

Le Guide des formations CGANO

janvier à juin 2019



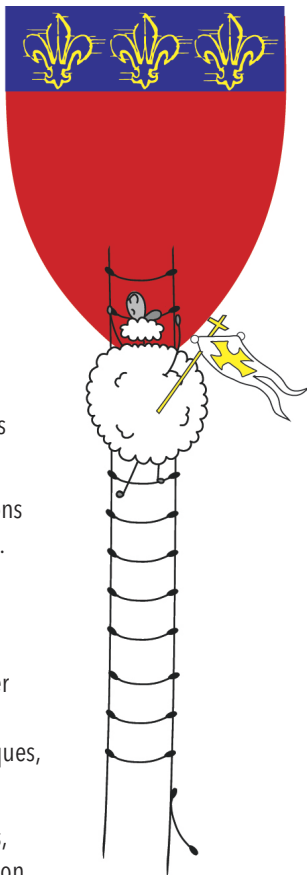


EDITO

Force est de constater que notre monde évolue de plus en plus vite. Nos sociétés changent, nos habitudes sont bouleversées et nos métiers se transforment.

Face à cette grande mutation nous cherchons tous à comprendre comment nous adapter. Se former à de nouvelles approches, de nouvelles techniques et de nouveaux comportements, a toujours fait partie des moyens dont nous disposons pour affronter les petites et grandes révolutions qui nous entourent. Que celles-ci soient technologiques, sociologiques ou économiques.

Conscient de ces attentes et de vos besoins, votre CGA Nord-Ouest vous propose donc son nouveau catalogue de formations 1^{er} semestre 2019 afin de contribuer à renforcer vos compétences et vos savoirs afin de mieux vous réinventer professionnellement.



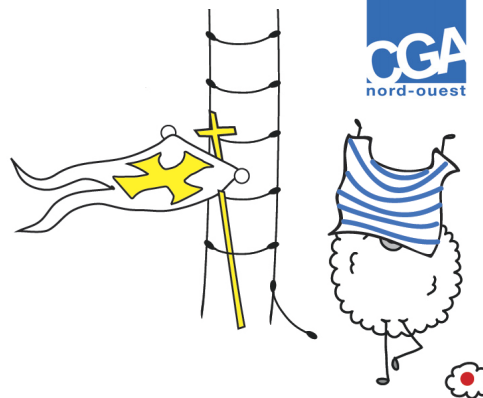
Mais si aller de l'avant est notre objectif premier, rien ne nous empêche, ensemble, de célébrer aussi la tradition et l'excellence de notre région.

C'est pourquoi nous avons voulu aussi placer ce nouveau catalogue de formations sous le signe de cette nouvelle Armada 2019, qui se déroulera à Rouen du 06 au 16 Juin prochain.

Evènement de renommée internationale, ce rassemblement exceptionnel d'une cinquantaine des plus grands voiliers du monde, qui auront remontés notre fleuve sur 120 kilomètres, met une nouvelle fois notre Normandie sur le devant de la Seine pour notre plus grand plaisir et notre immense fierté.

Frédéric Hubin

*Administrateur
délégué service Formation*



Contact

Patricia CARGNELLO - Responsable Formation
02 35 63 57 99 - patricia.cargnello@cgano.org

Sylvie PLY - Assistante Formation
02 35 63 79 75 - sylvie.ply@cgano.org

Inscription

04

INFORMATIQUE & NUMERIQUE

Comptabilité informatisée - p.4
La prospection digitale - p.5
Excel en 3h30 : Trucs et astuces - p.6
Excel en 3h30 : Formules incontournables - p.7
Photos et musiques gérées sur Mac - p.8
Créer son site internet - p.9
Les réseaux sociaux en live - p.10
E-Commerce : règles et stratégies - p.11



34

SEMINAIRES

Séminaires résidentiels 2019 :
Saint Malo - p.34 & Ecosse - p.35

18

VIE DE L'ENTREPRENEUR

Accueillir un nouvel arrivant - p. 18
Capacité d'intuition - p.19
Préparer sa retraite en 2019 - p. 20
Un mental de vainqueur - p.21
Se simplifier la vie - p.22
Renforcer son agilité - p.23
Projet stratégique d'entreprise - p.24

36

INSCRIPTION

Mode d'emploi - p.36
Bulletin d'inscription - p.37 - 38

*vous
êtes*

Souriez parés !

29

ATELIERS & DECOUVERTES

Atelier du midi : "Mieux-être" - p.29
Atelier L'école du vin du CGANO - p.30-31

25

COEUR DE METIER

Tourisme, paysagiste : Choisir ses végétaux - p.25
Restauration : Hygiène alimentaire HACCP - p.26
Pharmacie : Conseiller les huiles essentielles - p.27
Activités équestres : Devenir employeur aujourd'hui - p. 28

12

VIE DE L'ENTREPRISE

Vitrine Armada 2019 - p.12
Travailler à plusieurs - p.13
Les transferts de compétences - p.14
Etre capable de recruter - p.15
Rentabilité & compétitivité - p.16
Comptes annuels & dossier de gestion - p.17

32

WEBINAIRE & SPEED LEARNING

Conversation en anglais - p.33
Adapter son statut juridique - p.33



SPEED LEARNING

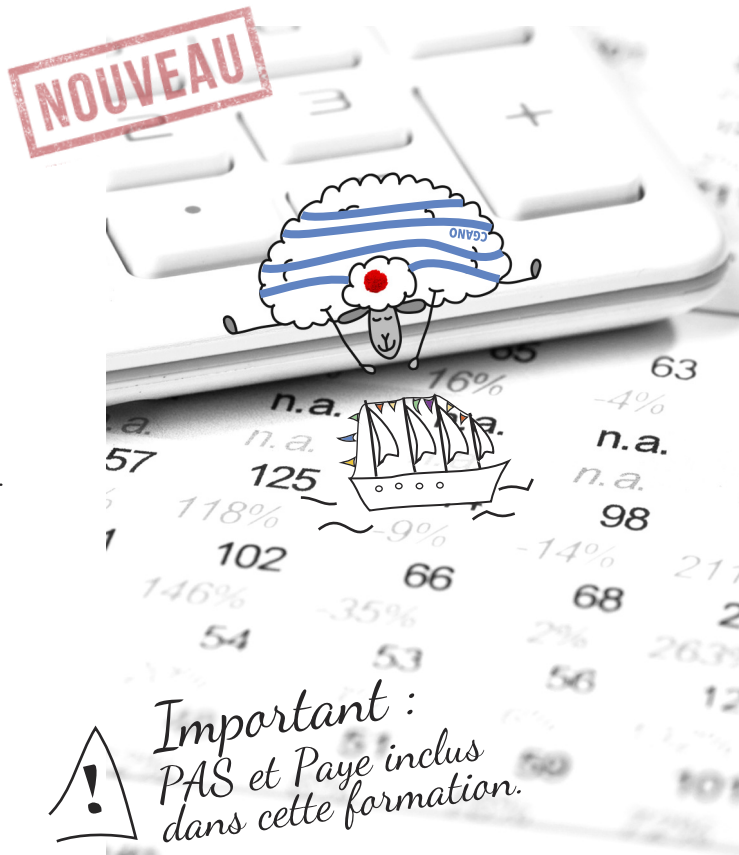


39

VIE DU CENTRE

COMPTABILITE INFORMATISEE

Savoir réaliser sa comptabilité générale sous SAGE 50C Ciel Compta



PROGRAMME

Créer et paramétrer un dossier :

Créer le dossier d'une entreprise. Paramétrer et modifier les paramètres de la société. Définir les paramètres comptables.

Structure de base :

Mettre en place le plan comptable. Mettre en place le plan de tiers (clients et fournisseurs). Créer des comptes, des codes journaux, des taux de taxes, modèles de règlement.

Saisie d'écritures comptables :

Personnaliser la saisie. Saisir des écritures comptables : écritures des ANouveaux, écritures d'achat, écritures de vente, écritures de trésorerie (banque et caisse), écritures d'opérations diverses. Interroger les tiers. Créer un compte en saisie.

Les modèles de saisie :

Créer un modèle de saisie. Appeler un modèle de saisie.

