

L'UNION
FAIT
LA FORCE



LE GUIDE DES FORMATIONS DU CGA NORD-OUEST NORMANDIE - PICARDIE
JANVIER À JUILLET 2021



SÉMINAIRE

Réussir la Transmission de votre entreprise

LE TOUQUET

DIMANCHE 27 ET LUNDI 28 JUIN

Le Grand Hôtel **** Resort & Spa

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

Se préparer à transmettre son 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 meilleures 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.

Animation

Jean Pierre CORLAIX
PRÉSIDENT DU CGANO

Frédéric HUBIN
ADMINISTRATEUR
DÉLÉGUÉ FORMATION CGANO

L'UNION FAIT LA FORCE !

ESOPE 564 AV JC

La trop longue période d'incertitudes que nous vivons depuis plusieurs mois maintenant est incontestablement difficile et insupportable, tragique parfois même pour certains d'entre nous.

Mais, ici ou là, au détour des débats sans fin et des déclarations péremptoires exprimées par des "sachants" bouffis de certitudes et bien trop éloignés de nos réalités, une phrase, une expression ou un conseil peut résonner comme une judicieuse invitation à la réflexion... Pour nous, CGA Nord-Ouest, celle que nous avons retenue est, sans nul doute, celle que nous avons toujours appliquée depuis des années, quelles que soient la période, la situation et la conjoncture.

Il nous faut toujours nous ré-inventer.

Oui, il nous faut sans cesse donner une nouvelle dimension à notre Centre de Gestion Agréé et aux multiples services que nous proposons depuis plus de quarante ans.

Mais pour réussir notre permanente mutation il nous faut avant tout réunir autour de nous ceux à qui ces projets et accompagnements sont destinés.

C'est à dire vous, nos très nombreux adhérents. C'est pourquoi, conscient que l'union fait la force, le CGA Nord-Ouest est heureux de vous annoncer que désormais il accueille en son sein l'ensemble des adhérents du CGA de la Somme.

Bienvenue à nos amis Picards.

La Picardie et la Normandie sont désormais unies car nos projets sont naturellement partagés et ont pour objectifs principaux de

permettre à nos commerçants, artisans, agriculteurs, professions libérales, prestataires de service d'être toujours plus forts face à l'adversité, plus solidaires face à la défense de leurs activités professionnelles et toujours plus créatifs face à la mutation permanente de notre société.

Et pour ce faire, le CGA Nord-Ouest s'est toujours appuyé sur l'une de ses activités majeures : la formation.

Chaque année, des centaines d'adhérents viennent se former gratuitement auprès de nos experts dans des domaines aussi variés que l'informatique et le numérique, sur les évolutions juridiques, sociales, fiscales, comptables de l'entreprise, sur les nouvelles techniques de management, de marketing, de commercialisation, sur les outils d'amélioration personnelle, sur les évolutions des réglementations et sur celles en lien avec leur cœur de métier. . .

Vous permettre de vous former, vous informer et accroître vos compétences, c'est bien là l'une de nos plus importantes missions.

Vous tenez donc désormais entre vos mains la nouvelle édition de notre catalogue Formation du 1^{er} semestre 2021. Cette offre est le résultat de vos demandes et de vos attentes. Elle est faite pour vous, en présentiel ou à distance et nous permet de continuer à être le meilleur trait d'union entre chacun d'entre vous.

Prenez le temps de consulter nos nouveaux programmes, n'hésitez pas à vous inscrire et venez nous rejoindre, ici ou là. Vous êtes attendus, vous êtes les bienvenus en Picardie et en Normandie.

Frédéric Hubin

*Vice-Président du CGA Nord-Ouest
Responsable de la Formation*

INFOR MATIQUE

1 - Comprendre et prendre en main son PC avec les outils bureautiques	06
2 - Communiquer et collaborer avec les outils Google	07
3 - S'organiser et communiquer plus efficacement à distance avec Zoom	08
4 - L'e-mail : véritable outil marketing	09
5 - Sensibilisation à la mise en place d'une chaîne Youtube	10
6 - Créer votre page professionnelle facebook	11
7 - Utiliser canva pour des publications impactantes	12
8 - Découvrir et développer son compte Instagram	13
9 - Projet SIM : votre site internet maintenant	14

VIE DE L'ENTREPRISE

1 - Formation aux premiers secours	18
2 - Travailler à plusieurs : optimiser la collaboration	19
3 - Le shop staging : relooker votre espace commercial	20
4 - Développer votre audace et lancer de nouveaux projets	21
5 - La comptabilité pratique pour les non comptables	22
6 - Le statut d'auto-entrepreneur en 2021	23
7 - Les différents contrats de travail et aide à l'embauche	24
8 - Etablir votre déclaration fiscale 2035	25

VIE DE L'ENTREPRENEUR

1 - Changer son rapport à l'argent	26
2 - Dynamiser sa motivation et sa confiance	27
3 - S'affirmer avec assertivité	28
4 - Renforcer son agilité pour faire face aux changements	29
5 - Mieux comprendre son identité à travers ses choix professionnels	30
6 - Comprendre les enjeux de l'image pour gagner en confiance	31
7 - Mieux communiquer pour mieux collaborer	32
8 - Développer son assurance grâce au self defense	33

CŒUR DE MÉTIER

1 - Être co-proprétaire en 2021	34
2 - Établissement de restauration : formation en hygiène alimentaire	35
3 - Producteurs en vente directe : les codes de la commercialisation	36
4 - Pharmaciens : allaitement et conseil officinal	37

SPEED LEARNING



1 - Le testament : outil de sécurisation juridique	38
2 - Le nouveau paysage de l'épargne retraite	39
3 - La protection du dirigeant face aux risques	39
4 - Le club Conversation anglaise	40
5 - Le club Eloquence	40

D'autres thèmes vous seront proposés tout au long du semestre.

WEBI NAIRE



1 - Immobilier : la location meublée à titre de résidence principale (non saisonnière)	43
2 - Immobilier : fiscalité de la location meublée à titre de résidence principale (non saisonnière)	43
3 - Les régimes matrimoniaux, le pacs et le concubinage	44
4 - Les donations & la succession	45
5 - La protection du conjoint survivant et / ou des enfants	45
6 - Découvrir TEAMS : la plateforme collaborative personnalisable	46
7 - LINKEDIN : Améliorer ses présentations avec Slideshare	47
8 - Créer vos stories INSTAGRAM comme un pro	47
9 - Comment améliorer son capital santé ?	48
10 - Les 10 secrets d'une bonne gestion (BIC)	49
11 - SCI et constitution de votre patrimoine immobilier	49
12 - Loueurs en meublés professionnels ou non	50
13 - Retraite : Le relevé de carrière	51
14 - Mode d'emploi du CPF (Compte Personnel de Formation)	51

D'autres thèmes vous seront proposés tout au long du semestre.

SÉMINAIRE TRANSMISSION Le Touquet - 27 & 28 juin 2021	02
L'ÉCOLE DU VIN	41
Mode d'emploi et bulletin d'inscription	52

INFORMATIQUE



1 COMPRENDRE ET PRENDRE EN MAIN SON PC AVEC LES OUTILS BUREAUTIQUES

OBJECTIFS

- Comprendre les bases du fonctionnement de votre poste de travail.
- Utiliser Windows pour gérer les fichiers et les dossiers.

PRÉ-REQUIS

Débutants en informatique ayant besoin de connaissances simples pour comprendre son ordinateur et son utilisation possible au niveau professionnel.

PROGRAMME

- Découverte de l'ordinateur et du matériel.
- Les périphériques de sortie.
- Les applications.
- Organisation de fichiers.
- Créer, renommer, déplacer et supprimer un dossier ou un fichier dans l'arborescence.
- Le Web.
- Sécurité.

Public
Adhérent, conjoint et salarié

Prix
Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation
Jean Baptiste LEROY
ROUENWEBMASTER

06



AMIENS

lundi 07 juin
09h00 - 17h00
7 h de formation



ROUEN

lundi 08 mars
09h00 - 17h00
7 h de formation

2 COMMUNIQUER ET COLLABORER AVEC LES OUTILS GOOGLE

Vous allez pouvoir apprendre à maîtriser les outils Google qui n'auront plus de secret pour vous.

OBJECTIFS

- Maîtriser les outils Google.
- Communiquer, gagner du temps en entreprise même en mobilité.

PRÉ-REQUIS

Avoir une utilisation régulière d'Internet (*savoir naviguer sur le web*), posséder et utiliser un ordinateur portable (*PC ou Mac*) équipé wifi. Avoir accès à un compte Google.

