

**LA FORMATION
ÇA OUVR
L'ESPRIT**

1^{ER} SEMESTRE 2020

CGA
nord-ouest



AMBOISE

LA DÉCONNEXION : UTOPIE OU RÉALITÉ

DU SAMEDI 26 SEPTEMBRE AU LUNDI 28 SEPTEMBRE 2020

SAVOIR SE DÉCONNECTER C'EST ÊTRE
PLUS DISPONIBLE MAIS AUSSI PLUS
PERFORMANT PROFESSIONNELLEMENT.
SACHEZ QUE L'ADAGE
"IL N'Y A PAS D'HEURE POUR LES BRAVES"
EST UN CONCEPT DÉPASSÉ.
QUITTEZ VOS IDÉES REÇUES !



AMBOISE

DU SAMEDI 26 AU LUNDI 28 SEPTEMBRE 2020

HÔTEL

LE CHOISEUL ****

Grandes étapes Françaises

Sur les rives de la Loire, ce somptueux hôtel du XVIII^{ème} siècle se trouve juste à côté du château royal d'Amboise, un édifice médiéval où repose Léonard de Vinci, et à 15 minutes de marche de l'ancienne demeure du maître italien, le château du Clos Lucé.

PROGRAMME

Déjeuner au Clos Lucé.

Visite du Château le Clos Lucé.

Ballade gourmande et découverte d'Amboise en gyropodes SEGWAY.

Visite de cave troglodyte et dégustation oenologique et pédagogique, accords Mets et Vins.

Le programme de formation détaillé vous sera communiqué ultérieurement.

PRIX DU WEEK END TOUT COMPRIS

Chambre double : 556,00 €

Chambre individuelle : 676,00 €



Inexorablement, le temps passe. Nous le savons bien...

Nous grandissons, nous bâtissons et nous transmettons.

Si depuis toujours cet objectif de transmission s'appliquait, dans un premier temps, au bénéfice des enfants ou peut être d'autres membres directs de la famille, les changements sociétaux d'aujourd'hui semblent avoir largement élargies le panel des possibilités de réussites de cette démarche.

Collaborateurs directs, jeunes entrepreneurs volontaires, anciens salariés d'autres secteurs souhaitant changer de vie, et autres divers profils, voilà désormais les acteurs possibles d'une transmission réussie.

Mais au delà du choc des générations, des contraintes administratives et des négociations financières inhérentes à ce type de transaction, de nombreux autres paramètres peuvent aussi favoriser, contraindre ou nuire à la réussite d'un tel projet.

Il est donc nécessaire d'y réfléchir sereinement et factuellement.

De s'y préparer psychologiquement et affectivement...

C'est pourquoi, du 03 au 09 mai prochain, le Président du CGA Nord Ouest Jean-Pierre Corlaix, Expert-Comptable et Magistrat Consulaire au Tribunal de Commerce de Rouen, assisté de Frédéric Hubin Psycho-Sociologue et Secrétaire de la Chambre de Commerce de Rouen Métropole, vous invitent à les rejoindre à Chypre afin de construire, avec vous, pour vous, la meilleure stratégie possible à votre projet de reprise / transmission afin que celui-ci devienne l'ultime étape réussie de votre parcours professionnel d'entrepreneur indépendant.

6 jours pour réussir, au cœur d'une des plus belles îles de méditerranée. Vous auriez sacrément tort de vous en priver, non ? ...



PRENEZ LE TEMPS DE DÉCOUVRIR LES
NOUVELLES FORMATIONS
QUI VOUS SONT PROPOSÉES
GRATUITEMENT CE SEMESTRE

VIE DE L'ENTREPRENEUR

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX COMMUNIQUER AVEC LE MBTI	06
CONDUIRE SES ENTRETIENS COMMERCIAUX	06
PRÉVENIR L'AGRESSIVITÉ DES CLIENTS	08
RENFORCER SON AGILITÉ POUR FAIRE FACE AUX CHANGEMENTS	08
DÉVELOPPER SON INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE	10
INFLUENCER SANS IMPOSER	10
S'ORGANISER EFFICACEMENT POUR RÉUSSIR	12
LA PRÉVOYANCE DU TRAVAILLEUR INDÉPENDANT	12
LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC	14

VIE DE L'ENTREPRISE

RAFFINEMENT DE L'ART FLORAL JAPONAIS DANS VOTRE ESPACE DE VENTE	16
LE TÉLÉPHONE, OUTIL DE PROSPECTION ET DE RELANCE	18
AMÉLIORER LA TRÉSORERIE DE VOTRE ENTREPRISE	18
ÉTABLIR DES FACTURES IRRÉPROCHABLES	20
ÉTABLIR UN DEVIS PROTECTEUR	20
COMPRENDRE ET RÉDIGER LE DOCUMENT UNIQUE D'ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (DUERP)	22
CONNAÎTRE LES OBLIGATIONS COMPTABLES, JURIDIQUES ET FISCALES DE MON ENTREPRISE	22

CŒUR DE MÉTIER

PHARMACIENS : VENTE CONSEIL EN MÉDECINE NATURELLE	24
IMMOBILIER : LE BAIL DE LOCATION MEUBLÉES	26
OUVRIR DES GÎTES, MEUBLÉS DE TOURISME OU DES CHAMBRES D'HÔTES	28

INFORMATIQUE & NUMÉRIQUE

GOOGLE MY BUSINESS	30
LINKEDIN : MODE D'EMPLOI	30
ACCÉLÉRER SA DEMARCHE COMMERCIALE AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX	32
CRÉER SA PAGE ET L'ANIMER AU QUOTIDIEN	32
COMMENT ÉVITER LES PIÈGES D'INTERNET	34
DÉVELOPPER LA VIDÉO SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX	34
CRÉER VOS VISUELS AVEC CANVA	36
COMMUNIQUER SUR LE WEB AVEC UN BUDGET MAÎTRISÉ	36

WEBINAIRES & SPEEDLEARNING

LES WEBINAIRES DU SEMESTRE	38
CLUB ANGLAIS	40
RÉGLEMENTATION ET RÉDACTION D'UN TESTAMENT	40
SENSIBILISATION À LA MANIPULATION D'UN DÉFIBRILATEUR	41
CONSOMMER LOCAL	42
ADOPTER UNE ATTITUDE ÉCO-RESPONSABLE	42
CO-DÉVELOPPEMENT	43

L'ÉCOLE DU VIN CGANO

LE SÉMINAIRE RÉSIDENTIEL 2020	44
	46

INSCRIPTION

MODE D'EMPLOI	48
BULLETIN	49

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX COMMUNIQUER AVEC LE MBTI

LUNDI 18 MAI 2020



Prendre conscience des différents modes de fonctionnement dans son approche du travail et dans sa manière de communiquer à travers la lecture que nous propose la démarche MBTI.

OBJECTIFS

Identifier son profil et les incidences dans sa façon de travailler et dans ses relations aux autres.

Percevoir les incidences de nos préférences sur le style de communication.

Mieux comprendre les modalités de fonctionnement des autres.

Penser autrement la différence et s'appuyer sur les complémentarités.

Améliorer la qualité de sa communication.

Développer des synergies et de nouveaux types de collaboration.

PROGRAMME

Les quatre dimensions du MBTI : source d'énergie et communication, mode de collecte de l'information et mode d'apprentissage, critères de prise de décision, style d'organisation et gestion du temps.