Le traitement :

Régler ou encaisser un montant. Lettrier les comptes de tiers. Effectuer le rapprochement bancaire. Déclarer et enregistrer la TVA. Valider les écritures.

Les impressions courantes :

Grand livre, balance, journaux. Bilan. Impressions différées.

PRÉ-REQUIS

Utiliser Ciel Compta et maîtriser la gestion comptable.

2 JOURS

YVETOT

LUNDIS 17 & 24 JUIN 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

CAUX INFORMATIQUE

NOUVEAU

LA PROSPECTION DIGITALE

Accélérer sa démarche commerciale avec les réseaux sociaux

Acquérir la connaissance et les techniques nécessaires pour gérer et déployer une démarche commerciale numérique.

PROGRAMME

Présentation :

Découverte de l'environnement digital dans un cadre professionnel. Usages et objectifs des réseaux sociaux dans une démarche commerciale.

Professionnaliser sa démarche :

Créer sa carte d'identité numérique : professionnaliser son profil. Trouver sa cible (annuaires, pages entreprises, communautés ...). Exploiter les groupes / communautés et comprendre leur utilité. Faire sa veille.

Passer de la relation virtuelle à la prospection :

Transformer son réseau en prospect. Prendre contact avec son réseau. Utiliser les demandes de contacts et messages privés.

Exploiter son réseau pour augmenter la portée de ses actions.

Tour d'horizon des fonctionnalités de LinkedIn.

PRÉ-REQUIS

Avoir un compte sur le réseau social LinkedIn.



Créer son identité numérique et utiliser les réseaux sociaux pour vendre plus.

5

ROUEN

LUNDI 25 FEVRIER 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

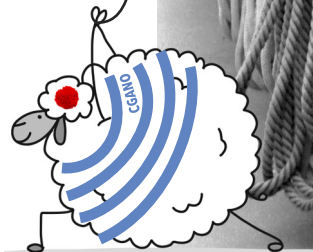
Clara EPIPHANE - VAKOM

EXCEL EN 3H30

Trucs & astuces

3h30
pour devenir
efficace sur Excel.

6



Découvrir tous les "trucs et astuces" qui permettent d'atteindre les résultats attendus en évitant des manipulations inutiles. Connaître des techniques souvent méconnues.

PROGRAMME

Automatiser la présentation des données :
Mettre sous forme de tableau. Appliquer une mise en forme conditionnelle. Utiliser la validation de données.

Acquérir les bons réflexes :
Maîtriser les raccourcis clavier, les sélections rapides. Gérer les affichages : autres classeurs, autres feuilles, figer les volets. Personnaliser les impressions : définir une zone d'impression, répéter les lignes d'entête, les colonnes.

Utiliser les fonctionnalités incontournables :
Les options de collage. Lier les feuilles de calcul. Utiliser les références absolues et relatives. Nommer des plages de cellules.

Protéger les données.

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les fonctionnalités de base.

3H30

13H30 - 17H00

ROUEN

LUNDI 28 JANVIER 2019

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

Céline HIESSE - CEPPIC

EXCEL EN 3H30

Formules incontournables

Maîtriser les formules les plus utilisées en entreprise avec des apports directement applicables à votre contexte professionnel.

PROGRAMME

Créer des formules de calcul simples :

Créer et recopier des formules avec les références relatives et absolues. Utiliser l'Assistant Fonction pour les fonctions statistiques : somme, moyenne, maximum, minimum, comptage. Gérer une liste de données.

Utiliser les fonctions dans les formules de calcul :

Les fonctions date et heure. Les fonctions de texte. Les fonctions conditionnelles. Les fonctions matricielles. Nommer les plages de cellules pour les utiliser dans les fonctions.

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les fonctionnalités de base.

3h30
pour maîtriser les
formules d'Excel.



7

3H30

ROUEN

LUNDI 04 FEVRIER 2019

13H30 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

Céline HIESSE - CEPPIC

PHOTOS & MUSIQUES GERÉES SUR MAC

Créer, stocker, gérer, classer et animer vos photos et musiques

NOUVEAU

PROGRAMME

Application PHOTOS sous Mac :

Où se trouvent vos photos dans l'ordinateur. Pourquoi elles sont regroupées dans une photothèque. Comment faire et pourquoi posséder plusieurs bibliothèques de photos sur le même ordinateur. Organiser sa photothèque. Comment fonctionne la photothèque iCloud. Lancer un diaporama. Ajouter / consulter des infos sur une photo. Effectuer des modifications dans Photos avec des apps et extensions tierces (retouche photos).

Application ITUNES sous Mac :

Pourquoi utiliser iTunes ? Enrichir sa bibliothèque de musiques (acheter de la musique sur le store, modifier les infos des morceaux, ajouter les pochettes des albums). Organiser sa bibliothèque de musiques (listes de lecture) et les retrouver sur son appareil. Transférer de la musique sur l'iPhone/iPad. Importer ses CD. Modifier les informations des morceaux. Gestion des doublons. Podcasts. Radio Internet.

PRÉ-REQUIS

Etre à l'aise avec l'environnement MAC.

Créer, stocker, gérer, classer
et animer vos photos
et musiques de façon
simple et intuitive.

ROUEN

LUNDI 04 MARS 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

Charlotte GIAQUINTA - formatrice MAC

CREER SON SITE INTERNET

Concevoir et réaliser très facilement votre site internet

*Concevoir et réaliser très facilement votre site internet.
Utiliser les dernières techniques de référencement
pour développer votre activité.*

PROGRAMME

Choisir un nom de domaine et un hébergement.

Définir son projet.

Créer un site web avec Wordpress.

Mettre en place le contenu de son site :

Pages, images, menu ...

Choisir son template et sa personnalisation.

Référencer et promouvoir son site.

Optimiser l'ergonomie de son site.

Connaître les dernières tendances :

Graphisme, éditorial, ...

Outils mis en application au travers de nombreux
ateliers pratiques et de mise en situations.

PRÉ-REQUIS

Aucun

*Un site internet,
c'est pas compliqué à créer et
c'est quand même plus rapide
pour communiquer avec le
monde !*



2 JOURS

ROUEN

LUNDIS 28 JANVIER & 04 FEVRIER 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

Emmanuel DA COSTA - WEBENOO

RESEAUX SOCIAUX EN LIVE

Organiser la couverture d'un évènement en direct

10



Apprendre à couvrir un évènement lié à son activité en direct comme par exemple : une ouverture, un anniversaire, une rencontre professionnelle, un atelier...

PROGRAMME

Définir son évènement.

Définir sa cible.

Quel contenu pour quel réseau ?

Création de vos contenus.

Comment créer un évènement sur Facebook ?

Qu'en est-il des autres réseaux ?

Instagram, twitter, etc.

Comment booster vos événements ?

Analyser ses résultats

Outils mis en application au travers de nombreux ateliers pratiques et de mise en situations.

PRÉ-REQUIS

Posséder un compte Facebook à minima (Instagram, twitter étant des plus).

ROUEN

LUNDI 11 MARS 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

Emmanuel DA COSTA - WEBENOO

NOUVEAU

E-COMMERCE REGLES & STRATEGIE

Connaître les règles du E-commerce pour être conforme à la loi

PROGRAMME

Pour être conforme à la loi, un site de E-commerce doit respecter les règles relatives à la vente à distance et aux échanges dématérialisés.

La formation proposée aborde ces deux aspects et bien d'autres, d'une manière concrète (axée sur les cas pratiques) et horizontale (valable pour tous les sites WEB, quelle que soit l'activité exercée).

Le vocabulaire juridique de base :

Les notions qu'il faut absolument connaître en droit civil, droit de la consommation, droit commercial et droit de l'internet.

Rédaction de vos Conditions Générales de Vente ou de Services :

Survot de quelques offres d'accompagnement juridique disponibles en ligne ("captaincontrat", "legalplace", "lecoindesentrepreneurs", "cgv-pro". Atouts et limites de ces offres / le recours à un avocat. Canevas type des CGV/ CGS.

Audit sommaire des CGV/CGS des participants qui l'acceptent.

