



LE GUIDE DES FORMATIONS DU CGA NORD-OUEST NORMANDIE - PICARDIE
SEPTEMBRE À DÉCEMBRE 2021

**À NOTER SUR
VOS AGENDAS**
REPRISE
DES FORMATIONS
EN RÉSIDENTIEL
EN 2022

MARS 2022

SÉMINAIRE À CUBA

SÉMINAIRE RÉSIDENTIEL 2022

DÉVELOPPER LA COMMUNICATION NON VIOLENTE



OBJECTIFS

Faire le point sur son agressivité potentielle et les messages que l'on transmet.

Développer son empathie pour limiter ses attitudes négatives et agressives.

Bâtir une communication non violente en équipe tant sur l'aspect communication orale que communication écrite.

PROGRAMME

- Comprendre les principes de base d'une bonne relation professionnelle avec ses clients.
- Bâtir et vivre une collaboration positive et agréable en entreprise en intégrant la communication violente.
- Identifier les dysfonctionnements des relations interpersonnelles pour les combattre.

*A retenir
sur vos agendas !
Séminaire résidentiel
Mars 2022*

*Animation
Pascal CRANTELE
Frédéric HUBIN*

*Renseignements
& Pré-inscription
Sylvie PLY*

DES CHIFFRES & DES PARAMÈTRES

SATISFACTION ADHÉRENTS

Cela ne vous aura pas échappé, les mois à venir seront irrémédiablement placés sous l’empreinte permanente des chiffres et des sondages...

Histoire de ne pas être en reste et comme toujours à l’avant-garde de l’actualité, le CGA Nord-Ouest a donc, lui aussi, quelques tendances chiffrées à vous communiquer concernant la satisfaction de nos adhérents ayant suivis une ou plusieurs formations durant l’année 2020.

Si **89%** des stagiaires ont clairement exprimés que la ou les formations auxquelles ils ont assisté avaient une **réelle utilité** pour eux et que pour **90%** d’entre eux les formateurs avaient **parfaitement perçu leurs attentes**, ils ont aussi insisté pour préciser à **90%** que les contenus étaient pleinement **adaptés à leurs niveaux** et correspondaient à **91%** à **leurs besoins**, grâce à une maîtrise professionnelle de leurs sujets par nos consultants formateurs, pointée comme l’élément le plus probant pour **96%** d’entre eux.

Soucieux de toujours vous proposer des formations en adéquation avec vos attentes et vos besoins professionnels, le Service Formation de votre CGANO, se félicite donc humblement d’avoir à nouveau réussi à satisfaire vos centres d’intérêts et vos légitimes exigences.

Il va donc de soi, que **100%** de ce nouveau catalogue second semestre 2021 a été battu pour vous et que nous restons à **200%** à **vostra écoute** et votre service pour vous conseiller et vous accompagner durant nos prochaines sessions de formation.

Bonne rentrée à tous,

Frédéric Hubin
*Administrateur Responsable Formation
Vice-Président du CGA Nord-Ouest*

FORMATIONS

SEPTEMBRE - DÉCEMBRE 2021



.....Quand vient la fin de l'été,

A vos agenda !
Séminaire résidentiel 2022 02

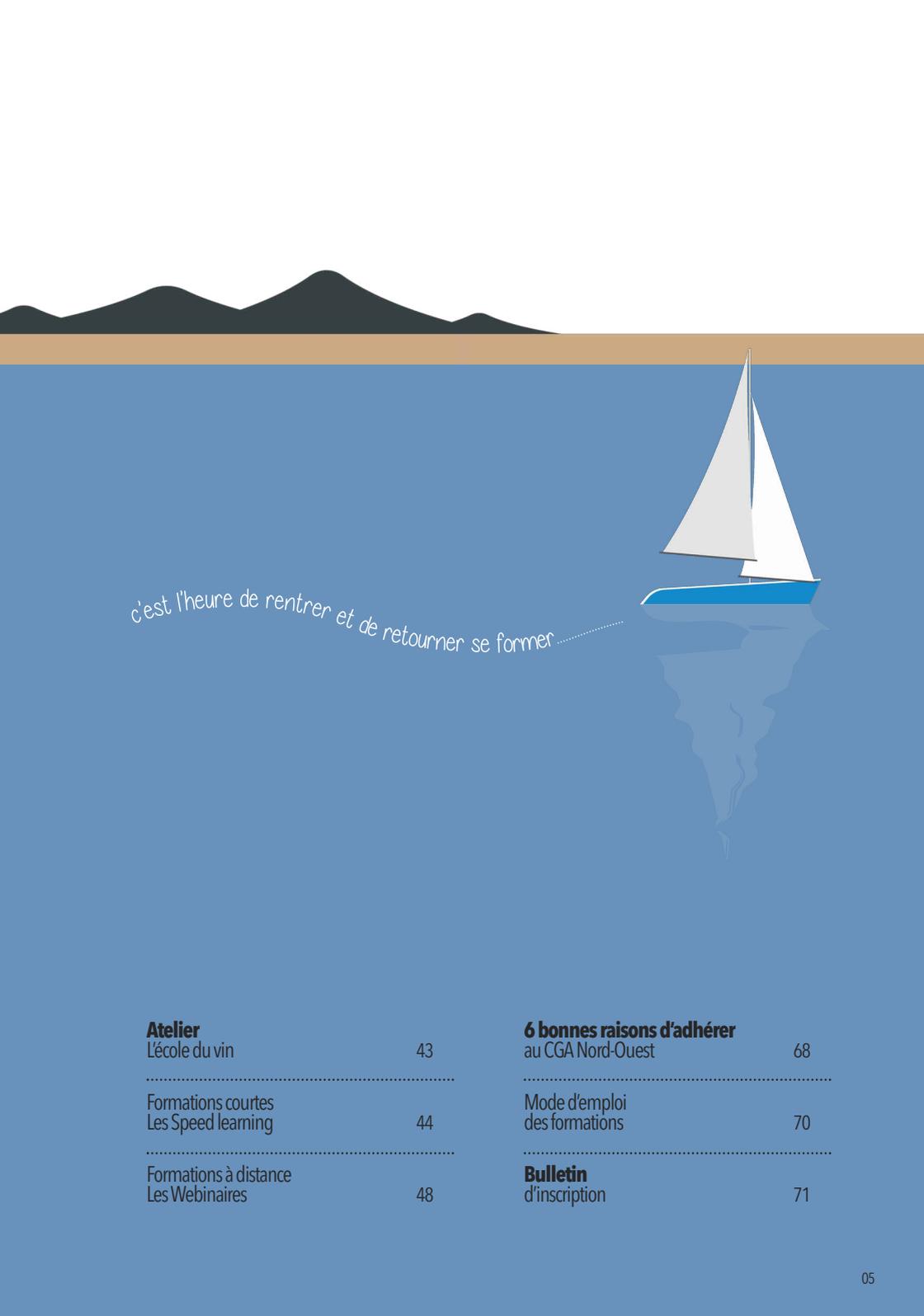
Nouveau service offert
Dynabuy 73

Formations
Informatique 06

Formations
Vie de l'entreprise 20

Formations
Vie de l'entrepreneur 28

Formations
Cœur de métier 38



c'est l'heure de rentrer et de retourner se former

Atelier

L'école du vin 43

Formations courtes
Les Speed learning 44

Formations à distance
Les Webinaires 48

6 bonnes raisons d'adhérer

au CGA Nord-Ouest 68

Mode d'emploi
des formations 70

Bulletin
d'inscription 71

INFORMATIQUE

		Excel : Initiation	12

Linkedin :		Excel : Les calculs	13
Créer votre compte	07	-----	
		Excel : Les listes et filtres automatiques	14
Instagram - module 1 :		-----	
Découvrir et comprendre	08	Outils digitaux : Digitaliser son entreprise	15

Instagram - module 2 : Optimiser et développer son compte pro	09	Site web : Optimiser son référencement	16

Instagram : Créer des vidéos avec un smartphone	10	Le Projet SIM : Créer son site internet	17

Sendinblue :			
emailing et newsletter	11		



LINKEDIN

CRÉER VOTRE COMPTE

Optimisez votre présence sur le 1^{er} réseau professionnel et trouvez de nouveaux clients.

*Créer son compte LinkedIn.
Comprendre l'utilisation et le fonctionnement de ce réseau social.
Comprendre l'utilité des groupes sur LinkedIn et savoir créer le sien.*

Pré-requis

Aucun

Prix

*Compris dans votre cotisation.
Caution de 30 € retournée après la formation.*

Animation

*Christophe MOUTIER
C2C DIGITALE*



PROGRAMME

- Présentation de LinkedIn, son interface, ses fonctionnalités et ses spécificités.
- Créer et développer son compte sur LinkedIn.
- Comment créer et développer son réseau sur LinkedIn.
- Comment se servir de LinkedIn comme outil de prospection.
- Optimiser votre communication grâce aux hashtags dans vos messages LinkedIn.
- Utilisez les fonctionnalités des groupes :
Créer un groupe de professionnels autour d'intérêts communs et se positionner en tant qu'expert.

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

AMIENS

lundi 27 septembre

ROUEN

lundi 08 novembre

PROCÉDURE

D'ADMISSION

*Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

ÉQUIPEMENT

*Se munir d'un
PC portable.*

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

*Apports théoriques
et mise en pratique.
Création du compte
pas à pas.*

MÉTHODE

D'ÉVALUATION

*Evaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.
Evaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.*

*Attestation de fin
de formation.*

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 04 octobre

AMIENS

lundi 11 octobre



INSTAGRAM - MODULE 1

DÉCOUVRIR & COMPRENDRE

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

PROCÉDURE

D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

ÉQUIPEMENT

Avoir un smartphone avec
l'application Instagram
mise à jour, une adresse
mail valide.

