

EDITION 2022

CATALOGUE

FORMATION PROFESSIONNELLE

IMMOBILIER - FINANCE - COMMERCE - MANAGEMENT/RH - COMMUNICATION



EURHEKA
Révéléateur de potentiel



Présentation de EURHEKA	2
Nos formateurs	3
Règlementation Loi ALUR	4
Règlementation IOBSP / IAS	5

IMMOBILIER - Loi ALUR

Différents types d'investissements (PINEL, SCPI...)	6
Lutte contre le blanchiment - TRACFIN	7
Démembrement, indivision, avantage matrimonial	8
La vente viagère: principe fiscalité, prêt viager hypothécaire	9
Non discrimination à l'accès au logement	10
Améliorer sa prospection et optimiser sa prise de mandat exclusif	11
Devenir agent immobilier/agent commercial immobilier - Formule 24H	12
Devenir agent immobilier/agent commercial immobilier - Formule 32H	13
Devenir agent immobilier/agent commercial immobilier - Formule 40H	15
Devenir agent immobilier/agent commercial immobilier - Formule 48H	17

FINANCE - ASSURANCE

Habilitation IOBSP niveau 1	19
Habilitation IOBSP niveau 2	21
Habilitation IOBSP niveau 3	23
Habilitation IAS/MIA niveau 1	25
Habilitation IAS/MIA niveau 2	27
Habilitation IAS/MIA niveau 3	28

COMMERCE - VENTE

Devenir un Jedi de la vente	29
Savoir s'affirmer dans l'entretien commercial	30
Fondamentaux des techniques de vente	31

MANAGEMENT - RH

Personnalité et style de management (MBTI)	32
Fondamentaux du management	33
Savoir impliquer et motiver ses équipes	34
Conduire un entretien sensible en période de changement	35
Prévenir les risques psychosociaux dans l'équipe	36
Une démarche-projet pour intégrer les risques psychosociaux au Document Unique	37
Posture managériale et addictions : adopter les conduites à tenir	38
Télétravail, management à distance et régulation de la charge de travail	39
Manager une organisation hybride entre télétravail et présentiel	40
Organiser le télétravail dans son entreprise	41

COMMUNICATION - MARKETING

Gestion de son temps et des priorités	42
Ecouter pour mieux communiquer	43
Gestion du stress et des émotions	44
E-réputation Google, optimisation de sa page Google My Business	45
Réalisation d'une visite virtuelle 3D et visite virtuelle 360	46
Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux + E-réputation	47
Excel: débutant à MACRO VBA	48
Powerpoint	49
Word	50



A la fois cabinet de recrutement et organisme de formation certifié, **EURHEKA** se démarque par son expertise dans les secteurs de l'**IMMOBILIER**, la **BANQUE** et l'**ASSURANCE**.

Créé à **Béziers en 2009** dans un contexte de crise immobilière, le cabinet EURHEKA a eu pour vocation d'accompagner les acteurs de l'immobilier à faire face aux problématiques rencontrées : marché immobilier instable, chiffres d'affaires en baisse, turnover élevé au sein des équipes commerciales...

Depuis plus de 12 ans, notre vocation est de contribuer, à vos côtés, à :



Booster votre productivité commerciale



Professionaliser vos équipes



Augmenter votre chiffre d'affaires



Optimiser vos pratiques

120 FORMATIONS MULTIMODALES

Pour débutants et professionnels de l'immobilier en intra/inter-entreprise et en E-learning, présentiel, classe virtuelle et mixte



Présentiel
E-learning interactif et tutoré
Visio/classe virtuelle
Immersive learning
Mixte



Composé d'une équipe de **15 formateurs experts et diplômés**, ayant une solide connaissance du terrain et des différents métiers de l'immobilier et activités connexes, **EURHEKA vous accompagne** pour construire de véritables **dispositifs de formation « sur mesure »**, en vue de favoriser le développement de vos **compétences** et l'accroissement de votre **performance commerciale**.

DROIT
IMMOBILIER

DROIT
PATRIMONIAL/
ASSURANCE

INVESTISSEMENT
IMMOBILIER

DROIT
NOTARIAL

FINANCEMENT
CREDIT
IMMOBILIER

TRANSACTION
IMMOBILIER

MANAGEMENT
COMMERCIAL
EFFICACITÉ
PROF

TECHIQUE
VENTE
EFFICACITE
COMM

RÉALITÉ
VIRTUELLE

COMM DIGITALE
RESEAUX
SOCIAUX

INFORMATIQUE
BUREAUTIQUE

MARKETING
DESIGN
GRAPHISME

En vigueur depuis le 1er avril 2016, la loi ALUR sur la formation obligatoire des professionnels de l'immobilier concerne tous les intermédiaires de l'immobilier, titulaires ou non de carte professionnelle, chargés de la négociation, des professionnels indépendants, et tous ceux qui exercent les métiers de transaction immobilière, d'administration de patrimoines et des syndics de copropriété.

Toutes nos formations « immobilier » sont conformes Loi ALUR et sont en lien direct avec l'activité professionnelle exercée. Elles ont trait aux domaines juridique, économique, technique, commercial et à la déontologie (toutes nos formations continues incluent au moins 2 heures portant sur la déontologie et 2 heures sur la non-discrimination à l'accès au logement).

Chaque formation est sanctionnée par une évaluation type QCM, délivrant une attestation de formation à produire à la CCI pour le renouvellement de votre carte, ou à l'agent immobilier si vous êtes agent commercial ou mandataire.

Chaque attestation mentionne les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation de la formation suivie.

La formation des agents immobiliers peut être entièrement financée par votre OPCO / FAF : Via l'OPCO EP pour les salariés de l'agence dans laquelle vous exercez, dans le cadre du plan de formation. Via les fonds AGEFICE - FIFPL pour la formation professionnelle continue des Travailleurs Non-Salariés.

EURHEKA s'occupe de toutes les formalités administratives pour vous, sur demande.



FINANCEMENT



SALARIÉ



INDÉPENDANT



DEMANDEUR
EMPLOI



CONTACT



Tél: 06 24 58 36 61

Mail: e.wieme@eurheka.fr

<https://eurheka.fr>

<https://elearning-iobsp-assurimmo.fr>

ORGANISME FINANCIER

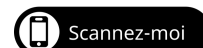


Soyez remboursés
de tous vos frais
de formations grâce
au FAF-CEA !

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

Pour connaître, en fonction de votre situation, le meilleur mode de financement de votre formations, contactez-nous par mail ou faites-nous part de votre demande par le biais de notre formulaire.

Vous pouvez également scanner à droite pour tomber directement sur notre formulaire !





La Directive dite DCI oblige les IOBSP immatriculés à l'ORIAS et leurs salariés à faire une formation annuelle de **7h par personne et par an.**

La Directive dite DDA oblige les IAS immatriculés à l'ORIAS et leurs salariés à faire une formation annuelle de **15h par personne et par an.**



LES QUESTIONS QUE L'ON NOUS POSE



Je suis IOBSP et IAS : est-il obligatoire de suivre 7h + 15h de formation par AN ?

OUI, les durées réglementaires minimales sont cumulatives. Les attestations de formation équivalentes vous seront d'ailleurs demandées par vos partenaires et fournisseurs.
A partir de 2022, la réforme sur l'autorégulation du courtage prévoit par ailleurs une obligation d'adhésion pour les IOBSP et les IAS à une association professionnelle chargée notamment de contrôler le suivi annuel de ces formations.



Est-il possible de choisir librement le contenu de ma formation ?

Le contenu des formations suivies doit se conformer aux programmes réglementaires et doit être adapté à votre activité. Le but étant de maintenir vos compétences face aux évolutions de votre métier. Cela étant, les modalités de votre formation ne sont pas imposées : choix des modules, elearning, organisme de formation ou fournisseur...



Qui finance ma formation ?

Des contributions obligatoires à l'OPCO Atlas pour les salariés ou à un FAF AGEFICE ou FIFPL pour les non salariés vous attribuent une enveloppe annuelle pour le financement de vos formations.



FINANCEMENT



CONTACT



SALARIÉ



INDÉPENDANT



**DEMANDEUR
EMPLOI**



Tél: 06 24 58 36 61

Mail: e.wieme@eurheka.fr

<https://eurheka.fr>

<https://elearning-iobsp-assurimmo.fr>

ORGANISME FINANCIER

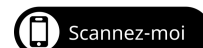


Soyez remboursés
de tous vos frais
de formations grâce
au FAF-CEA !

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

Pour connaître, en fonction de votre situation, le meilleur mode de financement de votre formations, contactez-nous par mail ou faites-nous part de votre demande par le biais de notre formulaire.

Vous pouvez également scanner à droite pour tomber directement sur notre formulaire !



DIFFÉRENTS TYPES D'INVESTISSEMENT (PINEL, SCPI...)

CODE STAGE:
ALURGP05



MODULE:
Présentiel et FOAD



NIVEAU
Initiation



DURÉE
2 jours (14h) - Délai maximum
d'entrée sous 2 mois, en
fonction de vos contraintes,
des groupes en cours, et des
délais de dossier de
financement



TARIF:
À partir de 249€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
98%



PROGRAMME:

- **Le dispositif Pinel / Réhabilitation**
 - Éligibilité - Zonage - Logements concernés
 - Avantage fiscal - Règles spécifiques
 - Réhabilitation en neuf
- **La location meublée**
 - Les aspects fiscaux et les exonérations
 - L'URSSAF - la TVA - la déclaration des revenus - la déclaration BIC
 - Les recettes - Les charges - Les amortissements - Les reports
- **Le régime fiscal des loueurs non professionnels (LMNP)**
 - Comptabilité et fiscalité du loueur non professionnel
 - Le dispositif CENSI-BOUARD
 - Situation du LMNP au regard des plus-values et de l'IFI
- **Le régime fiscal des loueurs professionnels (LMP)**
 - Les conditions cumulatives pour avoir la qualité de loueur meublé professionnel
 - Les avantages et inconvénients
 - Situation du LMP au regard des plus-values et de l'IFI
- **Comparatif LMP/LMNP et optimisation fiscale**
- **SCPI : la pierre-papier**
 - Caractéristiques juridiques et fiscales des sociétés civiles
 - SCPI et objectifs patrimoniaux
 - Amendement SCELLIER et dispositif Malraux



OBJECTIFS:

- Maîtriser l'ensemble de la fiscalité applicable à l'**investissement en loi Pinel**, à l'activité de location meublée professionnelle et non professionnelle (LMP/LMNP).
- Analyser les **différents dispositifs** en matière d'investissement immobilier.
- Identifier les avantages et les inconvénients de ces **investissements locatifs**.
- Utiliser au mieux l'investissement locatif dans la **gestion de patrimoine**.

PUBLIC:

Conseillers en gestion de patrimoine, conseillers en investissements financiers, responsables gestion immobilière, administrateurs de biens, notaires, avocats, experts-comptables, fiscalistes...

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Avoir des connaissances de base en fiscalité immobilière et fiscalité personnelle.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques - textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets - jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence ou e-learning (avec messagerie instantanée, forum et tchat en ligne). Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Professionnel(le)s formateurs experts métiers, Master 2 Droit Immobilier, Gestion de Patrimoine, Ingénierie du Patrimoine, diplômés IOBSP 1, IAS 1, CIF, etc.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'embarquement (relevé de connexion pour l'e-learning).
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

LUTTES CONTRE LE BLANCHIMENT - TRACFIN

CODE STAGE:
ALURGP06**MODULE:**
Présentiel et FOAD**NIVEAU**
Perfectionnement**DURÉE**
À partir d'1 jour (7h) - Délai maximum d'entrée sous 2 mois, en fonction de vos contraintes, des groupes en cours, et des délais de dossier de financement**TARIF:**
À partir de 99€
Nous consulter pour plus de précisions**TAUX DE SATISFACTION:**
97%**OBJECTIFS:**

- Définir et connaître les obligations réglementaires des professionnels de l'immobilier.
- Détecter les principales caractéristiques des circuits de blanchiment et financement de terrorisme, fraudes financières ...
- Identifier et cartographier les risques éventuels dans sa pratique professionnelle.
- Mettre en place le dispositif TRACFIN dans le cadre de son activité, avec les processus de formation et d'information adaptés.
- Intégrer dans son entreprise les procédures imposées par la législation en matière de LAB/FT.
- Être en conformité avec la 5ème Directive.