PROGRAMME

- Gmail.
Gestion de sa messagerie. Gestion des contacts. Calendar (agenda). Créer un événement.
- Les outils bureautiques.
Travailler en mode collaboratif. Présentation des outils bureautiques. Présentation de quelques applications.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Jean Baptiste LEROY
ROUENWEBMASTER



Google



ROUEN

lundi 22 mars
09h00 - 17h00
7 h de formation

INFORMATIQUE



3 S'ORGANISER ET COMMUNIQUER PLUS EFFICACEMENT A DISTANCE AVEC ZOOM

Zoom : un outil gratuit qui vous permet de maintenir le contact avec vos prestataires, fournisseurs et clients.

OBJECTIFS

Maîtriser, paramétrer, utiliser et gérer une solution de Visio conférence avec de multiples interlocuteurs.

PRÉ-REQUIS

Avoir une utilisation très régulière d'internet et posséder un ordinateur portable équipé d'une caméra.

PROGRAMME

- L'usage professionnel de Zoom pour votre entreprise.
- Présentation de l'interface et ouverture d'un compte.
- Organiser ses visios à l'avance.
- Coupler Zoom avec ses outils existants.
- Maîtriser le déroulement de vos réunions.
- Sécuriser vos réunions.
- Enregistrer et exploiter le contenu de vos réunions.
- Régler les paramètres vidéos et sons.
- Découvrir les matériels existants pour une meilleure expérience.
- Vous entraîner sur du matériel adéquat.
- Découvrir les fonctionnalités avancées disponibles.
- Parcourir les solutions alternatives sur le marché.

08



ROUEN

lundi 15 février
09h00 - 17h00
7 h de formation

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Richard CARDINE
MCI

4

L'E-MAIL VÉRITABLE OUTIL MARKETING

crello

*L'e-mail reste le premier outil de communication en entreprise.
Il est donc important de soigner sa signature.*

OBJECTIFS

- Créer, personnaliser puis intégrer sa signature de mail à l'aide d'outils gratuits.
- Créer une bannière de communication avec des outils gratuits et l'ajouter à sa signature.
- Créer une courte vidéo promotionnelle.

PRÉ-REQUIS

Avoir une adresse de messagerie sur Gmail ou Outlook, un logo de son entreprise (*format jpeg ou png*), une photo pro de soi (*idéalement au format jpeg ou png*).

Savoir naviguer sur le web. Venir avec votre ordinateur portable (*PC ou Mac*) équipé wifi.

PROGRAMME

- Les e-mails en quelques chiffres.
- Pourquoi créer et soigner ma signature de mail ?
- Avant-propos : stocker les ressources utilisées sur Google drive ou "Dropbox".
- Création d'un compte Dropbox le cas échéant.
- Prise en main du générateur de signature de mail développé par hubspot.

PROGRAMME (suite)

- Adapter sa signature à son identité visuelle.
- Créer des liens directs vers votre site web et les réseaux sociaux.
- Intégrer votre signature de mail à votre messagerie et l'automatiser.
- Points sur les ressources photos / vidéos libres de droit.
- Présentation et prise en main de l'outil en ligne CRELLO pour créer une bannière pour communiquer (*offres spéciales, nouveau produit, soldes, Noël...*)
- Créer une courte vidéo promotionnelle avec CRELLO (*prestation, produit, événement...*) et intégrer un lien dans votre mail.
- Intégrer un bouton d'appel à action à l'aide d'une bannière dans votre signature et la mettre à jour.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Thibault DEPPE
GRAPHISTE WEB-DESIGNER



ROUEN

lundi 19 avril
09h00 - 17h00
7 h de formation

5 SENSIBILISATION À LA MISE EN PLACE D'UNE CHAÎNE YOUTUBE

OBJECTIFS

- Comprendre Youtube.
- S'approprier à son commerce Youtube.
- Créer un compte Youtube.
- Savoir publier efficacement sur Youtube.
- Savoir suivre les statistiques Youtube.

PRÉ-REQUIS

Avoir un ordinateur ainsi qu'une adresse mail valide afin de créer conjointement la chaîne Youtube.

PROGRAMME

- Historique de la plateforme Youtube.
- Intérêt de la plateforme Youtube.
- Les types de contenus sur Youtube.
- Mettre en place des fondations solides.
- Définir sa stratégie de contenu.
- Publier du contenu sur Youtube.
- Suivre la croissance du compte.



ROUEN

lundi 1^{er} février
09h00 - 17h00
7 h de formation

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

ROUEN INFLUENCE

6

CRÉER VOTRE PAGE PROFESSIONNELLE FACEBOOK

Débuter sur les réseaux sociaux.

OBJECTIFS

- Découvrez l'univers de Facebook.
- Créez votre page professionnelle et apprenez à utiliser les outils pour une communication efficace.
- Partagez votre actualité, communiquez avec votre public pour augmenter vos ventes, accroître votre notoriété et trouver de nouveaux clients.
- Comprendre et utiliser les outils statistiques de vos pages.

PRÉ-REQUIS

Apporter des photos.

PROGRAMME

- Comprendre son fonctionnement.
- Prendre facebook en main, en maîtriser le vocabulaire de base au travers de mises en pratiques et d'exemples de dispositifs innovants (*campagnes, outils relationnels...*).
- Comprendre les notions de comptes, pages, groupes, stories, abonnés, etc ...
- Acquérir les bases essentielles avant d'entamer la mise en place de stratégies de présence sur ce réseau social.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Christophe MOUTIER
C2 DIGITAL



AMIENS

lundi 19 avril
09h00 - 17h00
7 h de formation



ROUEN

lundi 15 mars
09h00 - 17h00
7 h de formation

INFORMATIQUE

7 UTILISER CANVA POUR DES PUBLICATIONS IMPACTANTES

OBJECTIFS

- Créer une publication impactante adaptée. à chaque réseau social.
- Travailler les effets de texte d'images.
- Exploiter les images avec les outils actuels ou en devenir.
- Retoucher et améliorer des images.
- Adapter la qualité de l'image pour l'impression ou le web.
- Connaître la réglementation liée au droit à l'image.

PRÉ-REQUIS

Avoir une page pro Facebook et/ou Instagram et/ou similaire.
Apportez vos photos, textes, logo ...

PROGRAMME

- Présentation et prise en main de Canva.
- Présentation des différents formats utilisables selon le support de communication.
- Insertion et retouche de photos, images ou vidéos.
- Positionnement des calques.
- Exportation et publication du visuel.
- Redimensionnement des visuels vers d'autres formats.
- Savoir trouver et utiliser des supports libres de droit.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Christophe MOUTIER
C2 DIGITAL



Canva



ROUEN

lundi 29 mars
09h00 - 17h00
7 h de formation

8

DÉCOUVRIR ET DÉVELOPPER SON COMPTE INSTAGRAM



Se servir d'Instagram comme source de prospects à l'ère du digital.

OBJECTIFS

- Comprendre Instagram.
- Appropriier Instagram à son commerce.
- Créer un compte Instagram.
- Publier efficacement sur Instagram.
- Suivre les statistiques Instagram.
- Engager avec sa communauté.
- Transformer un visiteur en abonné.
- Transformer un abonné en prospect.
- Transformer un prospect en client.

PRÉ-REQUIS

Avoir un smartphone avec l'application Instagram ainsi qu'une adresse mail valide afin de créer conjointement la page Instagram et démarrer leur prise en main.

PROGRAMME

- Historique de la plateforme Instagram.
- Intérêt de la plateforme Instagram.
- Les types de contenus sur Instagram.
- Mettre en place des fondations solides.
- Avoir une compréhension parfaite de la plateforme.

PROGRAMME (suite)

- Comprendre le fonctionnement de l'algorithme.
- Comprendre la stratégie de communication.
- Définir sa stratégie de contenu.
- Choisir son positionnement.
- La croissance du compte.
- Accroître le taux d'engagement.
- Transformer ses abonnés en véritable fanbase.
- Optimiser sa stratégie de conversion.
- Convertir le prospect en client.
- La prospection chaude et froide.
- Analyser et optimiser.
- En option : La Méthode FIEF.
(Fondation - Inspiration - Exposition - Fidélisation).

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
Retournée après la formation

Animation

ROUEN INFLUENCE



ROUEN

lundi 08 février
09h00 - 17h00
7 h de formation

Commerçants, Artisans,
Prestataires de Services,
Agriculteurs, TPE,
Professions Libérales,
Travailleurs Indépendants, ...

**VOUS NE POUVEZ PLUS
ÊTRE ABSENTS D'INTERNET !**

LE PROJET SIM
VOTRE SITE INTERNET MAINTENANT

Pour réussir cette transition indispensable,
le CGA Nord-Ouest a créé pour vous
un programme exclusif et opérationnel.