MÉTHODE &

MOYENS PÉDAGO

Apports théoriques
et mise en pratique.
Intervenant spécialiste
en informatique.

MÉTHODE

D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.
Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

*Créer un compte Instagram.
Reconnaître une story / IGTV/ RÉELS.
Utiliser le vocabulaire d'instagram.
Faire des recherches via la loupe.
Savoir faire des recherches de hashtag.
Trouver la biographie et les liens de site.
Publier efficacement le contenu
et engager une communauté.*



Pré-requis

Aucun

Prévoir

Prévoir quelques
photos et vidéos
dans son téléphone
et prévoir le chargeur
de son téléphone.

Prix

Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation

Madina BENOUMHANI
COMMUNITY MANAGER

PROGRAMME

- Historique de la plateforme Instagram.
- Intérêts de la plateforme Instagram.
- Les types de contenus sur Instagram.
- Mettre en place des fondations solides.
- Avoir une compréhension parfaite de la plateforme.
- Comprendre le fonctionnement de l'algorithme.
- Exercices pratiques.



MODULE 2 - INSTAGRAM

OPTIMISER & DÉVELOPPER SON COMPTE PRO

*Gérer professionnellement son compte. Créer sa bio.
Utiliser les hashtags. Créer une communauté.
Transformer un visiteur en abonné, un abonné en prospect
et un prospect en client. Utiliser le menu paramètres.
Suivre et analyser les statistiques. Créer des publications pertinentes.
Comprendre l'algorithme Instagram.
Nouer des partenariats avec des influenceurs et booster des posts.*

Pré-requis

Aucun

Prévoir

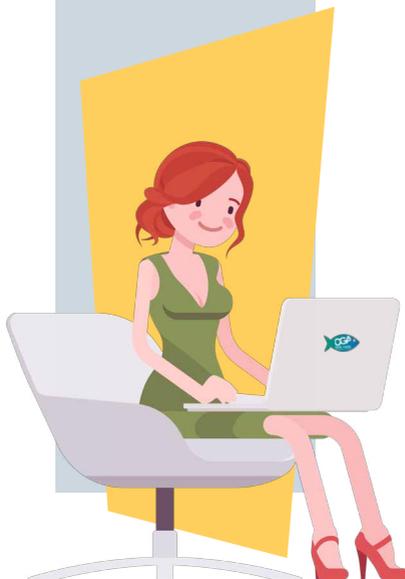
Prévoir quelques photos et vidéos dans son téléphone et prévoir le chargeur de son téléphone.

Prix

Compris dans votre cotisation.
Caution de 30 € retournée après la formation.

Animation

Madina **BENOU MHANI**
COMMUNITY MANAGER



PROGRAMME

- Historique et intérêts de la plateforme Instagram.
- Prise en compte du projet du stagiaire.
- Les types de contenus.
- Maîtriser la plateforme.
- Le fonctionnement de l'algorithme avec ses limites et restrictions (Shadowban) et la puissance du sponsoring.
- Les hashtags en story ou en post.
- Les mentions.
- La localisation.
- Exercices pratiques.

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 18 octobre

AMIENS

lundi 08 novembre

PROCÉDURE D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

ÉQUIPEMENT

Avoir un smartphone avec
l'application Instagram
mise à jour, une adresse mail
valide et un compte
Instagram.

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

Apports théoriques
et mise en pratique.
Intervenant spécialiste
en informatique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.
Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 29 novembre

AMIENS

lundi 06 décembre

VIDÉOS

CRÉER DES VIDÉOS PERSONNALISÉES SUR SMARTPHONE

PROCÉDURE

D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

ÉQUIPEMENT

Avoir un smartphone.

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

Apports théoriques
et mise en pratique.
Intervenant spécialiste
en informatique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.
Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

Scénariser et filmer avec ou sans matériel.
Tourner en slowmotion / timelapse.
Importer une vidéo dans l'application, découper,
déplacer et dupliquer.
Ajouter texte, logo, effets et musique.
Enregistrer des voix off.
Publier et partager la vidéo sur les réseaux.
Créer vos lives sur les réseaux sociaux.



Pré-requis

Aucun

Prévoir

Prévoir quelques
photos et vidéos
dans son téléphone
et prévoir le chargeur
de son téléphone.

Prix

Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation

Madina BENOUMHANI
COMMUNITY MANAGER

PROGRAMME

- Présentation matériel et accessoires pour le tournage.
- Fonctionnement de l'appli de montage.
- Les différents formats de vidéos.
- Les spécificités timing vidéo de chaque réseau social.
- Les règles du cadrage et de la composition.
- Techniques pour faire de bonnes images.
- Les valeurs de plan et la méthode des 5 plans.
- Les mouvements de caméra.
- Exercices pratiques.
- Les bonnes pratiques pour un bon live sur Instagram et Facebook.



SENDINBLUE EMAILING & NEWSLETTER

SENDINBLUE : outils de communication pour votre activité professionnelle.

*Développer et fidéliser ses clients en organisant
ses campagnes de communication
avec des outils simples et efficaces :
Emailing, newsletters, mais aussi sms.*

Pré-requis
Aucun

Prix
Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation
Christophe MOUTIER
C2C DIGITALE



1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 04 octobre

**PROCÉDURE
D'ADMISSION**
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

ÉQUIPEMENT
Apporter PC portable
et photographies.

**MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO**
Apports théorique et
mise en pratique.
Intervenant spécialiste
en informatique.

**MÉTHODE
D'ÉVALUATION**
Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.
Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

PROGRAMME

- Comprendre l'emailing.
- Conception d'une Newsletter.
- Automatisation des campagnes.
- Utilité d'une base de données clients.
- Création et programmation d'une campagne Emailing.
- Vérification des statistiques d'envoi et erreur.
- L'importance du RGPD.
- Gérer une campagne sms.

2 JOURS

14 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

& lundi 27 septembre
& lundi 04 octobre



EXCEL INITIATION

Créer des tableaux de calculs simples Base EXCEL

PROCÉDURE

D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

ÉQUIPEMENT

PC mis à votre disposition.

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

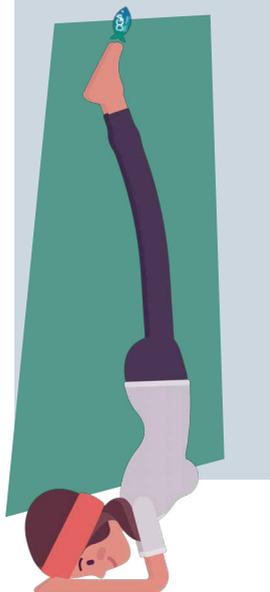
Exercices pratiques.
Intervenant spécialiste
en informatique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.
Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

*Maîtriser les fonctionnalités fondamentales d'Excel.
Concevoir et exploiter des tableaux en utilisant
des formules de calculs simples.
Mettre en forme les données.
Mettre en page et imprimer un tableau dans Excel.
Illustrer des valeurs avec un graphique.
Utiliser des listes de données.*



Pré-requis

Avoir des
connaissances
de base de
l'environnement
Windows.

Prix

Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation

Muriel JOBARD
M21 FORMATION

PROGRAMME

- Découvrir Excel :
Découverte et prise en main.
- Personnaliser les feuilles
des classeurs :
*Création d'un nouveau classeur.
Insertion, suppression, déplacement,
copie et masquage d'une feuille.
Nom d'une feuille, couleur de l'onglet.*
- Réaliser les premiers calculs :
*Calcul d'une somme ou autre
statistique simple, d'un pourcentage.
Référence absolue dans une formule.*
- Présenter les données :
*Formats numériques simples
Format des cellules. Les thèmes
et les styles.*
- Gérer les cellules.
- Imprimer un classeur.
- Présenter les chiffres avec des
graphiques simples.
- Utiliser des listes de données :
*Tableau liste de données.
Remplissage instantané. Tris, filtres
et calculs. Les segments.*



ATELIER EXCEL LES CALCULS

1/2 JOURNÉE

3 h de formation

9h00 - 12h00

ROUEN

lundi 15 novembre

*Maîtriser les fonctionnalités logiques
et les fonctions de recherche.*

Pré-requis

*Avoir suivi la formation
"Excel Initiation" ou
avoir des connaissances
équivalentes.*

Prix

*Compris dans
votre cotisation.
Cautiion de 30 €
retournée après
la formation.*

Animation

*Muriel JOBARD
M2I FORMATION*



*PROCÉDURE
D'ADMISSION
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

ÉQUIPEMENT

PC mis à votre disposition.

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

*Exercices pratiques.
Intervenant spécialiste
en informatique.*

MÉTHODE D'ÉVALUATION

*Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.
Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.*

*Attestation de fin
de formation.*

PROGRAMME

- Noms de cellule :

Révision sur les références absolues.

Nommer une cellule.

Nommer un bloc de cellules.

Utiliser un nom dans une formule.

- Les fonctions conditionnelles et logiques :

*La fonction SI. Les fonctions ET et OU.
Imbrication de fonctions. Utiliser les
noms dans les formules. Imbrication
de fonctions.*

- Les fonctions statistiques conditionnelles :

*La fonction RECHERCHEV. Imbrication
des fonctions SI et RECHERCHEV.
Exemples d'autres fonctions. La fonction
de gestion de date. La fonction de gestion
du texte.*

1/2 JOURNÉE

3 h de formation

14h00 - 17h00

ROUEN

lundi 15 novembre

X

ATELIER EXCEL LISTES & FILTRES AUTOMATIQUES

PROCÉDURE

D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

ÉQUIPEMENT

PC mis à votre disposition.

MÉTHODE &

MOYENS PÉDAGO

Exercices pratiques.
Intervenant spécialiste
en informatique.

MÉTHODE

D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.
Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

Créer un tableau ou une liste de données.