PUBLIC:

Cette formation entre dans le cadre obligatoire des formations annuelles (loi ALUR) pour les professionnels de l'immobilier, neuf et ancien.
Agent immobilier - Négociateur - Salariés Agent commercial indépendant - Dirigeant d'agence ou de réseau.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

PROGRAMME:

- Notions fondamentales à maîtriser
- Contexte et cadre réglementaire applicable
- Les différentes typologies de fraudes
- Obligation de vigilance constante
- Obligation de déclaration de soupçon
- Mettre en place un dispositif de prévention et de traitement adapté

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence ou e-learning (avec messagerie instantanée, forum et tchat en ligne). Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Professionnel(le)s formateurs experts métiers, Master 2 Droit Immobilier, Gestion de Patrimoine, Ingénierie du Patrimoine, diplômés IOBSP 1, IAS 1, CIF, etc.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement (relevé de connexion pour l'e-learning).
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



DÉMEMBREMENT - INDIVISION - AVANTAGE MATRIMONIAL

CODE STAGE:
ALURGP11



MODULE:
Présentiel et FOAD



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir d'1 jour (7h) - Délai maximum d'entrée sous 2 mois, en fonction de vos contraintes, des groupes en cours, et des délais de dossier de financement



TARIF:
À partir de 99€
Nous consulter pour plus de précisions



TAUX DE SATISFACTION:
98%



OBJECTIFS:

- Connaître les avantages matrimoniaux.
- Maîtriser les applications du démembrement de la propriété.
- Appliquer le mécanisme d'acquisition en indivision.

PUBLIC:

Conseillers en gestion de patrimoine et conseillers en investissements financiers, conseiller en immobilier et négociateur immobilier ...

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

PROGRAMME:

- Principes généraux du démembrement.
- Indivision : acquisition immobilière entre concubins.
- Avantages matrimoniaux du contrat de mariage dans la transmission.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence ou e-learning (avec messagerie instantanée, forum et tchat en ligne). Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Professionnel(le)s formateurs experts métiers, Master 2 Droit Immobilier, Gestion de Patrimoine, Ingénierie du Patrimoine, diplômés IOBSP 1, IAS 1, CIF, etc.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement (relevé de connexion pour l'e-learning).
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



LA VENTE VIAGÈRE : PRINCIPE, FISCALITÉ, PRÊT VIAGER HYPOTHÉCAIRE

CODE STAGE:
ALURTIGS08



MODULE:
Présentiel et FOAD



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir d'1 jour (7h) - Délai maximum d'entrée sous 2 mois, en fonction de vos contraintes, des groupes en cours, et des délais de dossier de financement



TARIF:
À partir de 99€
Nous consulter pour plus de précisions



TAUX DE SATISFACTION:
98%



OBJECTIFS:

- Comprendre le mécanisme de la vente moyennant paiement d'une rente viagère et maîtriser la réglementation applicable.
- Connaître les caractéristiques du viager et sa fiscalité.
- Savoir calculer le bouquet, la rente et la rentabilité.
- Appréhender le fonctionnement du prêt viager hypothécaire.

PUBLIC:

Chefs d'agence, agents, négociateur en location et transaction, conseillers en immobiliers, négociateurs, managers, conseillers en investissements immobiliers, administrateurs de biens...

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Avoir des connaissances en transaction immobilière.

PROGRAMME:

- Principe du viager
 - Les types de viager.
 - La vente en viager.
 - La rente en viager.
- La fiscalité du viager
 - Régime juridique et fiscal spécifique.
 - Avantage fiscal.
- Les calculs du viager
- Le prêt viager hypothécaire
 - Présentation.
 - Conclusion du contrat de prêt.
 - Remboursement du prêt.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

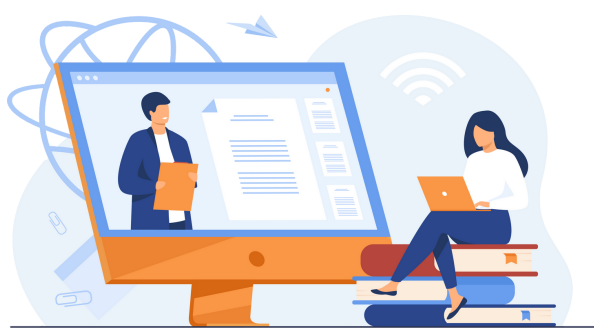
Formation également disponible en visio-conférence ou e-learning (avec messagerie instantanée, forum et tchat en ligne). Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique: Professionnel(le)s formateurs experts métiers, Master 2 Droit Immobilier, Gestion de Patrimoine, Ingénierie du Patrimoine, diplômés IOBSP 1, IAS 1, CIF, etc.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement (relevé de connexion pour l'e-learning).
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



NON-DISCRIMINATION À L'ACCÈS AU LOGEMENT

CODE STAGE:
ALURTIGS09



MODULE:
Présentiel et FOAD



NIVEAU
Initiation



DURÉE
2h - Délai maximum d'entrée
sous 2 mois, en fonction de
vos contraintes, des groupes
en cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 49€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
99%



OBJECTIFS:

- Comprendre les inégalités et les discriminations en immobilier.
- Prévenir la discrimination et lutter contre les différentes formes de discrimination en immobilier.
- Maîtriser la législation en vigueur sur les discriminations.

PUBLIC:

Ce module de formation entre dans le cadre obligatoire des formations annuelles (loi ALUR) pour les professionnels de l'immobilier, neuf et ancien.

Agent immobilier – Négociateur – Salariés Agent commercial indépendant – Dirigeant d'agence ou de réseau.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

PROGRAMME:

- Les différents types de discrimination dans le cadre de la location immobilière.
- Les différents types de discrimination dans le cadre de la transaction immobilière.
- Les stéréotypes et les a priori fréquents.
- Comment lutter efficacement contre la discrimination à la sélection du candidat.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence ou e-learning (avec messagerie instantanée, forum et tchat en ligne). Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique: Professionnel(le)s formateurs experts métiers, Master 2 Droit Immobilier, Gestion de Patrimoine, Ingénierie du Patrimoine, diplômés IOBSP 1, IAS 1, CIF, etc.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement (relevé de connexion pour l'e-learning).
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



AMÉLIORER SA PROSPECTION ET OPTIMISER SA PRISE DE MANDAT EXCLUSIF

CODE STAGE:
ALURTIGS11



MODULE:
Présentiel et FOAD



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 2 jours - Délai maximum d'entrée sous 2 mois, en fonction de vos contraintes, des groupes en cours, et des délais de dossier de financement



TARIF:
À partir de 490€
Nous consulter pour plus de précisions



TAUX DE SATISFACTION:
98%



PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

PROGRAMME:

- **Analyse et Organisation de Prospection**
 - Etude de potentialité.
 - Etude de marché.
 - Obligations et planification de prospection.
 - Création de tableau de suivi des tâches et des performances.
 - Prospection téléphonique (méthodes, techniques, discours).
 - Prospection Mailling (création de courrier personnalisés).
 - Prospection terrain et réseaux.
- **Négociation et Mandat Exclusif**
 - Responsabilisation et importance du mandat exclusif.
 - Les principes de la négociation (prise de contrôle, questionnement, écoute).
 - Les étapes de la négociation (Méthode 7C).
 - Structurer son rendez-vous (Etapes R1-R2 / R1).
 - Comprendre l'importance de l'échange.
 - Découvrir son interlocuteur (Projet Urgence Motivations, problématiques).
 - Savoir Adapter sa proposition.
 - Proposition et closing - Suivi.
- **Conclusion**

OBJECTIFS:

- Module de formation axé sur les techniques de vente et de négociation.
- Entraînement à la prospection, la négociation immobilière et aux techniques de vente.
- Utiliser les techniques de prospections et de négociations éprouvées dans la vente de biens immobiliers Gagner en efficacité et en performance.
- Augmenter sa confiance en soi avec une meilleure connaissance.

PUBLIC:

Agents immobiliers, directeurs, négociateurs, commerciaux, vendeurs, mandataires, consultants et toute personne amenée à prospecter, développer, suivre et fidéliser une clientèle.
Demandeurs d'emploi, salariés en reconversion professionnelle.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.
Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence ou e-learning (avec messagerie instantanée, forum et tchat en ligne). Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateurs expert en négociation, prospection et management pour les métiers de l'immobilier, disposant d'une expérience de plus de 15 ans en transaction immobilier

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement (relevé de connexion pour l'e-learning).
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

DEVENIR AGENT IMMOBILIER / AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER - FORMULE 24H

CODE STAGE:
ALURTIG19



MODULE:

Présentiel



NIVEAU

Initiation



DURÉE

À partir de 3 jours (24h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:

À partir de 1200€
Nous consulter pour plus de
précisions



TAUX DE SATISFACTION:

98%



PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

PROGRAMME:

PARTIE 1: DÉFINIR ET DÉCLINER SA PROSPECTION COMMERCIALE EN PLAN D'ACTIONS OPÉRATIONNELLES

- Définir des objectifs propres à son agence
- Analyser son environnement (marché, concurrence, typologies des biens, socio-styles vendeurs-acquéreurs...)
- Les canaux de sourcing
- L'importance de l'étude de potentialité et de l'étude de marché
- Identifier les immeubles pouvant être loués ou vendus

PARTIE 2 : ORGANISER SES DÉMARCHES ET S'APPROPRIER UNE MÉTHODE DE PROSPECTION ADAPTÉE

- L'organisation de la prospection
- Organiser son agenda et son planning de prospection
- Créer, organiser, renseigner ses fichiers clients
- Préparer sa démarche commerciale au téléphone et en face-à-face
- Savoir créer un mailing avec la méthode AIDA pour un maximum d'impacts et de retours
- Optimiser son relationnel et sa prospection physique (porte-à-porte, marchés, salons, AG...)

PARTIE 3 : LA PRISE DE MANDAT: LE PRÉSENTER ET LE NÉGOCIER EN "GAGNANT-GAGNANT"

- Comprendre le contexte et les motivations du client
- Savoir présenter un mandat à son client
- Focus mandat SIMPLE / EXCLUSIF
- La solution du mandat SEMI-EXCLUSIF
- S'affirmer en professionnel crédible et sûr par une posture cohérente
- Comprendre, connaître et utiliser les 3 sens d'un négociateur et les principes clés
- Savoir découvrir le Projet, l'Urgence, la Motivation et la Problématique du client
- La méthode des 7 C
- Maîtriser l'analyse comparative des biens sur le marché
- QCM choix unique et multiple

OBJECTIFS:

- Entraîner à la prospection et aux techniques de vente
- Gagner en efficacité et en performance dans la rentrée de mandats
- Augmenter sa confiance en soi par une meilleure connaissance client
- Estimer un bien immobilier en prenant en compte les contraintes du marché et les différentes méthodes d'évaluation, et rendre un avis de valeur
- Proposer un bien immobilier en prenant un mandat et en assurant sa promotion
- Négocier et conclure
- Respecter les obligations de conseil pour garantir les intérêts des parties

PUBLIC:

Agents immobiliers, directeurs, négociateurs, commerciaux, vendeurs, mandataires, consultants et toute personne amenée à prospecter, développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Demandeurs d'emploi, salariés en reconversion professionnelle.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

*Formation également disponible en visio-conférence ou E-learning (avec messagerie instantanée, forum et tchat en ligne). Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateurs expert en négociation, prospection et management pour les métiers de l'immobilier, disposant d'une expérience de plus de 15 ans en transaction immobilière

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement (relevé de connexion pour l'e-learning).
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



DEVENIR AGENT IMMOBILIER / AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER - FORMULE 32H

CODE STAGE:
ALURTIG18



MODULE:
Présentiel



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 4 jours (32h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 1600€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
98%



PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

*Formation également disponible en visio-conférence ou E-learning (avec messagerie instantanée, forum et tchat en ligne). Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateurs expert en négociation, prospection et management pour les métiers de l'immobilier, disposant d'une expérience de plus de 15 ans en transaction immobilière

OBJECTIFS:

- Entraîner à la prospection et aux techniques de vente
- Gagner en efficacité et en performance dans la rentrée de mandats
- Augmenter sa confiance en soi par une meilleure connaissance client
- Estimer un bien immobilier en prenant en compte les contraintes du marché et les différentes méthodes d'évaluation, et rendre un avis de valeur
- Proposer un bien immobilier en prenant un mandat et en assurant sa promotion
- Négocier et conclure
- Respecter les obligations de conseil pour garantir les intérêts des parties

PUBLIC:

Agents immobiliers, directeurs, négociateurs, commerciaux, vendeurs, mandataires, consultants et toute personne amenée à prospecter, développer, suivre et fidéliser une clientèle.
Demandeurs d'emploi, salariés en reconversion professionnelle.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement (relevé de connexion pour l'e-learning).
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



DEVENIR AGENT IMMOBILIER / AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER - FORMULE 32H

CODE STAGE:
ALURTIG18

PARTIE 1: DÉFINIR ET DÉCLINER SA PROSPECTION COMMERCIALE EN PLAN D'ACTIONS OPÉRATIONNELLES

- Définir des objectifs propres à son agence
- Analyser son environnement (marché, concurrence, typologies des biens, socio-styles vendeurs-acquéreurs...)
- Les canaux de sourcing
- L'importance de l'étude de potentialité et de l'étude de marché
- Identifier les immeubles pouvant être loués ou vendus

PARTIE 2 : ORGANISER SES DÉMARCHES ET S'APPROPRIER UNE MÉTHODE DE PROSPECTION ADAPTÉE

- L'organisation de la prospection
- Organiser son agenda et son planning de prospection
- Créer, organiser, renseigner ses fichiers clients
- Préparer sa démarche commerciale au téléphone et en face-à-face
- Savoir créer un mailing avec la méthode AIDA pour un maximum d'impacts et de retours
- Optimiser son relationnel et sa prospection physique (porte-à-porte, marchés, salons, AG...)