La notion de préférence et de dynamique personnelle.

Les conséquences de ses préférences dans son travail au quotidien et dans son management.

La notion de complémentarité.

Exploration des complémentarités et des synergies à mettre en place.

ROUEN # LUNDI 18 MAI 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Pascal CRANTELE - certifié MBTI



CONDUIRE SES ENTRETIENS COMMERCIAUX

LUNDI 08 JUIN 2020

Des techniques pour révéler les besoins des clients.

OBJECTIFS

- Utiliser les techniques de vente.
- Détecter et révéler les besoins clients.
- Faire face et traiter efficacement les objections.
- Conduire sa vente et engager son client.

PROGRAMME

- Les 3 temps de l'entretien de vente.*
- Se présenter : Dynamiser son discours.*
- Découverte : Révéler les besoins de mon client.*
- Argumenter : De l'argumentaire standard vers l'argumentaire client.*
- Objection : du blocage à l'opportunité.*
- Prix : Savoir parler d'argent.*
- Conclure : engager pour vendre plus et mieux.*
- Suivre : tenir ses engagements et analyser ses performances.*

ROUEN # LUNDI 08 JUIN 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Animation Pascal GALLIER - VAKOM

Repas 20,00 €

PRÉVENIR L'AGRESSIVITÉ DES CLIENTS

LUNDI 03 FÉVRIER 2020

LUNDI 08 JUIN 2020



Le commerce moderne est, parmi d'autres domaines d'activité basés sur de nombreux échanges humains, l'un des principaux révélateurs des conflits générés par le comportement hostile d'une clientèle de plus en plus agressive.

OBJECTIFS

Gérer le stress causé par la confrontation avec le public.

Savoir (ré) établir des relations positives, apaiser les conflits humains.

Se protéger face aux violences verbales.

Amener une issue sereine à chaque situation d'affrontement.

PROGRAMME

Apprendre le Dialogue Réparateur

Les sources de l'agressivité. Faire face au conflit relationnel. Repérer et analyser votre résistance face aux agressions verbales et votre propre tendance à l'agressivité. Identifier les causes réelles et les causes fictives de l'agressivité. La Communication Non Violente (CNV).

Utiliser le Dialogue Réparateur (CNV et PNL) pour mieux communiquer !

Se comporter face à une personne agressive ou violente. Désamorcer le conflit avant de franchir le seuil critique. Apaiser rapidement la relation conflictuelle. Décharger son stress pour mieux vivre l'après conflit. Canaliser ses émotions dans toutes situations. Mettre en place les conditions d'une prévention. Zoom sur la méthode DESC.

LE HAVRE # LUNDI 03 FÉVRIER 2020 # 9H00 - 17H00

ROUEN # LUNDI 08 JUIN 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Jean-Pierre MARRIGUES - SIRIA Consultants



RENFORCER SON AGILITÉ POUR FAIRE FACE AUX CHANGEMENTS

LUNDI 15 JUIN 2020

MONT SAINT AIGNAN #

FORÊT VERTE

Cette formation s'adresse à tout public exerçant dans un environnement en changement, dans un contexte instable ou en situation temporaire.

OBJECTIFS

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 cercle de parole dans un groupe. Check-list et boîtes à outils.

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. 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 ?

ROUEN # LUNDI 15 JUIN 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas

Prévoir pique-nique

Animation Pascal GALLIER - VAKOM

Lieu Mont Saint Aignan, Forêt Verte. RDV sur 2ème parking de la Bretèque.
Prévoir un sac à dos et vêtements nécessaires pour la mise en situation.

DÉVELOPPER SON INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

LUNDI 09 MARS 2020

Développer son intelligence émotionnelle, c'est se donner une compétence supplémentaire dans sa relation à soi et aux autres. Elle favorise des aptitudes de meilleure maîtrise de soi, de confiance accrue, de relations interpersonnelles plus efficaces et plus solides.

OBJECTIFS

Développer la conscience de ses émotions.

Mieux gérer ses émotions et les décoder.

Utiliser ses émotions au service de son intelligence, au service de la relation.

Développer son efficacité professionnelle.

PROGRAMME

Les différentes étapes du développement de l'intelligence émotionnelle.

L'exploration de nos propres émotions.

Les obstacles, les pièges, comment les lever.

Leur utilisation dans nos projets, nos relations.

Intelligence émotionnelle et relations professionnelles.

ROUEN # LUNDI 09 MARS 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Stéphane RUSÉ - Formation et Coaching



INFLUENCER SANS IMPOSER

des outils opérationnels
de management

LUNDI 27 AVRIL 2020

Trouver les bonnes attitudes managériales
adaptées au contexte et aux personnes
n'est pas toujours aisé.
Il s'agit aujourd'hui plus d'influencer
que d'imposer.

OBJECTIFS

Disposer d'outils opérationnels et concrets
pour faciliter son management.

Mieux se connaître et s'adapter aux situations,
à ses interlocuteurs.

Savoir influencer sans imposer.

Susciter la coopération.

Gagner en confiance et en performance
dans son management et ses projets.

PROGRAMME

Les règles du jeu.

Les préférences de climat relationnel.

Le cadre d'objectif.

L'affirmation de soi et les relations constructives.

Le cône des objectifs.

La valorisation.

La maturité relationnelle et délégation.

ROUEN # LUNDI 27 AVRIL 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Stéphane RUSÉ - Formation et Coaching

S'ORGANISER EFFICACEMENT POUR RÉUSSIR

LUNDI 16 MARS 2020



OBJECTIFS

Acquérir des méthodes d'organisation efficaces.

Gérer son temps de façon optimale.

Réguler sa charge mentale (quantité d'informations à traiter et à gérer).

Optimiser son utilisation des outils digitaux (courriels, agenda électronique, notifications électroniques, réseaux sociaux).

Comprendre l'importance de l'équilibre vie professionnelle / vie personnelle dans sa performance au travail.

Mettre en place une organisation permettant de se prémunir du burn-out (épuisement professionnel).

PROGRAMME

Planifier sa charge de travail

Organiser sa charge de travail et identifier ses priorités par la méthode de la matrice d'Eisenhower. Etablir une « to-do » liste réaliste et réalisable. Prendre conscience de ses « polluants ». Mettre en place des actions pour s'en préserver.

Reconnaître les signes de surcharge mentale et la réduire

Réguler le flux d'information à traiter dans une journée. Apprendre à déléguer de manière efficace et sécurisante. Prendre conscience de l'impact de la connexion digitale. Utiliser les outils digitaux à bon escient et au bon moment.

Équilibrer vie professionnelle et vie personnelle

Trouver son propre équilibre vie pour plus de bien-être au travail. Découvrir l'importance des temps de ressourcement pour se recharger en énergie. Sautonner des temps de déconnexion pour encore plus de performance.

ROUEN # LUNDI 16 MARS 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Virginie YBERT - Coach professionnelle certifiée



LA PRÉVOYANCE DU TRAVAILLEUR INDÉPENDANT

LUNDI 30 MARS 2020

LUNDI 18 MAI 2020

ACCESSIBLE À TOUT TRAVAILLEUR
INDÉPENDANT QUI SOUHAITE
VALIDER LES CHOIX QU'IL A DÉJÀ FAITS,
ACTUALISER SES CONNAISSANCES
OU DÉCOUVRIR UN CHAMP
NOUVEAU DE RÉFLEXION.