LE PROJET **SIM**

ROUEN

cycle commun

lundis 16, 26 avril
17, 31 mai et 14 juin
09h00 - 17h00
35 h de formation

SIM 1

lundis 02, 20 sept
et 04 octobre
09h00 - 17h00
21 h de formation

SIM 2

lundis 13, 27 sept
et 11 octobre
09h00 - 17h00
21 h de formation

Public
Adhérent, conjoint
et salarié
Prix
120 €



PROJET SIM : VOTRE SITE INTERNET MAINTENANT

**1 cycle commun
& 2 modules au choix**

Nous n'avons pas tous les mêmes objectifs, les mêmes besoins et le même type d'activité. Le Projet SIM a donc construit son offre autour de deux orientations adaptées aux adhérents du CGA Nord-Ouest. Ces 8 journées de formation pratique, accompagnement et conseil, vous permettront de gérer, animer et faire évoluer, en toute autonomie et durablement, votre site Marchand et/ou votre site Services.

OBJECTIFS

- Maîtriser les tendances stratégiques sur le web.
- Connaître les facteurs clés de succès d'un site internet.
- Intégrer les étapes clés pour piloter un projet et créer un site qui vous corresponde.
- Attirer de nouveaux clients et fidéliser les clients existants.
- Comprendre la gestion des commandes.
- Animer les ventes et animer votre site.
- Référencer votre site judicieusement.
- Maîtriser l'essentiel des fonctionnalités Wordpress et WooCommerce.
- Faire évoluer vous-même votre site sans crainte et en parfaite maîtrise.

PRÉ-REQUIS

- Ne pas avoir de site internet.
- Avoir une utilisation très régulière d'Internet (*savoir naviguer sur le web*).
- Posséder et utiliser un ordinateur portable (*PC ou Mac*) équipé wifi.

Animation

Jean-Baptiste LEROY - EXPERT DÉVELOPPEMENT E-COMMERCE

Jean-Philippe CASONI - EXPERT PROTECTION DES DONNÉES

Chloé LEMEILLE - CHARGÉE DE COMMUNICATION, EXPERTE EN RÉSEAUX SOCIAUX



SIM 1 SITE MARCHAND

"Je vends mes produits, je gère mes stocks et mes commandes, je fais évoluer ma boutique virtuelle tout en fidélisant mes clients."

SIM 2 SITE SERVICES

"Je propose mes services, je construis mon fichier clients et crée une base e-mailing, je crée et gère mes "pop-up", ma newsletter et mes demandes de devis."

PROGRAMME

Cycle commun en 5 jours

- Encadrement & définition du projet.
- Prise en main du c.m.s.
- Référencement du site.
- Bilan & adaptations.
- Enrichir le site - blog & articles.

Module additionnel SIM1

"Site marchand" en 3 jours :

- Savoir gérer son catalogue produit.
- Gestion des stocks, commandes & livraisons.
- Animer & promouvoir son site marchand.

ou

Module additionnel SIM2

"Site services" en 3 jours :

- Formulaire & base e-marketing.
- Bannières professionnelles & pop-up.
- Newsletter & courrier automatisé.

LE PROJET **SIM**

PROMO 2020

Commerçants, Artisans,
Prestataires de Services,
Agriculteurs, TPE,
Professions Libérales,
Travailleurs Indépendants, ...

**ILS NE SONT PLUS
ABSENTS D'INTERNET !**

LE PROJET **SIM**
VOTRE SITE INTERNET MAINTENANT



"Un projet qui nous permet de prendre en main l'outil WORDPRESS bien adapté aux petites structures.

Mon site prend forme grâce aux explications claires de notre formateur Jean Baptiste et à sa disponibilité."

MARIE CELINE LEFORT
ROUEN

*Avec le PROJET SIM, ils se sont lancés !
8 journées de formation pratique,
d'accompagnement personnalisé et des conseils
de Jean-Baptiste LEROY leur ont permis de créer,
gérer, et animer leur site internet.*

*Ils sauront aussi le faire évoluer en toute
autonomie et durablement.*

*La formation SIM s'est bien déroulée malgré les conditions
du mois de novembre. M. LEROY est très professionnel et
pédagogue, l'ensemble du projet SIM est complet et l'on
peut arriver à gérer soi-même l'ensemble du site. Le groupe
de travail est très agréable et le stage bien organisé.
Merci pour cette formation !"*

SOPHIE PERCHE
COIFFURE - DOUDEVILLE





"Je ne connaissais pas les outils internet. Je découvre cette formation et Word press qui me permet de mettre à jour mon site. J'ai appris énormément de choses, tout se passe très bien, l'équipe est formidable et Jean-Baptiste génial et disponible !"

FRANCOIS PATRICE
SAS RÉSIDENCE SÉNIORS BUCHY
BUCHY

Formation très complète qui correspond à mes besoins. Mon site a bien évolué grâce à Jean-Baptiste qui est disponible et patient. L'échange avec les autres participants et l'entraide sont formidables !

JACQUES CAPP
LE CHABADA - ROUEN



"Formation adaptée et personnalisée qui permet d'avancer chacun sur son projet. Un accompagnement dans le projet personnel tout en gardant la notion de collectif dans le partage des informations et problématiques rencontrées. Les sujets sont vastes et très intéressants, nous réalisons nos propres outils web formidable ! Jean Baptiste est génial et disponible !"

ABDELMADJID BARAOUI
M4GIC PHONE
ST VALERY EN CAUX

AVANT LE DÉBUT DU CYCLE

Rencontre avec chaque stagiaire pour :

- Installer l'outil (base de données, Fichier Source, Wordpress) adapté.
- Paramétrage de WooCommerce.
- Choix des modes de paiement à installer sur le site.
- Plug-ins compatibles avec les solutions choisies.

Documentation complète sur demande

Sylvie PLY 02 35 63 79 75
sylvie.ply@cganano.org

À LA FIN DU CYCLE

Vous serez :

- OPÉRATIONNEL
"Mon site internet fonctionne."
- RASSURÉ
"Je sais gérer, agir et modifier mon site, et je comprends ce que je fais."
- FIER
"Mon site me ressemble, il est à l'image de mon entreprise."
- EFFICACE
"Mon site génère du flux, de la clientèle et du chiffre d'affaire."

VIE DE L'ENTREPRISE

1 FORMATION
AUX PREMIERS SECOURS

Parce qu'il y a des situations qui ne peuvent pas attendre, venez découvrir les bonnes pratiques qui sauvent la vie.

OBJECTIFS

- Exécuter correctement les gestes de premiers secours destinés à protéger la victime et les témoins.
- Alerter les secours d'urgence.
- Empêcher l'aggravation de l'état de la victime.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- La protection de la personne à secourir.
- Comment alerter les secours ?
- Que faire en cas d'étouffement ?
- Que faire en cas de plaie saignant abondamment ?
- Que faire lorsqu'une personne est inconsciente ?
- Que faire si la personne ne respire pas ?
- Que faire en cas de malaise ?
- Que faire si une personne se plaint après un traumatisme ?
- Synthèse.

À l'issue de cette formation reconnue au niveau national, un diplôme et un livret seront remis à chaque participant.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

UDPS 76

Union Départementale
des Premiers Secours

**AMIENS**

lundis 10 et 17 mai

09h00 - 16h00

12 h de formation

**ROUEN**

lundis 10 et 17 mai

09h00 - 16h00

12 h de formation

2 TRAVAILLER À PLUSIEURS : OPTIMISER LA COLLABORATION

OBJECTIFS

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

PRÉ-REQUIS

Aucun

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 (relation client / fournisseur).
Définition des règles de collaboration : échéances, communication ...
Le mode de prise de décision : savoir arbitrer à plusieurs.
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.

En continu : Identification de pistes d'actions personnalisées.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Hélène THISSE



ROUEN

lundi 1^{er} février
09h00 - 17h00
7 h de formation

VIE DE L'ENTREPRISE



3 LE SHOP STAGING : RELOOKER VOTRE ESPACE COMMERCIAL

Apprenez à mettre en avant vos atouts, points forts et talents naturels, et parallèlement accentuez les points forts de votre boutique pour dynamiser vos ventes.

OBJECTIFS

- Relooker votre intérieur ou réaménager les pièces de votre lieu de travail.
- Idées et conseils déco, issus du Shop Staging.
- Valorisation de son « capital image » avec le Face Staging.
- Mise en place d'un plan d'action personnalisé.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Définitions et mots clés.
- Trouver les idées et le style qui vous correspondent.
- Aérer, alléger et harmoniser votre déco.
- Dynamiser votre point de vente.
- Séance personnalisée de Shop Staging.
- Présentation et accueil.
- Imaginer votre futur changement.
- Valoriser votre image et vos qualités.
- Séance personnalisée de Face Staging.
- Mettre votre personnalité et votre morphologie au service de votre entreprise.
- Etablir votre plan d'action.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Virgine BOUSQUET
SIRIA CONSULTANT

20



AMIENS

lundi 12 avril
09h00 - 17h00
7 h de formation



ROUEN

lundi 15 février
09h00 - 17h00
7 h de formation

4 DÉVELOPPER VOTRE AUDACE ET LANCER DE NOUVEAUX PROJETS

Oser se lancer dans de nouveaux projets ou réinventer son activité sont des exercices qui demandent de sortir des sentiers battus pour aller explorer et s'adapter.