PARTIE 3 : FORMALISER LA PRESENTATION DE SES SERVICES D'INTERMEDIATION

- Comprendre le contexte et les motivations du client
- Savoir présenter un mandat à son client
- Focus mandat SIMPLE / EXCLUSIF
- La solution du mandat SEMI-EXCLUSIF
- Confrontation du client sur le mandat exclusif
- Anticiper et gérer ses préjugés
- Créer une relation de confiance avec ses clients

PARTIE 4 : ASSURER ET NÉGOCIER UNE PRISE DE MANDATS "GAGNANT-GAGNANT"

- S'affirmer en professionnel crédible et sûr par une posture cohérente
- Comprendre connaître et utiliser les 3 sens d'un négociateur et les principes clés
- Savoir découvrir le Projet, l'Urgence, la Motivation et la Problématique du client
- La méthode des 7 C
- Maîtriser l'analyse comparative des biens sur le marché
- Comprendre ses prospects et détecter les signaux de la confiance

QCM choix unique et multiple



DEVENIR AGENT IMMOBILIER / AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER - FORMULE 40H

CODE STAGE:
ALURTIG17



MODULE:

Présentiel



NIVEAU

Initiation



DURÉE

À partir de 5 jours (40h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:

À partir de 2000€
Nous consulter pour plus de
précisions



TAUX DE SATISFACTION:

98%



PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

OBJECTIFS:

- Entraîner à la prospection et aux techniques de vente
- Gagner en efficacité et en performance dans la rentrée de mandats
- Augmenter sa confiance en soi par une meilleure connaissance client
- Estimer un bien immobilier en prenant en compte les contraintes du marché et les différentes méthodes d'évaluation, et rendre un avis de valeur
- Proposer un bien immobilier en prenant un mandat et en assurant sa promotion
- Négocier et conclure
- Respecter les obligations de conseil pour garantir les intérêts des parties

PUBLIC:

Agents immobiliers, directeurs, négociateurs, commerciaux, vendeurs, mandataires, consultants et toute personne amenée à prospecter, développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Demands d'emploi, salariés en reconversion professionnelle.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

*Formation également disponible en visio-conférence ou E-learning (avec messagerie instantanée, forum et tchat en ligne). Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateurs expert en négociation, prospection et management pour les métiers de l'immobilier, disposant d'une expérience de plus de 15 ans en transaction immobilière.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement (relevé de connexion pour l'e-learning).
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



DEVENIR AGENT IMMOBILIER / AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER - FORMULE 40H

CODE STAGE:
ALURTIG17

PARTIE 1 : DÉFINIR ET DÉCLINER SA PROSPECTION COMMERCIALE EN PLAN D' ACTIONS OPÉRATIONNELLES

- Définir des objectifs propres à son agence
- Analyser son environnement (marché, concurrence, typologies des biens, socio-styles vendeurs-acquéreurs...)
- Les canaux de sourcing
- Comprendre l'importance de la récurrence
- Connaître son secteur et son environnement
- L'importance de l'étude de potentialité et de l'étude de marché
- Définir et piloter son secteur
- Identifier les immeubles pouvant être loués ou vendus

PARTIE 2 : ORGANISER SES DÉMARCHES ET S'APPROPRIER UNE MÉTHODE DE PROSPECTION ADAPTÉE

- L'organisation de la prospection
- Organiser son agenda et son planning de prospection
- Créer, organiser, renseigner ses fichiers clients
- Organiser ses données
- Gagner du temps de travail
- Préparer sa démarche commerciale au téléphone et en face-à-face
- Savoir créer un mailing avec la méthode AIDA pour un maximum d'impacts et de retours
- Optimiser son relationnel et sa prospection physique (porte-à-porte, marchés, salons, AG...)
- Valorisation de l'agence

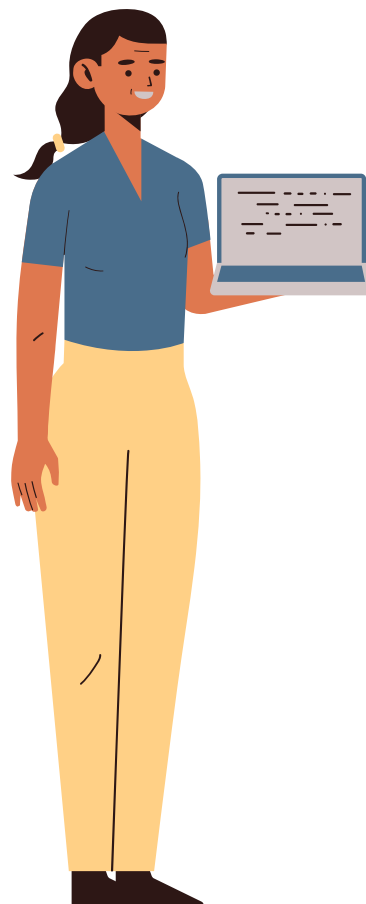
PARTIE 3 : FORMALISER LA PRÉSENTATION DE SES SERVICES D'INTERMÉDIATION

- Préparer la rencontre et préalable à la négociation
- Se fixer un objectif
- Comprendre le contexte et les motivations du client
- Savoir présenter un mandat à son client
- Focus mandat SIMPLE / EXCLUSIF
- La solution du mandat SEMI-EXCLUSIF
- Confrontation du client sur le mandat exclusif
- Anticiper et gérer ses préjugés
- Créer une relation de confiance avec ses clients

PARTIE 4 : ASSURER ET NÉGOCIER UNE PRISE DE MANDATS "GAGNANT/GAGNANT"

- S'affirmer en professionnel crédible et sûr par une posture cohérente
- Comprendre connaître et utiliser les 3 sens d'un négociateur
- Comprendre connaître et mettre en application les principes clés d'un négociateur
- Savoir découvrir le Projet, l'Urgence, la Motivation et la Problématique du client
- La méthode des 7 C
- Maîtriser l'analyse comparative des biens sur le marché
- Comprendre ses prospects et détecter les signaux de la confiance

QCM choix unique et multiple



DEVENIR AGENT IMMOBILIER / AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER - FORMULE 48H

CODE STAGE:
ALURTIG16



MODULE:

Présentiel



NIVEAU

Initiation



DURÉE

À partir de 6 jours (48h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:

À partir de 2400€
Nous consulter pour plus de
précisions



TAUX DE SATISFACTION:

98%



PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

OBJECTIFS:

- Entraîner à la prospection et aux techniques de vente
- Gagner en efficacité et en performance dans la rentrée de mandats
- Augmenter sa confiance en soi par une meilleure connaissance client
- Estimer un bien immobilier en prenant en compte les contraintes du marché et les différentes méthodes d'évaluation, et rendre un avis de valeur
- Proposer un bien immobilier en prenant un mandat et en assurant sa promotion
- Négocier et conclure
- Respecter les obligations de conseil pour garantir les intérêts des parties

PUBLIC:

Agents immobiliers, directeurs, négociateurs, commerciaux, vendeurs, mandataires, consultants et toute personne amenée à prospecter, développer, suivre et fidéliser une clientèle.
Demandeurs d'emploi, salariés en reconversion professionnelle.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence ou E-learning (avec messagerie instantanée, forum et tchat en ligne). Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateurs expert en négociation, prospection et management pour les métiers de l'immobilier, disposant d'une expérience de plus de 15 ans en transaction immobilière

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement (relevé de connexion pour l'e-learning).
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



DEVENIR AGENT IMMOBILIER / AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER - FORMULE 48H

CODE STAGE:
ALURTIG16

PARTIE 1 : DÉFINIR ET DÉCLINER SA PROSPECTION COMMERCIALE EN PLAN D' ACTIONS OPÉRATIONNELLES

- Définir des objectifs propres à son agence
- Analyser son environnement (marché, concurrence, typologies des biens, socio-styles vendeurs-acquéreurs...)
- Les canaux de sourcing
- Comprendre l'importance de la récurrence
- Connaître son secteur et son environnement
- L'importance de l'étude de potentialité et de l'étude de marché
- Définir et piloter son secteur
- Identifier les immeubles pouvant être loués ou vendus

PARTIE 2 : ORGANISER SES DÉMARCHES ET S'APPROPRIER UNE MÉTHODE DE PROSPECTION ADAPTÉE

- L'organisation de la prospection
- Organiser son agenda et son planning de prospection
- Créer, organiser, renseigner ses fichiers clients
- Organiser ses données
- Gagner du temps de travail
- Préparer sa démarche commerciale au téléphone et en face-à-face
- Savoir créer un mailing avec la méthode AIDA pour un maximum d'impacts et de retours
- Optimiser son relationnel et sa prospection physique (porte-à-porte, marchés, salons, AG...)
- Valorisation de l'agence

PARTIE 3 : FORMALISER LA PRÉSENTATION DE SES SERVICES D'INTERMÉDIATION

- Préparer la rencontre et préalable à la négociation
- Se fixer un objectif
- Comprendre le contexte et les motivations du client
- Définir avant chaque rendez-vous un Plan A, un plan B et un plan C
- Savoir présenter un mandat à son client
- Focus mandat SIMPLE / EXCLUSIF
- La solution du mandat SEMI-EXCLUSIF
- Confrontation du client sur le mandat exclusif
- Anticiper et gérer ses préjugés
- Créer une relation de confiance avec ses clients
- Les pouvoirs de représentation indispensables aux signatures d'acte

PARTIE 4 : ASSURER ET NÉGOCIER UNE PRISE DE MANDATS "GAGNANT/GAGNANT"

- Avoir une attitude et un discours cohérents
- Savoir souligner les atouts de la méthode de l'agence
- S'affirmer en professionnel crédible et sûr
- Comprendre connaître et utiliser les 3 sens d'un négociateur
- Comprendre connaître et mettre en application les principes clés d'un négociateur
- Savoir découvrir le Projet, l'Urgence, la Motivation et la Problématique du client
- La méthode des 7 C
- Travailler l'aisance et le professionnalisme dans ses échanges commerciaux
- Maîtriser l'analyse comparative des biens sur le marché
- Comprendre ses prospects et détecter les signaux de la confiance

QCM choix unique et multiple



HABILITATION IOBSP NIVEAU 1

CODE STAGE:
BA01



MODULE:
E-learning et mixte



NIVEAU
Initiation



DURÉE
150h - Délai maximum
d'entrée sous 2 mois, en
fonction de vos contraintes,
des groupes en cours, et des
délais de dossier de
financement



TARIF:
À partir de 990€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
98%



OBJECTIFS:

- Répondre aux exigences du livret formation posées par la loi pour les Intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement (délivrance du livret niveau I en vue de la certification ORIAS).
- Renforcer la compétence des professionnels du crédit
- Permettre la mise en conformité vis à vis de la réglementation
- Mettre à disposition les connaissances métier
- Permettre l'accès à la profession en répondant aux exigences de capacité professionnelle pour être immatriculé(e) auprès de l'ORIAS.
- Actualisation et mise à jour des connaissances

PUBLIC:

Toute personne souhaitant être habilitée IOBSP niveau 1.
Toute personne souhaitant devenir courtier en financement ou exercer comme salarié dans un cabinet de courtage.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.
Prérequis technique : accès internet, casque audio

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Formation en e-learning, sur plateforme digitale interactive :
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation
 - Diffusion de vidéos
 - Messagerie instantanée, forum et tchat en ligne
 - Conseils personnalisés.