Trier les données d'une base.

Rechercher des informations par les filtres.

Utiliser les sous totaux.



Pré-requis

Avoir des
connaissances
en fonctions de
calculs simples.

Prix

Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation

Muriel JOBARD
M2I FORMATION

PROGRAMME

- Créer un tableau ou liste
de données :

*Définir un tableau de données. Saisir
les champs et les données. Validation
de données. La mise sous forme de
tableau. Le remplissage instantané.*

- Trier les données d'une base :

Tris simples, multicritères, personnalisés.

- Rechercher des informations par
les filtres.

- Utiliser les sous-totaux :

*Les filtres. Automatiques de données.
Personnalisés de comparaison et de
mise en forme. Elaborés pour extraire
des données. Utiliser des sous-totaux
dans un tableau de données.*

- Introduction aux tableaux
croisés dynamiques :

*Principes de base. Tableau croisé
dynamique. Outil d'aide au choix
du TCD. Les champs. Colonnes.
Lignes. Filtres. Valeurs. Loupe
d'analyse rapide. Appliquer un
style. Actualiser les données.*



OUTILS DIGITAUX DIGITALISER VOTRE ENTREPRISE

Optimiser vos méthodes de travail en utilisant des outils digitaux efficaces et adaptés.

*Utiliser des outils digitaux efficaces
et adaptés à votre activité.*

*Optimiser vos méthodes de travail.
Maîtriser ces différents outils permettant de
mieux communiquer en interne et externe.*

Gérer votre relation client.

*Optimiser votre temps et la sécurité
de vos documents grâce au cloud.*



Pré-requis

Aucun

Prix

Compris dans
votre cotisation.
Cautions de 30 €
retournée après
la formation.

Animation

Christophe MOUTIER
C2C DIGITALE

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 11 octobre

AMIENS

lundi 15 novembre

PROCÉDURE

D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

ÉQUIPEMENT

Apporter PC portable.

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

Apports théorique et
mise en pratique.

MÉTHODE

D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.
Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

PROGRAMME

- Suites collaboratives :
G suite de Google et Microsoft 365.

- Les plateformes de
communication :
Teams, Google Meet.

- Les outils CRM ou GRC
(Gestion de la relation client) :
Hubspot.

- Les outils de stockage en ligne :
Google drive.

- Sécuriser grâce au CLOUD.

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

AMIENS

lundi 29 novembre

ROUEN

lundi 06 décembre

PROCÉDURE

D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

ÉQUIPEMENT

Avoir un site web
construit avec le
CMS WORDPRESS.
Apporter PC portable.

MÉTHODE &

MOYENS PÉDAGO

Apports théorique et
mise en pratique.
Intervenant spécialiste
en informatique.

MÉTHODE

D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.
Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

Google

SITE WEB OPTIMISER SON RÉFÉRENCIEMENT

Adapter les bonnes pratiques du référencement naturel pour votre site internet.

*Optimiser le référencement naturel de son site web.
Améliorer son positionnement sur les moteurs de recherche.*



Pré-requis

Aucun

Prix

Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation

Christophe MOUTIER
C2C DIGITALE

PROGRAMME

- Comprendre le fonctionnement de Google.
- Les différents types de mots clés.
- Recherche de mots clés.
- Installer les bons outils.
- Optimiser son référencement à travers l'autorité de son site, la qualité du contenu et l'optimisation technique.



SITE WEB LE PROJET SIM VOTRE SITE INTERNET MAINTENANT

8 JOURS

56 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

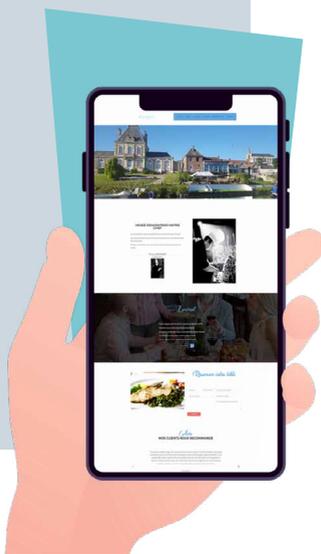
*Vous ne pouvez plus être absent d'internet !
Pour réussir cette transition indispensable, le CGA Nord-Ouest
a créé pour vous un programme exclusif :
Accompagné par un professionnel de l'informatique,
vous allez créer ensemble un site à votre image.
Vous saurez ensuite le gérer, l'animer et
le faire évoluer en toute autonomie.*

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...

Rendez-vous en amont
de la formation
pour définir
votre hébergement
et nom de domaine.

Prix
120,00 €

Animation
Jean-Baptiste LEROY
ROUENWEBMASTER



**PROCÉDURE
D'ADMISSION**
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

ÉQUIPEMENT
Apporter PC portable.

**MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO**
Exercices pratiques.
Intervenant spécialiste
en informatique.

**MÉTHODE
D'ÉVALUATION**
Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.
Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

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
votre site Marchand et/ou votre site
Services.

8 JOURS

56 h de formation

9h00 - 17h00

1 cycle commun & 2 modules au choix

CYCLE COMMUN - 5 JOURS

lundi 27 septembre

lundi 11 octobre

lundi 08 novembre

lundi 22 novembre

lundi 06 décembre

MODULE

SITE MARCHAND - 3 JOURS

lundi 10 janvier

lundi 24 janvier

lundi 21 février

MODULE

SITE SERVICE - 3 JOURS

lundi 17 janvier

lundi 31 janvier

lundi 28 février

*Maîtriser les dernières 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 correspond.*

*Attirer de nouveaux clients et fidéliser
les clients existants.*

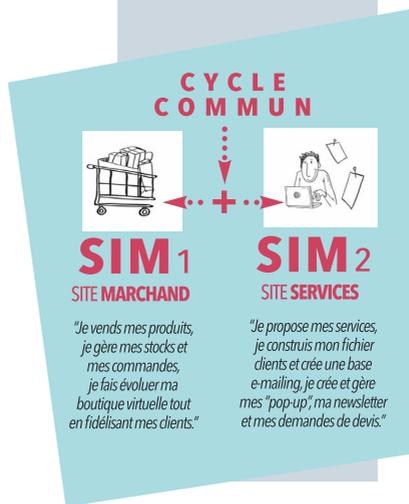
Comprendre la gestion des commandes.

Animer les ventes et votre site.

Savoir le référencer.

*Maîtriser l'essentiel des fonctionnalités
Wordpress et WooCommerce.*

Faire évoluer vous-même votre site.



Processus

Cycle commun
de 8 jours.

Puis au choix :

Module
Site Marchand
3 jours

ou

Module
Site Service
3 jours

PROGRAMME

CYCLE COMMUN

- Encadrement et définition du projet.
- Prise en main du CMS.
- Référencement.
- L'expérience utilisateur.
- Enrichir le site.
- Créer vos blog et articles.
- Bilan et adaptations.

Module additionnel SIM1 SITE MARCHAND

"Je vends des produits"

- Gérer le catalogue produit.
- Gérer les modes de livraison, la gestion des stocks ainsi que la gestion des commandes
- Animation et promotion du site marchand .

Module additionnel SIM2 SITE SERVICES

"Je propose des services"

- Créer les formulaires personnalisés.
- Animation du site en rapport avec votre actualité.
- Créer une newsletter avec le site.

LE PROJET SIM

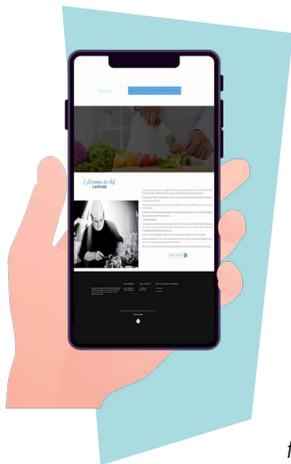
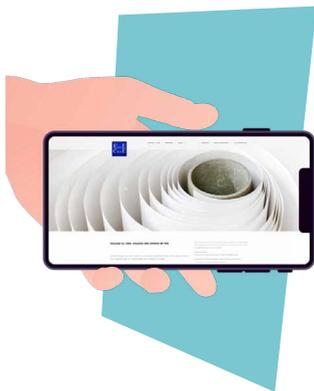
PROMO 2021

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

ILS NE SONT PLUS ABSENTS D'INTERNET !

On pense être perdu, ne rien savoir faire mais en fait Jean-Baptiste maîtrise et tricote petit à petit nos sites. Au final, une super expérience avec un beau site réalisé, et la capacité de le gérer seul ensuite. Bravo ! Une formation à recommander de toute urgence !

MARIE HUBIN
ENCRE DE CHINE
ROUEN

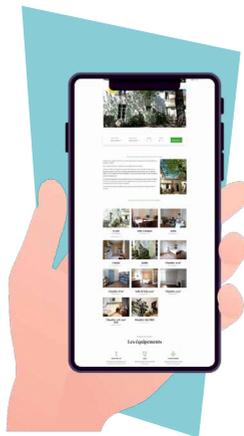


"Une étape importante dans la création de notre site. Nous avons déjà de bons retours avec plus de 15 réservations une semaine après la mise en ligne du site pour le restaurant !"

THIERRY BERNARD
RESTAURANT AU FIL DE L'EAU
LONG

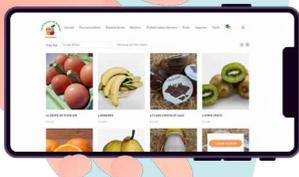
"Formation très enrichissante à tous points de vue, un formateur qui s'adapte à notre niveau et nous fait progresser, c'est valorisant !"

CÉLINE LEFORT
GITE LES TILLEULS
ROUEN



"Formation personnalisée adaptée aux niveaux et aux besoins de chaque stagiaire. Résultat professionnel et indispensable pour mon activité."