Synthèse et résumé des repères essentiels.

PRÉ-REQUIS

Aucun

Les principales règles à respecter pour disposer d'un site conforme aux exigences légales !



ROUEN

LUNDI 24 JUIN 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

Philippe BAZIN - avocat spécialiste en droit des nouvelles technologies

VITRINE ARMADA 2019

Réaliser des vitrines attirantes sur le thème de l'Armada

NOUVEAU



Maman
les petits bateaux
sont-ils à vendre ?

Réaliser des décors de vitrines attirants sur le thème de l'ARMADA 2019. Susciter chez le client le désir d'entrer dans la surface de vente et d'acheter. Transmettre au travers des propositions décoratives le message commercial et les valeurs de l'entreprise. Mettre en place des décors lisibles et séducteurs qui interpellent les clients.

PROGRAMME

Les règles fondamentales d'élaboration d'une vitrine.

Création d'une scénographie de vitrine.

Réalisation de décors de vitrine sur le thème de l'Armada 2019.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

Communication
de la maquette
du décor lors de
la confirmation
de l'inscription
du participant.

ROUEN

LUNDI 29 AVRIL 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

Véronique LOCHU & Pascal MAROQUESNE - Etalagistes décorateurs

NOUVEAU

TRAVAILLER A PLUSIEURS

Optimiser sa collaboration

*Comprendre les enjeux du travail collaboratif.
Repérer les outils et méthodes permettant de faciliter
la collaboration entre professionnels. Identifier des
pistes d'actions personnalisées.*

PROGRAMME

Les différents modes de collaboration.
Freins et avantages du travail collaboratif.
Les conditions favorables au travail collaboratif.
Définition des objectifs, des rôles et des attendus .
Définition des règles de collaboration.
Le mode de prise de décision.
Maintenir la motivation de chacun grâce à la
méthode 3P.
Les outils d'une collaboration efficace.
Les réunions et ateliers de travail.
La gestion documentaire collaborative.
L'agenda partagé.
Les outils pour travailler à distance.
Identification de pistes d'actions personnalisées.

PRÉ-REQUIS

Aucun



*Faciliter le travail à plusieurs, en
particulier dans des professions
indépendantes, à travers la
présentation d'outils et méthodes
utilisables au quotidien.*

LE HAVRE

LUNDI 01 AVRIL 2019

09H00 - 17H00

ROUEN

LUNDI 13 MAI 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

Hélène THISSE - Consultante et formatrice

7H00 DE FORMATION - ATTESTATION DE FORMATION

VIE DE L'ENTREPRISE

LES TRANSFERTS DE COMPETENCES

Apprendre à bien transmettre : passer d'une posture d'expert à celle de pédagogue

14



Venez apprendre à
bien transmettre :
Former, accompagner et
partager son savoir
ça s'apprend !

Favoriser la transmission des compétences et l'intégration des personnes. Développer des compétences relationnelles et de communication pédagogiques. Disposer de méthodes pour transmettre efficacement. Trouver sa posture pour bien transmettre.

PROGRAMME

Dans une entreprise, la transmission du savoir, du savoir-faire, est un enjeu important pour sa pérennité et pour son développement. Aussi, former, accompagner, partager son savoir, demande de passer d'une posture d'expert à une posture pédagogique.

Construire le parcours, les objectifs et les contenus.

L'adulte et l'apprentissage.

Les attitudes, mots et postures de la pédagogie.

Transmettre ce qui est important pour soi.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ROUEN

LUNDI 04 MARS 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

Stéphan RUSÉ - Formation et coaching

ETRE CAPABLE DE RECRUTER

Et si le recrutement était un acte de management à part entière ?

Analyser son processus de recrutement, identifier les leviers d'optimisation. Analyser un besoin de recrutement dans une approche GPEC. Rédiger le profil de poste et celui du candidat. Conduire un entretien. Attirer des candidats. Utiliser des outils et méthodes adaptés. Réussir l'intégration et fidéliser les candidats dans la durée.

PROGRAMME

Les enjeux du recrutement :

Les enjeux d'aujourd'hui ? Les conditions de succès du recrutement et de l'intégration. La législation et les règles de déontologie.

Les étapes du recrutement :

Préparer : Analyser le besoin. Identifier les facteurs d'attractivité du poste et de l'entreprise. Déterminer les critères de sélection.

Déclencher : Rechercher des candidats. Développer une stratégie de recherche adaptée. Rédiger une annonce attractive. Utiliser des méthodes de sourcing diversifiées dont les outils 2.0 : jobboards, réseaux sociaux, ...

Choisir : Présélectionner et mener des entretiens : évaluer les candidats en termes de compétences, potentiel, personnalité, motivation, ... Les assessments : pour qui, comment ?

Les méthodes et tests d'aide à la sélection et à la décision.

Conclure : donner envie, attirer, valider.

PRÉ-REQUIS

Être en situation de recrutement. Pas de prérequis en termes de connaissances préalables.



15

*Un bon recrutement :
de l'analyse des besoins à
la sélection du bon profil.*

2 JOURS

ROUEN

LUNDIS 04 & 11 MARS 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

Eugène DUMINY - VAKOM

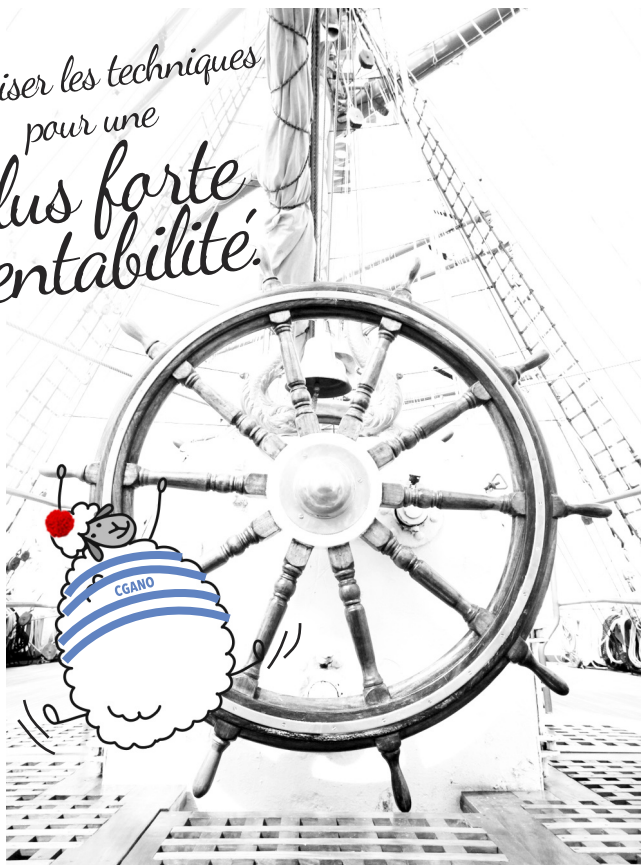
14H00 DE FORMATION - ATTESTATION DE FORMATION

VIE DE L'ENTREPRISE

RENTABILITE & COMPETITIVITE

Travailler ses prix et ses marges pour optimiser sa rentabilité

Maîtriser les techniques
pour une
plus forte
rentabilité.



16

Comment être plus rentable tout en gardant sa compétitivité face à la concurrence ? En améliorant la rentabilité générale grâce à une meilleure maîtrise de ses prix comme de ses marges. C'est l'objet de cette formation particulièrement pragmatique et directement opérationnelle.

PROGRAMME

Les éléments externes à intégrer :

Législation générale et environnement de marché.

Approche par les coûts :

Prise en compte des coûts directs et indirects, fixes et variables. Déterminer son coût moyen et calculer son seuil de rentabilité par activité. Savoir tirer parti du coût marginal. Comprendre la relation entre coûts et volume des ventes.

Approche à partir de la demande :

Comprendre les attitudes des clients à l'égard du prix. Déterminer la valeur allouée par le client au produit et service. Tirer parti du concept d'élasticité de la demande. Optimiser votre rentabilité.

Optimiser votre rentabilité.