Formation également disponible en mixte, avec 7h à 14h en visio-conférence ou en présentiel : accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch ; possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Professionnel(le)s formateurs experts métiers, Master 2 Droit Immobilier, Gestion de Patrimoine, Ingénierie du Patrimoine, diplômés IOBSP 1, IAS 1, CIF, etc.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation.
- Évaluation des acquis durant toute la session (QCM cas pratiques, exercices, ...)
- Examen final de validation des compétences consistant en un quiz de 100 questions aléatoires, avec un minimum de 70 % de bonnes réponses requis.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation Niveau 1 et relevé de connexion (feuille d'émargement si mixte avec présentiel)
- Remise d'un livret de stage IOBSP niveau 1 (correspondant aux spécifications ORIAS)
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation)

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



PROGRAMME HABILITATION IOBSP NIVEAU 1

CODE STAGE:
BA01

TRONC COMMUN (60 heures)

• Environnement de la banque et de l'assurance

Organisation du système bancaire international, européen et français

La protection de la clientèle comme élément de stabilité financière

Le respect des règles de conformité des opérations à la réglementation et des règles de protection de la clientèle

La législation en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

• Environnement du marché immobilier français

La structure du marché immobilier

Les acteurs de la conception, de la construction et de l'acquisition d'une opération immobilière

Les acteurs de la distribution

Les acteurs de l'administration de biens

Les bases du droit immobilier et l'organisation et le fonctionnement de la publicité foncière

• Encadrement de la distribution du crédit immobilier

Cadre normatif de la distribution du crédit immobilier

Cadre normatif de la conclusion d'un contrat de crédit immobilier

Démarchage bancaire et financier et spécificités de la vente à distance

Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint

• Les crédits immobiliers et leur environnement réglementaire

Les caractéristiques financières d'un crédit immobilier

Les techniques de financement, les différentes formes de crédit et leurs caractéristiques

• Notions générales sur les garanties

Les garanties: les différents types, leurs modalités de fonctionnement et leurs limites

Notions générales sur les suretés et le cautionnement

• Les assurances dans le cadre d'un prêt immobilier

Notions générales sur les assurances des emprunteurs

Les risques couverts

La fiche standardisée d'information

La convention AERAS

• Les règles de bonne conduite, de rémunération et la prévention du surendettement

Les règles de bonne conduite et de rémunération

La prévention du surendettement et l'endettement responsable

• Contrôles et sanctions

Les sanctions relatives aux infractions et manquements des règles figurant au titre 1er du Livre III du Code de la Consommation et de leurs sanctions civiles et pénales

ACPR et DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions

MODULE SPECIALISE n°1 – Crédit consommation et de trésorerie - 14 heures

Environnement réglementaire des crédits à la consommation

Le crédit consommation

Protection en matière de crédit à la consommation

Connaissances et diligences pour accomplir la bonne information de l'emprunteur

MODULE SPECIALISE n°1 – Crédit consommation et de trésorerie - 14 heures MODULE SPECIALISE n°2 – Regroupement de crédit - 14 heures

Environnement du regroupement de crédits

Le regroupement de crédits

Connaissances et diligences pour assurer une bonne information du candidat au regroupement

Dossier de regroupement : constitution

MODULE SPECIALISE n°3 – Services de paiement - 14 heures

Environnement réglementaire des services de paiement

Caractéristiques des différents services de paiement

Droits de la clientèle et les obligations+ La préparation d'un dossier de service de paiement

MODULE SPECIALISE n°4 – Crédit immobilier - 24 heures

Environnement du crédit immobilier

Les intervenants et le marché

Les caractéristiques techniques et financières des crédits immobiliers

Connaissances et diligences à accomplir et explications à fournir pour assurer une bonne information de l'emprunteur

Les principaux prêts immobiliers

La constitution du dossier de crédit immobilier : étude détaillée de plusieurs dossiers +

Rappel des notions clés

MODULE APPROFONDISSEMENT – 24 heures

Les mécanismes de prêts

Les dossiers de prêts immobiliers

Les dispositifs d'investissements locatifs

Spécificités du PTZ : étude de cas pratiques et montage de dossiers

Entretien client et établissement du mandat de financement

• Présentiel/visio si mixte :

Rappel des points clés + études de cas pratiques + examen QCM sur table



HABILITATION IOBSP NIVEAU 2

CODE STAGE:
BA02



MODULE:
E-learning et mixte



NIVEAU
Initiation



DURÉE
80h - Délai maximum d'entrée
sous 2 mois, en fonction de
vos contraintes, des groupes
en cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 590€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
97%



PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.
Prérequis technique : accès internet, casque audio

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Formation en e-learning, sur plateforme digitale interactive :
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation
 - Diffusion de vidéos
- Messagerie instantanée, forum et tchat en ligne
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en mixte, avec 7h à 14h en visio-conférence ou en présentiel : accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch ; possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Professionnel(le)s formateurs experts métiers, Master 2 Droit Immobilier, Gestion de Patrimoine, Ingénierie du Patrimoine, diplômés IOBSP 1, IAS 1, CIF, etc.

OBJECTIFS:

- Répondre aux exigences du livret formation posées par la loi pour les Intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement (délivrance du livret niveau II en vue de la certification ORIAS).
- Renforcer la compétence des professionnels du crédit
- Permettre la mise en conformité vis à vis de la réglementation
- Mettre à disposition les connaissances métier
- Permettre l'accès à la profession en répondant aux exigences de capacité professionnelle pour être immatriculé(e) auprès de l'ORIAS.
- Actualisation et mise à jour des connaissances

PUBLIC:

Toute personne souhaitant être habilitée IOBSP niveau 2.
Toute personne souhaitant devenir MANDATAIRE EN CRÉDIT (MOBSP - MIOBSP)
Inclue la formation IOBSP niv.3

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.
Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation.
- Évaluation des acquis durant toute la session (QCM cas pratiques, exercices, ...)
- Examen final de validation des compétences consistant en un quiz de 60 questions aléatoires, avec un minimum de 70 % de bonnes réponses requis.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation Niveau 2 et relevé de connexion (feuille d'émargement si mixte avec présentiel)
- Remise d'un livret de stage IOBSP niveau 2 (correspondant aux spécifications ORIAS)
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation)

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



PROGRAMME HABILITATION IOBSP NIVEAU 2

CODE STAGE:
BA02

TRONC COMMUN (60 heures)

• Environnement de la banque et de l'assurance

Organisation du système bancaire international, européen et français

La protection de la clientèle comme élément de stabilité financière

Le respect des règles de conformité des opérations à la réglementation et des règles de protection de la clientèle

La législation en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

• Environnement du marché immobilier français

La structure du marché immobilier

Les acteurs de la conception, de la construction et de l'acquisition d'une opération immobilière

Les acteurs de la distribution

Les acteurs de l'administration de biens

Les bases du droit immobilier et l'organisation et le fonctionnement de la publicité foncière

• Encadrement de la distribution du crédit immobilier

Cadre normatif de la distribution du crédit immobilier

Cadre normatif de la conclusion d'un contrat de crédit immobilier

Démarchage bancaire et financier et spécificités de la vente à distance

Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint

• Les crédits immobiliers et leur environnement réglementaire

Les caractéristiques financières d'un crédit immobilier

Les techniques de financement, les différentes formes de crédit et leurs caractéristiques

• Notions générales sur les garanties

Les garanties: les différents types, leurs modalités de fonctionnement et leurs limites

Notions générales sur les suretés et le cautionnement

• Les assurances dans le cadre d'un prêt immobilier

Notions générales sur les assurances des emprunteurs

Les risques couverts

La fiche standardisée d'information

La convention AERAS

• Les règles de bonne conduite, de rémunération et la prévention du surendettement

Les règles de bonne conduite et de rémunération

La prévention du surendettement et l'endettement responsable

• Contrôles et sanctions

Les sanctions relatives aux infractions et manquements des règles figurant au titre 1er du Livre III du Code de la Consommation et de leurs sanctions civiles et pénales

ACPR et DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions

Module « spécialisé et approfondi » : Le crédit Immobilier (20h)

L'environnement du crédit immobilier

Les intervenants du marché

Le crédit immobilier

Connaissances et diligences à accomplir ainsi que les

explications à fournir pour assurer une bonne information de l'emprunteur

La constitution d'un dossier immobilier

• Présentiel/visio si mixte :

Rappel des points clés + études de cas pratiques + examen

QCM sur table



HABILITATION IOBSP NIVEAU 3

CODE STAGE:
BA03



MODULE:
E-learning et mixte



NIVEAU
Initiation



DURÉE
40h - Délai maximum d'entrée
sous 2 mois, en fonction de
vos contraintes, des groupes
en cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 490€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
97%



OBJECTIFS:

- Acquérir le niveau de compétence professionnelle requis pour l'exercice de la profession d'Intermédiaire en Opérations de Banque et Services de Paiement de niveau 3
- Mettre à disposition les connaissances métier
- Obtenir l'attestation de formation professionnelle et le livret IOBSP Niveau 3
- Faciliter l'inscription au Registre Unique de l'ORIAS.

PUBLIC:

Toute personne souhaitant être habilitée IOBSP niveau 3.
Toute personne disposant déjà d'une expérience bancaire et souhaitant devenir courtier en crédit (COBSP ou MIOBSP).

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.
Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis
Prérequis technique : accès internet, casque audio

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Formation en e-learning, sur plateforme digitale interactive :
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation
 - Diffusion de vidéos
- Messagerie instantanée, forum et tchat en ligne
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en mixte, avec 7h à 14h en visio-conférence ou en présentiel : accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch ; possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Professionnel(le)s formateurs experts métiers, Master 2 Droit Immobilier, Gestion de Patrimoine, Ingénierie du Patrimoine, diplômés IOBSP 1, IAS 1, CIF, etc.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation.
- Évaluation des acquis durant toute la session (QCM cas pratiques, exercices, ...)
- Examen final de validation des compétences consistant en un quiz de 40 questions aléatoires, avec un minimum de 70 % de bonnes réponses requis.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation Niveau 3 et relevé de connexion (feuille d'émargement si mixte avec présentiel)
- Remise d'un livret de stage IOBSP niveau 3 (correspondant aux spécifications ORIAS)
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation)

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



PROGRAMME HABILITATION IOBSP NIVEAU 3

CODE STAGE:
BA03

• Environnement de la banque et de l'assurance

Organisation du système bancaire international, européen et français

La protection de la clientèle comme élément de stabilité financière

Le respect des règles de conformité des opérations à la réglementation et des règles de protection de la clientèle

La législation en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

• Environnement du marché immobilier français

La structure du marché immobilier

Les acteurs de la conception, de la construction et de l'acquisition d'une opération immobilière

Les acteurs de la distribution

Les acteurs de l'administration de biens

Les bases du droit immobilier et l'organisation et le fonctionnement de la publicité foncière

• Encadrement de la distribution du crédit immobilier

Cadre normatif de la distribution du crédit immobilier

Cadre normatif de la conclusion d'un contrat de crédit immobilier
Démarchage bancaire et financier et spécificités de la vente à distance

Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint

• Les crédits immobiliers et leur environnement réglementaire

Les caractéristiques financières d'un crédit immobilier

Les techniques de financement, les différentes formes de crédit et leurs caractéristiques

• Notions générales sur les garanties

Les garanties: les différents types, leurs modalités de fonctionnement et leurs limites

Notions générales sur les suretés et le cautionnement

• Les assurances dans le cadre d'un prêt immobilier

Notions générales sur les assurances des emprunteurs

Les risques couverts

La fiche standardisée d'information

La convention AERAS

• Les règles de bonne conduite, de rémunération et la prévention du surendettement

Les règles de bonne conduite et de rémunération

La prévention du surendettement et l'endettement responsable

• Contrôles et sanctions

Les sanctions relatives aux infractions et manquements des règles figurant au titre 1er du Livre III du Code de la Consommation et de leurs sanctions civiles et pénales

ACPR et DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions

• Présentiel/visio si mixte :

rappel des points clés + études de cas pratiques + examen QCM sur table



HABILITATION IAS / MIA NIVEAU 1

CODE STAGE:
ASS01



MODULE:
E-learning et mixte



NIVEAU
Initiation



DURÉE
150h - Délai maximum
d'entrée sous 2 mois, en
fonction de vos contraintes,
des groupes en cours, et des
délais de dossier de
financement



TARIF:
À partir de 990€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
99%



OBJECTIFS:

- Répondre aux exigences du livret formation posées par la loi pour les courtiers en assurance (délivrance du livret niveau I)
- S'immatriculer auprès de l'ORIAS en tant que courtier ou agent général
- Permettre la mise en conformité vis-à-vis de la réglementation
- Mettre à disposition les connaissances métier indispensables

PUBLIC:

Cette formation s'adresse à tous ceux qui souhaitent acquérir le statut de courtier en assurances mais qui ne disposent pas de la capacité professionnelle requise.