**Vous souhaitez valider vos choix,
actualiser vos connaissances ou
découvrir un champ nouveau
de réflexion. Êtes-vous réellement
assuré comme vous l'imaginez ?**

OBJECTIFS

Comprendre comment fonctionne
la protection sociale des indépendants.
S'assurer de la cohérence des garanties
complémentaires mises en place par
rapport aux objectifs du travailleur
non salarié.

PROGRAMME

*Définition du champ de la protection sociale
et des risques assurables*

Maladie, décès, retraite et chômage.

Fonctionnement des régimes obligatoires

Différences selon les régimes.

Garanties complémentaires et contrats

*Définir les notions de compétences, potentiels, talents
et ressources. Les points à valider.*

Les garanties retraite et chômage

Rappel du fonctionnement des régimes existants.

*Le nouveau plan épargne retraite
et la future réforme*

*Sort des contrats existants, stratégie de retraite et
fiscalité de fin d'année.*

ROUEN # LUNDI 30 MARS 2020 # 9H00 - 17H00

LE HAVRE # LUNDI 18 MAI 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Pascale COIN - ADSTRAT



LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

LUNDI 27 JANVIER 2020

Animations, réunions, présentations
devant un auditoire...

Comment se préparer pour prendre
la parole ?

OBJECTIFS

Améliorer sa communication en travaillant
sur sa prise de parole et l'impact.

Gagner en dextérité pour convaincre.

Savoir gérer son stress et son trac.

PROGRAMME

Se préparer efficacement à la prise de parole

Les principes de base de la communication. Connaître et apprendre à maîtriser sa voix et son mental. Les 3 phases d'une prise de parole. Savoir gérer son stress et se détendre en milieu professionnel. Développer sa bienveillance envers soi et autrui.

*Maîtriser sa communication
verbale et non verbale*

Les éléments clés d'une communication verbale réussie. La communication non verbale. Valoriser et rythmer son discours pour renforcer son impact. Harmoniser la communication verbale et les mouvements du corps.

*Structurer ses messages et préparer
son intervention*

Se donner un objectif clair et précis. Gérer son temps de parole. Intégrer des supports visuels dans sa présentation. Maintenir son intervention captivante du début jusqu'à la fin.

*Capter son auditoire en
délivrant un message percutant*

Identifier ses interlocuteurs pour mieux les aborder. Donner son image positive dès la première prise de parole. S'affirmer en tant que communicant, garder le contrôle. Créer du dynamisme.

Gérer les imprévus et les interactions difficiles

Anticiper les questions de son auditoire. Traiter efficacement l'opposition pour obtenir l'adhésion. Être à l'écoute. Garder la maîtrise de soi dans une situation de blocage.

ROUEN # LUNDI 27 JANVIER 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Cauton obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Emmanuel DELAITE - Consultant formateur en communication



RAFFINEMENT DE L'ART FLORAL JAPONAIS DANS VOTRE ESPACE DE VENTE

LUNDI 02 MARS 2020

Utiliser comme
objet de décoration
dans vos espaces d'accueil,
espaces de vente, hôtels,
restaurants, ou pour
décorer une vitrine.

OBJECTIFS

Embellir un accueil professionnel avec
une composition élégante et atypique.

Découvrir les techniques de base
de l'art floral japonais et son originalité.

Acquérir les pratiques pour réaliser
des créations florales japonaises.

Développer ou redévelopper
sa créativité et sensibilité esthétique.

PROGRAMME

Présentation de la technique.

Découverte des types de fleurs atypiques choisies.

L'harmonie des couleurs.

*Le choix des contenants, disposition particulière
des fleurs.*

*Le tryptique de base technique (asymétrie
profondeur espace).*

La représentation dans l'environnement.

Appropriation de la matière et des outils.

Appropriation des sens.

Travaux pratiques individuels et transfert de savoirs.

*Echanges d'expériences interactifs sur les
compositions florales.*

**Venez-vous initier et créer
2 compositions florales.**



ROUEN # LUNDI 02 MARS 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Sarah THOMAS - Décoratrice florale japonaise



LE TÉLÉPHONE, OUTIL DE PROSPECTION ET DE RELANCE

LUNDI 22 JUIN 2020

Une entreprise qui ne prospecte pas...
prend le risque de rencontrer de sérieuses
difficultés à terme !

La corrosion naturelle de la clientèle dans
un environnement économique difficile,
nécessite d'anticiper et relever le défi
en permanence ...

OBJECTIFS

Etre capable de faire de la qualification
préalable de fichier.

Prospecter pour la conquête de nouveaux
clients soit en prise de RV soit en détection
de projets.

Relancer ses devis.

PROGRAMME

Prise de Rendez-vous

*Quelle méthode ? Qualification préalable ou prospection
directe. Enquête : Présentation d'un outil pour qualifier
préalablement son fichier. Prospection pour prise de
rendez-vous. Comprendre et traiter les objections.*

Détection de projet

*La prise de contact. La phrase d'accroche. La découverte :
adopter les méthodes d'écoute active et de questionne-
ment propices à l'échange. La validation des besoins.
Conduire efficacement et obtenir l'implication pour l'avenir.*

Relance des devis

*Processus de relance : préparer les outils pour un meilleur
suivi des devis. Méthodes de relance. La négociation.
L'engagement : prendre des accords et capitaliser.*

ROUEN # LUNDI 22 JUIN 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Jean-Marc DESCHAMPS - BD CONSEIL



AMÉLIORER LA TRÉSORERIE DE VOTRE ENTREPRISE

MARDI 24 MARS 2020

La trésorerie reste
le thème central et névralgique
de toutes les entreprises.

OBJECTIFS

Gérer sagement votre trésorerie.
Eviter d'être victime d'une situation
préoccupante.

PROGRAMME

*Eviter les « pièges » qui dégradent la trésorerie.
Connaître les astuces concrètes pour
augmenter sa trésorerie à court terme.
Bien gérer ses clients et ses fournisseurs.
Financer ses investissements.
Quelques recommandations pour suivre
votre trésorerie au quotidien.
Trouver une solution adaptée à des difficultés
de trésorerie.*

ROUEN # MARDI 24 MARS 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Michèle DAHAN - Formatrice en gestion des entreprises

ÉTABLIR DES FACTURES IRRÉPROCHABLES

LUNDI 23 MARS 2020

Nouveau

Assurez-vous que vos factures
sont établies en bonne et due forme.
Pour mieux profiter de cette formation,
apporter un ou plusieurs modèles de
vos factures.

OBJECTIFS

Comprendre les mentions obligatoires.

Tenir compte des évolutions récentes
en matière juridique.

PROGRAMME

Que doit contenir à minima une facture ?

Quand et comment facturer ?

Facture rectificative, avoir, acompte,

Combien de temps faut-il conserver

ses documents et sous quel mode ?

Facture électronique ou papier ?

*A quels risques vous exposez-vous en cas
d'inexactitude ?*

*Quelles sont les différentes solutions de
recouvrement peu coûteuses de vos factures
avant le contentieux ?*

ROUEN # LUNDI 23 MARS 2020 # 9H00 - 12H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Animation Michèle DAHAN - Formatrice en gestion des entreprises

ÉTABLIR UN DEVIS PROTECTEUR

LUNDI 23 MARS 2020

Nouveau

Une bonne gestion du poste client
passe d'abord par l'établissement
d'un devis clair.
Pour mieux profiter de cette formation,
apporter un ou plusieurs modèles de
vos devis.