Déterminer vos objectifs prioritaires de rentabilité et de réponse aux attentes des clients :

Savoir analyser son compte d'exploitation et déterminer un point culminant.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ROUEN

LUNDI 18 MARS 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

Yves SOULABAIL - Consultant en développement commercial

COMPTES ANNUELS & DOSSIER DE GESTION

Comprendre ses documents comptables et financiers

Comprendre les documents comptables et financiers. Savoir interpréter le compte de résultats. Rechercher et comprendre les composantes du bilan. Analyser le bilan. Comprendre votre Dossier de Gestion remis par le CGANO. Mieux dialoguer avec votre expert-comptable.

PROGRAMME

Le Dossier de gestion, le compte de résultats, le bilan et les ratios.

Définition et interprétations des chiffres clés.

Quels types de dysfonctionnement peut-on voir apparaître ?

La capacité d'autofinancement : à quoi ça sert ?

Tous les éléments à connaître pour optimiser la gestion de son entreprise.

PRÉ-REQUIS

Aucun.



*Garder le cap !
Votre CGANO a une mission
en matière de prévention et
de détection des difficultés
économiques et financières des
entreprises adhérentes.*

17

ROUEN

LUNDI 25 MARS 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

Jean Pierre CORLAIX - Expert-comptable, Président du CGANO

ACCUEILLIR UN NOUVEL ARRIVANT

Salarié, stagiaire, apprenti ...

18



Faciliter l'arrivée d'un nouveau recruté dans l'entreprise afin de faire du recrutement une réussite !

Comprendre les enjeux d'un bon accueil pour l'entreprise et pour l'arrivant. Identifier les informations clés à fournir à un nouvel arrivant. Repérer les outils et méthodes permettant de faciliter l'accueil d'un nouvel arrivant.

PROGRAMME

Enjeux et objectifs d'un bon accueil pour les nouveaux arrivants.

Les 3 piliers de l'intégration :

relations, tâches, outils.

Les méthodes et outils de l'accueil :

La checklist de préparation. Le programme d'intégration.

Les formations obligatoires et facultatives. Le tutorat et le suivi.

Le guide d'accueil. Le bilan et le rapport d'étonnement.

En continu : Identification de pistes d'actions et définition d'outils personnalisés.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

NOUVEAU

ROUEN

LUNDI 25 MARS 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

Hélène THISSE - Consultante et formatrice

CAPACITE D'INTUITION

Faites de votre intuition une ressource supplémentaire

*Découvrir sa capacité actuelle à utiliser son intuition.
Savoir écouter son intuition et l'utiliser. Savoir
entraîner son intuition. Faire de son intuition une
ressource supplémentaire pour son activité.
Gagner en légèreté, en créativité et en efficacité
dans ses décisions.*

PROGRAMME

Autodiagnostic sur les capacités d'intuition.
Des méthodes pour la développer au quotidien.
Ecouter ses ressentis, ses sensations.
Recueillir de l'information avec ses 5 sens.
Confiance en soi et intuition.
L'ouverture et le lâcher-prise nécessaires.

PRÉ-REQUIS

Aucun



*Lors de certaines situations
relationnelles ou lorsque vous
avez délimité vos options et ne
savez plus que choisir, votre
intuition peut vous être
d'une grande aide.
Cette ressource que nous
avons naturellement en nous
peut être développée, en particulier
en apprenant à l'écouter,
l'entraîner, et agir avec.*

19

LE HAVRE

LUNDI 01 AVRIL 2019

09H00 - 17H00

ROUEN

LUNDI 06 MAI 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

Stéphan RUSÉ - Formation et coaching

7H00 DE FORMATION - ATTESTATION DE FORMATION

VIE DE L'ENTREPRENEUR

PREPARER SA RETRAITE

2019, du nouveau sur la réforme !

NOUVEAU

*En pratique, cette réunion va comporter :
Une explication des règles et du fonctionnement
des différents régimes. Des exemples chiffrés.
Une animation autour d'un cas concret.*

PROGRAMME

Le fonctionnement des régimes de base :
Age et durée.

La réforme Arrco / Agirc et l'impact
sur les droits retraite.

La réforme RSI et CIPAV et l'alternative.

La réversion : enjeu de la réforme,
c'est un sujet sensible.

Les conséquences attendues
d'une future réforme.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

20

*Cette réunion vous permettra
de mieux saisir les enjeux
de la réforme à venir.*

ROUEN

LUNDI 1^{ER} AVRIL 2019

3H00

09H00 - 12H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

Pascale COIN - ADSTRAT

NOUVEAU

UN MENTAL DE VAINQUEUR

Construire et développer un mental "gagnant"

On demande désormais à n'importe quel chef d'entreprise d'augmenter ses performances, d'atteindre des objectifs de plus en plus élevés, de gérer une pression de plus en plus forte. Rien de tout cela n'est possible sans être doté d'un mental de gagnant. Et cela s'apprend, comme le prouvent les plans d'entraînement des sportifs professionnels qui ont depuis longtemps intégré cette dimension.

Cette préparation mentale vise à développer leur capacité, à s'économiser au niveau énergétique, à améliorer leur estime de soi, leur capacité de concentration, accepter leurs erreurs ou encore prendre du recul face à certaines situations.

PROGRAMME

Développer votre mental de vainqueur grâce à la psychologie positive.

Faire évoluer les croyances limitantes en croyances positives.

L'apport des nouvelles pensées et de la psychologie positive.

Identifier les freins qui empêchent de réussir la vie professionnelle.

Dynamiser les performances professionnelles.

Apprendre à mieux gérer le stress et l'état émotionnel.

Stimuler l'intelligence émotionnelle.

Dynamiser la visualisation mentale pour plus de réussite dans les projets professionnels.

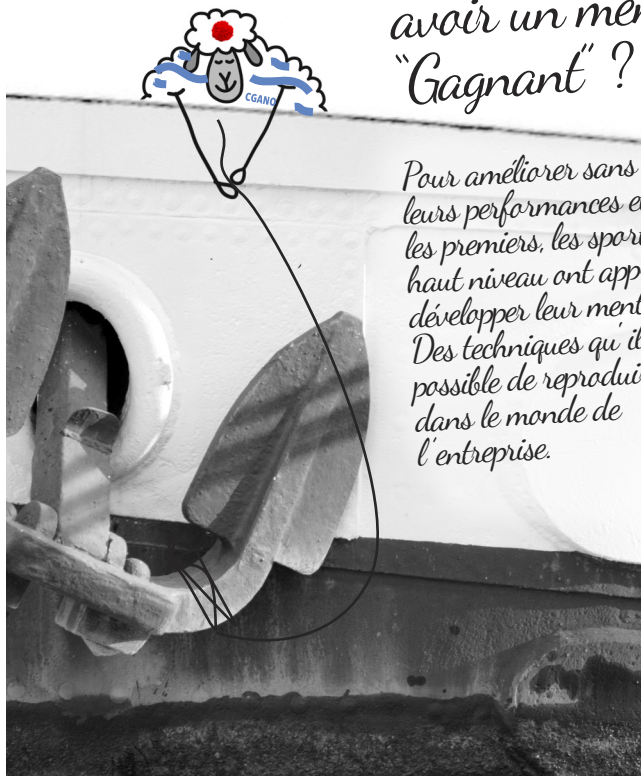
PRÉ-REQUIS

Aucun.

Voulez-vous avoir un mental "Gagnant" ?

Pour améliorer sans cesse leurs performances et arriver les premiers, les sportifs de haut niveau ont appris à développer leur mental. Des techniques qu'il est possible de reproduire dans le monde de l'entreprise.

21



DIEPPE

LUNDI 29 AVRIL 2019

09H00 - 17H00

ROUEN

LUNDI 03 JUIN 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

Jean-Pierre MARRIGUES - SIRIA Consultants

7H00 DE FORMATION - ATTESTATION DE FORMATION

VIE DE L'ENTREPRENEUR

SE SIMPLIFIER LA VIE

Atteindre tous les objectifs plus facilement

Objets, papiers,
informations,
nourriture, agenda...
Notre vie professionnelle
et personnelle déborde !