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement du cerveau face à l'incertitude.
- Découvrir les six dimensions de l'intelligence adaptative.
- Expérimenter le principe de la bascule qui permet d'oser sortir de ses habitudes et d'oser la nouveauté.
- Révéler votre audace grâce à des outils et exercices cognitifs et comportementaux.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Découvrir l'intelligence adaptative.
- Connaître les dimensions des deux modes mentaux (*automatique et adaptatif*) et leurs utilités respectives dans notre vie.
- Apprendre à mobiliser son intelligence adaptative : *Basculer d'un mode mental à un autre pour offrir une réflexion et une ouverture d'esprit adaptées selon la situation rencontrée.*
- Expérimenter le principe de bascule grâce au pack aventure, aux mots clés, à la multiplication des hypothèses et des points de vue ...
- Identifier son profil adaptatif.
- Apprendre à valoriser ses échecs.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Nathalie KOCINSKI



21



ROUEN

lundi 07 juin
09h00 - 17h00
7 h de formation

5 LA COMPTABILITÉ PRATIQUE POUR LES NON COMPTABLES

La comptabilité est au centre de la vie économique. Souvent vue comme une matière rigide, il existe des souplesses qui permettent aux organisations d'atteindre leurs objectifs et de communiquer vis-à-vis des parties prenantes de l'entreprise.

OBJECTIFS

- Comprendre la logique des principes comptables.
- Connaître les obligations légales et juridiques.
- Savoir distinguer les éléments relevant des comptes de bilan et du compte de résultat.
- Comprendre comment les choix de gestion influent sur les comptes annuels.
- Connaître les implications des comptes annuels vis-à-vis des parties prenantes de l'entreprise.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Objectifs de la comptabilité :
Histoire de la comptabilité. Traduction de la vie économique de l'entreprise. Obligations juridiques et fiscales. Outil de gestion.
- Concepts de base :
Vocabulaire. Les principes comptables. Distinction entre bilan et compte de résultat.
- Les principales opérations :
Les opérations courantes. Les opérations de fin d'année. L'influence des choix de gestion sur les comptes annuels.
- Lecture et analyse des documents de synthèse :
Les comptes annuels vus par les financeurs. Les comptes annuels vus par le dirigeant.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Antoine DENOYELLE
EXPERT-COMPTABLE

22



AMIENS

lundi 14 juin
09h00 - 17h00
7 h de formation



ROUEN

lundi 08 mars
09h00 - 17h00
7 h de formation

6

LE STATUT D' AUTO-ENTREPRENEUR EN 2021

*Vous souhaitez devenir auto-entrepreneur ?
Les différents points que vous devez connaître
avant de vous lancer.*

OBJECTIFS

- Créer sa propre entreprise simplement et rapidement.
- En quoi consiste ce régime ?
- Quelles sont les professions concernées par ce statut ?
- Comment bénéficier de ce statut ?
- Quels sont les avantages et les inconvénients ?

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Présentation des principales caractéristiques du statut.
- Catégorie d'activités :
*Activités autorisées, activités exclues, activités réglementées.
Formalités de création - les subtilités.*
- Spécificités du régime :
*Franchise en base de TVA. Couverture sociale. Déclaration
de chiffre d'affaires.*
- Les charges sociales :
Taux selon les activités. Exonérations.
- L'imposition du régime :
*Prélèvement à la source / acompte contemporain.
Prélèvement libératoire. Contribution économique territoriale.*
- L'exercice de l'activité :
*Ouverture d'un compte bancaire. Assurances. Les aides
disponibles. Sortie du régime et cessation d'activité.*

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Antoine DENOYELLE
EXPERT-COMPTABLE



AMIENS

lundi 08 février
09h00 - 17h00
7 h de formation



ROUEN

lundi 12 avril
09h00 - 17h00
7 h de formation



7 LES DIFFÉRENTS CONTRATS DE TRAVAIL ET AIDE À L'EMBAUCHE

OBJECTIFS

- Connaître les différents contrats de travail.
- Insérer des clauses spécifiques avec pertinence.
- Connaître la réglementation et les spécificités applicables à certains contrats : CDD, contrats à temps partiel.
- Réduire le coût d'une embauche grâce aux contrats aidés.
- Connaître les différentes modalités de rupture de contrat.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Les contrats de travail.
- Les régimes et clauses.
- Les avantages.
- La rupture de contrat.
- L'environnement et la hiérarchie des normes.
- Les stages.
- Les droits à formation.
- Les caractéristiques des principaux contrats de travail.
- Les primes et les aides à l'embauche.



ROUEN

lundi 22 mars
09h00 - 17h00
7 h de formation

Public

Adhérent, professions libérales

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Olivier BRIARD

8

ÉTABLIR VOTRE DÉCLARATION FISCALE 2035

Connaître les renseignements à fournir au CGANO.

OBJECTIFS

- Connaître les règles fiscales pour remplir la 2035.
- Connaître et comprendre les renseignements à fournir.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Les règles fiscales de la 2035.
- Intégration des recettes et dépenses.
- Régularisations et déductions éventuelles.
- Les déductions fiscales :
Définition des frais professionnels. Frais de téléphonie, logement. Frais de déplacement et d'assurance. Charges sociales. Frais financiers et frais bancaires.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Jean-Baptiste BOITEL
EXPERT-COMPTABLE



25



ROUEN

lundi 15 mars
09h00 - 17h00
7 h de formation



1 CHANGER VOTRE RAPPORT À L'ARGENT

Tout ce que l'argent dit de nos émotions. Quelles sont les raisons qui empêchent la plus grande majorité d'entre nous de considérer l'argent comme une création pratique, facilitant les transactions commerciales et permettant de donner une valeur à un bien ou un service ?

OBJECTIFS

Prendre conscience de vos schémas de pensée et de vos comportements face à l'argent.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Comment l'argent rentre dans notre vie ?
- L'argent et le travail.
- Qu'est-ce que l'argent pour vous ?
- L'influence du rapport à l'argent sur nos relations professionnelles et personnelles.
- Idées reçues : Il faut gagner sa vie, l'argent ça se mérite, l'argent ne fait pas le bonheur, mais il y contribue ...
- Argent et Ethique.

*Partie pratique :
L'importance du schéma familial. Tout ce que vous avez entendu, vu et vécu dans votre enfance va engendrer des pensées qui vont engendrer des actions et donner des résultats. Modifier les croyances limitantes afin de libérer l'énergie de l'argent et vivre sereinement.*

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Danielle HUET
CONSULTANTE



ROUEN

lundi 15 février
09h00 - 17h00
7 h de formation

2 DYNAMISER SA MOTIVATION ET SA CONFIANCE

Utiliser votre histoire, vos réussites, ce qui a de la valeur pour vous pour construire vos projets.

OBJECTIFS

- Développer des ambitions pour son activité.
- Dynamiser sa motivation et sa confiance.
- Prendre des décisions et obtenir des résultats.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Comprendre le rôle des métaphores.
- Utiliser des métaphores, "arbre de vie", "la bicyclette", "la route"...
- Identifier ses compétences et ses ressources.
- Identifier des valeurs comme source de développement.
- Apprendre de ses réussites.
- Repérer ses clubs de soutien pour dynamiser ses actions.
- Créer des liens entre ses expériences et ses projets futurs.
- Utiliser les métaphores dans son activité professionnelle.
- Se définir des objectifs attractifs et un plan d'action.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Stéphan RUSÉ
FORMATION ET COACHING



AMIENS

lundi 31 mai
09h00 - 17h00
7 h de formation



ROUEN

lundi 19 avril
09h00 - 17h00
7 h de formation

VIE DE L'ENTREPRENEUR

3 S'AFFIRMER AVEC ASSERTIVITÉ UN ENJEU DE LA VIE PROFESSIONNELLE

Avoir une meilleure connaissance de soi et de ses potentialités.

OBJECTIFS

- Développer l'affirmation de soi pour plus d'authenticité dans ses relations.
- Savoir dire non dans le respect de l'autre.
- Faire face à un conflit et trouver une issue satisfaisante.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

Découvrir la Communication non violente et ses applications :

- Principe du système OSBD.
- Comprendre « la girafe et le chacal » en CNV.
- Utiliser la CNV dans sa vie quotidienne professionnelle et personnelle.