MARIE CÉLINE
LES PRIMEURS
DE BEAUVAL
BEAUVAL



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.

À LA FIN DU CYCLE

Vous serez :

OPÉRATIONNEL(LE)
"Mon site internet fonctionne."

RASSURÉ(E)
"Je sais gérer, agir et modifier mon site, et je comprends ce que je fais."

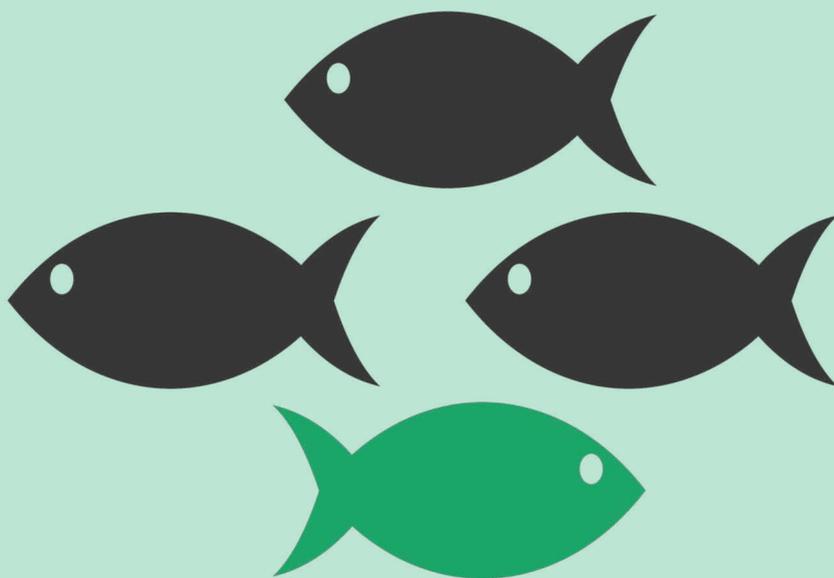
FIER(E)
"Mon site me ressemble, il est à l'image de mon entreprise."

EFFICACE
"Mon site génère du flux, de la clientèle et du chiffre d'affaire."

Documentation
complète sur demande

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

VIE DE L'ENTREPRISE



Maîtriser les principes comptables	21	Améliorer vos relations commerciales	24
<hr/>		<hr/>	
Savoir lire et interpréter son bilan	22	Adapter et améliorer son identité visuelle	25
<hr/>		<hr/>	
Développer son patrimoine financier	23	S'organiser pour améliorer son bien-être au travail	26
<hr/>		<hr/>	
		Déjouer les comportements manipulateurs	27

MAÎTRISER LES PRINCIPES COMPTABLES

*Découvrir le bilan, le compte de résultat
et les mécanismes comptables.
Comprendre l'organisation comptable.
Utiliser le plan comptable général.
Etre capable de comptabiliser des opérations courantes.
Effectuer les contrôles comptables de base.*

Pré-requis
Aucun

Prix
Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation
Antoine DENOYELLE
Expert-Comptable



1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

AMIENS

lundi 20 septembre

ROUEN

lundi 04 octobre

**PROCÉDURE
D'ADMISSION**
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

**MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO**
Les stagiaires suivent
la progression des
apports théoriques
par une mise en situation
directe fondée sur de
nombreux exemples
concrets.

**MÉTHODE
D'ÉVALUATION**
Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.

Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

PROGRAMME

- La comptabilité générale.
- Le bilan.

- Le compte de résultat.
- Le plan comptable.

- Les écritures comptables.
- L'organisation comptable.

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 18 octobre

AMIENS

lundi 08 novembre

PROCÉDURE

D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

Les stagiaires suivent
la progression des
apports théoriques
par une mise en situation
directe fondée sur de
nombreux exemples
concrets.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.

Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

SAVOIR LIRE & INTERPRÉTER SON BILAN

Comment interpréter les états annuels et quels sont les indicateurs clés de la performance d'une entreprise.

*Connaître la structure des comptes annuels.
Lire et interpréter un bilan et un compte de résultat.*



Pré-requis
Aucun

Prix
Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation
Antoine DENOYELLE
Expert-Comptable

PROGRAMME

- Présentation
des comptes annuels.

- Lecture et analyse du bilan.
- Lecture et analyse du compte
de résultat.

- Quelques indicateurs
et ratios.

DÉVELOPPER SON PATRIMOINE FINANCIER

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 22 novembre

- Identifier les solutions existantes.
- Analyser les caractéristiques des supports.
- Comprendre le risque associé aux solutions de diversification.
- Choisir les solutions adaptées. Associer profil et objectif.
- Gérer ou faire gérer son patrimoine financier.
- Connaître la fiscalité associée aux "plus-values" et dividendes.
- Connaître la fiscalité de la transmission.
- Se constituer un patrimoine financier grâce à l'effet de levier du crédit.

Pré-requis

Aucun

Prix

Compris dans votre cotisation.
Caution de 30 € retournée après la formation.

Animation

Magali SILVESTRE
Conseillère en patrimoine



PROCÉDURE D'ADMISSION
Être adhérent(e), ou conjoint(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO
Power Point de présentation des thèmes abordés.
Exemples pratiques pour illustrer les propos.

MÉTHODE D'ÉVALUATION
Évaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée.

Évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

PROGRAMME

- Les actions : le CAC 40 et les principales places boursières, la répartition sectorielle et géographique et la notion de volatilité.
- Les obligations.
- Les FCP : Présentation de 4 DICI avec échelle de risque et objectif du gérant.
- Les SCPI : Etude de cas pour mettre en relief les points d'attention.
- Fonds à capital protégé : mécanisme et points d'attention liés au "sous-jacent".
- Les supports d'investissement.
- Auto-diagnostic de sa connaissance, expérience des marchés financier, de sa capacité à assumer des pertes.
- Présentation des gestions déléguées.
- Présentation des frais.
- Les deux régimes d'imposition : FLATax et PFU.
- Revenus fonciers pour les SCPI.
- Les barèmes de transmission.
- L'ASV en matière de transmission.
- L'effet de levier du crédit.
- Les dispositifs immobiliers.

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

AMIENS

lundi 15 novembre

ROUEN

lundi 22 novembre

AMÉLIORER VOS RELATIONS COMMERCIALES

Asseoir sa capacité à négocier et à gérer tous styles d'échanges professionnels

PROCÉDURE

D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

Supports pédagogiques,
mise en situation sur la
base de scénario, cas
pratiques et QCM.
Jeux de rôles et mises
en situation pour
vivre l'expérience.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.

Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

*Analyser le fonctionnement de la communication.
Identifier les moyens de se faire comprendre
pour faire adhérer les autres.
Améliorer votre communication.
Développer l'art de la négociation.
Reformuler les éléments à retenir.*



Pré-requis
Aucun

Prix
Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation
Isabelle CHARLES
Coach, Ingénieur
pédagogique

PROGRAMME

- Prendre conscience de son propre fonctionnement et de son impact sur les autres :

Identifier les moyens de se faire comprendre pour faire adhérer les autres. Le fonctionnement de la communication.

- Approfondir les techniques de la communication :

*Développer sa capacité d'écoute active.
Découvrir le point de vue de ses interlocuteurs pour y répondre de manière efficace.*

- Développer son art de la négociation et de la conviction :

Anticiper les questions et les objections. Pratiquer le recadrage et la formulation.

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 04 octobre

ADAPTER ET AMÉLIORER SON IDENTITÉ VISUELLE

*Permettre à vos clients de vous retrouver visuellement en un clin d'œil
parmi une multitude de concurrents.*

Distinguer charte graphique et identité visuelle.

Analyser les forces et faiblesses de son logo.

Faire une veille des tendances actuelles (design, typo...).

Transformer son identité visuelle vers une charte graphique.

*Adapter son identité visuelle de manière autonome sur
des supports de communication (impression et web).*

Utiliser les bons formats en fonction de l'utilisation.

Pré-requis

Aucun

Prix

*Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30€
retournée après
la formation.*

Animation

*Thibault DEPPE
Graphiste
Web designer*



PROCÉDURE

D'ADMISSION

*Être adhérent(e),
ou conjoint(e).*

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

*Mise en situation.
Cas pratiques.*

ÉQUIPEMENT

Apporter PC portable et souris.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

*Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.*

*Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.*

*Attestation de fin
de formation.*

PROGRAMME

- Définition identité visuelle et charte graphique.
- Exemple d'une charte graphique.
- Exemple d'un style guide :
*Définition du logo. Le respect du brief.
Les formes. Les matières.*
- Outils et site web.
- Couleurs et typographie.
- Définir les bonnes pratiques et lister les interdits.
- Implémenter des éléments complémentaires.
- Présentation et prise en main de l'outil crello.
- Les différents formats et supports :
Affiche, flyer, bandeau Facebook.
- Les exports.
- Réaliser son visuel.

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 22 novembre

S'ORGANISER POUR AMÉLIORER SON BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL

Ne vous êtes-vous jamais senti totalement dépassé(e) par le désordre qui règne sur votre bureau et sur votre lieu de travail ? Ne vous êtes-vous jamais senti épuisé(e) par le classement des dossiers, des mails, la recherche de matériel égaré et autres tâches chronophages ?

**PROCÉDURE
D'ADMISSION**
*Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

*Echange entre les participants,
travaux pratiques et
mises en situation.
Évaluation de son
mode personnel
de rangement.*

MÉTHODE D'ÉVALUATION

*Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.*

*Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.*

*Attestation de fin
de formation.*

*Définir pourquoi ranger.
Analyser sa propre organisation personnelle.
Connaître les stratégies pour organiser
son espace de travail.*



Pré-requis
Aucun

Prix
*Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation..*

Animation
Irène BOYER
Formatrice. Coach
Conférencière

PROGRAMME

- Pourquoi ranger ?