NOUVEAU

*Apprendre comment se simplifier la vie pour
enfin pouvoir profiter pleinement de l'essentiel.
Atteindre tous les objectifs facilement.*

PROGRAMME

Identifier ce qui vous encombre :

Une partie pour repérer ce qui remplit trop votre vie.

Découvrir d'où vient cette tendance à emplit votre vie.

Essentiel ? Superflu ?

Méthode pour se désencombrer.

Les bénéfices d'une plus grande simplicité :

*Lorsqu'on choisit de mener une vie plus simple, on en voit
rapidement les bénéfices : davantage de temps et d'énergie
à consacrer aux choses et aux personnes vraiment importantes,
un emploi du temps efficace et non uniquement surchargé,
des économies...*

PRÉ-REQUIS

Aucun.

DIEPPE

LUNDI 27 MAI 2019

09H00 - 17H00

ROUEN

LUNDI 03 JUIN 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

Laurence EINFALT - Agence JARA

NOUVEAU

RENFORCER SON AGILITE

Développer sa capacité d'agir dans un environnement incertain

*Se préparer à l'action dans un environnement incertain.
Connaître les ressources de l'agilité pour les mobiliser.
Renforcer son efficacité en situation de management
transverse ou interaction collaborative.*

PROGRAMME

Se préparer à l'action :

Principes fondamentaux. Définir et poser des règles du jeu ponctuelles et/ou durables. Construire un cerde de parole. Check-list et boîtes à outils en environnement incertain.

Connaître et utiliser son environnement :

Du général au macro : les différentes analyses du territoire. Savoir différencier les fondations, les repères et les étapes. Définir les objectifs : placer des "azimuts" et caler ses "balises".

Mieux se connaître pour être plus efficace :

Définir les notions de compétences, potentiels, talents et ressources. Connaître et utiliser les différents axes. Définir les "événements révélateurs" et les "chocs fondateurs". Trouver son style personnel d'agilité.

De l'agilité individuelle à la dynamique de groupe :

*Connaître les différents types de contributions dans un collectif
Les clés de la Confiance : mode d'emploi et bénéfices ?*

PRÉ-REQUIS

Cette formation s'adresse à tout public exerçant dans un environnement en changement, dans un contexte instable ou une situation temporaire.
Niveau débutant ou ayant déjà été formé à la communication et/ou au management.



23



**La formation
se déroulera
en Forêt Verte, à
Mont-Saint-Aignan !**

ROUEN

LUNDI 17 JUIN 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

Pascal Gallier - VAKOM

7H00 DE FORMATION - ATTESTATION DE FORMATION

VIE DE L'ENTREPRENEUR

PROJET STRATEGIQUE D'ENTREPRISE

Pourquoi et comment l'élaborer ?

NOUVEAU

Pourquoi ?
Comment ?



Comprendre pourquoi il est indispensable d'élaborer un projet stratégique d'entreprise. Apprendre à définir et à partager sa vision pour mobiliser et impliquer les parties prenantes. Acquérir la méthodologie de démarche de projet stratégique et s'approprier des outils dédiés. Connaître les étapes de sa mise en œuvre. Savoir piloter en intelligence collective. Evaluer la démarche, son impact, sa pérennisation.

PROGRAMME

Vision et objectifs liés à la stratégie d'entreprise.

Amorcer le changement.

Démarche de projet stratégique :

Phase de diagnostic : Partage de la vision et des enjeux pour l'avenir : comment partager et mobiliser ? Phase d'orientations stratégiques.

Piloter le projet en intelligence collective pour faciliter et accompagner le changement :

Management bienveillant et performant. Fonctionnement du groupe projet. Projet en intelligence collective.

Evaluation de la démarche (objectifs, impact, résultats, pérennisation).

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ROUEN

LUNDI 1^{ER} AVRIL 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

Laure VANOORENBERGHE- Sésames Entrepreneurs

NOUVEAU

CHOISIR SES VEGETAUX

Acteurs du domaine touristique & paysagistes

Le paysage est de plus en plus au cœur des réflexions dans différents domaines. La connaissance des végétaux permet de mettre en forme et de réaliser le projet. Certains principes et règles de l'aménagement paysager permettent à de nombreuses personnes de trouver la bonne plante à mettre au bon endroit afin de réaliser le décor qu'ils ont choisi. Choisir les plantes pour les jardins, les espaces de vente, un lieu intérieur ou un espace extérieur. Définir une ambiance végétale. Mettre en place des outils permettant de choisir des végétaux en fonction de la valeur technique et esthétique du projet.

PROGRAMME

Découverte d'une approche professionnelle :

Meilleure connaissance des végétaux. Mise en place des outils de réflexion pour choisir la bonne plante. Réflexions pour créer son décor à partir de plantes. Sélection des bonnes associations de plantes afin de les faire s'épanouir ensemble et réaliser son projet.

Venir avec différents outils pour la partie pratique.

(feuille, papier, calque, crayon, gomme, plan du site à étudier, photographie et vue aérienne du site, crayon, feutre, règle...).

PRÉ-REQUIS

Aucun.



Choisir les bonnes plantes en fonction des critères des sites à aménager.

ROUEN

LUNDI 25 FEVRIER 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent et conjoint

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

Christophe FRERY - KRISTOFF PAYSAGE

HYGIENE ALIMENTAIRE HACCP

Métiers de la restauration

Formation en hygiène
alimentaire des établissements
de restauration commerciale :
traditionnelle, rapide, cafétéria.



Programme
répondant
aux thématiques
demandées par
le décret.



Identifier les grands principes de la réglementation en relation avec la restauration commerciale : responsabilité des opérateurs, obligations de résultat et de moyen, contenu du Plan de Maîtrise Sanitaire, nécessité des autocontrôles et de leur organisation.

Analyser les risques (physiques, chimiques et biologiques) liés à une insuffisance d'hygiène en restauration commerciale; raisonner les toxi-infections alimentaires et les risques d'altération microbienne; connaître les risques de saisie, de procès-verbaux et de fermeture; ainsi que les risques de communication négative, de médiatisation et de perte de clientèle

Mettre en œuvre les principes de l'hygiène en restauration commerciale : utiliser le Guide des Bonnes Pratiques d'Hygiène (GBPH), organiser la production et le stockage des aliments, mettre en place les mesures de prévention nécessaires.

PROGRAMME

Aliments et risques pour le consommateur.

Fondamentaux de la réglementation communautaire et nationale.

Plan de maîtrise sanitaire.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

2 JOURS

ROUEN

LUNDIS 06 & 13 MAI 2019

09H00 - 17H00

Public

Professionnel de la restauration

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

40,00 €

Animation

Sylvain BLONDEL - CONVCEPT - Spécialisé dans l'Hygiène Alimentaire

CONSEILLER LES HUILES ESSENTIELLES

Pharmacies, Aromathérapie

NOUVEAU

Conseiller de façon professionnelle l'utilisation des huiles essentielles en toute sécurité et pouvoir informer des risques éventuels. Maîtriser le conseil en aromathérapie.

PROGRAMME

Les huiles essentielles :
Définition et obtention.

Les huiles essentielles :
Qualité, normes et législation.

Composition chimique et propriétés biologiques.

Formes galéniques en aromathérapie.

Applications thérapeutiques et conseils à l'officine.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

*Développer
ses conseils sur
l'utilisation des huiles.*



27

ROUEN

LUNDI 04 FEVRIER 2019

09H00 - 17H00

Public

Pharmacien titulaire et assistant, préparateur diplômé

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

L.E. FÔREAU-COFFIN - Pharmacien titulaire, experte diplômée en phytothérapie et aromathérapie

DEVENIR EMPLOYEUR AUJOURD'HUI

Activités équestres



28

*Professionnaliser sa fonction
de dirigeant et devenir un
employeur reconnu.*

*Développer ses connaissances et compétences
dans la gestion de ses ressources humaines par
l'acquisition des connaissances relatives au droit
du travail et à la convention collective applicable
aux centres équestres.*

PROGRAMME

Appréhender les spécificités de la convention collective des centres équestres et du droit du travail : Fascicule « Gestion du personnel ». Documents obligatoires : affichage légal, règlement intérieur, registre du personnel, aptitude à la conduite d'engin et mise en conformité des installations et équipements professionnels. Défense et représentation : conseil et accompagnement (en cas de contentieux).