S'affirmer dans sa communication :

- Exprimer de façon authentique ses émotions et ses pensées.
- Formuler une critique constructive (méthode DESC).
- Exprimer un désaccord et dire non avec assertivité.

Régler un conflit :

- Poser des limites dans le respect de l'autre.*
- Développer une attitude constructive lors d'un conflit.*
- Réguler un conflit et apaiser les tensions.*
- Rouvrir le dialogue et trouver une solution au conflit.*

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Virginie YBERT
COACH PROFESSIONNELLE
CERTIFIÉE



ROUEN

lundi 29 mars
09h00 - 17h00
7 h de formation

4 RENFORCER SON AGILITÉ POUR FAIRE FACE AUX CHANGEMENTS

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

Se préparer à l'action : mise en condition et règles du jeu :

- *De quoi parlons-nous ? 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 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 : chronologiques, structurels, émotionnels, préférentiels.*
- *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 dés de la Confiance : mode d'emploi et bénéfices ?*

Prévoir sac à dos et vêtements nécessaires pour la mise en situation.

Public
Adhérent, conjoint et salarié
Prix
Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Repas
Prévoir pique-nique
Animation
Pascal GALLIER
VAKOM



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

Toute personne avec un management ou une collaboration transverse, une interaction collaborative sans lien défini.



**MONT-SAINT-AIGNAN
FORÊT VERTE**
RDV 2ÈME PARKING DE LA BRETÈQUE
lundi 17 mai
09h00 - 17h00
7 h de formation

VIE DE L'ENTREPRENEUR



30



ROUEN

lundi 21 juin
09h00 - 17h00
7 h de formation

5 MIEUX COMPRENDRE SON IDENTITÉ À TRAVERS SES CHOIX PROFESSIONNELS

Comprendre les choix professionnels qui sont les vôtres, ce qui fait votre singularité, votre force, votre valeur ajoutée.

OBJECTIFS

- Prendre confiance en ses capacités, compétences et habiletés professionnelles.
- Redonner du sens à son parcours, à son travail.
- Sortir de l'isolement en retrouvant du soutien.
- Mieux se connaître dans une démarche de développement.
- Travailler son identité professionnelle et dégager sa singularité.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Réaliser votre arbre de vie professionnel ou arbre des métiers.
- Comprendre vos choix professionnels.
- Mettre en évidence les racines professionnelles et l'histoire professionnelle.
- Les ressources, ce qui nourrit votre travail.
- Les aptitudes, compétences, qualités et talents.
- Les buts, rêves et espoirs professionnels.
- Les personnes qui ont compté ou qui comptent sur le plan professionnel et personnel.
- Les soutiens, cadeaux reçus dans le cadre de l'exercice de vos fonctions.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Danielle HUET
CONSULTANTE

6

COMPRENDRE LES ENJEUX DE L'IMAGE POUR **GAGNER EN CONFIANCE**

OBJECTIFS

- Savoir se présenter à son avantage : valoriser son image.
- Mieux se connaître pour mieux communiquer, mieux s'affirmer et inspirer confiance.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Etablir mon bilan : *l'importance de ma posture et de mon image dans la vie professionnelle.*
- Comprendre et connaître les codes liés à son contexte professionnel : *Ecart entre l'image émise, l'image reçue et l'image recherchée.*
- Savoir se présenter de manière à se mettre en valeur : *L'impact de la première impression. Soigner sa communication. Trouver sa voix. Les éléments de la communication non verbale. Se montrer à l'écoute. La synchronisation.*
- Le travail sur son changement d'image : *Clarifier mes forces et atouts pour conduire son changement d'image. Lister les axes de progrès et actions nécessaires pour harmoniser cette image. Les erreurs à éviter. Mesurer les bénéfices de ce changement d'image.*
- Comment accroître son charisme à travers sa nouvelle image ? *Mettre en avant son capital image. Communiquer avec conviction. Optimiser ses performances relationnelles. Offrir une image professionnelle.*

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Emmanuel DELAITE
D^ºEN SCIENCES DE L'INFORMATION
ET DE LA COMMUNICATION



ROUEN

lundi 10 mai
09h00 - 17h00
7 h de formation



VIE DE L'ENTREPRENEUR

7 MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX COLLABORER

Avec le Process Communication Model.

OBJECTIFS

- Développer des relations harmonieuses et efficaces dans vos entreprises avec le Process Communication Model® et les enseignements de Taibi Kahler.
- Comprendre comment le Process Communication Model® aide chacun à mieux gérer ses comportements.
- Gérer les situations de tension.
- Fluidifier sa communication avec ses équipes et dans sa vie personnelle.

PRÉ-REQUIS

Accessible à tout travailleur indépendant qui souhaite soit valider les choix qu'il a déjà fait, actualiser ses connaissances ou découvrir un champ nouveau de réflexion.

PROGRAMME

- Définition et fondamentaux du Process Communication Model®.
- La manière de dire les choses a autant, et parfois plus, d'importance que ce qui est dit.
- Les différentes personnalités, leurs points forts et leurs façons de communiquer.
- Comprendre les positions de vie à l'origine d'une bonne ou d'une mauvaise communication.
- Les drivers et comportements sous stress sources de "mal-entendus".
- Les clés pour mieux communiquer et développer l'harmonie relationnelle.

Public
Adhérent, conjoint et salarié
Prix
Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation
Stéphane AUGER
COACH ET FORMATEUR
CERTIFIÉ PROCESS
COMMUNICATION MODEL



ROUEN

lundi 31 mai
09h00 - 17h00
7 h de formation

8

DEVELOPPER SON ASSURANCE GRÂCE AU **SELF DEFENSE**

OBJECTIFS

- Identifier les situations dangereuses dans le milieu professionnel.
- Assurer sa sécurité personnelle et celle de son entourage dans le cadre de la loi.
- Développer votre mental.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Apprendre les techniques de self défense.
- Être capable de réagir rapidement.
- Adapter son comportement face à des situations de danger dans le cadre professionnel.
- Avoir une bonne connaissance des limites pour être certain de respecter la loi.
- Rappel sur les limites légales : légitime défense.

Méthode participative et cas pratique.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Raymond GROS
PROFESSEUR D'ARTS MARTIAUX
DIPLÔMÉ



33



ROUEN

lundi 14 juin
09h00 - 17h00
7 h de formation

CŒUR DE MÉTIER

1 ÊTRE CO-PROPRIÉTAIRE EN 2021

OBJECTIFS

- Appréhender les modifications apportées au régime de la copropriété.
- Analyser le montant des charges de copropriété.
- Acquérir, vendre ou louer un bien en copropriété.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Les principes généraux du régime de la copropriété :
Définition et caractéristiques juridiques de la copropriété. Les documents. Le fonctionnement de la copropriété et les organes de la copropriété. L'assemblée générale des copropriétaires. Les droits et obligations du copropriétaire.
- L'évolution du régime de la copropriété.
- Les charges de copropriété.
- Les travaux.
- Acquérir / vendre ou louer un bien soumis au régime de la copropriété.
- Mettre en location un bien soumis au régime de la copropriété.



ROUEN

lundi 21 juin
09h00 - 17h00
7 h de formation

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Christine LIOT
NOTAIRE

2 ÉTABLISSEMENT DE RESTAURATION COMMERCIALE FORMATION EN HYGIÈNE ALIMENTAIRE

Depuis le 1er octobre 2012, tout établissement de restauration commerciale (restauration traditionnelle, cafétérias, libres-services, restauration de type rapide) doit avoir au sein de son établissement une personne formée à l'hygiène alimentaire (HACCP).

OBJECTIFS

- 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 toxico-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.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Aliments et risques pour le consommateur : *Dangers microbiens. Microbiologie des aliments. Moyens de maîtrise des dangers : qualité de la matière première, conditions de préparation, chaîne du froid et du chaud, séparation des activités dans l'espace et dans le temps, hygiène des manipulations, conditions de transport, entretien des locaux et du matériel. Autres dangers potentiels : chimiques, physiques, biologiques.*
- Fondamentaux de la réglementation communautaire et nationale : *Notions de déclaration, agrément, dérogation. L'hygiène des denrées alimentaires : paquet hygiène, traçabilité, gestion des non-conformités, bonnes pratiques d'hygiène (BPH), procédures fondées sur le Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP). L'arrêté en vigueur relatif aux règles sanitaires du commerce de détail. Contrôles officiels.*
- Plan de maîtrise sanitaire : *Principes de l'HACCP. Mesures de vérifications. Système documentaire.*

Remise d'une attestation spécifique en hygiène alimentaire.