Toute personne souhaitant obtenir le statut d'intermédiaire en opération d'assurances.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.
Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

L'accès à la formation n'exige pas de niveau d'études spécifique, mais plutôt une aisance avec les chiffres, et une bonne culture générale.

Prérequis technique : accès internet, casque audio

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Formation en e-learning, sur plateforme digitale interactive :
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation
 - Diffusion de vidéos
- Messagerie instantanée, forum et tchat en ligne
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en mixte, avec 7h à 14h en visio-conférence ou en présentiel : accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch ; possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Professionnel(le)s formateurs experts métiers, Master 2 Droit Immobilier, Gestion de Patrimoine, Ingénierie du Patrimoine, diplômés IOBSP 1, IAS 1, CIF, etc.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation.
- Évaluation des acquis durant toute la session (QCM cas pratiques, exercices, ...)
- Examen final de validation des compétences consistant en un quiz de 100 questions aléatoires, avec un minimum de 70 % de bonnes réponses requis.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation Niveau 1 et relevé de connexion (feuille d'émargement si mixte avec présentiel)
- Remise d'un livret de stage IAS MIA niveau 1 (correspondant aux spécifications ORIAS)
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation)

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



- **Le secteur de l'assurance (15 heures)**
Présentation du secteur de l'assurance
Les entreprises d'assurances
- **Notions générales sur les assurances (15 heures)**
L'opération d'assurance
Les différentes catégories d'assurance
- **L'intermédiaire et son client : droits - devoirs et obligations (20 heures)**
L'intermédiaire en assurance
La relation avec le client
La lutte anti blanchiment
- **Les assurances des personnes : incapacité, invalidité, décès, dépendance, santé (20 heures)**
L'assurance contre les risques corporels
La dépendance
L'assurance complémentaire santé
- **Les assurances de personnes : assurance vie et capitalisation (30 heures)**
La prise en compte des besoins
Les principales catégories de contrats
Les spécificités
- **Les assurances de personnes : les contrats collectifs (20 heures)**
L'assurance de groupe
Contrats collectifs au profit des salariés
- **Assurances de biens et de responsabilité (30 heures)**
L'appréciation et la sélection du risque
Les différents types de contrats
Les assurances des risques d'entreprises
La présentation des garanties et la tarification
La vie du contrat
- **Présentiel/visio si mixte :**
Rappel des points clés + études de cas pratiques + examen
QCM sur table



HABILITATION IAS / MIA NIVEAU 2

CODE STAGE:
ASS02**MODULE:**

E-learning et mixte

**NIVEAU**

Initiation

**DURÉE**

150h - Délai maximum d'entrée sous 2 mois, en fonction de vos contraintes, des groupes en cours, et des délais de dossier de financement

**TARIF:**

À partir de 890€
Nous consulter pour plus de précisions

**TAUX DE SATISFACTION:**

99%

**PRÉ-REQUIS:**

L'accès à la formation n'exige pas de niveau d'études spécifique, mais plutôt une aisance avec les chiffres, et une bonne culture générale.

Prérequis technique : accès internet, casque audio.

PROGRAMME :

- Les savoirs généraux (40 heures)

La présentation du secteur de l'assurance

Les différentes catégories d'assurance

L'intermédiation en assurance

La relation avec le client

La lutte contre le blanchiment

- Les assurances de personnes : incapacité invalidité – décès – dépendance – santé (45 heures)

L'assurance contre les risques corporels (incapacité-invalidité-décès)

La dépendance

L'assurance complémentaire santé

- Les assurances de personnes : assurances vie et capitalisation (30 heures)

La prise en compte des besoins

Les principales catégories de contrats

Les spécificités

- Assurances de biens et de responsabilité (35 heures)

L'appréciation et la sélection du risque

Les différents types de contrats

La présentation des garanties et la tarification

La vie du contrat

OBJECTIFS:

- Répondre aux exigences du livret formation posées par la loi pour les courtiers en assurance (délivrance du livret niveau II)
- S'immatriculer auprès de l'ORIAS en tant que courtier ou agent général
- Permettre la mise en conformité vis-à-vis de la réglementation
- Mettre à disposition les connaissances métier indispensables

PUBLIC:

Cette formation s'adresse à tous ceux qui souhaitent acquérir le statut de courtier en assurances mais qui ne disposent pas de la capacité professionnelle requise.

Toute personne souhaitant obtenir le statut d'intermédiaire en opération d'assurances.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Formation en e-learning, sur plateforme digitale interactive :
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation
 - Diffusion de vidéos
- Messagerie instantanée, forum et tchat en ligne
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en mixte, avec 7h à 14h en visio-conférence ou en présentiel : accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch ; possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Professionnel(le)s formateurs experts métiers, Master 2 Droit Immobilier, Gestion de Patrimoine, Ingénierie du Patrimoine, diplômés IOBSP 1, IAS 1, CIF, etc.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation.
- Évaluation des acquis durant toute la session (QCM cas pratiques, exercices, ...)
- Examen final de validation des compétences consistant en un quiz de 100 questions aléatoires, avec un minimum de 70 % de bonnes réponses requis.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation Niveau 1 et relevé de connexion (feuille d'émargement si mixte avec présentiel)
- Remise d'un livret de stage IAS MIA niveau 2 (correspondant aux spécifications ORIAS)
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation)

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

HABILITATION IAS / MIA NIVEAU 3

CODE STAGE:
ASS03



MODULE:
E-learning et mixte



NIVEAU
Initiation



DURÉE
25h - Délai maximum d'entrée
sous 2 mois, en fonction de
vos contraintes, des groupes
en cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 390€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
99%



OBJECTIFS:

- Répondre aux exigences du livret formation posées par la loi pour les courtiers en assurance (délivrance du livret niveau III)
- S'immatriculer auprès de l'ORIAS
- Permettre la mise en conformité vis-à-vis de la réglementation
- Mettre à disposition les connaissances métier indispensables

PUBLIC:

Toute personne se destinant à exercer une activité d'Intermédiaire en Assurances.

Les intermédiaires de crédits et leurs salariés qui exercent l'activité d'intermédiation d'assurance à titre accessoire à leur activité professionnelle principale.

Cette capacité peut être obtenue par une formation d'une durée raisonnable, adaptée aux produits et contrats qu'ils présentent ou proposent, sanctionnée par la délivrance d'une attestation de formation.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

L'accès à la formation n'exige pas de niveau d'études spécifique, mais plutôt une aisance avec les chiffres, et une bonne culture générale.

Prérequis technique : accès internet, casque audio

PROGRAMME :

1: LES FONDAMENTAUX JURIDIQUES ET TECHNIQUES DE L'ASSURANCE

Le secteur de l'assurance
L'opération d'assurance
L'intermédiation en assurance
Assurance et lutte contre le blanchiment

2 : LES ASSURANCES DE PERSONNES

Assurance vie
Les spécificités
Assurance emprunteur
Garantie accidents de la vie

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Formation en e-learning, sur plateforme digitale interactive :
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation
 - Diffusion de vidéos
- Messagerie instantanée, forum et tchat en ligne
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en mixte, avec 3 à 7h en visio-conférence ou en présentiel : accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch ; possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Professionnel(le)s formateurs experts métiers, Master 2 Droit Immobilier, Gestion de Patrimoine, Ingénierie du Patrimoine, diplômés IOBSP 1, IAS 1, CIF, etc.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation.
- Évaluation des acquis durant toute la session (QCM cas pratiques, exercices, ...)
- Examen final de validation des compétences consistant en un quiz de 20 questions aléatoires, avec un minimum de 70 % de bonnes réponses requis.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation Niveau 3 et relevé de connexion (feuille d'émargement si mixte avec présentiel)
- Remise d'un livret de stage IAS MIA niveau 3 (correspondant aux spécifications ORIAS)
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation)

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

DEVENIR UN JEDI DE LA VENTE

CODE STAGE:
RCCV01



MODULE:
Présentiel



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 700€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
99%



OBJECTIFS:

- Identifier les différents profils clients.
- Adapter sa posture selon l'interlocuteur.
- S'adapter de manière fluide et naturelle.
- Savoir transformer une objection en un engagement positif.
- Être capable d'ancrer une relation durable avec une personnalité différente de la sienne.

PUBLIC:

Toute personne amenée à négocier ses produits ou ses services, désireuse de mieux appréhender les situations commerciales de vente, de négociation, en s'appuyant sur la bonne prise en compte du profil client.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

PROGRAMME:

- Adapter sa vente à son interlocuteur
 - Accueil/présentation du séminaire et des participants.
 - Ice Breaker et plongeon dans le bain.
 - Les neurosciences et la personnalité.
 - Les neurosciences et la vente.
 - Objection et Résistance.
 - Mise en application et entraînements avec différents profils durant les différentes phases des RDV.
 - Plan d'action personnel.
- Faire face à l'adversité de manière fluide et naturelle
 - S'adapter sans effort et en restant naturel à un profil différent du nôtre.
 - Entraînement avec des profils très différents du nôtre.
 - Mise en situation : La vente pénible.
 - Travail en ateliers.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateur expert en communication, négociation, efficacité professionnelle, management, disposant d'une expérience de 15 ans en accompagnement au développement de compétences commerciales, relationnelles et émotionnelles.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



SAVOIR S'AFFIRMER DANS L'ENTRETIEN COMMERCIAL

CODE STAGE:
RCCV03



MODULE:
Présentiel ou FOAD



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 490€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
98%



OBJECTIFS:

- Analyser sa pratique et diagnostiquer les sources d'échec en négociation commerciale.
- Préparer sa négociation en s'adaptant à la situation rencontrée pour un résultat optimal.
- S'ajuster à l'interlocuteur dans un esprit gagnant-gagnant.
- Auto-évaluer l'impact de son action.

PUBLIC:

Toute personne amenée à négocier ses produits ou ses services.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

PROGRAMME:

- **Comprendre les mécanismes des comportements humains dans la négociation commerciale**
 - La place des émotions dans la relation aux autres.
 - Construire une relation de confiance.
 - S'auto-évaluer en tant que négociateur.
 - Mieux connaître son comportement en négociation.
 - Définir ses axes d'amélioration personnelle.
 - Les 4 comportements humains : fuite, manipulation, agressivité, assertivité. Les identifier, adapter son discours, sa posture pour garder la maîtrise de soi et de l'entretien commercial.
- **Préparer et conduire l'entretien de vente**
 - Préparer méthodiquement toute négociation.
 - Equilibrer les pouvoirs en négociation selon les enjeux.
 - Déjouer les manipulations, et tactiques d'acheteur.
 - Valoriser un oui.
 - Savoir faire preuve d'assertivité.
 - L'écoute active et la reformulation : les utiliser au bon moment.
 - La communication non violente au service de la négociation.
 - Gérer les situations de stress, de blocage ou d'agression.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateurs experts en communication, négociation, efficacité professionnelle, management, disposant d'une expérience significative en accompagnement au développement de compétences commerciales, relationnelles et émotionnelles.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE

CODE STAGE:
RCCV07



MODULE:
Présentiel ou FOAD



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 490€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
98%



OBJECTIFS:

- Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.
- Améliorer sa communication pour mieux cerner les besoins client.
- Traduire son offre en bénéfices client et l'argumenter.
- Transformer une objection en élément positif.
- Identifier le moment opportun pour conclure et s'engager conjointement.