Maîtriser les formalités d'embauche, d'organisation du temps de travail et de gestion : Démarches, contrats et avenants, obligation (mutuelles, prévoyance). Congés payés, congés spéciaux et jours fériés. Suivi administratif et déclarations. Causes et conséquences des différentes ruptures de contrat.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

3H30

ROUEN

LUNDI 25 MARS 2019

09H00 - 12H30

Public

Dirigeant entreprise équestre

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

Juriste du Groupement Hippique National, spécialiste en droit

NOUVEAU ATELIER

"MIEUX ETRE" ATELIER DU MIDI

*Bouger et s'énergiser,
Respirer et se ressourcer.*

Apprenez les gestes simples et adaptés pour s'énergiser sur le lieu de travail. Découvrez l'intérêt de la respiration pour se détendre et se vitaliser

Approche des risques de santé liés à la sédentarité. Conseils pratiques et mise en mouvement par quelques gestes simples, à pratiquer au bureau ou chez soi : Etirements. Respirations. Assouplissement. Posture.

Temps de parole : questions-réponses-discussion.



IMPORTANT :

Prendre une légère collation
avant le début de l'atelier.
Prévoir une tenue décontractée.



*Bouger et
s'énergiser.
Respirer et se
ressourcer !*

29

1H30

ROUEN

LUNDI 16 MAI 2019

12H30 - 14H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

Maïté MENARD - Conseils sport-santé - Diplômée BEMF

Lieu

1H30 DE FORMATION - ATTESTATION DE FORMATION

ATELIERS & DECOUVERTES

NOUVEAU

JURA, SAVOIE

LES VINS DES NEIGES

ATELIER "L'ECOLE DU VIN"
DU CGANO
2 SOIRÉES



Beaucoup moins réputés que les vins de Bourgogne ou d'Alsace, la Savoie et le Jura ont pourtant tous les atouts pour offrir quantité de surprises.

De Salins-les-Bains à Saint-Amour, le Jura, autrefois appelé "Bon Pays" est l'un des plus petits vignobles de France. Ses vins ne manquent pourtant ni d'originalité, ni de diversité... bien au contraire ! Chardonnay et Savagnin pour les vins blancs, Poulsard, Trousseau et Pinot Noir pour les rouges... Du célèbre vin jaune très sec, l'emblème de la région, au liqueureux et rare vin de paille, en passant par les crépans, vins rouges légers, vin de liqueur ou marcs... il n'y a de vins plus surprenants que ceux du Jura !

Plus au sud, principalement autour de Chambéry et jusqu'à 500 mètres d'altitude, la Savoie recèle une vingtaine de cépages typiques et souvent uniques au monde, comme l'Altesse, la Jacquère, la Mondeuse, le Bergeron ou le Persan. De l'appellation Vin de Savoie, à Roussette en passant par Seyssel et quelques vingt crus, la diversité est le maître mot de ce vignoble confidentiel. Connus surtout pour ses vins blancs, sublimes aux côtés d'une conviviale raclette, d'un beau gratin de crozets savoyard ou d'une généreuse tartiflette, il ne faut pas oublier de découvrir les friands vins rouges !

2H00

ROUEN

JEUDI 21 MARS 2019

19H30 - 21H30

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

20,00 € la soirée

Animation

Caves PIERRE NOBLE - Frédéric HUBIN

Lieu

Caves PIERRE NOBLE - 21 bv de Verdun 76000 Rouen

NOUVEAU

BEAUJOLAIS

A DECOUVRIR OU REDECOUVRIR

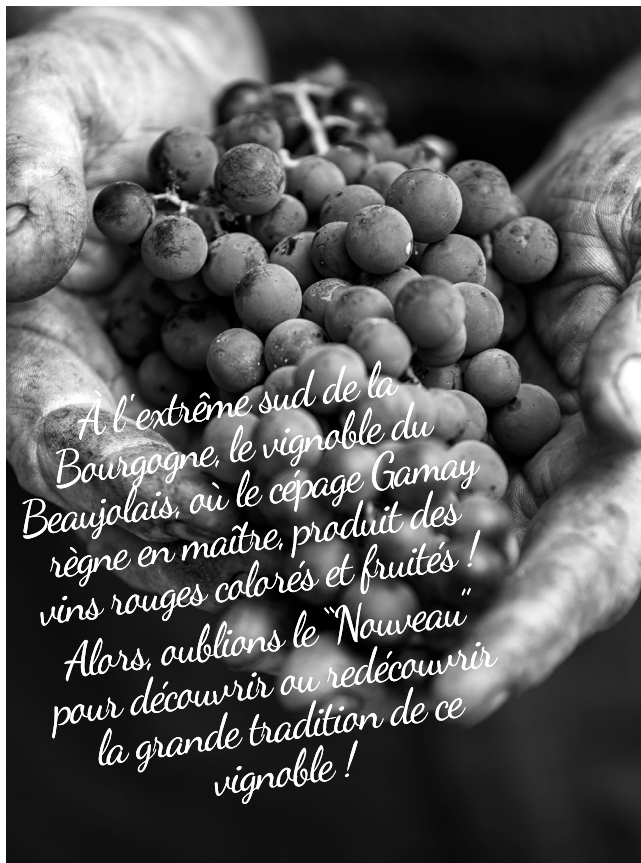
Voisin de la Bourgogne, le vignoble du Beaujolais est réparti sur une bonne quarantaine de kilomètres du nord au sud.

Avec la Champagne et le Bordelais, le Beaujolais est le vignoble le plus connu au monde. Cette notoriété, il la doit bien sûr au beaujolais nouveau, qui représente un tiers de la production. Mais ce beaujolais nouveau a été la meilleure et la pire des aventures ! La meilleure parce que ce vin primeur a permis de vendre du beaujolais dans le monde entier, la pire parce que le beaujolais nouveau est désormais stéréotypé, synonyme de goût de banane et qu'ainsi, revers de la médaille, il a fini par éloigner les amateurs.

Pourtant, quelle merveilleuse idée que de fêter le vin nouveau ! Le Gamay, avec sa rondeur, flatte les palais néophytes et initie aux premiers plaisirs du vin.

Puis, vient le temps de découvrir les beaujolais plus sérieux, les vrais beaujolais, les dix crus villages ou groupe de villages, de la partie septentrionale de la région : Brouilly, Chénas, Chiroubles, Côte de Brouilly, Fleurie, Juliéas, Morgon, Moulin-à-Vent, Régnié et Saint-Amour.

Une multitude de jeunes vigneron s'y installent et reprennent les domaines. Ils s'inspirent de grands noms comme Jules Chauvet, l'illustre père des vins "nature", ou de Marcel Lapiere. Tout comme leurs célèbres aînés, ils travaillent les sols, bannissent les produits phytosanitaires et redécouvrent des terroirs oubliés pour notre plus grande joie !



31

2H00

ROUEN

JEUDI 20 JUIN 2019

19H30 - 21H30

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

20,00 € la soirée

Animation

Caves PIERRE NOBLE - Frédéric HUBIN

Lieu

Caves PIERRE NOBLE - 21 bd de Verdun 76000 Rouen

ATELIERS & DECOUVERTES

Ce qu'il faut savoir et ce qu'il faut faire
Tel est notre engagement dans le format court des **SPEED
LEARNING** ! Et puisque vous plébicitiez ce format court, nous
vous en offrons toujours plus avec la création des **WEBINAIRES** !

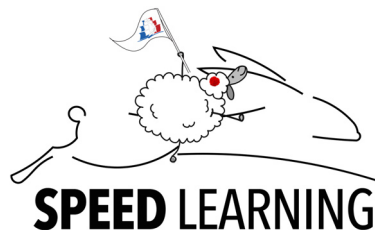
NOUVEAU

WEBINAIRE



Le **WEBINAIRE** est une action de formation
**d'une heure, réalisée à distance en temps
réel par internet.** Confortablement installé
devant votre ordinateur, vous avez juste besoin
d'une connexion internet, d'un casque et d'un
micro pour poser vos questions.

SPEED LEARNING



Le saviez-vous ?