Les aspects psychologiques du rangement. Le rangement peut-il améliorer votre vie professionnelle ?

- Faire un état des lieux :

Établir la visualisation de notre endroit idéal de travail. Réflexion sur l'état actuel.

- Stratégies pour ranger son espace de travail.

- Stratégies pour ranger l'espace numérique.

DÉJOUER LES COMPORTEMENTS MANIPULATEURS

Influence et manipulations.

*Faire la différence entre l'influence et la manipulation.
Identifier les types de manipulation et profils de manipulateurs.
Permettre d'appréhender les différents niveaux de manipulation.
Savoir quelles techniques utiliser pour contrer
les comportements manipulateurs.*

Pré-requis

Aucun

Prix

Compris dans
votre cotisation.
Cautions de 30 €
retournée après
la formation.

Animation

Véronique DELFRATE
Enseignante PNL
Formatrice



1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 08 novembre

PROCÉDURE D'ADMISSION

Être adhérent(e),
ou conjoint(e)
ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

Echange entre les participants,
travaux pratiques et
mises en situation.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.

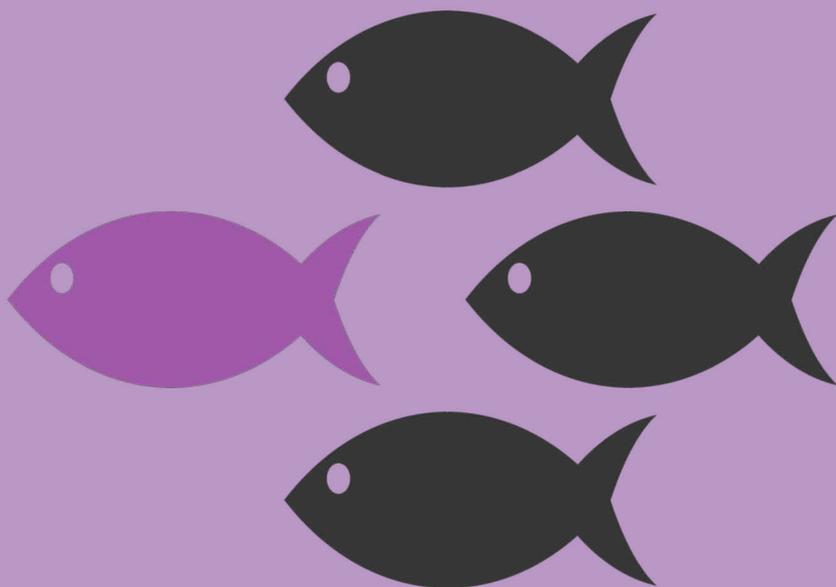
Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

PROGRAMME

- Repérer les différentes formes que peut prendre la manipulation, la relation toxique :
Ses différentes facettes.
- Conduites à tenir et pièges à éviter.
- Règles à observer face aux comportements pervers, aux différentes tentatives de manipulations.
- Savoir reconnaître et poser ses limites, prendre du recul et se repositionner dans sa fonction.
- Exprimer un refus ferme sans blesser, savoir et oser dire non, revenir aux faits et briser le cercle vicieux.

VIE DE L'ENTREPRENEUR



Communiquer avec efficacité & bienveillance	29
Booster ses relations clients & votre intelligence émotionnelle	30
Redonner du sens à sa vie professionnelle	31
Gagner en confiance	32

Les outils clés de la persuasion et de l'influence	33
----------------------------------------------------	----

Alimentation : écouter son corps	34
----------------------------------	----

A la découverte de l'aromathérapie	35
------------------------------------	----

Prenez le pouvoir par la parole	36
---------------------------------	----

Prise de parole Coaching individualisé	37
----------------------------------------	----

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 06 décembre

COMMUNIQUER AVEC EFFICACITÉ & BIENVEILLANCE

*Observer, synchroniser, écouter,
poser des questions ouvertes, reformuler.
Identifier les feedbacks pour optimiser la communication.
Appréhender les ressorts de la motivation.
Mettre à jour les obstacles au changement.
Révéler les ressources nécessaires au changement.*

Pré-requis

Aucun

Prix

Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation

Véronique DELFRATE
Enseignante PNL
Formatrice



PROCÉDURE

D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

Apports théoriques, situation
active, par l'alternance jeux de
rôle et ateliers, échanges entre
les participants.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.

Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

PROGRAMME

Développer sa capacité
d'observation : Les 3 niveaux de
la communication verbale, para-
verbale et non verbale :

*La synchronisation. La notion du
changement. Protocole pour
déterminer un objectif atteignable
et motivant.*

Communiquer avec aisance
et fluidité :
Créer un rapport de confiance et de
sécurité. Acquérir une posture
relationnelle aidante. Écoute active
et reformulation. Le feed back.

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 29 novembre

BOOSTER

SES RELATIONS CLIENTS & VOTRE INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

Un comportement, une attitude et la communication reflètent nos valeurs, notre personnalité. Il faut savoir adapter son comportement et sa communication en fonction des différents profils de personnalités de nos interlocuteurs.

PROCÉDURE D'ADMISSION

*Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

ÉQUIPEMENT

*Réalisation de votre profil
de personnalité DISC
en ligne en amont,
remise de votre rapport
et débriefe collectif durant
cette formation.*

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

*Apports théoriques,
ateliers, échanges
entre les participants.*

MÉTHODE D'ÉVALUATION

*Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.*

*Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.*

*Attestation de fin
de formation.*

*Apprendre à gérer ses émotions avec la mesure de son IE.
Améliorer ses relations et sa communication avec la méthode DISC.
S'approprier les concepts et principes essentiels du leadership.
Développer sa capacité à cultiver son charisme.
Oser élargir sa zone de confort et se poser les bonnes questions.
Trouver des solutions et contrer ses pensées négatives.
Améliorer et adapter son comportement
et sa communication en fonction des autres.*



Pré-requis
Aucun

Prix
Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation
Nathalie WALTER
Experte en
coaching relationnel

PROGRAMME

- Les 5 groupes de l'Intelligence Émotionnelle (IE) définis par Daniel Goleman.
- La mesure du quotient émotionnel (QE) par la courbe de GAUSS.
- Les 15 compétences émotionnelles qui caractérisent l'intelligence émotionnelle.
- Les pistes pour développer son intelligence émotionnelle.
- La méthode DISC : Signification, caractéristiques et style de chaque couleur. Les indices sur son langage corporel et son vocabulaire. Les participants définiront leurs couleurs et feront une auto-évaluation en salle de leurs différentes couleurs.

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 18 octobre

REDONNER DU SENS À SA VIE PROFESSIONNELLE

Techniques narratives et métaphore de l'arbre pour redonner du sens à son parcours de vie.

- Faire émerger compétences et ressources.*
- Faire des liens et donner du sens à son parcours.*
- Se projeter dans l'avenir.*
- Apprendre à mieux se connaître.*
- Savoir s'appuyer sur ses ressources et ses compétences pour faire face aux difficultés.*
- (Re)prendre confiance en ses capacités pour réaliser ses projets.*
- Apprendre à mieux connaître les personnes de son équipe.*
- Créer de la cohésion dans l'équipe.*

Pré-requis

Aucun

Prix

Compris dans votre cotisation.
Caution de 30 € retournée après la formation.

Animation

Virginie YBERT
Coach
Professionnelle
Certifiée



PROCÉDURE D'ADMISSION

Être adhérent(e),
ou conjoint(e)
ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

Apports théoriques,
ateliers, échanges
entre les participants.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.

Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

PROGRAMME

Métaphore et symbole.
Création de son arbre de vie : de
ses origines à ses projets d'avenir :
*D'où je viens ? Révéler ses ressources, ses
compétences, ses forces.*

Déterminer son système de valeurs.
*Explorer ses sources d'inspiration et de
motivation. Définir ses attentes et ses
projets de vie.*

Formation de la forêt du groupe :
*chacun expose son arbre pour créer
une forêt.*

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 08 novembre

GAGNER EN CONFIANCE

Faire face aux difficultés de la vie professionnelle.

**PROCÉDURE
D'ADMISSION**
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

**MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO**
Apports théoriques,
ateliers, échanges
entre les participants.

**MÉTHODE
D'ÉVALUATION**
Evaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.

Evaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

Avoir une meilleure connaissance de soi et de ses potentialités.

Développer son estime de soi.

Gagner en assurance.

Agir en cohérence avec ses valeurs et ses besoins.

Prendre des décisions cohérentes et les assumer.

Sortir de sa zone de confort en toute sérénité.

Utiliser ses forces et ses atouts pour faire face aux difficultés.



Pré-requis
Aucun

Prix
Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation
Virginie YBERT
Coach
Professionnelle
Certifiée

PROGRAMME

- Connaissance de soi :
Découvrir et identifier ses forces, ses leviers de réussite, ses atouts. Clarifier son système de valeurs. Identifier ses propres besoins. Démasquer ses croyances limitantes et ses freins.

- Développer sa confiance :
Apprendre à s'appuyer sur ses forces et ses atouts pour gagner en assurance et en efficacité. Développer sa confiance en activant ses leviers de réussite. Faire des choix en cohérence avec ses valeurs. Développer l'affirmation de soi en

écoutant ses besoins. Oser sortir de sa zone de confort et affronter l'inconnu sereinement. Comprendre l'importance de l'alignement valeurs - besoins - comportements comme facteur de réussite professionnelle.