OBJECTIFS

Etablir un devis clair, complet et descriptif.

Etablir des devis conformément à la législation
en vigueur et qu'ils comprennent toutes les
mentions supplémentaires nécessaires à
votre protection juridique.

PROGRAMME

*Quelles sont les mentions obligatoires
à faire figurer sur un devis ?*

*Quelles sont les mentions supplémentaires
conseillées qui vous protègent ?*

Les mentions spéciales pour le bâtiment

*Combien de temps faut-il conserver ces
documents commerciaux et sous quelle
forme ?*

ROUEN # LUNDI 23 MARS 2020 # 14H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Animation Michèle DAHAN - Formatrice en gestion des entreprises

Nouveau

COMPRENDRE ET RÉDIGER LE DUERP

Document Unique d'Evaluation
des Risques Professionnels

LUNDIS 04 MAI & 15 JUIN 2020

2 MATINÉES

PREMIÈRE SÉANCE :
MISE EN ROUTE DE LA RÉDACTION
DES DUER DES PARTICIPANTS

DEUXIÈME SÉANCE :
PRÉSENTATION DES ÉVALUATIONS
ET DES DUERP DES PARTICIPANTS,
CORRECTIONS PAR LE FORMATEUR
ET COMPLÉMENTS

Ce document a pour objectif de prévenir les accidents du travail et les maladies professionnelles en identifiant les risques et en proposant un plan d'actions de prévention.

OBJECTIFS

Dispenser les éléments théoriques pour débiter l'Evaluation des risques Professionnels.

Mettre en pratique (dans le cadre de la formation et dans son entreprise).

Accompagner les participants dans le début de la rédaction de leur DUERP.

Article L4121-1 : Obligations générales de l'employeur en matière de prévention : l'employeur prend les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé physique et mentale des salariés.

Article L4121-3 : Obligation de l'employeur d'évaluer les risques pour la santé et la sécurité des travailleurs.

Article R4121-1 : obligation de transcrire cette évaluation dans un Document Unique : le DUERP.

PROGRAMME

Evaluation des Risques Professionnels (EvrP) et son résultat le Document Unique (DUERP) :

Rappel du contexte législatif et des sanctions en cas de manquement. Pourquoi un Document Unique d'Evaluation des Risques ? Comment réaliser concrètement l'évaluation dans une petite structure ? Les principales rubriques du DUER (une trame sera fournie aux participants), Recensement et cotation des risques. Quand et comment mettre à jour ce document ?

ROUEN # LUNDIS 04 MAI & 15 JUIN 2020 # 9H00 - 12H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Animation Cédric LEBORGNE - H3D

LES OBLIGATIONS COMPTABLES, JURIDIQUES & FISCALES DE MON ENTREPRISE

LUNDI 10 FÉVRIER 2020

LUNDI 09 MARS 2020

LUNDI 27 AVRIL 2020

LUNDI 15 JUIN 2020

4 JOURS

Quelque soit votre statut, vous devez choisir un régime juridique, social et fiscal, tenir une comptabilité, piloter votre entreprise et éventuellement gérer du personnel.

OBJECTIFS

Offrir une vision globale et un socle de connaissance de base permettant d'appréhender au mieux les enjeux juridiques, comptables, fiscaux et sociaux de la gestion d'une entreprise et la piloter.

PROGRAMME

Juridique

Présentation des différentes formes juridiques. Comparaisons des différents régimes sociaux. Choisir ses options fiscales.

Comptabilité

Obligations comptables légales et pilotage de mon entreprise. Lire un bilan, un compte de résultat. Le besoin en fonds de roulement. Les indicateurs à utiliser pour piloter mon entreprise.

Fiscale

Les obligations fiscales. La TVA et ses mécanismes. Les autres taxes. La détermination du résultat fiscal. Réductions et crédit d'impôt. Impôt sur les revenus et impôts sur les sociétés.

Sociale

La gestion du personnel. Déclaration d'embauche et contrat de travail. Registres, affichages obligatoires et CSE. Bulletin de paie et cotisations sociales. Primes, avantages en nature, indemnités, remboursement de frais professionnels... Congés payés. La DSN et les organismes collecteurs des cotisations sociales. La rupture du contrat de travail.

ROUEN # LUNDIS 10 FÉVRIER, 09 MARS, 27 AVRIL, 15 JUIN 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Animation Jean-Baptiste BOITEL - Expert-comptable



Nouveau

PHARMACIENS VENTE CONSEIL EN MÉDECINE NATURELLE

LUNDI 03 FÉVRIER 2020

Aujourd'hui, la tendance est de se tourner vers une médecine naturelle. Dite douce, elle permet de traiter des maux dus à un rythme de vie effréné.

OBJECTIFS

Maitriser les étapes de la vente-conseil et les règles d'une communication efficace et éthique.

Mieux connaître les pathologies de la sphère ORL afin de pouvoir proposer un conseil complet et adapté.

Savoir identifier les symptômes pour adapter le traitement et justifier des conseils associés.

Adapter et personnaliser son conseil aux attentes du patient.

Être à l'aise dans sa communication et son conseil grâce à des mises en pratique.

PROGRAMME

Communication au comptoir

Savoir découvrir les besoins par le questionnaire. Justifier du choix du traitement. Construire le conseil.

Les pathologies

Pour chacune des pathologies étudiées

États grippaux, Rhumes et rhinopharyngites, Sinusites, Toux, les Maux de gorge, Ōtites ou otalgies :

Rappels des physiopathologies. Évaluation des symptômes. Les limites du conseil (quand orienter vers le médecin). Les traitements à proposer (Homéopathie, phytothérapie, homéopathie, micro-nutrition). Les conseils hygiéno-diététiques.

Mises en situation et cas pratique.

Le + de cette formation conseil : Réalisée grâce à l'homéopathie, la phytothérapie, l'aromathérapie, la micro-nutrition.

ROUEN # LUNDI 03 FÉVRIER 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents pharmaciens titulaires et assistants, préparateurs diplômés

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation PRAXIPHARM - Pharmacien expert en conseil à l'officine

IMMOBILIER LE BAIL DE LOCATION MEUBLÉES

MARDI 02 JUIN 2020

Nouveau

Vous êtes propriétaire
d'un bien immobilier
que vous souhaitez
loué meublé ?
Une journée pour connaître
toutes les règles et la loi Alur.

OBJECTIFS

Définition de la location.
Les apports de la loi Alur.

PROGRAMME

Les caractéristiques du logement en location meublée

L'état du logement loué. La surface du logement. Mobilier
Obligatoire : (Loi et réglementation - Meubles minimum -
Inventaire - Acquisition des biens mobiliers).

Le loyer

Le loyer. Augmentation du loyer. Les charges locatives.

La fin du bail

Résiliation du bail. Le congé.

Dépôt de garantie

Montant. Les Modalités légales de restitution.

Les autres régimes de la location meublée

Le logement étudiant. Location meublée (pas résidence
principale du locataire - moins de 8 mois dans l'année).
La location meublée de tourisme ou location saisonnière.

Fiscalité de la location meublée.

ROUEN # MARDI 02 JUIN 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Christine LIOT - Notaire



OUVRIR DES GITES, MEUBLÉS DE TOURISME OU DES CHAMBRES D'HÔTES

Les points clés à connaître

LUNDI 02 MARS 2020

Les grandes étapes pour créer
votre gîte et accueillir
vos prochain vacanciers.