Le lapin est un animal maudit dans la marine
et il est interdit de prononcer ce mot sur un
bateau.

Cette superstition vient de l'époque où les marins
emportaient à bord des animaux vivants – dont des
lapins – pour les manger pendant les longues traversées.
Les lapins s'échappaient parfois et rongeaient les cor-
dages ou la coque, provoquant des catastrophes à bord.
En effet, autrefois, les cargaisons des bateaux étaient
arrimées avec des cordes en chanvre. Des lapins échappés
de leur cage pouvaient donc les ronger, provoquant le
nauffrage du bateau lorsque les caisses cognaient les
parois dans les cales. De plus, sur les navires en bois,
le calfatage des planches se faisait avec de l'étaupe de
chanvre, que là aussi l'animal pouvait ronger, amenant
des voies d'eau fatales.. !

**Une sélection de SPEED LEARNING & WEBINAIRES vous sera
proposé tout au long du semestre. Les dates et programmes
vous seront envoyés par mail au fil des semaines. Un simple
clic pour vous inscrire ! C'est facile, simple et efficace !**

N'hésitez pas à contacter Sylvie si vous ne les recevez pas ou si vous
souhaitez nous proposer des thèmes spécifiques à développer en
SPEED LEARNING ou WEBINAIRE !

Contact

Sylvie PLY

02 35 63 79 75 - sylvie.ply@cgano.org

WEBINAIRE - SPEED LEARNING

CONVERSATION EN ANGLAIS

Apprendre en s'amusant

L'anglais s'est imposé comme la langue internationale des affaires. Cela peut constituer un obstacle supplémentaire pour les chefs d'entreprise qui ne la maîtrise pas.

Entretenir son expression et compréhension orale en pratiquant l'anglais en petit groupe dans un cadre informel avec un animateur natif.

PROGRAMME

Echanges sur des thèmes variés tout en améliorant la compréhension et l'expression orale au sein d'un petit groupe.

PRÉ-REQUIS

Connaître les bases de la langue anglaise.

5 SÉANCES DE 2H30

ROUEN	
	09H30 - 12H00
Dates	Lundis 29 avril & 06, 13, 20, 27 mai 2019
Public	Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables
Prix	60,00 € TTC
Animation	Tricia BOYER - Formatrice américaine CEPPIC

12H30 DE FORMATION - ATTESTATION DE FORMATION

NOUVEAU

ADAPTER LE STATUT JURIDIQUE

aux besoins de l'entreprise et de son dirigeant

L'entrepreneur, exerçant à titre individuel ou dans le cadre d'une société commerciale, doit régulièrement s'interroger sur l'adaptation de sa structure à ses besoins, au regard de l'évolution constante des dispositifs juridiques et de la réglementation applicable à son activité.

Comprendre les avantages et les inconvénients des différents structures juridiques proposées aux TPE. Identifier les critères permettant de faire les choix pertinents dans l'intérêt de l'entreprise et de son dirigeant.

PROGRAMME

Qu'est-ce qu'une entreprise ?
Quelles sont les caractéristiques essentielles des structures existantes pour les TPE ?
Quels sont les risques de l'exploitation ?
Quelles sont les moyens de protéger le patrimoine personnel du dirigeant ?
Comment maîtriser son évolution sur le plan juridique ?

PRÉ-REQUIS

Aucun.

4H00

LE HAVRE	
	LUNDI 06 MAI
	14H00 - 18H00
DIEPPE	
	LUNDI 03 JUIN
	14H00 - 18H00
Public	Adhérent, conjoint et cabinet d'experts-comptables
Prix	Cautiion de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation
Animation	Frédéric CANTON - Avocat et membre du Barreau de Rouen

4H00 DE FORMATION - ATTESTATION DE FORMATION

33

NOUVEAU

SAINT MALO

18-20 MAI 2019

Les outils de communication au service
des TPE, artisans, commerçants & agriculteurs

*Quelle que soit votre activité, il est aujourd'hui
indispensable de faire connaître votre offre
de service à vos futurs clients et prospects et de
continuer à informer et nourrir une relation
informatrice avec vos anciens contacts et
votre actuelle clientèle.*

Construit autour de plusieurs interventions spécifiques, chacune
animée par un professionnel expert dans son domaine, ce séminaire
d'un nouveau genre vous permettra d'identifier les différents types de
communication envisageables, leurs coûts et la pertinence de leur
utilisation au regard de votre secteur d'activité.

Vous découvrirez que si certains projets peuvent être totalement
menés par vous même, d'autres en revanche nécessitent pour être
pérennes et fructueux, d'être confiés à la réflexion et la mise en œuvre
de professionnel du secteur.

LES ATELIERS

Les Réseaux Sociaux :

*Panorama des réseaux sociaux. Pourquoi publier sur les réseaux sociaux ?
Comment publier sur les réseaux sociaux ? Particularités de chaque réseau
Créer sa page entreprise Facebook. Faire des publications (posts) et suivre
sa page Facebook. Comprendre et analyser les statistiques de publications.*

Le Print :

*Doit-on encore communiquer sur papier ? La création d'un document
publicitaire. L'impression : numérique ou offset ?*

Le Site Internet :

*Pourquoi avoir un site ? Quel site choisir ? Les étapes de réalisation
(hébergement, nom de domaine, création, référencement).*

PROGRAMME

Samedi 18 mai 2019

*Départ d'Yvetot et de Rouen en fin de matinée
en autocar (Offert par le CGANO).*

Arrivée à Saint-Malo dans la soirée.

LE GRAND HOTEL DES TERMES*** SAINT-MALO**

Apéritif et Dîner Emeraude au restaurant Le Cap Horn de l'Hôtel.

Dimanche 19 mai 2019

Petit déjeuner à l'Hôtel.

Matinée libre.

Forfait 2 soins de thalassothérapie compris.

Déjeuner Escalé servi au restaurant Le Cap Horn de l'Hôtel.

Atelier de formation :

14h00-16h00 : Les réseaux sociaux.(Charlotte GIAQUINTA)

Pause-café

Atelier de formation :

16h30-18h30 : Le Print (Marie de VILLOUTREYS).

Dîner à La crêperie Le Corps de Garde.

Lundi 20 mai 2019

Petit déjeuner à l'Hôtel.

Atelier de formation :

9h00-12h00 : Le Site internet (Emmanuel DA COSTA).

Déjeuner Escalé servi au restaurant Le Cap Horn de l'Hôtel.

Après-midi libre.

Départ de Saint-Malo à 16h00.

Arrivée prévue à Rouen et Yvetot en fin de soirée.



SAMEDI 18 AU LUNDI 20 MAI 2019

Thème Les outils de communication au service des
TPE, artisans, commerçants et agriculteurs

Lieu Saint Malo
Grand Hôtel des Thermes *****

Départ Car depuis Yvetot et Rouen

**Prix (par personne
& tout compris)** 411 € en chbre double
555 € en chbre individuelle

Animation Multi-intervenants

NOUVEAU

ECOSSE

23 - 27 SEPTEMBRE 2019

Savoir accueillir, renseigner et vendre
à une clientèle étrangère

« Where is Brian ?
Brian is in your shop.

Cette formation a été spécialement conçue pour vous par votre CGA Nord Ouest. Ce Séminaire n'est en rien un cours d'anglais accéléré. Il a en revanche pour objectif principal de vous permettre de développer, grâce à des automatismes linguistiques et nombres de « petits trucs » faciles et mémorissables, votre aisance à l'oral en anglais afin faciliter vos échanges commerciaux avec une clientèle dont la langue maternelle est l'anglais mais aussi avec d'autres nationalités qui utilisent l'anglais pour communiquer en France.

LES OBJECTIFS

Développer les compétences des participants
à communiquer oralement en anglais :

La formation sera entièrement animée en anglais par Pascal CRANTELLE, spécialiste de la communication et formateur totalement bilingue. Il sera assisté de Frédéric HUBIN pour les aspects sociologiques et comportementaux des apports pédagogiques en français.

À l'issue de la formation les participants se seront constitués un « kit de survie linguistique » leur permettant de faire face à la plupart des situations qu'ils rencontreront à l'avenir, dans l'exercice de leur métier.