Public
Restaurateur
Prix
Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation
Sylvain BLONDEL
CONVICEPT



NEUFCHÂTEL EN BRAY

lundis 08 et 15 mars
09h00 - 17h00
14 h de formation

CŒUR DE MÉTIER



3 PRODUCTEURS EN VENTE DIRECTE LES CODES DE LA COMMERCIALISATION

OBJECTIFS

Acquérir les outils et la démarche pour optimiser ses pratiques commerciales.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Bilan des expériences depuis la création de leur activité de vente directe.
- Savoir pratiquer les bons prix : notions de rentabilité, de marge directe, de bénéfice. . .
- Savoir mettre en valeur ses espaces de vente.
- Connaître ses atouts, son histoire, son terroir.
- Préparer ses contacts/accueils /Stands.
- Identifier les techniques de commercialisation.
- Gagner en confiance et en aisance face aux freins, objections, remarques et petites tensions.
- Être capable d'accueillir, suivre et relancer ses affaires avec tact et diplomatie.
- Savoir mobiliser toute son organisation pour concrétiser des affaires.
- Méthodes pour développer de nouveaux contacts.
- Gestion des clients gressifs.

36

AUMALE

jeudi 1er avril
09h00 - 17h00
7 h de formation



Public

Adhérent et conjoint

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Patrick CHAUB
EXPERT EN COMMUNICATION
PROFESSIONNELLE

4

PHARMACIENS ALLAITEMENT ET CONSEIL OFFICINAL

OBJECTIFS

- Développer le rôle d'acteur de santé dans l'accompagnement des femmes qui allaitent
- Découvrir le matériel d'aide à l'allaitement qui peut être proposé à l'officine .
- Anticiper sur les besoins des parents liés à l'allaitement .

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances en gestion.

PROGRAMME

- Allaiter en France :
Physiologie de la lactation et l'anatomie. Etat des lieux de l'allaitement en France. Historique. Idées reçues. Contre-indications. Rythmes du bébé. Démarrage de l'allaitement à la maternité.
- Prise en charge suivant le contexte :
Tire-lait et les tétérelles - adaptation des tailles. Bouts de sein. Compresses d'hydrogel. DAL. Coussins chaud-froid Coquilles protège-mamelons. Recueil lait.

PROGRAMME (suite)

- Accompagnement de la maman lors des difficultés :
Crevasses du mamelon. Mastites, engorgements précoces et tardifs. Insuffisance de lait. Mamelons ombiliqués. Vasospasme mamelonnaire. Candidose mammaire.
- Rôle de l'acteur de santé pour aborder l'allaitement à l'officine :
Médicaments et l'allaitement. Questionnement indispensable. Informations anténatales. Conseils en sortie de maternité. Conseils autour de la location d'un tire-lait. Mise en situation pour accompagner les parents.

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Christine CAMINADE
DOCTEUR EN PHARMACIE



ROUEN

lundi 12 avril
09h00 - 17h00
7 h de formation

**CE QU'IL FAUT SAVOIR
ET CE QU'IL FAUT FAIRE
EN UN MINIMUM DE TEMPS !**

1 LE TESTAMENT, OUTIL DE SÉCURISATION JURIDIQUE

OBJECTIFS

- Connaître la réglementation du testament.
- Savoir rédiger un testament et prévenir les difficultés pratiques liées à leur rédaction.
- Maîtriser les conditions de validité.
- Connaître les modalités d'application.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- La réglementation.
- La rédaction d'un testament :
Les conditions de forme. Les conditions de fond.
- La mise en œuvre d'un testament :
Le contenu d'un testament. La liberté de disposer. Les difficultés d'interprétation.

ROUEN

lundi 07 juin
09h00 - 12h00
3 h de formation

Public
Adhérent, conjoint et salarié
Prix
Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation
Caroline BAÏSSAS
NOTAIRE



2 LE NOUVEAU PAYSAGE DE L'ÉPARGNE RETRAITE

OBJECTIFS

- Loi PACTE-PER.
- Le nouveau paysage de l'épargne retraite.
- Anticiper pour ne pas subir.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Comprendre pour mieux choisir.
- Se poser les bonnes questions.
- Être bien accompagné.

ROUEN

mardi 16 février
19h00 – 20h30

1 h30 de formation

Public
Adhérent, conjoint et salarié

Prix
Cautions obligatoires de 30 €
retournées après la formation

Animation
Marc DUCHESNE
AG2R



3 LA PROTECTION DU DIRIGEANT FACE AUX RISQUES

OBJECTIFS

- A quels risques de prévoyance le dirigeant peut-il être confronté ?
- Quelles sont les conséquences pour sa famille, son entreprise et ses associés ?

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Prévoir l'imprévisible pour vous et vos proches.
- Comprendre pour mieux choisir.
- Se poser les bonnes questions.
- Bénéficier d'une protection complète.

ROUEN

jeudi 18 mars
19h00 – 20h30

1 h30 de formation

Public
Adhérent, conjoint et salarié

Prix
Cautions obligatoires de 30 €
retournées après la formation

Animation
Marc DUCHESNE
AG2R

4 LE CLUB CONVERSATION ANGLAISE

Work, play and learn !

OBJECTIFS

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

PRÉ-REQUIS

Connaître les bases de l'anglais.

PROGRAMME

- Echanges sur des thèmes variés tout en améliorant la compréhension et l'expression orale au sein d'un petit groupe.
- Des thèmes abordés de manière ludique : "Tell us about": *interview des apprenants, scrabble, story cubes - dés avec des morceaux de phrases ou des mots, qui sont lancés et permettent de créer des phrases, de développer l'imagination - story-telling game, mises en situation...*

ROUEN

**lundis 1^{er} et 15 février,
08 et 22 mars, 12 avril**
14h00 - 16h30
12 h30 de formation

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Participation de 60 €

Animation

FORMATRICE AMÉRICAINE
DU CEPPIC

5 LE CLUB ÉLOQUENCE

OBJECTIFS

- Prendre confiance en son expression orale.
- Améliorer sa communication verbale.
- Gagner en clarté pour convaincre.
- Gérer son stress et corriger ses tics.
- Affirmer son leadership.

PRÉ-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

- Construire sa prise de parole et organiser son intervention.
- Apprendre les bases de l'art oratoire.
- Mettre en place le cadencement de son expression orale.
- Apprendre à maîtriser et à utiliser la communication non verbale.
- Travailler sa stature et son charisme.
- Gérer les imprévus et faire preuve de répartie.
- Savoir captiver son auditoire : présence orale et visuelle.
- Perfectionner sa prise de parole : communication non-verbale, correction des tics, gestion du stress, posture et déplacement.

ROUEN

**lundis 1^{er} février, 15 mars, 12 avril,
10 mai, 07 juin et 05 juillet**
09h00 - 11h00
12 h de formation

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution obligatoire de 30 €
retournée après la formation

Animation

Marine CARON
OMILIA CONSEIL
SPÉCIALISTE EN
EXPRESSION ORALE

L'ÉCOLE DU VIN

Les ateliers de l'école du vin se déroulent dans les magnifiques locaux des Caves PIERRE NOBLE. Les experts des Caves vous y font découvrir un univers passionnant lors de deux soirées préparées spécialement pour vous !

41

1 BLIND TEST DANS LA CAVE

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 25 mars 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.

À 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 25 mars
19h30 - 21h30

2 LES VINS D'ÉTÉ

Voici un vaste sujet une nouvelle fois !

Ils peuvent être de nature bien différente, selon que l'on souhaite accorder une belle salade rafraîchissante, une grillade sur la terrasse le midi, ou encore la belle côte de bœuf lors d'une agréable soirée d'été.

Le choix du vin, la température de service, le lieu et notre état d'esprit sera à prendre en compte pour apprécier au mieux notre noble bouteille.

ROUEN jeudi 24 juin
19h30 - 21h30

Public
Adhérent, conjoint
et salarié

Prix
30,00 €
la soirée

Animation
CAVES PIERRE NOBLE
& Frédérick HUBIN



LE WEBINAIRE
EST UNE **ACTION**
DE FORMATION
RÉALISÉE À
DISTANCE
EN TEMPS RÉEL
PAR INTERNET

à domicile



**WEBI
NAIRE**

Confortablement installé devant votre ordinateur, vous avez juste besoin d'une connexion internet, d'un casque et d'un micro pour poser vos questions.

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.

**ACCÈS
AU WEBINAIRE
EN 1 CLIC**

IL VOUS FAUT SIMPLEMENT :

- * UN ORDINATEUR AVEC
WEBCAM ET HAUTS PARLEURS.
- * UNE CONNEXION INTERNET.

Un simple clic pour vous inscrire. C'est facile, simple et efficace !

Contactez Sylvie PLY : 02 35 63 79 75 ou sylvie.ply@cgano.org

CŒUR DE MÉTIER



1

IMMOBILIER LA LOCATION MEUBLÉE À TITRE DE RÉSIDENCE PRINCIPALE (NON SAISONNIÈRE)

Volet *juridique*

OBJECTIFS

La loi ALUR du 24 mars 2014 et de nombreux décrets et arrêtés ont créé un véritable statut juridique de la location meublée à titre de résidence principale du locataire.