PUBLIC:

Toute personne souhaitant exercer une activité commerciale sans formation préalable dans le domaine.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

PROGRAMME:

- **La prospection :**
 - Définir ses cibles et constituer son fichier de prospection.
 - Choisir ses moyens de prospection.
- **La relation client :**
 - Identifier les parties prenantes de la relation commerciale, comprendre les enjeux de la relation client et ses attentes, gestion de la relation client et des réclamations ou insatisfactions, maintenir et valoriser le contact après l'intervention.
- **Convaincre vos futurs clients de vous rencontrer :**
 - Préparer sa prospection, les techniques de communication téléphoniques.
 - Les entretiens de négociation : la préparation, les éléments en jeu en négociation, basculer sur la vente.
- **Les enjeux de la gestion de situations difficiles :**
 - Reconnaître les types de clients difficiles pour adapter sa posture, résoudre et désamorcer les situations de conflit, tirer des enseignements des situations de conflits.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateurs experts en communication, négociation, efficacité professionnelle, management, disposant d'une expérience significative en accompagnement au développement de compétences commerciales, relationnelles et émotionnelles.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement (relevé de connexion pour l'e-learning).
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



PERSONNALITÉ ET STYLE DE MANAGEMENT (MBTI)

CODE STAGE:
MANA10



MODULE:
Présentiel ou FOAD



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 490€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
99%



OBJECTIFS:

- Appréhender les grands principes du management et de l'animation d'équipe.
- Identifier son style de management.
- Cibler ses points de blocage et/ou ses possibilités de progression.

PUBLIC:

Toute personne en situation d'encadrement : dirigeant, cadres, responsables, chef d'équipe, chef de culture...

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

PROGRAMME:

- Mieux se connaître.
- Comprendre l'impact des attitudes et des comportements dans les relations de travail.
- Identifier les traits de caractères, de personnalités et les attitudes au travail.
- Adapter son mode de communication.
- Détecter et comprendre différents styles de comportements.
- Savoir adapter son comportement aux personnes et aux situations.
- Analyser son équipe et adapter son style de management.
- Management positif : animer et motiver son équipe.
- Les outils du manager.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formatrice consultante spécialisée en management et communication interpersonnelle.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

CODE STAGE:
MANA07



MODULE:

Présentiel



NIVEAU

Initiation



DURÉE

À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:

À partir de 700€
Nous consulter pour plus de
précisions



TAUX DE SATISFACTION:

99%



OBJECTIFS:

- Identifier les fondamentaux du management.
- Différencier son travail d'expert et son travail managérial.
- Identifier ses pratiques managériales et ses limites.
- Définir une feuille de route individuelle pour améliorer sa pratique managériale.

PUBLIC:

Manager de 1er niveau, tout secteur d'activité souhaitant maîtriser les outils clés du management.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Être en situation d'encadrement et de management.

PROGRAMME:

- **Identifier les fondamentaux du management**
 - Le temps consacré à manager en individuel et en collectif : quelques repères.
 - Les différents fondamentaux pour atteindre l'objectif d'un management efficace.
 - Raisons d'être de ces fondamentaux en management.
- **Différencier son travail d'expert et son travail managérial**
 - Le management transversal avec les autres services : coordination, relance, transmission d'informations.
 - Utilisation et répartition de son temps entre management et expertise professionnelle.
- **Identifier ses pratiques managériales et ses limites**
 - Auto-évaluation de sa pratique à travers les fondamentaux en management.
 - Replacer les exemples apportés dans cette auto-évaluation.
 - Argumentations de ses points forts en situations managériales pratiquées.
 - Risques de dérapage en management direct.
 - Gestion du service : périmètre entre autorité et laxisme, gestion des ressources.
 - Anticipation : préparation des changements et explications des enjeux.
 - Organisation : charge de travail, préparation des coopérations.
- **Définir une feuille de route individuelle pour améliorer sa pratique managériale**
 - Description en individuel les points d'amélioration en appui des apports de la formation cycle 1.
 - Echanges avec les membres du groupe avec recueil de conseil co-construit.
 - Validation individuelle de sa feuille de route pour les fondamentaux en management.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formatrice consultante spécialisée en management et communication interpersonnelle.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

SAVOIR IMPLIQUER ET MOTIVER SES ÉQUIPES

CODE STAGE:
MANA02



MODULE:

Présentiel



NIVEAU

Initiation



DURÉE

À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:

À partir de 700€
Nous consulter pour plus de
précisions



TAUX DE SATISFACTION:

99%



OBJECTIFS:

- Mettre en place une démarche de motivation et d'implication de leur équipe.
- Mettre en œuvre des méthodes et des techniques pour favoriser l'implication des équipes.

PUBLIC:

Tout manager souhaitant apprendre les techniques de motivation de son équipe.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Être en situation d'encadrement et de management, ou d'animation d'équipe.

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PROGRAMME:

- **Les clés de la motivation**
 - Identifier les liens entre motivation et performance.
 - Savoir différencier stimulation - motivation- implication- mobilisation - satisfaction.
 - Savoir repérer ses propres motivations et les distinguer de celles de ses collaborateurs.
- **Les différents leviers pour motiver ses collaborateurs**
 - Identifier les besoins de ses collaborateurs.
 - Comprendre le processus qui conduit à la motivation.
 - Gérer la motivation et la satisfaction.
- **L'entretien de motivation**
 - Repérer les signes de motivation et de démotivation.
 - Savoir remotiver après un échec.
 - Pratiquer un management de la reconnaissance/satisfaction.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques - textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets - jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Équipe pédagogique : Formatrice consultante spécialisée en management et communication interpersonnelle.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



CONDUIRE UN ENTRETIEN SENSIBLE EN PÉRIODE DE CHANGEMENT

CODE STAGE:
RH11



MODULE:

Présentiel



NIVEAU

Initiation



DURÉE

À partir de 1/2 jour (4h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:

À partir de 290€
Nous consulter pour plus de
précisions



TAUX DE SATISFACTION:

98%



OBJECTIFS:

- Décrire les entretiens sensibles auxquels un manager est confronté
- Décrire les émotions associées à l'occasion de ces situations ou événements
- Adapter les postures managériales et les modes de communication
- Conduire un entretien sensible par jeux de rôle

PUBLIC:

Chefs d'entreprises, responsables de service, encadrants...

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PROGRAMME:

- Identification des entretiens sensibles chez les collaborateurs
- Courbe des réactions collectives face au changement
- Réactions individuelles face aux impacts émotionnels d'un entretien sensible
- Postures managériales en situations sensibles : attentes et risques
- Mode de communication et techniques à privilégier
- Compréhension de la situation vécue et rapportée par le collaborateur
- Etapes d'un entretien sensible
- Expérimentation d'un entretien sensible durant la formation

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formatrice consultante en management et communication, psychologue du travail, spécialisée en prévention et détection des RPS, certifiée INRS, intervenante ARACT/ANACT et CARSAT, Habilitation DIRECCTE préventeur IPRP.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

PREVENIR LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX DANS L'EQUIPE

CODE STAGE:
RH08



MODULE:
Présentiel



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 1 jour (7h) - Délai maximum d'entrée sous 2 mois, en fonction de vos contraintes, des groupes en cours, et des délais de dossier de financement



TARIF:
À partir de 690€
Nous consulter pour plus de précisions



TAUX DE SATISFACTION:
99%



OBJECTIFS:

- Identifier les éléments-clés du cadre juridique
- Définir le rôle du manager dans la prévention des risques psychosociaux
- Repérer et agir dès les premiers signes de risques chez le collaborateur
- Adopter les comportements pour prévenir et maîtriser le risque

PUBLIC:

Chefs d'entreprises, responsables de service, encadrants...

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PROGRAMME:

- Le cadre juridique : points clefs.
- Périmètre des risques psychosociaux
- Manifestations de stress et conséquences sur la santé
- Facteurs de risques psychosociaux, irritants et signaux faibles
- Formes de prévention et leurs actions
- Rôle du manager dans la prévention et l'alerte.
- Pratiques les plus adaptées pour réduire le risque
- Dispositifs d'anticipation : études de climat social, observatoire du stress, accompagnement, diagnostic, évaluation.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formatrice consultante psychologue du travail, spécialisée en prévention et détection des RPS, certifiée INRS, intervenante ARACT/ANACT et CARSAT, Habilitation DIRECCTE préventeur IPRP.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

UNE DÉMARCHE-PROJET POUR INTÉGRER LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX AU DOCUMENT UNIQUE

CODE STAGE:
RH09



MODULE:
Présentiel



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 1100€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
99%



OBJECTIFS:

- Identifier les étapes d'une démarche-projet des risques psychosociaux au DUER
- Situer son entreprise dans la maturité de prévention des risques psychosociaux
- Comprendre les actions adéquates répondant aux risques psychosociaux

PUBLIC:

Référents prévention, service ressources humaines, chefs d'entreprise, encadrants...

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PROGRAMME:

- Place du Document Unique dans une démarche de prévention
- Prévention des risques psychosociaux et rôles des instances représentatives
- Etapes d'une démarche-projet d'évaluation des risques psychosociaux
- Communication sur la démarche d'évaluation des risques psychosociaux
- Catégories de facteurs de risques psychosociaux selon grille GOLLAC
- Grille d'analyse de l'ANACT / RPS pour la cotation des risques psychosociaux
- Choix des outils d'évaluation et d'analyse dont jeu pédagogique ANACT
- Modalités de fonctionnement et de travail du groupe-projet portant la démarche

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formatrice consultante psychologue du travail, spécialisée en prévention et détection des RPS, certifiée INRS, intervenante ARACT/ANACT et CARSAT, Habilitation DIRECCTE préventeur IPRP.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

POSTURE MANAGÉRIALE ET ADDICTIONS : ADOPTER LES CONDUITES À TENIR

CODE STAGE:
MANA13



MODULE:
Présentiel



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 1100€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
99%



OBJECTIFS:

- Donner les bases de prévention des conduites addictives
- Comprendre les conséquences dans le travail, l'organisation et les relations
- Identifier les conduites addictives en position managériale
- Comprendre les risques au travail liés à la consommation de substances psycho actives
- Identifier le périmètre de responsabilités des managers face aux conséquences de la consommation de SPA dans leur équipe

PUBLIC:

chefs d'entreprises, responsables de service, encadrants.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PROGRAMME:

- Etat des lieux des conduites addictives
- Connaissance des conséquences individuelles et collectives
- Réglementation
- La prévention appliquée aux conduites addictives
- Conséquences des conduites addictives sur le travail et l'équipe
- Législation et responsabilités légales
- Prise en compte de la responsabilité managériale dans l'application des procédures internes
- Elaboration des conduites à tenir

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formatrice consultante psychologue du travail, spécialisée en prévention et détection des RPS, certifiée INRS, intervenante ARACT/ANACT et CARSAT, Habilitation DIRECCTE préventeur IPRP.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



TÉLÉTRAVAIL, MANAGEMENT À DISTANCE ET RÉGULATION DE LA CHARGE DE TRAVAIL

CODE STAGE:
MANA14



MODULE:
Présentiel



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 1100€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
99%



OBJECTIFS:

- Manager la charge de travail distance
- Adopter les bonnes postures managériales entre contrôle et confiance

PUBLIC:

chefs d'entreprises, responsables de service, encadrants.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PROGRAMME:

- Postures managériales entre contrôle et confiance
- Changement des outils de contrôle à distance
- Fonctionnement de la charge de travail en présentiel et à distance
- Les 3 types de charges de travail : prescrite, réelle et perçue
- Charge de travail en régulation partagée collectivement
- Leviers à utiliser
- Le droit à la déconnexion
- Conseils pour mieux manager à distance la charge de travail