OBJECTIFS

Découvrir la réglementation.

Démarches et outils pour permettre
de valider les points clés d'un projet
d'ouverture de gîte, de meublé de
tourisme ou de chambres d'hôtes.

PROGRAMME

Le projet et ses points clés

Le cadre légal

Les gîtes et les meublés de tourisme : définition,

*classement. Les chambres d'hôtes et la table d'hôtes.
Les règles à connaître avant de se lancer. L'encadrement
de la location saisonnière. L'urbanisme : documents et
autorisations d'urbanisme, assainissement. Les normes
ERP/Habitation : incendie, accessibilité, exemptions.
La table d'hôtes et les licences boissons. Les piscines et
les bains à remous.*

Les assurances.

Les choix et les démarches à effectuer.

Les choix juridiques et fiscaux

*Les statuts juridiques. Les cotisations sociales et les droits
associés. Les régimes fiscaux : régime micro, bénéfice réel.
La TVA : exonération, assujettissement, franchise en base,
taux en vigueur. Les autres taxes et redevances.
Les obligations fiscales liées aux différents régimes.*

La commercialisation et la promotion

*L'étude de marché. Le positionnement. Les prix. Les actions
traditionnelles. Les actions sur internet : site, réservation en
ligne, centrales de réservation ...*

ROUEN # LUNDI 02 MARS 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Charles LECOINTE - Accueillir Magazine

GOOGLE MY BUSINESS

LUNDI 04 MAI 2020

Pré-requis

AVOIR UNE UTILISATION
TRÈS RÉGULIÈRE D'INTERNET.
POSSÉDER UN ORDINATEUR PORTABLE
(PC OU MAC) ÉQUIPÉ WIFI.
AVOIR CRÉÉ ET VALIDÉ SA FICHE
GOOGLE BUSINESS PAR AVANCE

Sachez vous démarquer grâce
à une présentation originale et attractive.
Cet outil vous permettra d'attirer
de nouveaux clients en permettant
à ceux-ci de vous trouver très facilement.

OBJECTIFS

Apprendre les bases pour une
utilisation efficace.
Connaître l'interface d'utilisation.
Mesurer ses fonctionnalités et
la lecture des indicateurs clés.



PROGRAMME

L'usage professionnel de Google My Business.

Présentation de l'interface.

Optimiser sa fiche My Business.

*Définir vos objectifs en termes de visibilité
et retours.*

*Rédiger une publication, une promotion,
une information.*

*Faire des croisements My Business
avec son site internet.*

Obtenir des avis et y répondre.

*Quels contenus, avis ou promotions ont un
réel impact sur vos prospects ou collaborateurs*

ROUEN # LUNDI 04 MAI 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Animation Jean-Baptiste LEROY - Webmaster



LINKEDIN MODE D'EMPLOI

LUNDI 09 MARS 2020

Pré-requis

AVOIR UNCOMPTE
SUR LE RÉSEAU SOCIAL
LINKEDIN

Et si vous appreniez à vous servir des réseaux sociaux ? En maîtrisant l'ensemble des techniques et fonctionnalités vous pourrez développer une communication numérique B to B et optimiser votre communication.

OBJECTIFS

Appréhender les fonctionnalités de ce réseau social professionnel.

Concevoir son identité numérique professionnelle.

Développer son réseau de contacts.

Gérer efficacement ses paramètres de confidentialités.



PROGRAMME

Usages et objectifs du réseau social.

Axes de différenciations par rapport aux autres réseaux et médias sociaux.

Créer son environnement digital professionnel

Construire son identité numérique. Définir ses objectifs, sa cible, ses messages et ses sujets de communication. Concevoir son profil. Demandes de contact et messages privés. Comprendre l'importance des communautés privées ou publics. Prendre la parole et commenter les publications.

Fonctionnalités et paramètres.

ROUEN # LUNDI 09 MARS 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Animation Clara EPIPHANE - VAKOM

ACCÉLERER SA DÉMARCHE COMMERCIALE AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX

LUNDI 06 AVRIL 2020

Pré-requis

AVOIR UN COMPTE
SUR LE RÉSEAU SOCIAL LINKEDIN
ET UTILISER LE RÉSEAU SOCIAL
DE FAÇON RÉGULIÈRE

Réaliser une démarche commerciale dans l'objectif de développer un portefeuille clients : dirigeants, commerciaux, assistantes commerciales, directeurs commerciaux ...

OBJECTIFS

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

Utiliser LinkedIn comme levier de performance commerciale. Développer son réseau efficacement. Transformer son réseau virtuel en prospect. Identifier sa cible et les moyens de communication. Renforcer son profil pour susciter l'intérêt.



PROGRAMME

Usages et objectifs des réseaux sociaux dans une démarche commerciale.

Professionaliser sa démarche

Professionaliser sa carte d'identité numérique dans un objectif commercial. 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.

ROUEN # LUNDI 06 AVRIL 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Animation Clara EPIPHANE - VAKOM

CRÉER SA PAGE LINKEDIN ET L'ANIMER AU QUOTIDIEN

LUNDI 11 MAI 2020

Pré-requis

AVOIR UN COMPTE
SUR LE RÉSEAU SOCIAL LINKEDIN
ET UTILISER LE RÉSEAU SOCIAL
DE FAÇON RÉGULIÈRE

Développer la notoriété
de son entreprise sur linkedin
et animer sa communauté.



OBJECTIFS

Acquérir la connaissance et les techniques
nécessaires pour développer l'image
de sa société.

*Objectifs des différents réseaux et médias sociaux
dans un cadre BtoB et BtoC. Créer l'identité de sa
société sur le réseau social LinkedIn. Utiliser LinkedIn
comme levier de développement de votre réputation.
Construire votre stratégie éditoriale en fonction des
objectifs. Animer son réseau. Renforcer l'image de
sa société au travers de sa propre identité.*

PROGRAMME

*L'environnement professionnel et ses possibilités
Découverte de l'environnement professionnel permettant
de développer image et notoriété. Objectifs et fonctionnalités
des réseaux sociaux pour en évaluer la pertinence.*

*Construire son identité entreprise
Créer sa page entreprise (sur LinkedIn). Animer sa
communauté en construisant une stratégie éditoriale
adaptée.*

*Renforcer l'image de sa société au travers
de son propre profil
Développer son identité et son réseau.*

*Exploiter son réseau pour augmenter la portée
de ses actions.*

ROUEN # LUNDI 11 MAI 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Animation Clara EPIPHANE - VAKOM

COMMENT ÉVITER LES PIÈGES D'INTERNET ?

JEUDI 11 JUIN 2020



Que vous vous serviez d'Internet
pour acheter, vendre, télécharger
ou communiquer,
un arnaqueur se cache peut être
derrière votre interlocuteur.
Quels sont les signes qui ne
trompent pas ?

OBJECTIFS

Découvrir les mécanismes astucieux
utilisés par les arnaqueurs d'Internet.

Une fois expliqués, vous ne pourrez
plus vous faire piéger.

PROGRAMME

Etat des lieux en France et dans le Monde.

*Les principales techniques utilisées pour
vous arnaquer.*

Les bons réflexes en cas d'arnaque.