Vous êtes propriétaire d'un bien immobilier que vous louez ou souhaitez louer « meublé à titre de résidence principale du locataire » ; faites le point sur le volet juridique de votre location.

PROGRAMME

- Définition et caractéristiques du logement en location meublée.
- Conséquences du mode de détention (en direct ou au travers d'une société, en communauté ou en indivision, en démembrement) ; la déclaration de début d'activité.
- Documents dossier candidat.
- Le bail signé depuis le 1er août 2015
- Tableau de synthèse comparatif location nue / location meublée à titre de résidence principale.
- Passage d'une location nue à meublée : les points à vérifier et procédure à respecter.

Utilisation de l'outil *Google meet*

Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam.

ROUEN

mardi 09 mars
18h30 - 20h30

2 h de formation

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Edouard CHAUVET
CONSEIL EN GESTION DE
PATRIMOINE INDÉPENDANT

CŒUR DE MÉTIER



2

IMMOBILIER FISCALITÉ DE LA LOCATION MEUBLÉE À TITRE DE RÉSIDENCE PRINCIPALE (NON SAISONNIÈRE)

Volet *fiscal*

OBJECTIFS

La plupart des exploitants de location meublée relèvent de plein droit du micro-Bic. Est-ce pour autant le bon régime ? Sur option, il est possible de choisir le régime du réel. Quel est l'intérêt de ce régime ?

PROGRAMME

- Option pour le réel par rapport au micro.
- Règles d'imputation des déficits des loueurs de meublés non professionnels .
- Traitement fiscal des plus-values des loueurs de meublés non professionnels.
- Réduction d'impôt sur le revenu pour frais de comptabilité en cas d'option pour le réel et adhésion CGA.
- Paiement des contributions sociales auprès du Trésor public ou cotisations sociales de la Sécurité sociale pour les indépendants, ou du régime général.
- La contribution foncière des entreprises (CFE).
- Plafonnement de la CFE en fonction de la valeur ajoutée.

Utilisation de l'outil *Google meet*

Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam.

ROUEN

mardi 16 mars
18h30 - 20h30

2 h de formation

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Edouard CHAUVET
CONSEIL EN GESTION DE
PATRIMOINE INDÉPENDANT



VIE DE L'ENTREPRENEUR

3 LES RÉGIMES MATRIMONIAUX LE PACS ET LE CONCUBINAGE

OBJECTIFS

La vie en couple s'exerce sous différentes formes : union libre (concubinage), pacs, mariage.

Comparatif de ses différents régimes durant la vie commune (notamment en cas de dettes de l'entreprise), en cas de séparation ou de décès.

PROGRAMME

- Le concubinage : Effets entre les concubins et à l'égard des tiers. Focus sur l'acquisition immobilière.
- Rupture de l'union libre. Situation du concubin survivant.
- Le PACS : Obligations personnelles des partenaires entre eux, régime des biens des partenaires. Conséquences de la rupture du pacs. Situation du partenaire survivant.
- Le mariage : Régime primaire. Régime légal. Régimes conventionnels communautaires et séparatistes. Effets entre les époux et à l'égard des tiers (notamment en cas de dettes de l'entreprise). Conséquences du divorce. Situation du conjoint survivant.



44

ACCÈS AU WEBINAIRE EN 1 CLIC

IL VOUS FAUT SIMPLEMENT :

- * UN ORDINATEUR AVEC
WEBCAM ET HAUTS PARLEURS.
- * UNE CONNEXION INTERNET.

*Utilisation de l'outil **Google meet**
Avoir un ordinateur ou une tablette connectée
à internet qui dispose d'une webcam.*

ROUEN
jeudi 28 janvier
18h30 - 20h30
2 h de formation

Public
Adhérent, conjoint et salarié
Edouard CHAUVET
CONSEIL EN GESTION DE
PATRIMOINE INDÉPENDANT



4 LES DONATIONS & LA SUCCESSION

OBJECTIFS

Comprendre les mécanismes civils des donations et de la dévolution successorale.

Appréhender l'intérêt d'une donation-partage, du testament et de la donation entre époux.

PROGRAMME

- Les donations :
Les différents types de donations. La fiscalité des donations.
- La dévolution successorale :
La dévolution légale : les droits du conjoint survivant et des enfants. La dévolution volontaire par testament et donation entre époux. Les limites au pouvoir de la volonté (réserve successorale des descendants et du conjoint, quotité disponible). Les conséquences de certaines donations lors de la succession. La fiscalité de la succession.

*Utilisation de l'outil **Google meet**.
Avoir un ordinateur ou une tablette connectée
à internet qui dispose d'une webcam.*

ROUEN
jeudi 04 février
18h30 - 20h30
2 h de formation

Public
Adhérent, conjoint et salarié
Edouard CHAUVET
CONSEIL EN GESTION DE
PATRIMOINE INDÉPENDANT



5 LA PROTECTION DU CONJOINT SURVIVANT ET / OU DES ENFANTS

OBJECTIFS

Panorama des différents outils pour protéger le conjoint survivant, le partenaire de pacs ou concubin survivant et/ou les enfants.

PROGRAMME

- Les outils spécifiques au conjoint survivant :
La donation entre époux (donation au dernier vivant). Le changement de régime matrimonial. Les avantages matrimoniaux (clause de préciput, clause d'attribution intégrale de la communauté...).
- Les outils communs au conjoint, partenaire, concubin survivant et aux enfants :
La donation avec réserve d'usufruit, usufruit successif. Le testament (limite de la quotité disponible). La renonciation anticipée à l'action en réduction. La société civile (outil de dissociation de l'avoir et du pouvoir et de l'organisation du démembrement). Le contrat d'assurance vie (outil de contournement de la réserve, clause bénéficiaire, prime manifestement exagérée, fiscalité).

*Utilisation de l'outil **Google meet**.
Avoir un ordinateur ou une tablette connectée
à internet qui dispose d'une webcam.*

ROUEN
jeudi 11 février
18h30 - 20h30
2 h de formation

Public
Adhérent, conjoint et salarié
Edouard CHAUVET
CONSEIL EN GESTION DE
PATRIMOINE INDÉPENDANT



INFORMATIQUE

6 DÉCOUVRIR **TEAMS** : LA PLATEFORME COLLABORATIVE PERSONNALISABLE

Tout est centralisé et organisé !

OBJECTIFS

- Faciliter et optimiser les échanges, le travail entre les collaborateurs.
- La solution collaborative de Microsoft intègre les fonctionnalités gratuites.

PROGRAMME

- Découverte de Microsoft Teams
- Les différentes offres : du gratuit au payant
- Découverte de l'interface
- Prérequis, création du compte
- Créer une équipe
- Inviter des membres à son équipe
- Créer des canaux de conversation
- Ajouter un onglet dans un canal
- L'activité et les notifications
- Chatter ou avoir des conversations un à un ou à plusieurs
- Faire de la visioconférence, partager son écran
- Télécharger des documents
- Travailler à plusieurs sur les documents
- Ajouter d'autres applications, etc.



ACCÈS AU WEBINAIRE EN 1 CLIC

IL VOUS FAUT SIMPLEMENT :

- * UN ORDINATEUR AVEC
WEBCAM ET HAUTS PARLEURS.
- * UNE CONNEXION INTERNET.

Utilisation de l'outil Zoom.

Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam.

ROUEN

jeudi 18 mars
09h30 - 11h30
2 h de formation

Public
Adhérent, conjoint et salarié
Animation
Xavier LAIR

INFORMATIQUE



7

LINKEDIN : AMÉLIORER SES PRÉSENTATIONS AVEC SLIDESHARE

Réseau le plus utilisé par les entreprises pour échanger avec d'autres entreprises.

OBJECTIFS

- Comment mettre en ligne vos présentations sur LinkedIn.
- Comment présenter ses activités, ses produits, son offre de service ?
- Les rendre attractives et lisibles facilement.

PRÉ-REQUIS

Avoir un compte LinkedIn.

PROGRAMME

- Présentation : LinkedIn le réseau professionnel.
- Echanges d'informations qualitatives avec LinkedIn.
- En quoi SlideShare est utile pour LinkedIn ?
- Comment mettre en ligne vos présentations en quelques clics ?
- Quelles sources d'inspiration ? Comment chercher des avis d'experts et des présentations de qualité ?
- Quelles sont les fonctionnalités ?
- Quels liens avec le site Scribd, un des leaders des livres électroniques en ligne ?
- Partage de points de vue, échanges avec d'autres professionnels, avec ou sans compte LinkedIn.

Utilisation de l'outil Zoom.

Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam.