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 18 octobre

LES OUTILS CLÉS DE LA PERSUASION & DE L'INFLUENCE

*Maîtriser les fondamentaux de la persuasion.
Adapter sa communication à son environnement.
Renforcer sa capacité d'influence.*

Pré-requis

Aucun

Prix

*Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.*

Animation

*Emmanuel DELAITE
Docteur en Sciences
de l'Information et
de la Communication*



PROCÉDURE

D'ADMISSION

*Être adhérent(e),
ou conjoint(e)
ou salarié(e).*

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

*Apports théoriques et
pratiques. Autodiagnostic,
échanges d'expériences.
Conseils et mise en situation.*

MÉTHODE

D'ÉVALUATION

*Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.*

*Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.*

*Attestation de fin
de formation.*

PROGRAMME

- Mieux se connaître, se donner des raisons de croire en soi :
*Bilan des points forts et faibles.
Identifier les axes de progrès pour convaincre.*

- Identifier les leviers de la conviction et de la persuasion.

- Bien connaître sa cible :
*Développer son écoute active :
techniques de questionnement,
techniques de reformulation. Renforcer son empathie. Connaître et identifier les leviers de motivation et freins de ses interlocuteurs.*

- Communiquer avec persuasion pour faire adhérer :
Être à l'aise dans sa prise de contact. Développer de la sympathie et faire passer de l'enthousiasme. Trouver sa voix. Les éléments de la communication non verbale. La synchronisation.

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 29 novembre

ALIMENTATION ÉCOUTER SON CORPS

L'alimentation est une des clés de notre santé et de notre bonne humeur au quotidien.

PROCÉDURE

D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

Brainstorming,
exercices individuels
et collectifs.

MÉTHODE

D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.

Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

*Différencier alimentation poids et alimentation santé.
Comprendre la régulation naturelle de l'alimentation.
Différencier faim et envie de manger.
Comprendre l'inutilité des régimes.
Améliorer son image corporelle.*



Pré-requis
Aucun

Prix
Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation
Karine CREYX
Diététicienne
nutritionniste.

PROGRAMME

- Les besoins du corps :
*Quels sont-ils ?
Comment les reconnaître ?
Comment les accueillir ?
Comment les satisfaire ?*

- Les régimes miracles :
*Tour d'horizon des régimes
amaigrissants. Pourquoi ne
fonctionnent-ils pas ?*

- Travail sur l'image corporelle :
*D'où vient le regard que je pose
sur mon corps ? Puis-je changer
ce regard ?*

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 15 novembre

À LA DÉCOUVERTE DE L'AROMATHÉRAPIE

Repartez avec une réalisation personnelle : un flacon d'une synergie de HE spéciale « confort digestif ou sommeil » et fabrication d'un stick d'inhalation anti-stress ou autre.

Comprendre les bases de l'aromathérapie.

Utiliser les huiles essentielles pour les petits maux du quotidien.

Développer les connaissances appropriées des huiles essentielles selon son tempérament et sa personnalité.

Connaître les possibilités et les non possibilités de l'usage des huiles essentielles.

Mettre en pratique pour des problématiques au quotidien.

Pré-requis

Aucun

Prix

Compris dans votre cotisation.
Caution de 30 € retournée après la formation.

Animation

Anne-Laure FABIN
Praticienne en Naturopathie Holistique



PROCÉDURE D'ADMISSION

Être adhérent(e), ou conjoint(e) ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

Formation alternant théorie et exercices pratiques. Atelier pratique et réalisation d'une « aroma box ».

MÉTHODE D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée.

Évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

PROGRAMME

- L'aromathérapie :

Les plantes aromatiques. Les procédés de fabrication. Choisir ses huiles Essentielles (HE). Critères de qualité. Notion de chemotype. HECT. Mode d'utilisation.

- Le pouvoir psychique, émotionnel

et physiologique des HE pour tous les jours :

Les précautions d'utilisation et les précautions d'emploi. Les dangers des HE : contre - indications. Exemples d'application pour les maux du quotidien.

- Initiations olfactives :

Choisir les bonnes familles de HE selon son tempérament.

Atelier « Aroma box » : Réalisation d'une trousse personnelle avec un flacon d'une synergie de HE spéciale « confort digestif ou sommeil » et fabrication d'un stick d'inhalation anti-stress.

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 22 novembre

+ RDV 1 HEURE
PERSONNALISÉ
(VOIR PGE 37)

*PROCÉDURE
D'ADMISSION*
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

*MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO*
Echanges d'expériences,
conseils personnalisés et
mises en situation filmée.

*MÉTHODE
D'ÉVALUATION*
Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.

*Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.*

*Attestation de fin
de formation.*

PRENEZ LE POUVOIR PAR LA PAROLE

*Prendre confiance en son expression orale.
Parler avec aisance en public.
Mieux communiquer avec les autres.*



Pré-requis
Aucun

Prix
Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation
Marine CARON
OMLIA Conseil
Spécialiste en
expression orale

PROGRAMME

- Comprendre et apprendre les bases de l'art oratoire.
 - Apprendre à maîtriser et à utiliser la communication non verbale.
 - Savoir captiver son auditoire :
Présence orale et visuelle.
 - Perfectionner sa prise de parole :
Correction des tics, gestion du stress, posture et déplacement.
 - Exercices pratiques filmés en groupe et en individuel.
- Un rendez-vous personnalisé d'une heure sera organisé pour faire le point sur les axes d'amélioration - page 37.*

SUITE**LE COACHING
INDIVIDUALISÉ**

*Votre prestation individualisée filmée suite à la formation
"Prenez le pouvoir par la parole"*

*Déceler et analyser objectivement ses points forts
et ses axes d'amélioration.
Mettre en place un plan d'action individuel
de perfectionnement.*

Pré-requis

*Avoir suivi la formation
"Prenez le pouvoir par
la parole" - page 36*

Prix

*Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.*

Animation

*Marine CARON
OMILIA Conseil
Spécialiste en
expression orale*



**PROCÉDURE
D'ADMISSION**
*Être adhérent(e),
ou conjoint(e)
ou salarié(e).*

**MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO**
Conseils personnalisés.

**MÉTHODE
D'ÉVALUATION**
*Evaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.*

*Evaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.*

*Attestation de fin
de formation.*

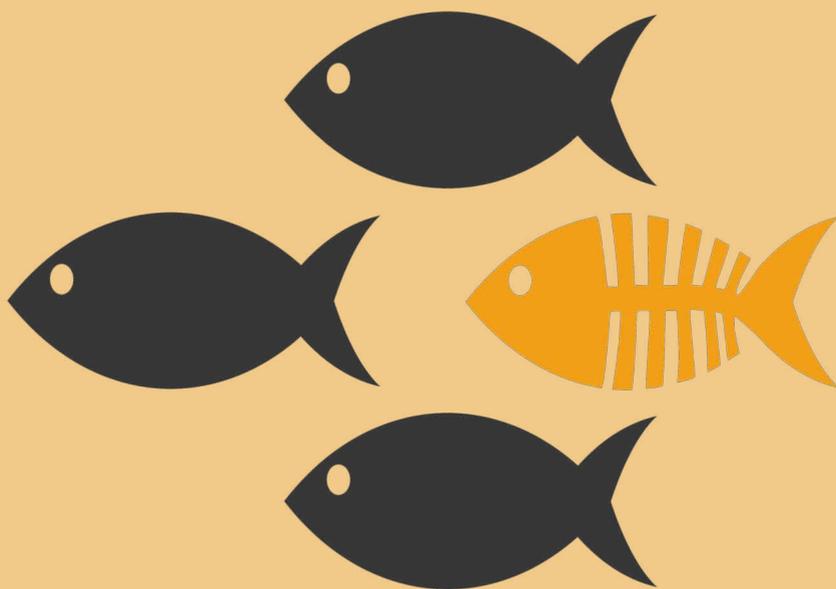
PROGRAMME

- Faire ressortir les points forts.

- Axes d'amélioration sur
l'élocution, le ton, la voix,
la gestuelle ...

- Conseils et exercices à faire
régulièrement pour progresser.

CŒUR DE MÉTIER



Savoir rédiger les conditions
générales de ventes 39

La non discrimination chez les
professionnels de l'immobilier 40

Restaurateurs :
Les plats cuisinés et le sous vide 41

Agriculteurs :
Prospecter une clientèle
de revendeurs 42

SAVOIR RÉDIGER LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Spécial Artisans du BTP

Définir les règles régissant le droit des contrats depuis la réforme du droit des contrats d'octobre 2016 et du code de la consommation de mars 2016.
Planifier les différentes étapes d'un contrat.
Négocier quelques contrats usuels d'entreprises.
Articuler et structurer les clauses usuelles des contrats commerciaux.
Rédiger ses propres contrats commerciaux.

Pré-requis

Aucun

Prix

Compris dans votre cotisation.
Cautions de 30 € retournées après la formation.

Animation

Auréliе JOUBERT
Directrice juridique et formatrice en Droit.



1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 29 novembre

PROCÉDURE D'ADMISSION
Être adhérent(e), conjoint(e) ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO
Théorie et pratique.
Mises en situation et cas concrets.

MÉTHODE D'ÉVALUATION
Évaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée.

Évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

PROGRAMME

- Qu'est-ce qu'un contrat ?
Sa définition depuis la réforme de 2016. Les sources du droit des contrats. Une typologie des contrats. Les parties à un contrat.
- Les étapes préalables à la formation d'un contrat.

- Les conditions de formation d'un contrat.
- Les éléments de preuve d'un contrat.
- Quelques clauses usuelles...
Les clauses dites « générales ». La clause de variation et d'actualisation des prix.

Les obligations des parties. La clause de garantie des vices cachés. La clause limitative de responsabilité, d'attribution de juridiction, de déchéance du terme, de réserve de propriété. La clause pénale. La clause résolutoire...

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 15 novembre

LA NON DISCRIMINATION CHEZ LES PROFESSIONNELLS DE L'IMMOBILIER

Formation obligatoire instituée par le décret du 14 octobre 2020 à effectuer tous les trois ans afin de pouvoir renouveler la carte professionnelle et les cartes d'habilitation des salariés et mandataires.