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formatrice consultante en management, psychologue du travail, spécialisée en prévention et détection des RPS, certifiée INRS, intervenante ARACT/ANACT et CARSAT, Habilitation DIRECCTE préventeur IPRP.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

MANAGER UNE ORGANISATION HYBRIDE ENTRE TÉLÉTRAVAIL ET PRÉSENTIEL

CODE STAGE:
MANA15



MODULE:
Présentiel



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 1100€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
99%



OBJECTIFS:

- Identifier les bonnes pratiques managériales d'un management hybride
- Comprendre l'intérêt de changer les objectifs du travail à distance

PUBLIC:

chefs d'entreprises, responsables de service, encadrants.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PROGRAMME:

- **Les bonnes pratiques managériales :**
Cartographie de l'équipe et organisation de la rotation
Education aux impacts
Equilibre des échanges Visio entre collaborateurs en présence et à distance
Pratiques d'intelligence collective
- **Le changement des pratiques des objectifs en télétravail (méthode FAST)**
Différence de temps entre à distance et en présentiel
Revisite fréquente des objectifs individuels et avancée des objectifs collectifs
- **Un état d'esprit, des compétences, des comportements**
Croyance au potentiel de son potentiel, développement de la confiance
Etat d'esprit : conscient et intentionnel, transparence sans discussion parallèle
Questionnement pour responsabiliser à distance et focalisation sur le potentiel
Renoncement à l'égo de la posture managériale, « posture coach »

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formatrice consultante en management, psychologue du travail, spécialisée en prévention et détection des RPS, certifiée INRS, intervenante ARACT/ANACT et CARSAT, Habilitation DIRECCTE préventeur IPRP.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

ORGANISER LE TÉLÉTRAVAIL DANS SON ENTREPRISE

CODE STAGE:
RH10



MODULE:

Présentiel



NIVEAU

Initiation



DURÉE

À partir de 1 jour (7h) - Délai maximum d'entrée sous 2 mois, en fonction de vos contraintes, des groupes en cours, et des délais de dossier de financement



TARIF:

À partir de 700€
Nous consulter pour plus de précisions



TAUX DE SATISFACTION:

99%



OBJECTIFS:

- Identifier les freins et les leviers à une bonne organisation du télétravail dans l'entreprise
- Déterminer les points-clés d'amélioration pour la situation de son entreprise

PUBLIC:

chefs d'entreprises, responsables de service, encadrants.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PROGRAMME:

- Partage du changement de règles et des modes d'organisation du travail
Fiche-télétravail chef d'entreprise
Fiche-télétravail encadrant
Fiche-télétravail collaborateur
- Points-clés pour une application optimisée du télétravail
Accès aux informations et aux matériels
Organisation du management à distance
Renforcement du dialogue et des échanges collègues

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formatrice consultante en management, psychologue du travail, spécialisée en prévention et détection des RPS, certifiée INRS, intervenante ARACT/ANACT et CARSAT, Habilitation DIRECCTE préventeur IPRP.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



GESTION DE SON TEMPS ET DES PRIORITÉS

CODE STAGE:
EP02



MODULE:
Présentiel ou FOAD



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 490€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
99%



OBJECTIFS:

- Utiliser son temps en fonction de ses priorités.
- Anticiper et planifier ses activités en se centrant sur l'essentiel.
- Mettre en place une organisation personnelle efficace au quotidien.
- Utiliser avec pertinence les outils de communication et d'organisation.
- Gérer son énergie personnelle pour optimiser son efficacité dans le temps.

PUBLIC:

Toute personne désireuse de mieux gérer son temps et ses priorités

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

PROGRAMME:

- Maîtriser les règles d'or de la gestion du temps.
- Les 4 clés de l'efficacité organisationnelle : décider – s'adapter – négocier – coordonner.
- Mettre en place une organisation optimale.
- Composer son propre panel d'outils de planification.
- Mettre au point son propre système de gestion du temps.
- Gérer son stress pour gagner en efficacité professionnelle.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateurs experts en communication, négociation, efficacité professionnelle, management, disposant d'une expérience significative en accompagnement au développement de compétences commerciales, relationnelles et émotionnelles.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

ECOUTER POUR MIEUX COMMUNIQUER

CODE STAGE:
EP03



MODULE:
Présentiel ou FOAD



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 490€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
98%



OBJECTIFS:

- Accroître son efficacité relationnelle dans les situations de communication.
- Comprendre les bases et utiliser les outils de l'écoute active.
- Observer et choisir les canaux de communication adaptés.

PUBLIC:

Toute personne souhaitant développer sa capacité d'écoute pour faciliter les échanges professionnels.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

PROGRAMME:

- **Les conditions d'une bonne écoute**
 - Être conscient de ses filtres personnels.
 - Établir une relation de confiance à travers sa qualité d'écoute.
 - S'adapter au registre verbal et non verbal de son interlocuteur.
- **Mieux se connaître dans l'écoute**
 - Faire l'autodiagnostic de sa qualité d'écoute.
 - Se situer sur les 6 attitudes de référence.
 - S'exercer à la reformulation.
- **Prendre soin de la relation**
 - Se centrer sur son interlocuteur et comprendre le langage corporel.
 - Manier l'art du questionnement.
 - L'écoute active : du jugement à la reformulation.
- **S'entraîner pour acquérir des réflexes**
 - Maîtriser les techniques d'écoute en entretien.
 - Participer à une réunion.
 - Progresser avec le feedback des autres.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateurs experts en communication, négociation, efficacité professionnelle, management, disposant d'une expérience significative en accompagnement au développement de compétences commerciales, relationnelles et émotionnelles.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

GESTION DU STRESS ET DES ÉMOTIONS

CODE STAGE:
EP06



MODULE:
Présentiel ou FOAD



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:
À partir de 490€
Nous consulter pour plus de
précisions



**TAUX DE
SATISFACTION:**
99%



PROGRAMME:

Stress, émotions : quel impact sur le corps ?

- Mieux comprendre le stress et savoir reconnaître ses manifestations : symptômes cognitifs, physiques et comportementaux.
- Comprendre l'utilité de nos émotions et leur impact sur le corps.
- Identifier le lien entre cerveau et corps : les apports de la kinésiologie.
- Comprendre pourquoi et comment nous transformons des troubles psychiques en problèmes physiques.

Identifier son système corps/mental et ses propres réactions face au stress

- Repérer ses « stresseurs » personnels.
- Découvrir ses fonctionnements (et dysfonctionnements) corporels et émotionnels.
- Prendre conscience de ses besoins et de ses limites.
- Identifier ses difficultés, ses points à améliorer.

Identifier ses pensées et émotions limitantes pour mieux les apprivoiser

- Comprendre l'impact négatif de certaines émotions limitantes sur le travail.
- Mettre à jour ses émotions censurées ou refoulées.
- Savoir prendre du recul sur ses émotions quotidiennes : reconnaître une émotion pour ce qu'elle est.

Maîtriser son corps face au stress, aux émotions et pensées négatives : comment réagir ?

- Les 3R pour ne pas se laisser envahir physiquement par son stress : retirer/réduire/rééduquer.
- Découvrir les 4 étapes rapides pour évacuer les tensions, amorcer le changement dans un état d'énergie calme et équilibré.
- Savoir se fixer des limites face à l'expression de certaines émotions négatives.
- Activer son objectif par la visualisation et la simulation d'une action.

Adopter une posture « centrée » pour gagner en confiance et être en lien avec les autres

- Identifier les types de personnalités et leurs schémas psychocorporels de réaction et de communication pour mieux s'y adapter.
- Gestes, regard, voix, posture... : apprendre à ajuster son comportement verbal et corporel pour mieux gérer les différentes situations relationnelles, les tensions ou les conflits.
- Fixer des limites aux autres pour éviter d'absorber leurs émotions et de « subir » leurs besoins : apprendre à dire « non » !

Préserver son corps et sa santé sur la durée : pensée positive, hygiène, énergie...

- Renforcer son corps par la pensée positive : chercher le bon côté des choses pour se libérer des émotions limitantes et stressantes.
- Apprendre à relâcher son corps et à trouver des micros ressources face à la fatigue et le stress du quotidien.
- Maintenir une bonne hygiène de vie (sommeil, alimentation...) pour se libérer des pensées négatives.

OBJECTIFS:

- Améliorer la qualité de ses relations humaines dans l'entreprise.
- S'affirmer calmement dans le cadre professionnel.
- Gérer ses émotions et son stress dans son environnement professionnel.
- Développer une communication enrichie et efficace face aux situations délicates.
- Utiliser les techniques de médiation et de résolution de conflits.

PUBLIC:

Toute personne souhaitant mieux comprendre ses réactions face au stress (physiologiques, psychologiques etc.), apprendre à canaliser son stress avant qu'il ne s'exprime physiquement, reprendre le contrôle sur son corps en toutes situations et préserver son corps et sa santé dans la durée !

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Avoir des difficultés à prendre du recul face à une situation de stress au travail.

Être ou avoir été confronté à des situations relationnelles ou organisationnelles difficiles.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles.
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation.
 - Diffusion de vidéos.
- Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateur experts en communication, négociation, efficacité professionnelle, management, disposant d'une expérience de 15 ans en accompagnement au développement de compétences commerciales, relationnelles et émotionnelles.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation (téléchargeables en e-learning).
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, analyse de groupe, jeux de rôles...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation.
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation).

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

E-RÉPUTATION GOOGLE, OPTIMISATION DE SA PAGE GOOGLE MY BUSINESS

CODE STAGE:
COM08



MODULE:

Présentiel Intra-entreprise



NIVEAU

Initiation



DURÉE

À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:

À partir de 690€
Nous consulter pour plus de
précisions



TAUX DE SATISFACTION:

99%



OBJECTIFS:

- Comprendre les enjeux de la transformation digitale de l'entreprise
- Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine
- Mesurer l'importance de l'e-reputation et le fonctionnement du référencement naturel local sur Google.
- Créer et optimiser sa page Google My Business pour qu'elle soit rapidement visible et performante

PUBLIC:

- Toute personne souhaitant développer ses connaissances dans le domaine du digital.
- Toute personne désireuse de booster le développement commercial
- Chef d'entreprise ; Chef d'agence ; Chargé de marketing/communication ; Responsable commercial

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PROGRAMME:

- Fondamentaux et enjeux de la transformation digitale o Identification des nouveaux usages du Digital
- Acquisition du vocabulaire et des notions couramment utilisés : identité numérique, personal branding, ereputation, veille en ligne...
- Compréhension des enjeux d'une présence « web »
- Appréhension des tendances du web et d'une identité numérique valorisée
- Initiation pratique au référencement naturel - à Google Adwords - au community management - à l'éréputation
- Notion et mesure des ROI
 - Création et gestion de la fiche Google My Business
- Activation et paramétrage de la fiche GMB
- Présentation/exploitation des fonctionnalités
- Gestion des posts, photos, informations, avis, chat, et établissements GMB
- Découverte de la visite virtuelle GMB
- Création de sites internet via GMB
- Bonnes pratiques Google My Business
- Analyse et exploitation des statistiques GMB
 - Exploitation du potentiel Google My Business
- Définition de votre stratégie Google My Business personnalisée
- Exploitation de GMB dans une stratégie digitale et stratégie webmarketing globales o Méthodologie, outils et logiciels pour améliorer votre fiche GMB
- Astuces pour améliorer les performances de la fiche GMB
 - Création de sa propre visite virtuelle « Google Street View »
- Explication du programme Google Street View
- Compréhension et choix du bon matériel
- Initiation aux règles de captation Google Street View
- Mise en situation et captation de l'établissement en autonomie
- Initiation à la post production de la visite
- Mise en ligne de la visite sur sa page GMB

PRÉ-REQUIS:

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Formation atelier en intra-entreprise, avec matériel dédié
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques
 - Etudes de cas concrets - jeux de rôles et mises en situation
 - Diffusion de vidéos
 - Conseils personnalisés.