Afin d'adapter au mieux les apports de ce Séminaire tout à fait nouveau, en amont de la formation un questionnaire sera envoyé aux participants afin d'évaluer le niveau de chacun.



PROGRAMME

Matins : Ateliers de formation

Quizz sur papier et en ligne.

Jeux de rôles et jeux pédagogiques, extraits audio et vidéo, analyses de situations réelles liées à la vie professionnelle, Les visites de sites Écossais seront l'occasion de renforcer les automatismes dans la langue.

Les cours, dynamiques et de rythme soutenu, seront essentiellement orientés vers l'expression orale et la conversation simple.

En soirée des animations ludiques en anglais seront proposées.

Après-midis :

Visites découvertes des Highlands

35

LUNDI 23 AU VENDREDI 27 SEPTEMBRE 2019

Thème **Savoir accueillir, renseigner et vendre
à une clientèle étrangère**

Lieu *Ecosse - Inverness
Hôtel Best Western Palace & Spa****

Départ *Car depuis Yvetot et Rouen*

Prix *2.275 € en chbre double
Par personne & tout compris*

Animation *Pascal CRANTELLE - Frédéric HUBIN*

SEMINAIRES RESIDENTIELS

Mode d'emploi inscription

Gratuit !

Le coût des conférences et des stages est compris dans votre cotisation annuelle.

Pour toutes les formations, il vous sera demandé un chèque de caution qui vous sera retourné en fin de stage.

En cas d'annulation de votre part, vous devez prévenir le CGANO au minimum 5 jours avant votre formation. Dans le cas contraire, la caution sera encaissée.

Le CGANO se réserve la possibilité d'annuler des séances.

Partout !

Les formations du CGANO sont réparties sur plusieurs lieux : Rouen, Le Havre, Dieppe, Evreux et Yvetot. Reportez-vous aux informations spécifiques en bas de page de chaque formation pour connaître les lieux des stages.

Pour tous !

Nos rendez-vous de formation sont accessibles aux adhérents mais également à leur conjoint(e) et collaborateurs.

Dans la limite des places disponibles..

Aucune limite, vous pouvez vous inscrire à toutes les informations qui vous intéressent.

Simple !

Le bulletin d'inscription ou sa photocopie est à renvoyer complété au CGANO, à l'adresse ci-dessous.

Il doit être accompagné du chèque de caution obligatoire (retourné en fin de stage).

Si un repas est prévu et que vous souhaitez y participer, le règlement s'effectue également par chèque. Ce deuxième chèque doit aussi être envoyé avec le bulletin d'inscription.

C'est parti !

Une semaine avant la formation, vous recevrez une convocation de stage vous précisant le lieu exact de la formation.

Renseignements

Sylvie PLY - 02 35 63 79 75

Envoi bulletin
d'inscription

CGA Nord-Ouest
57 avenue de Bretagne - BP1049 - 76172 Rouen Cedex 1



Bulletin d'inscription

A remplir
RECTO-VERSO
et à nous renvoyer
accompagné des
chèques de caution
et repas à l'adresse
suivante :

CGA Nord-Ouest
57 avenue de Bretagne
BP 1049
76172 Rouen cedex 1

A noter :
Pour une meilleure
organisation
de votre comptabilité et
de la nôtre, merci d'établir
2 chèques pour chacune
de vos inscriptions (*chèque
de caution et éventuellement
chèque pour le repas*) à l'ordre
du CGANO.

Toute inscription vaut
engagement.

Vous pouvez photocopier
autant de fois que nécessaire
cette page recto / verso.

Information :
02 35 63 79 75

N° d'adhérent :

Nom :

Prénom :

Profession :

Téléphone :

Portable :

Fax :

Site web :

e-mail :



TITRE DE LA FORMATION

.....

DATE ET LIEU

.....

NOM, PRENOM & STATUT
(SALARIÉ, CHEF D'ENTREPRISE ...)
DES PARTICIPANTS

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PRIX (frais de repas x nbre de participants) +
(frais conférence ou caution formation)

.....

TITRE DE LA FORMATION

.....

DATE ET LIEU

.....

NOM, PRENOM & STATUT
(SALARIÉ, CHEF D'ENTREPRISE ...)
DES PARTICIPANTS

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PRIX (frais de repas x nbre de participants) +
(frais conférence ou caution formation)

.....

TITRE DE LA FORMATION

.....

DATE ET LIEU

.....

NOM, PRENOM & STATUT
(SALARIÉ, CHEF D'ENTREPRISE ...)
DES PARTICIPANTS

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PRIX (frais de repas x nbre de participants) +
(frais conférence ou caution formation)

.....

JE JOINS A CE BULLETIN LE OU LES CHEQUES DE : €

FAIT A....., LE

SIGNATURE :





Encre de Chine

Le nouveau visage du CGA Nord-Ouest

Depuis le 15 octobre dernier, votre CGA Nord-Ouest s'est transformé.

Après 13 ans d'un investissement sans relâche, le Président Jean-Paul LEDUEY a cédé les rennes du CGA Nord-Ouest au nouveau Président Jean-Pierre CORLAIX, élu à l'unanimité.

Après avoir salué le travail accompli durant toutes ces années, votre nouveau Président a précisé qu'il allait œuvrer dans une continuité de projets, d'objectifs et d'actions initiés par son prédécesseur et que, grâce à l'ensemble des membres du Conseil d'Administration, des délégués des adhérents et des permanents du Centre de Gestion, il s'emploierait également à décupler les perspectives et les ambitions du CGA Nord-Ouest.



*Jean-Pierre Corlaix,
nouveau Président du CGANO*

Le Bureau du CGANO & les Administrateurs Responsables de Services :

- Président : **Jean-Pierre CORLAIX**
- Trésorier et Vice-Président représentant les membres Fondateurs : **Jean-Claude GIRAULT**
- Vice-Président représentant les membres Adhérents : **Denis THIERRY**
- Vice-Président représentant les membres Associés : **CCI Rouen Métropole**
- Trésorier Adjoint - Secrétaire Général : **Laurent PERCHE**
- Secrétaire Adjoint : **Daniel BELLIER**
- Resp. des services Observatoire Economique, Prévention des difficultés, statistiques et informatique : **Jean-Pierre CORLAIX**
- Resp. du Département Agricole : **François BOUTIN**
- Resp. du service Technique : **Laurent PERCHE** et **Jean-Baptiste BOITEL**
- Resp. du service Formation : **Frédéric HUBIN**

Les Collaborateurs permanents du CGANO :

- Resp. Administratif et Comptabilité, Contrôle et suivi des dossiers BIC et ECCV : **Catherine LEGENVRE**
- Resp. informatique et Statistiques : **Vincent CONSEIL**
- Resp. Formation : **Patricia CARGNELLO**
- Contrôle et suivi des dossiers Agricoles : **Jérôme LEVÉ**
- Gestion Administrative : **Jacques DEROME**
- Assistante Formation : **Sylvie PLY**
- Analyste de gestion et service Observatoire : **Françoise DECAUX**
- Analyste de gestion : **Vianney LEROUX**
- Analyste de gestion : **Sylvain BAZILLE**
- Analyste de gestion : **Emmanuel BOSCHER**
- Préparateur de gestion et assistant administratif : **Sylvain DAGONNEAU**
- Assistante administrative : **Sophie RASPAUD**

LES NOUVEAUTES DU SEMESTRE



*Venez découvrir
les Webinaires !*



Séminaires

*Ecosse en
Septembre
ou Octobre*

*St Malo
en Mai*



*Toujours à votre
service,
la plateforme de communication
et de service en ligne Caweb*

CAWEB
CGANO.ORG

*Observatoires nationaux / Valeurs des fonds
de commerces régionaux / Statistiques régio-
nales et nationales / Dernières actualités
Stages de formation / Accès à votre intranet
et à tous vos documents.*

Contact

Patricia CARGNELLO - Responsable Formation
02 35 63 57 99 - patricia.cargnello@cgano.org

Inscription

Sylvie PLY - Assistante Formation
02 35 63 79 75 - sylvie.ply@cgano.org