ROUEN # JEUDI 11 JUIN 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Denis JACOPINI - Expert informatique & diplômé en cybercriminalité

DÉVELOPPER LA VIDÉO SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

LUNDI 06 AVRIL 2020

Pré-requis

ÊTRE FAMILIARISÉ
AVEC L'UTILISATION D'INTERNET,
CONNAÎTRE LES PRINCIPAUX
RÉSEAUX SOCIAUX ET SAVOIR
EFFECTUER UNE RECHERCHE

Faire un film avec votre smartphone,
une vidéo que vous pouvez ensuite
utiliser et intégrer dans votre
communication digitale.

OBJECTIFS

Filmer des séquences vidéo en reportage.

Réaliser un montage sur smartphone
ou tablette (iPhone ou Android).

Ajouter des titres/textes/habillages
sur les vidéos.

Mettre en ligne les vidéos sur le web
ou les réseaux sociaux.



PROGRAMME

Les Logiciels

Présentation du fonctionnement de Filmic pro,
Pro camera et cinema FV 5. La check-list du matériel
nécessaire. Les applis intégrées et les applis externes.
Comment faire son choix. Introduction aux techniques
photos et vidéo. Configurer son smartphone / tablette.

Le langage de l'image.

Techniques de tournage. Le cadrage.

Le découpage spatial.

La préparation (essentielle).

Le montage vidéo

Kinemaster et de Videoleap. Montage.
Montage multi cam. Enregistrement voix off. Ajout de texte.
Publication de la vidéo et partage. Les nouveaux formats
adaptés au web et aux réseaux sociaux. Monter un reportage
vidéo de 1 à 2 minutes avec les plans tournés. Le format carré.
Propriété intellectuelle et droit à l'image.

ROUEN # LUNDI 06 AVRIL 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Repas 20,00 €

Animation Bernard MARTINEZ

CRÉER VOS VISUELS AVEC CANVA

LUNDI 10 FÉVRIER 2020

Pré-requis

UTILISER
L'INFORMATIQUE

CANVA est un outil offrant de nombreuses possibilités pour créer des visuels originaux, personnalisés et percutants.
Concevoir facilement des visuels pour son activité quand on est non graphiste.

OBJECTIFS

- Repérer les fonctionnalités de Canva.
- Créer rapidement des visuels.
- Personnaliser les modèles.
- Utiliser les différents formats.
- Sauvegarder et publier/imprimer.



PROGRAMME

Définir ses objectifs de communication et sa charte graphique
Quels sont vos objectifs de communication ? Charte graphique, style : couleur et typo, à quoi ça sert ?

Découvrir Canva

Fonctionnalités de Canva. Choix du support et du modèle, d'une zone de texte, du fond. Publication et diffusion.

Atelier pratique

Création de visuels pour les réseaux sociaux : posts, couverture... Création de visuels pour vos slides ou emailing. Créer un flyer d'invitation.

Astuces.

Venez avec votre projet, bon cadeau, menu, flyer, publication réseaux sociaux ... et repartez avec votre création !

ROUEN # LUNDI 10 FÉVRIER 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Animation Linda LOCHARD - Experte Marketing Digital

COMMUNIQUER SUR LE WEB AVEC UN BUDGET MAÎTRISÉ

LUNDI 25 MAI 2020

Pré-requis

AVOIR UNE UTILISATION
TRÈS RÉGULIÈRE D'INTERNET.
POSSÉDER UN ORDINATEUR PORTABLE
(PC OU MAC) ÉQUIPÉ WIFI.
AVOIR ACCÈS À
GOOGLE ANALYTICS

Il existe des outils, et des astuces
pour vous permettre de travailler
la communication de votre entreprise,
sans y consacrer un budget
trop important.

OBJECTIFS

Comment faire pour se faire connaître sans trop
dépenser ?

Avoir une communication professionnelle et impactante.

Découvrez des outils vous permettant de communiquer
efficacement sans un investissement conséquent.

Apprendre les bonnes pratiques pour communiquer
efficacement.

Montez en compétence grâce à de nouveaux outils.



PROGRAMME

*Développer votre notoriété et votre présence
digitale avec votre fiche Google My Business.*

Créer une communauté sur les réseaux sociaux.

*Se concentrer sur un ou deux réseaux sociaux
pour communiquer.*

Les banques de photos gratuites et libres de droit.

Retouche de photos et création de visuels.

*Utiliser les plateformes gratuites pour votre
newsletter.*

*Découvrir le fonctionnement d'un outil et les
grands principes d'une newsletter.*

ROUEN # LUNDI 25 MAI 2020 # 9H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix Caution obligatoire de 30 €. Retournée après la formation

Animation Jean-Baptiste LEROY - Webmaster



A domicile !

FORMATIONS WEBINAIRE

ROUEN # 2020 #

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.

Une sélection de SPEED LEARNING & WEBINAIRES vous sera de nouveau proposée 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 dans ces formats courts.

À DOMICILE # 2020 #

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables
Animation E-CONSULT



CLUB DE CONVERSATION ANGLAISE

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

OBJECTIF

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

ROUEN # 6 SÉANCES # 09H30 - 12H00
LUNDIS 20 JANVIER, 10 FÉVRIER, 09 MARS,
06 AVRIL, 11 MAI & 15 JUIN 2020

PROGRAMME

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

*Séances collectives régulières de 2h30 :
La formation en face à face est efficace pour progresser à l'oral et échanger sur des sujets souhaités par les stagiaires.*

*Pré-requis :
Connaître les bases de la langue anglaise*

ROUEN # 6 SÉANCES EN 2020 # 9H30 - 12H00

LUNDIS 20/01 - 10/02 - 09/03 - 06/04 - 11/05 - 15/06

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix 80 €. Obligatoire à l'inscription

Animation Tricia BOYER - Formatrice américaine du CEPPIIC



SPEED LEARNING

**Ce qu'il faut savoir
et ce qu'il faut faire.**

Conférence en format court
pour tout appréhender rapidement
sur des sujets d'actualités.

RÈGLEMENTATION & RÉDACTION D'UN TESTAMENT

Nouveau

LE HAVRE # LUNDI 10 FÉVRIER 2020
ROUEN # LUNDI 25 MAI 2020

OBJECTIFS

Présenter les différentes formes de testament.
Maîtriser les conditions de validité.
Les modalités d'application.
Prévenir les difficultés pratiques liées
à leur rédaction.

PROGRAMME

*La rédaction d'un testament
Les conditions de forme. Les conditions de fond.*

*La mise en œuvre d'un testament
Preamble : formalisme au décès. Le contenu d'un
testament. Dispositions extra-patrimoniales. Dispositions
patrimoniales. Protection du partenaire pacsé/conjoint.
Hypothèse de familles recomposées. La liberté de
disposer : Différents legs : legs universel, legs à titre
universel, legs à titre particulier. Notion de réserve
héréditaire. Les difficultés d'interprétation.*

LE HAVRE # LUNDI 10 FÉVRIER 2020 # 14H00 - 17H00

ROUEN # LUNDI 25 MAI 2020 # 14H00 - 17H00

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution de 30 €. Retournée après la formation

Animation Caroline BAISSAS - Notaire



SPEED LEARNING

**Ce qu'il faut savoir
et ce qu'il faut faire.**

Conférence en format court
pour tout appréhender rapidement
sur des sujets d'actualités.

SENSIBILISATION À LA MANIPULATION D'UN DÉFIBRILATEUR

Nouveau

ROUEN # LUNDI 30 MARS 2020
LE HAVRE # LUNDI 06 AVRIL 2020

OBJECTIFS

Sensibiliser et permettre au plus grand nombre de citoyens de devenir le premier maillon de la chaîne des secours.