Equipe pédagogique : Formateur expert certifié en webmarketing, en SEO Google My Business, visite virtuelle Street View et réalité 3D.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation.
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, ...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation)

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

RÉALISATION D'UNE VISITE VIRTUELLE 3D ET VISITE VIRTUELLE 360

CODE STAGE:
COM07



MODULE:

Présentiel Intra-entreprise



NIVEAU

Initiation



DURÉE

À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:

À partir de 690€
Nous consulter pour plus de
précisions



TAUX DE SATISFACTION:

98%



OBJECTIFS:

- Connaître les principes et le vocabulaire de la photographie panoramique et la création de visites virtuelles ;
- Identifier les atouts de la réalité virtuelle et en maîtriser la technique
- Choisir et régler son matériel photo numérique (format JPG)
- Maîtriser la prise de vue HDR automatique, et utiliser le logiciel d'assemblage adapté
- Retoucher rapidement la photo sphérique avant l'intégration dans une visite virtuelle.
- Appréhender les bases de la création d'une visite virtuelle et savoir la diffuser en ligne.

PUBLIC:

Toutes personnes, même débutantes en photographie numérique, désireuse d'utiliser la technologie de la visite virtuelle.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Il est tout de même conseillé d'avoir une connaissance du Web et d'un ordinateur PC ou Mac.

PROGRAMME:

- Choix et réglages du matériel
- Trucs et astuces réaliser une visite virtuelle professionnelle
- La prise de vue HDR automatisée
- L'assemblage et retouche des photos
- Logiciel de création de la visite virtuelle
- Diffusion de la visite virtuelle

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Formation atelier en intra-entreprise, avec matériel dédié
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation
 - Diffusion de vidéos
 - Conseils personnalisés.

Equipe pédagogique : Formateur expert certifié en webmarketing, en SEO Google My Business, visite virtuelle Street View et réalité 3D.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation.
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, ...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation)

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



LES FONDAMENTAUX DU DIGITAL ET DES RÉSEAUX SOCIAUX + E-RÉPUTATION

CODE STAGE:
COM03



MODULE:

Présentiel



NIVEAU

Initiation



DURÉE

À partir de 2 jours (14h) -
Délai maximum d'entrée sous
2 mois, en fonction de vos
contraintes, des groupes en
cours, et des délais de
dossier de financement



TARIF:

À partir de 690€
Nous consulter pour plus de
précisions



TAUX DE SATISFACTION:

97%



OBJECTIFS:

- Mesurer les enjeux des usages du digital et des médias sociaux par les clients
- Se familiariser avec les réseaux sociaux et leur mode de fonctionnement
- Acquérir les fondamentaux et mesurer l'importance de l'e-réputation

PUBLIC:

Toute personne débutant sur les réseaux sociaux et souhaitant développer la communication digitale de son entreprise.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Il est tout de même conseillé d'avoir une connaissance du Web et d'un ordinateur PC ou Mac.

PROGRAMME:

• Identifier les nouveaux usages du digital

Les internautes acteurs de leur communication
Définir le vocabulaire et les notions couramment utilisés dans les réseaux sociaux

• Panorama des médias sociaux

Définition, usages et chiffres-clés des réseaux et médias sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo, Pinterest, Instagram, Snapchat...

Blogs, wikis : quels usages pour son entreprise ?

• Utiliser les réseaux et les médias sociaux

Facebook – Instagram – Twitter – LinkedIn et Slideshare – Chaîne YouTube

Picture marketing : communiquer par l'image avec Instagram, Pinterest, Snapchat

La vidéo en direct : Twitter (Periscope), Facebook Live, YouTube, Live...

• L'e-réputation et la veille en ligne

Définitions : identité numérique, personal branding et e-réputation

L'importance du moteur de recherche

Mettre en place un dispositif de veille

Se créer une identité numérique & la valoriser

Veille

Se renseigner sur ses interlocuteurs

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation
 - Diffusion de vidéos
 - Conseils personnalisés.

Equipe pédagogique : Formateur expert certifié en webmarketing, en SEO Google My Business, visite virtuelle Street View et réalité 3D.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation.
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, ...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation)

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

EXCEL : DÉBUTANT À MACRO VBA

CODE STAGE:
INFO08



MODULE:
Présentiel ou FOAD



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 1 jour (7h) - Délai maximum d'entrée sous 2 mois, en fonction de vos contraintes, des groupes en cours, et des délais de dossier de financement



TARIF:
À partir de 400€
Nous consulter pour plus de précisions



TAUX DE SATISFACTION:
98%



OBJECTIFS:

- Créer des calculs complexes
- Automatiser vos mises en forme et d'organiser une liste de données en triant et filtrant les valeurs
- Utiliser les tableaux croisés dynamiques permettant d'établir des calculs sur des bases de données

PUBLIC:

Tout utilisateur d'Excel (version 2013 et plus). Toute personne ayant déjà les bases du logiciel et souhaitant améliorer son efficacité.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

Etre déjà utilisateur d'Excel, savoir-faire un calcul (Somme).

PROGRAMME:

• Révision, mise à niveau

Utiliser le ruban, la barre d'accès rapide, la barre d'état.
Saisir et recopier le contenu des cellules.
Construire une formule de calcul.
Identifier les concepts de base.

• Concevoir, présenter et imprimer un tableau

Définir une mise en forme conditionnelle : mettre en forme automatiquement les valeurs d'un tableau

• Exploiter la puissance de calcul : formules et fonctions

Calculer des pourcentages, des ratios, appliquer un taux.
Effectuer des statistiques : MOYENNE, MIN, MAX.
Automatiser la recopie des formules : références absolues ou relatives.

Nommer des cellules ou des plages de cellules.

• Construire des formules de calcul élaborées

Mettre en place des conditions simples, la fonction SI
Mettre en relation des données avec la fonction RECHERCHEV

• Organiser feuilles et classeurs

Insérer, déplacer, copier une ou plusieurs feuilles.
Modifier plusieurs feuilles simultanément.
Construire des tableaux de synthèse.

• Lier et consolider des données

Lier des cellules dans un classeur.
Gérer des connexions entre classeurs.
Consolider les tableaux d'un classeur ou des données issues de plusieurs classeurs.

• Exploiter une liste de données

Trier, filtrer une liste de données.

Insérer des sous-totaux.

Supprimer des doublons.

• Mettre en place des tableaux croisés dynamiques

Mettre en place des tableaux croisés dynamiques
Regrouper les informations par période, par tranche.

Filtrer, trier, masquer des données.

Ajouter des ratios, des pourcentages.

• Questions-Réponses

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation
 - Diffusion de vidéos
 - Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateur expert en bureautique, informatique et développement depuis plus de 20 ans

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation.
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, ...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation)

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

POWER POINT

CODE STAGE:
INFO09



MODULE:
Présentiel ou FOAD



NIVEAU
Initiation



DURÉE
À partir de 1 jour (7h) - Délai maximum d'entrée sous 2 mois, en fonction de vos contraintes, des groupes en cours, et des délais de dossier de financement



TARIF:
À partir de 400€
Nous consulter pour plus de précisions



TAUX DE SATISFACTION:
98%



OBJECTIFS:

- Créer et de modifier une présentation utilisant les fonctions et modules du logiciel de présentation assistée par ordinateur
- Utiliser les outils de dessin et intégrer des graphiques, images, textes dans une série de diapositives à projeter ou à imprimer sous forme de brochure.

PUBLIC:

Tout utilisateur de Power Point (version 2013 et plus). Toute personne ayant déjà les bases du logiciel et souhaitant améliorer son efficacité en vue de concevoir, créer ou modifier une présentation avec PowerPoint

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

- Cette formation s'adresse à des utilisateurs débutants avec PowerPoint
- Il est nécessaire d'être initié à l'utilisation d'un ordinateur et de pratiquer régulièrement l'environnement Windows.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation
 - Diffusion de vidéos
 - Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateur expert en bureautique, informatique et développement depuis plus de 20 ans

PROGRAMME:

- Mise en forme globale de la présentation
Connaître les avantages du mode plan et l'utiliser.
Modifier et concevoir un arrière-plan des diapositives.
- Gestion et mise en forme du texte
Utiliser le correcteur orthographique, Insérer des puces.
Manipuler les couleurs et les ombres portées.
Reproduire les attributs d'un texte.
- Les outils de dessin
Réaliser des figures géométriques.
Déplacer et modifier des objets.
Copier, dupliquer, pivoter, associer.
Attribuer des couleurs et des ombres portées.
Reproduire rapidement des attributs d'objets.
- Graphiques, tableaux...
Insérer des graphiques et photos et les paramétrer.
Insérer des dessins, les transformer et les personnaliser.
Créer des organigrammes hiérarchiques.
Insérer des feuilles de calculs et des graphiques Excel.
Ajouter des commentaires.
Imprimer les diapositives sous différents formats.
- L'animation et diaporama
Gérer la transition entre les diapositives.
Modifier la façon d'apparaître des textes, des images, des graphiques.
Automatiser et minuter le déroulement du diaporama.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation.
 - Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, ...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
 - Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
 - Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement (relevé de connexion pour l'e-learning)
 - Évaluation à froid (j+2 mois après la formation)
- Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.



WORD

CODE STAGE:
INFO10**MODULE:**

Présentiel ou FOAD

**NIVEAU**

Initiation

**DURÉE**

À partir de 1 jour (7h) - Délai maximum d'entrée sous 2 mois, en fonction de vos contraintes, des groupes en cours, et des délais de dossier de financement

**TARIF:**

À partir de 400€
Nous consulter pour plus de précisions

**TAUX DE SATISFACTION:**

/

**OBJECTIFS:**

- Maîtriser les principes de base
- Modifier un document
- Concevoir un courrier
- Présenter un document de type rapport
- Insérer des illustrations et un tableau
- Prévisualiser et imprimer

PUBLIC:

Tout utilisateur de Word (version 2013 et plus) ne maîtrisant pas les bases du logiciel.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

PRÉ-REQUIS:

- Cette formation s'adresse à des utilisateurs débutants avec Word
- Il est nécessaire d'être initié à l'utilisation d'un ordinateur et de pratiquer régulièrement l'environnement Windows.

MOYENS:

- Questionnaire d'évaluation préformation adressé aux participants 15 jours avant le début de la formation.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'un écran tactile interactif géant SpeechiTouch.
- Méthodes pédagogiques incluant une alternance d'apports théoriques et pratiques :
 - Exposés théoriques – textes réglementaires et liens utiles
 - Etudes de cas concrets – jeux de rôles et mises en situation
 - Diffusion de vidéos
 - Conseils personnalisés.

Formation également disponible en visio-conférence. Possibilité d'intervenir chez vous, en intra-entreprise.

Equipe pédagogique : Formateur expert en bureautique, informatique et développement depuis plus de 20 ans

PROGRAMME:**Démarrer le logiciel**

Maîtriser l'interface et les fonctionnalités de base : barres d'outils, menus, règle, modes d'affichage (modes Plan, Page, Web).

Gérer le texte

Saisir du texte.

Insérer (objets, images, à partir d'un fichier ou d'une bibliothèque...), supprimer, déplacer et modifier du texte.

Gérer l'affichage des caractères spécifiques.

Mettre en forme le document

Modifier la police et la taille des caractères.

Installation de nouvelles polices de caractères personnalisées.

Utiliser les attributs.

Aligner le texte et utiliser les retraits et tabulations.

Préciser les interlignes et les sauts de page.

Automatiser la mise en forme de texte

Reproduire une mise en forme.

Présenter des listes à puces ou numérotées.

Activer la correction automatique en cours de frappe.

Création d'un style et passage d'un style à l'autre.

Gérer et imprimer les documents

Créer des dossiers.

Enregistrer et classer les documents.

Rechercher et ouvrir ses documents.

Visualiser le document avant impression avec la fonction aperçu avant impression

Paramétrer l'impression.

SUIVI QUALITÉ:

- Supports pédagogiques remis en début et/ou fin de formation.
- Évaluation des acquis durant toute la session (cas pratiques, exercices, QCM, ...) et en fin pour valider l'acquisition des compétences.
- Évaluation par stagiaire de la qualité de la formation (à chaud).
- Remise d'une attestation et d'un certificat de formation et feuille d'émargement (relevé de connexion pour l'e-learning)
- Évaluation à froid (j+2 mois après la formation)

Notre responsable pédagogique est à votre disposition pour le suivi qualité, la satisfaction de la formation et toute demande de médiation.