ROUEN

mardi 07 avril
09h30 - 11h30
2 h de formation

Public
Adhérent, conjoint et salarié
Animation
Xavier LAIR

INFORMATIQUE



8

CRÉER VOS STORIES INSTAGRAM COMME UN PRO

Les stories sont une énorme opportunité de rester en contact avec ses clients.

OBJECTIFS

- Apprendre à créer des stories de qualité à l'aide de l'application Instagram.
- Animer efficacement par le biais d'autres applications.

PRÉ-REQUIS

Avoir un compte Instagram.

PROGRAMME

- Quelques chiffres sur Instagram en France et dans le monde.
- Qu'est-ce qu'une story et quel est son intérêt ?
- Création des stories : filtres, stickers, émojis, tracer des dessins, taper du texte, etc.
- Trucs et astuces de pro pour rendre vos stories attractives.
- Présentation de quelques applications utiles pour améliorer vos stories sur Instagram.

Utilisation de l'outil Zoom.

Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam.

ROUEN

jeudi 11 mars
09h30 - 11h30
2 h de formation

Public
Adhérent, conjoint et salarié
Animation
Xavier LAIR



VIE DE L'ENTREPRISE

9 COMMENT AMÉLIORER SON CAPITAL SANTÉ

OBJECTIFS

- Mieux vivre ce second confinement avec un équilibre physique et mental.
- Pratiquer le mieux-être avec une alimentation saine et adaptée à la saison.
- Renforcer votre vitalité et stimuler votre cerveau pour préserver votre capital santé.

PROGRAMME

- Trouver les moyens d'être bien dans notre tête et notre corps.
- Limiter la sédentarité.
- Gestes faciles et posture idéale pour renforcer votre capital-santé.
- Recettes-santé pour diminuer les facteurs de risques.



Atelier pratico ludique animé par deux professionnelles :

- Karine LAURENT : *Docteur en Pharmacie, professionnelle dans le sport et experte en neurosciences.*
- Christine CAMINADE : *Docteur en Pharmacie et formatrice, pratiquante de Yoga.*

Utilisation de l'outil Zoom.

Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam.

ACCÈS AU WEBINAIRE EN 1 CLIC

IL VOUS FAUT SIMPLEMENT :

- * UN ORDINATEUR AVEC
- WEBCAM ET HAUTS PARLEURS.
- * UNE CONNEXION INTERNET.

ROUEN
mardi 09 février
09h00 - 11h00
2 h de formation

Public
Adhèrent, conjoint et salarié
Animation
Karine LAURENT
Christine CAMINADE



10 LES 10 SECRETS D'UNE BONNE GESTION (BIC)

OBJECTIFS

La gestion de votre entreprise : vous communiquer des fondamentaux pour maîtriser sa gestion.

PROGRAMME

- La connaissance des informations, les bons outils.
- Votre besoin en fonds de roulement : le calculer, le maîtriser.
- La fixation des prix, les marges.
- Le seuil de rentabilité.
- Les équilibres financiers.

Utilisation d'Adobe Connect

Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam.

ROUEN
jeudi 20 mai
14h30 - 15h30
1 h de formation

Public
Adhérent, conjoint et salarié
Animation
Françoise LEMALLE
EXPERT-COMPTABLE



11 SCI ET CONSTITUTION DE VOTRE PATRIMOINE IMMOBILIER

OBJECTIFS

Analyser l'utilité d'une SCI dans la constitution du patrimoine immobilier.

PROGRAMME

- Les conséquences, avantages et inconvénients de la détention de biens immobiliers par une SCI :
- Détention en commun : les associés.
 - Détermination du bénéfice.
 - Choix du régime fiscal.
 - La transmission.
 - Le formalisme juridique.

Utilisation d'Adobe Connect

Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam.

ROUEN
mardi 02 février
10h30 - 11h30
1 h de formation

Public
Adhérent, conjoint et salarié
Animation
Françoise LEMALLE
EXPERT-COMPTABLE



VIE DE L'ENTREPRISE

12 LOUEURS EN MEUBLÉS PROFESSIONNELS OU NON

OBJECTIFS

- Savoir identifier les LMP et LMNP.
- Analyser les conséquences fiscales des deux statuts.

PROGRAMME

- Critères d'identification des statuts LMP et LMNP.
- L'évolution des critères.
- Les obligations comptables.
- Le régime fiscal du LMP.
- Le régime fiscal du LMNP.
- Que se passe-t-il lors de la vente ?



50

ACCÈS AU WEBINAIRE EN 1 CLIC

IL VOUS FAUT SIMPLEMENT :

- * UN ORDINATEUR AVEC
WEBCAM ET HAUTS PARLEURS.
- * UNE CONNEXION INTERNET.

Utilisation d'Adobe Connect

Avoir un ordinateur ou une tablette connectée
à internet qui dispose d'une webcam.

ROUEN
mardi 02 mars
12h30 - 13h30
1 h de formation

Public
Adhérent, conjoint et salarié
Animation
Françoise LEMALLE
EXPERT-COMPTABLE



13 RETRAITE LE RELEVÉ DE CARRIÈRE

OBJECTIFS

Lire, comprendre et vérifier son relevé de carrière

PROGRAMME

- Comment télécharger son relevé de carrière.
- Comment lire, interpréter son relevé de carrière : (*âge de départ possible, nombre de trimestres de base, salaire annuel moyen, points retraite complémentaire...*).
- Identifier les anomalies sur le relevé de carrière : (*régime de base et complémentaire*).
- Comment demander la régularisation de son relevé de carrière.
- Comment obtenir une évaluation indicative globale de ses droits-retraite.
- Comment demander un chiffrage des éventuels rachats de trimestres.

*Utilisation de l'outil **Google meet***

Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam.

ROUEN
jeudi 08 avril
18h30 – 20h30
2 h de formation

Public
Adhérent, conjoint et salarié
Animation
Edouard CHAUVET
CONSEIL EN GESTION DE
PATRIMOINE INDÉPENDANT



14 COMPTE PERSONNEL DE FORMATION MODE D'EMPLOI DU CPF

OBJECTIFS

Comprendre et savoir utiliser le CPF pour vous et vos salariés afin d'être prêt pour le 30 juin 2021.

PROGRAMME

- Rappel législatif : DIF, CPF ...
- Explication sur le fonctionnement du CPF.
- Comment informer ses salariés sur le dispositif.
- Comment créer un compte CPF.
- Comment accéder à une formation via l'application et/ou site internet.

*Utilisation de **TEAMS**.*

Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam.

ROUEN
jeudi 18 février
09h00 – 11h00
2 h de formation

Public
Adhérent, conjoint
et salarié
Animation
M2I Formation



52

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

Service Formation
Sylvie PLY
sylvie.ply@cgano.org
www.cgano.org

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.

SIMPLE !

Le bulletin d'inscription ou sa photocopie est à renvoyer complété au CGANO.

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 deux 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.

 02 35 63 79 75



BULLETIN D'INSCRIPTION FORMATION 2021

N° ADHÉRENT

NOM
.....

PRÉNOM
.....

PROFESSION
.....

TÉLÉPHONE
.....

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 - 4 rue Georges Charpak
76130 Mont Saint-Aignan



TITRE FORMATION

TITRE FORMATION

TITRE FORMATION

DATE & LIEU

DATE & LIEU

DATE & LIEU

NOM, PRÉNOM & STATUT
DES PARTICIPANTS

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

NOM, PRÉNOM & STATUT
DES PARTICIPANTS

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

NOM, PRÉNOM & STATUT
DES PARTICIPANTS

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

PRIX

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

PRIX

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

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 :



5 RAISONS D'ÊTRE ADHÉRENT AU CGA NORD-OUEST

En adhérant au Centre de Gestion Agréé du 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^{ère} adhésion.
- Crédit d'impôt lié 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.

FORMATIONS GRATUITES

- Offre de formations ciblées 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.

ACCÈS AUX INFORMATIONS MÊTIERS

- Accès à une 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.

WWW.CGANO.ORG

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.

VOUS ÊTES
**COMMERÇANT
ARTISAN
PRESTATAIRE DE SERVICES
AGRICULTEUR
PROFESSION LIBÉRALE**





**LES TEMPS
CHANGENT...
LE CLIC
S'IMPOSE**

Rejoignez-nous à distance...
en retrouvant dans ce guide une sélection de nos **WEBINAIRES 2021** !

**CGA NORD-OUEST
NORMANDIE-PICARDIE**

4 RUE GEORGES CHARPAK
76130 MONT SAINTAIGNAN
02 35 63 55 02 - WWW.CGANO.ORG



CENTRE OASIS
30 ALLÉE DE LA PÉPINIÈRE - BÂTIMENT LA PALMERAIE
80480 DURY
03 22 95 39 53 - WWW.CGANO.ORG