Préserver l'intégrité physique d'une victime en attendant les secours organisés.

PROGRAMME

Assurer la sécurité de soi-même, de la victime ou de toute autre personne et transmettre au service de secours d'urgence, les informations nécessaires à son intervention.

Réagir face à une hémorragie externe et installer la victime dans une position d'attente adaptée.

Réagir face à une victime en arrêt cardiaque et utiliser un défibrillateur automatisé externe.

ROUEN # LUNDI 30 MARS 2020 # 9H00 - 12H30

LE HAVRE # LUNDI 06 AVRIL 2020 # 9H00 - 12H30

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution de 30 €. Retournée après la formation

Animation UDP 76 - Union Départementale des Premiers Secours



CONSOMMER LOCAL

Nouveau

ROUEN # LUNDI 11 MAI 2020

L'avantage des circuits courts

Dans un souci de préserver l'environnement et de mettre en valeur les ressources de notre territoire normand, il devient judicieux de nous intéresser aux circuits courts et de proximité.

OBJECTIF

- Sensibiliser au sujet environnemental.
- Faire des économies.
- Envisager de nouvelles habitudes alimentaires et d'achats.
- Choisir astucieusement son lieu d'achats.

PROGRAMME

*C'est quoi un circuit court, de proximité ?
Définition et chiffres clés en Normandie.*

*Les avantages écologiques
Pollution et ressources naturelles.*

*Les avantages économiques
Réduire son budget et faire travailler son voisin.*

*Qu'y aura-t-il dans mon assiette ?
Choix et tendances alimentaires.*

*Les acteurs locaux
Qui sont-ils et où se trouvent-ils sur mon territoire ?*

ROUEN # LUNDI 11 MAI 2020 # 9H30 - 12H30

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution de 30 €. Retournée après la formation

Animation Sarah DELAHAYES-INGÉ

Dédiée à la nutritionniste



ADOPTER UNE ATTITUDE ÉCO-RESPONSABLE

Nouveau

ROUEN # LUNDI 03 FÉVRIER 2020

OBJECTIFS

Intégrer une démarche écologique équilibrée.

Limiter les gaspillages.

Utiliser des moyens, des outils, des fournitures moins polluants.

PROGRAMME

Les éco-gestes informatiques

Comment bien choisir son matériel ? Changer ses habitudes sur Internet pour une utilisation plus sûre et responsable. Utilisation

des courriers électroniques, importance de l'archivage pour la conservation. Quand et comment stocker sur les nuagiques (cloud) ? Partager des données plus simplement. Imprimer écologiquement et faire des économies. Stocker ses données importantes sans consommer. Changer ses pratiques dans le cadre du travail, consommation électrique, recyclage, économies possibles ?

Etre éco-responsable ne s'arrête pas au lieu de travail. Quels changements de consommation changer dans sa vie quotidienne ? Economiser les ressources naturelles. Les éléments énergivores à éviter ou limiter. Avoir un air sain chez soi. Se déplacer en limitant son empreinte carbone.

Les grands principes de l'économie circulaire et du recyclage.

Les normes et labels.

ROUEN # LUNDI 03 FÉVRIER 2020 # 9H00 - 12H30

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution de 30 €. Retournée après la formation

Animation Pascal CAMBERLAIN

PROGRESS FORMATION



CO-DÉVELOPPEMENT À PLUSIEURS, ON VA PLUS LOIN

Nouveau

ROUEN # LUNDIS 27 AVRIL & 22 JUIN 2020

OBJECTIFS

- Prendre un temps de réflexion.
- Apprendre à aider et à être aidé.
- Envisager une problématique ou un questionnement selon plusieurs points de vue.
- Prendre conscience que les autres font face aux mêmes défis et obstacles.
- Bénéficier de l'expertise ou de l'avis d'autrui.
- Comprendre la force du groupe.
- Définir un plan d'action.

PROGRAMME

- Approche originale en groupe de 5 à 10 participants et un coach externe.*
- Un temps prédéterminé dédié à chacun des participants.*
- Méthode définie et cadrée par un coach.*
- Exprimer les problématiques, projets ou préoccupations.*
- Prendre du recul et regarder l'avenir afin d'identifier des plans d'action concrets et directement applicables à leur situation.*
- Développer leur agilité de pensée comme d'action.*
- Recevoir les feedbacks et idées de ses pairs et exprimer son plan d'action.*

ROUEN # LUNDIS 27 AVRIL & 22 JUIN 2020 # 14H00 - 17H30

Public Adhérents, conjoints et salariés

Prix Caution de 30 €. Retournée après la formation

Animation Olivier BRIARD

Coach en développement personnel

ÉCOLE DU VIN DU CGANO



VIN, PAIN & FROMAGE

Nouveau

ROUEN # VENDREDI 13 MARS 2020

Le triptyque miraculeux de notre France gastronomique s'offrira à vous le vendredi 13 mars 2020 au cœur de notre Ecole du Vin CGA Nord Ouest.

Non content de découvrir à cette occasion, une nouvelle sélection exceptionnelle de flacons de toutes les couleurs et de toutes origines, concoctée par Frédéric Emerald des Caves Pierre Noble, vous y rencontrerez aussi deux immenses talents

des Métiers de Bouche de notre région, qui seront exceptionnellement réunis ce soir là pour vous permettre de redécouvrir le plaisir du pain de qualité et celui des fromages d'exception de notre pays.

Daniel BOURGEOIS

Une force de la nature, avec un cœur gros comme ça ! Affineur de produits d'exception tout autant qu'Affineur d'amitié, Daniel est au chevet de ses fromages depuis près de 25 ans maintenant.

Installé sous les halles couvertes de la Place du Vieux Marché depuis 2010, il pratique l'excellence dans la sélection avisée de ses fromages au service de clients exigeants, ce qui lui a valu en 2017 d'être le lauréat du Prix STARS ET METIERS de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.

Christophe CRESSANT

Après avoir enseigné au sein du prestigieux Institut National de la Boulangerie Pâtisserie INBP à Rouen pendant de nombreuses années, il obtient le titre de Meilleur Ouvrier de France en 2000.

10 ans après son titre de M.O.F., Christophe Cressant, Artisan Boulanger Pâtissier, fonde en 2010, l'enseigne « MA BOULANGERIE ».

Aujourd'hui, il compte 2 boutiques à Rouen : 44 rue Armand Carrel et place du Vieux Marché.

ROUEN # VENDREDI 13 MARS 2020 # 19H30 - 21H30

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix 30,00 € la soirée

Animation Caves PIERRE NOBLE & Frédérick Hubin

ÉCOLE DU VIN DU CGANO



BLIND TEST AU COEUR DES CAVES

Nouveau

ROUEN # JEUDI 18 JUIN 2020

Quelques notes de musique et le jeu débute... Chacun y va de sa proposition et le premier qui reconnaît la chanson a gagné... Nous avons tous participé à ce type de soirée, qui mélange souvent éclats de rire et nostalgie.

Le 18 juin prochain, vous pourrez vous aussi titiller votre mémoire olfactive et gustative en participant au grand Blind Test de l'Ecole du Vin CGA Nord Ouest.

A l'aveugle, vous devrez tenter de reconnaître les cépages, les terroirs et les années de grands crus ou de simples cuvées.

Venez vous amuser ! Le jeu en vaut la bouteille !

ROUEN # JEUDI 18 JUIN 2020 # 19H30 - 21H30

Public Adhérents, conjoints, salariés et cabinet d'experts-comptables

Prix 30,00 € la soirée

Animation Caves PIERRE NOBLE & Frédéric Hubin

DIMANCHE 03 AU SAMEDI 09 MAI 2020

CHYPRE

SÉMINAIRE RÉSIDENTIEL 2020
RÉUSSIR LA TRANSMISSION DE VOTRE ENTREPRISE

1.692,00 €*

7 JOURS TOUT COMPRIS
VOL, HÉBERGEMENT, PENSION COMPLÈTE,
FORMATION & EXCURSIONS

FORMATION ANIMÉE PAR

JEAN PIERRE CORLAIX - TRANSMISSION JURIDIQUE, FISCALE ET SOCIALE
& FRÉDÉRIK HUBIN - APPROCHE PSYCHOLOGIQUE ET COMPORTEMENTALE

HÉBERGEMENT

HÔTEL MEDITERRANEAN BEACH 4* À LIMASSOL
CHAMBRE DELUXE & EN PENSION COMPLÈTE.

ACTIVITÉS

PISCINE, SAUNA, SPA, SPORTS NAUTIQUES & PLONGÉE
EXCURSIONS KOURION, LIMASSOL, NICOSIE, PAPHOS, TROODOS, DOMAINE VITICOLE

* EN FONCTION DU NOMBRE DE PARTICIPANTS



HÔTEL LE MEDITERRANEAN BEACH ****

*Nous vous proposons un cadre idéal,
et vous garantissons un dépaysement
total au cœur de l'histoire de chypre.*

HÔTEL

Le Meditteranean Beach ****

Situé à 70 km de l'aéroport de Larnaca et 45 mn de transfert de l'aéroport de Limassol, un hôtel moderne sur 6 étages, au design contemporain situé le long d'une belle plage de sable gris au cœur d'une végétation méditerranéenne. Piscine extérieure d'eau douce, piscine couverte chauffée, salle de gymnastique entièrement équipée, bain à remous, sauna, terrain de tennis, tennis de table.

PROGRAMME RICHE EN EXCURSIONS

Limassol : Kolossi et Kourion.

Nicosie : musée archéologique, tour Shakolas, musée d'Art byzantin.

Paphos et sa région : Tombeaux des Rois, Maison de Dionysos.

Troodos en 4X4 avec chauffeur : église byzantine Metamorfosis Tou Sotiros, visite et dégustation au domaine viticole de Kyperounda, ...

En option avec supplément :

Spa, massages, sports nautiques et plongée.



NOMBREUSES EXCURSIONS LIMASSOL, NICOSIE PAPHOS, TOODOS

**Penser à vous inscrire
rapidement !**

LA FORMATION

**Parce que changer de vie
ne se fait pas dans l'improvisation**

*Vous préparer à transmettre votre entreprise,
c'est veiller, plusieurs années à l'avance,
à préparer les moyens de la cession,
tout en optimisant vos chances de trouver
le "bon" repreneur dans les meilleurs
conditions.*

**Que l'on ait 40, 50 ou 60 ans,
céder son entreprise est un acte de gestion
qui ne s'improvise pas !**

*Venez vous préparer à négocier le grand virage
qu'est la cession / transmission en prenant
connaissance des actions à mener pour
transmettre avec succès et sérénité.*

CHYPRE # DU 03 AU 09 MAI 2020

Public	Adhérents, conjoints et salariés
Prix	A partir de 1.692,00 € tout compris
Animation	Jean Pierre CORLAIX - Président du CGANO Frédéric HUBIN - Admin. délégué form. CGANO

Mode d'emploi des formations CGA Nord-Ouest

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.

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.

À 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 la page recto / verso du bulletin d'inscription.



À remplir

À renvoyer

&

BULLETIN D'INSCRIPTION

FORMATION 2020

N° D'ADHÉRENT

NOM

PRÉNOM

PROFESSION

TÉLÉPHONE

PORTABLE

FAX

SITE WEB

E-MAIL

*Bulletin d'inscription à 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



TITRE DE LA FORMATION

.....

DATE & LIEU

.....

NOM, PRÉNOM & STATUT
 DES PARTICIPANTS

(Salarié, chef d'entreprise, conjoint, ...)

.....

PRIX

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

.....

TITRE DE LA FORMATION

.....

DATE & LIEU

.....

NOM, PRÉNOM & STATUT
 DES PARTICIPANTS

(Salarié, chef d'entreprise, conjoint, ...)

.....

PRIX

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

.....

TITRE DE LA FORMATION

.....

DATE & LIEU

.....

NOM, PRÉNOM & STATUT
 DES PARTICIPANTS

(Salarié, chef d'entreprise, conjoint, ...)

.....

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 :



Adhérer

**LE CGA NORD-OUEST EST
L'UN DES PLUS IMPORTANTS
ORGANISMES DE GESTION AGRÉÉ
DE FRANCE : 6000 PME ET TPE
LUI FONT CONFIANCE !**

Association loi 1901, agréée par l'Administration
Fiscale, il assure à ses adhérents une assistance
à la gestion et une prévention fiscale.

En adhérant au
CGA Nord-Ouest,
vous bénéficiez
de nombreux
avantages.

AVANTAGES FISCAUX

Non majoration de 25%
sur le bénéfice imposable.

Réduction d'impôt pour frais
de comptabilité et d'adhésion à
un CGA sous certaines conditions.

Abattement fiscal de 3%
pour les médecins conventionnés
du secteur 1 pour la 1^{re} adhésion.

Crédit d'impôt liés aux frais de
formation du chef d'entreprise.

AIDE À LA GESTION

Dossier de gestion annuel,
un outil efficace.

Observatoire économique.
Eclairage unique sur vos proches
concurrents et l'évolution des chiffres
d'affaires par branche d'activité.

Statistiques par branche d'activité.

PLUS DE TRANQUILITÉ

Compte-rendu de mission
Contrôle de cohérence,
de concordance et de
vraisemblance annuel
de vos déclarations
fiscale et de TVA.

Garantie du sérieux de
votre bilan adressé à
votre service des impôts.

ACCÈS À L'INFORMATION

Site internet et Caweb :
Plateforme de
communication
et de service en ligne.

Accès à tous vos documents,
aux observatoires nationaux,
aux valeurs des fonds de
commerces, aux statistiques,
aux dernières actualités et
aux stages de formation.

FORMATIONS GRATUITES

Offre de formation ciblée
au plus près de vos besoins.

Coût inclus dans la cotisation
annuelle pour vous, votre
conjoint et vos collaborateurs.

Un moyen efficace de
développer son réseau.

ADHÉSION SUR WWW.CGANO.ORG



IMMEUBLE "LE BRETAGNE"
57 AVENUE DE BRETAGNE
76100 ROUEN

SYLVIE PLY
02 35 63 79 75



A domicile !

WWW.CGANO.ORG

CAWEB

PORTAIL DE COMMUNICATION

Télécharger tous vos documents grâce à
votre numéro d'adhérent et votre identifiant

**100 %
PRATIQUE**

Activité des TPE

Observatoire de la Petite Entreprise
Statistiques (synthèses professionnelles)

**50 FORMATIONS
GRATUITES
À RETROUVER
EN LIGNE**

Programme détaillé
des actions de formation