**PROCÉDURE
D'ADMISSION**
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

**MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO**
Théorie et pratique.
Mises en situation et
cas concrets.

**MÉTHODE
D'ÉVALUATION**
Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.

Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation

Diminuer la discrimination à l'accès au logement,
la discrimination opérée directement par le bailleur
ou par l'intermédiaire de l'AI/MI.

Développer une bonne connaissance des textes légaux
en matière de lutte contre la discrimination.

Renforcer les premiers réflexes de lutte contre les discriminations.

Déterminer des sanctions en cas de discrimination dans le logement.



Pré-requis
Aucun

Prix
Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation
Aurélie JOUBERT
Directrice juridique
et formatrice
en Droit.

PROGRAMME

- Les textes légaux et réglementaires sur la non-discrimination :
Pourquoi une obligation de formation sur ce thème ? Le point de départ d'une obligation. Que dit la loi sur la discrimination et son incrimination ? Le code pénal. Le code de déontologie immobilière.

- Les mécanismes psychologiques de la discrimination :
Les mécanismes de la discrimination chez les professionnels de l'immobilier : le cheminement psychique de la discrimination. Les comportements discriminatoires rencontrés et les

réponses à apporter chez les bailleurs et vendeurs. Les causes de discrimination les plus courantes. Les cas de discrimination rencontrés régulièrement et dont l'on ne soupçonne que très rarement la qualification de discrimination.

RESTAURATEURS LES PLATS CUISINÉS & LE TRAVAIL SOUS-VIDE

De nouvelles techniques au service des saveurs.

*Créer une gamme variée de produits cuits sous vide.
Maîtriser la remise en température des produits
(viandes saignantes).
Investir dans du matériel performant
en faisant les meilleurs choix.*

Pré-requis
Aucun

Prix
Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation
Mathieu MOREL
CONVICONCEPT



2 JOURS

14 h de formation

9h00 - 17h00

FAUVILLE EN CAUX

& lundi 08 novembre
lundi 15 novembre

**PROCÉDURE
D'ADMISSION**
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

**MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO**
Formation ludique basée
sur de nombreux
ateliers de travail.

**MÉTHODE
D'ÉVALUATION**
Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.

Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation.

PROGRAMME

- Intégrer la technique pour optimiser son organisation de travail.
- Maîtriser les bonnes pratiques

- d'hygiène référencées dans les guides.
- Etre en conformité avec les services de contrôle. (fraudes et vétérinaire).

- Idées et déclinaisons de recettes : Carré d'agneau à la menthe, magret de canard, joue de porc, assortiment légumes, pomme de terre, carotte, fenouil, ratatouille, ...

1 JOUR

7 h de formation

9h00 - 17h00

ROUEN

lundi 29 novembre

AGRICULTEURS PROSPECTER UNE CLIENTÈLE DE REVENDEUR

"Ne plus mettre tous ses œufs dans le même panier" semble être le principal enseignement commercial de cette crise. Se lancer à la conquête de marchés nouveaux, en vue de conserver le maximum de liberté et d'indépendance et de booster ainsi leur rentabilité.

**PROCÉDURE
D'ADMISSION**
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

**MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO**
Mises en situation,
simulations et
jeux de rôles.
en vue d'une
application
immédiate.

**MÉTHODE
D'ÉVALUATION**
Évaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.

Évaluation de la formation
par un questionnaire de
satisfaction.

Attestation de fin
de formation

*Apprendre à prospecter une clientèle de revendeurs.
Négocier les conditions de vente avec un professionnel.*



Pré-requis
Aucun

Prix
Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation
Patrick CHAUB
Expert en communication
professionnelle
intervenant dans
le monde agricole.

PROGRAMME

- Identifier les cibles :
*Quels revendeurs approcher, magasin
fermier, épicerie fine, ... ? Dans quel
rayon géographique ? Comment
évaluer leurs besoins et potentiels ?*
- Fixer une stratégie :
Comment les approcher ? Que leur

*proposer ? A quelle période de l'année ?
Pour quel volume minimum ?
A quelles conditions tarifaires ?*

- Construire un argumentaire :
*Quels sont mes points forts ? Quelles
sont mes différences ? Quel discours
tenir ? Comment crédibiliser mon
approche ?*

- Affûter ses outils de vente :
*Les bases de la négociation. Les
marges à pratiquer. Éviter les
pièges. Savoir dire NON.*

- Relance et suivi des
propositions : *Comment garder
le contact ? Comment relancer
sans gêne ? Utiliser les outils de
communication.*

21 OCTOBRE 2021

25 NOVEMBRE 2021

L'ÉCOLE DU VIN

2 SOIRÉES - DE 19H30 À 21H30

À NOTER SUR
VOS AGENDAS
REPRISE DE
L'ÉCOLE DU VIN
EN OCTOBRE
2021

Les ateliers de l'école du vin reprennent et se dérouleront toujours dans les magnifiques locaux des Caves PIERRE NOBLE à Rouen

Les experts des Caves vous font découvrir un univers passionnant lors de ces deux soirées préparées spécialement pour vous !

JEUDI 21 OCTOBRE

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 états de rire et nostalgie.

Le 21 octobre prochain, vous pourrez vous aussi titiller votre mémoire olfactive et 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 !

JEUDI 25 NOVEMBRE

DES VINS AUDACIEUX POUR VOS REPAS DE FÊTE

Faut-il rompre avec la tradition ? Mais non bien sûr ! Le foie gras, les huîtres, la dinde et la bûche sont nos amis pour la vie. En revanche, rien ne nous interdit d'oser l'originalité mets et vins.

Tentons un petit quizz audacieux : d'un côté quelques plats de fêtes, de l'autre quelques flacons insolents d'originalité.

A vous de les associer et de confirmer votre intuition le 25 novembre au cœur de l'Ecole du Vin du CGA Nord-Ouest.

*Public
Adhèrent,
conjoint,
salarié*

*Prix
30,00€
la soirée*

*Animation
Thomas
Caves PIERRE NOBLE*

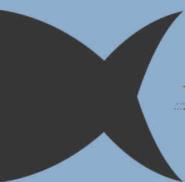
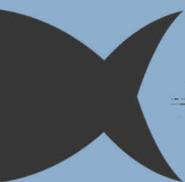

Caves
PIERRE NOBLE



SPEED LEARNING

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

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



Co-développement :
A plusieurs on va plus loin 45

Réussir sa vie et réaliser
ses projets professionnels 46

Gestion de patrimoine :
Un rendez-vous personnalisé 47

CO DÉVELOPPEMENT À PLUSIEURS, ON VA PLUS LOIN

*Prendre un temps de réflexion.
Apprendre à aider et à être aidé.
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 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.

*PROCÉDURE
D'ADMISSION
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

*MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO
Apports théoriques
et pratiques.
Conseils
personnalisés et
mise en situation.*

*MÉTHODE
D'ÉVALUATION
Evaluation des acquis
par un questionnaire
en fin de journée.*

*Evaluation de la
formation par un
questionnaire de
satisfaction.*

*Attestation de fin
de formation.*

Pré-requis
Aucun

Prix
Compris dans
votre cotisation.
Caution de 30 €
retournée après
la formation.

Animation
Olivier BRIARD
Coach en développement personnel

3 H30

AMIENS

lundi 11 octobre 14h00 - 17h30

ROUEN

lundi 22 novembre 9h00 - 12h30

RÉUSSIR SA VIE & RÉALISER SES PROJETS PROFESSIONNELS

Vous vivez toujours les mêmes choses d'année en année et vous avez l'impression de les subir ? Avez-vous déjà pris le temps de poser clairement vos attentes, vos buts, vos objectifs, vos intentions, vos envies, vos rêves ?

Définir vos buts, clarifier tous les domaines de votre vie. Faire le bilan de vos projets. Présenter la PNL. Vous projeter et vous connecter à vos valeurs.

PROGRAMME

- Travail d'introspection pour se connecter à soi, à ses valeurs, à la personne que l'on veut devenir pour que les projets prennent vie et se réalisent.
- Technique pour atteindre ses objectifs.
- Comprendre les blocages, explication de la vision
- Elaborer son tableau de visualisation avec des mots, des images, des photos inspirantes pour chacun un outil puissant qui permet d'être guidé comme une boussole vers ses projets et ses rêves...

*PROCÉDURE D'ADMISSION
Être adhérent(e), conjoint(e) ou salarié(e).*

*MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO
Apports théoriques, exercices individuels et collectifs.*

*MÉTHODE D'ÉVALUATION
Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée.*

Evaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

*Pré-requis
Aucun*

*Prix
Compris dans votre cotisation. Caution de 30 € retournée après la formation.*

*Animation
Virginie CRESPO
Coach Professionnel*

1 JOUR

7h de formation

ROUEN

lundi 27 septembre

9h00 - 17h00

GESTION DE PATRIMOINE

UN RENDEZ-VOUS PERSONNALISÉ

Accompagnement personnalisé sur une ou plusieurs thématiques patrimoniales.

PROGRAMME

- Orienter vos investissements en venant avec avis d'imposition, Informations annuelles de vos placements, relevés de compte d'épargne...
- Outils de transmission du patrimoine : SCI, Assurance Vie...
- Optimiser ses contrats d'épargne
- Constituer un patrimoine pour la retraite.
- Diversification Immobilière : PINEL, nue-propriété, meublé...

PROCÉDURE D'ADMISSION
Être adhérent(e),
ou conjoint(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO
Analyse de la situation au préalable.
Rendez-vous et conseils personnalisés.

MÉTHODE D'ÉVALUATION
Évaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée.

Évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

Pré-requis

Avoir suivi la formation "Gestion du patrimoine" et fournir en amont la ou les thématiques souhaitées afin de préparer au mieux l'entretien.

Prix

*Compris dans votre cotisation.
Caution de 30 € retournée après la formation.*

Animation

*Magali SYLVESTRE
Conseiller de clientèle privée*

1 HEURE

ROUEN

lundi 06 décembre

Sur rendez-vous

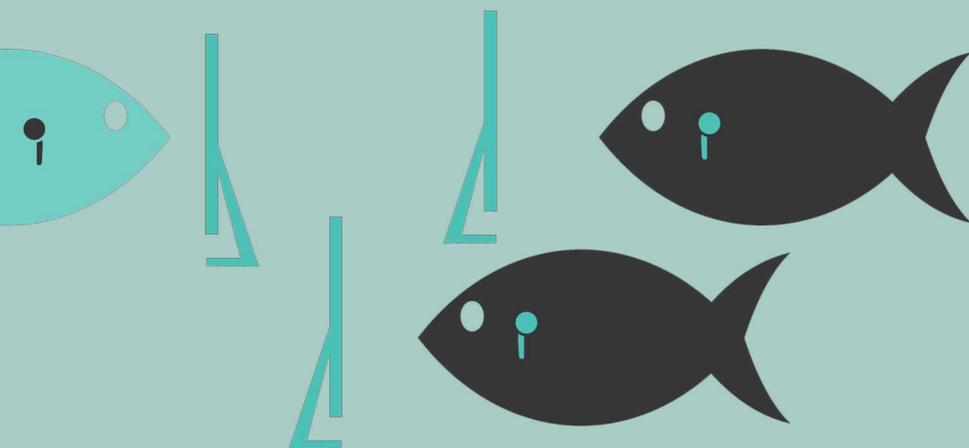


WEBINAIRE

ACTION DE FORMATION 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.

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.

.....
Informatique 49

.....
Entrepreneur 52

.....
Entreprise 59

.....
Immobilier 66



WEBINAIRE **INFORMATIQUE**

ICLOUDS, ITUNES & CIE

SYNCHRONISER VOS DONNÉES IPHONE, IPAD ET PC

S'assurer de la sauvegarde des données. Pouvoir les récupérer sur mon PC. Transférer mes données de mon PC vers l'iPhone. Accéder aux documents de mon ordinateur sans faire de transfert grâce au CLOUD.

PROGRAMME

- Bien paramétrer les synchronisations et sauvegardes de votre iPhone.
- iCloud sur internet : à quelles données peut-on accéder ?
- iTunes : gestion de la musique, des vidéos, des livres . . . , et des fichiers des applications.
- iCloud sur mon PC, comment récupérer et synchroniser des données.
- Les applications CLOUD : Dropbox, OneDrive, etc . . . Peut on les utiliser ?
- Nombreuses manipulations et démonstrations.

*PROCÉDURE
D'ADMISSION
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

*MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil
ZOOM qui ne nécessite
aucune installation
préalable .
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à internet et qui dispose
d'une webcam.*

*MÉTHODE
D'ÉVALUATION
Evaluation de la
formation en fin
de stage.*

*Attestation de fin
de formation.*

*Support envoyé par mail
aux participants à l'issu
du webinaire.*

Pré-requis
Ordinateur ou tablette connectée.

Prix
Gratuit.

Animation
*Mathieu LAURENT
MC INGENIERIE*

2 HEURES

ROUEN

Judi 07 octobre
18h30 - 20h30



WEBINAIRE INFORMATIQUE

IPHONE - IPAD

LES TOUT EN UN À USAGE PROFESSIONNEL

Découvrir les paramètres indispensables ainsi que quelques applications professionnelles permettant d'optimiser leur utilisation.

PROGRAMME

- L'iPhone : un outil de convergence.
- Les fonctionnalités de l'iPhone : téléphone, conférences, réponses automatiques, dictée vocale, gestion des langues et clavier, ajout d'applications et organisation de l'écran.
- Paramétrage et usages de base.
- Applications intéressantes.
- Nombreuses manipulations et démonstrations.



2 HEURES

ROUEN

Judi 16 septembre
18h30 - 20h30

PROCÉDURE D'ADMISSION
Être adhérent(e), conjoint(e) ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil ZOOM qui ne nécessite aucune installation préalable.
Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet et qui dispose d'une webcam.

MÉTHODE D'ÉVALUATION
Évaluation de la formation en fin de stage.

Attestation de fin de formation.

Support envoyé par mail aux participants à l'issue du webinaire.

Pré-requis
Ordinateur ou tablette connectée.

Prix
Gratuit

Animation
Mathieu LAURENT
MC INGENIERIE



WEBINAIRE **INFORMATIQUE**

LINKEDIN

POURQUOI & COMMENT L'UTILISER

Les principales fonctionnalités de LinkedIn. Savoir faire la distinction entre une page et un profil sur LinkedIn et les principaux avantages des pages LinkedIn. Les avantages du LinkedIn Premium. Utiliser l'outil de recherche avancée. Avoir un premier aperçu de la publicité ciblée.

PROGRAMME

- État des lieux de l'utilisation des réseaux sociaux en France en 2020.
- Quel réseau social utiliser pour quelle cible ?
- LinkedIn : comment optimiser son profil ?
- L'outil de recherche avancé.
- Les fonctionnalités de LinkedIn Premium
- LinkedIn : comment créer et optimiser sa page d'entreprise ?
- Les statistiques des pages.
- Découverte de l'outil de publicité ciblée.
- Nombreux exemples concrets de TPE.

*PROCÉDURE
D'ADMISSION
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

*MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil
ZOOM qui ne nécessite
aucune installation
préalable.
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à internet et qui dispose
d'une webcam.*

*MÉTHODE
D'ÉVALUATION
Evaluation de la
formation en fin
de stage.*

*Attestation de fin
de formation.*

*Support envoyé par mail
aux participants à l'issue
du webinaire.*

Pré-requis

Ordinateur ou tablette connectée.

Prix

Gratuit.

Animation

*Françoise LEMALLE
Expert-Comptable,
Commissaire aux Comptes*

1 HEURE

ROUEN

Mardi 12 octobre
14h30 - 15h30



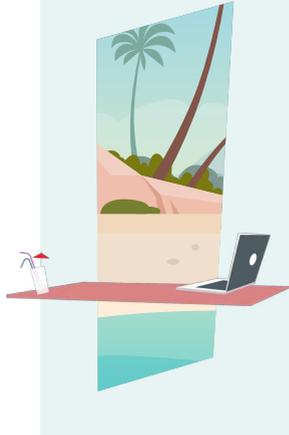
WEBINAIRE **ENTREPRENEUR**

APPRIVOISER SES ÉMOTIONS

Apprendre à repérer les mécanismes de stress, ses propres réactions physiques et psychiques. Acquérir des techniques simples et efficaces pour mieux gérer ses émotions. Mettre en place des pratiques en live pour les intégrer au quotidien.

PROGRAMME

- Technique de libération émotionnelle.
- Se connecter à ses émotions avec la visualisation positive.
- Verbaliser ses émotions avec la Communication Non Violente.



2 HEURES

ROUEN

Lundi 13 septembre
09h00 - 11h00

PROCÉDURE D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO

Utilisation de l'outil
ZOOM qui ne nécessite
aucune installation
préalable.
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à internet et qui dispose
d'une webcam.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

Évaluation de la
formation en fin
de stage.

Attestation de fin
de formation.

Support envoyé par mail
aux participants à l'issue
du webinaire.

Pré-requis

Ordinateur ou tablette connectée.

Prix

Gratuit

Animation

Virginie AMOURETTE

Coach en développement personnel



WEBINAIRE **ENTREPRENEUR**

L'IMPÔT SUR LE REVENU DES PERSONNES PHYSIQUES

Connaître le fonctionnement de la fiscalité de ses revenus professionnels et patrimoniaux. Être capable d'anticiper l'évolution de sa pression fiscale. Être capable de réaliser des arbitrages pour optimiser légalement sa pression fiscale. Être capable d'appréhender la fiscalité générée par un projet professionnel ou patrimonial.

PROGRAMME

- Comment fonctionne l'impôt sur le revenu : les différentes catégories de revenus. L'imputation des déficits. Les charges déductibles. La différence entre crédit et réduction d'impôt...
- Comment est calculé l'impôt sur le revenu : revenu imposable. Quotient familial. Tranche d'imposition. Barème et PFU...
- La mise en place du prélèvement à la source : Comprendre son mécanisme et savoir le piloter au quotidien : Ajustement en fonction des évolutions familiales ou des changements de revenus.

PROCÉDURE D'ADMISSION
Être adhérent(e), conjoint(e) ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil **GOOGLE MEET** qui ne nécessite aucune installation préalable.
Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet et qui dispose d'une webcam.

MÉTHODE D'ÉVALUATION
Evaluation de la formation en fin de stage.

Attestation de fin de formation.

Support envoyé par mail aux participants à l'issue du webinaire.

Pré-requis

Ordinateur ou tablette connectée.

Prix

Gratuit.

Animation

Edouard CHAUVET
Conseil en gestion de patrimoine indépendant.

2 HEURES

ROUEN

Judi 23 septembre
18h30 - 20h30



WEBINAIRE **ENTREPRENEUR**

LE RÉGIME FISCAL DES REVENUS FONCIERS

*Connaître le fonctionnement de la fiscalité de ses revenus fonciers.
Être capable d'appréhender la fiscalité générée par un projet immobilier locatif professionnel ou patrimonial.*

PROGRAMME

- Le régime du micro foncier.
- Le régime du réel : Règles de calcul.
- Régime de plein droit ou souvent régime optionnel. Pourquoi opter ?
- Conséquences ?
- La gestion du déficit foncier.
- Le régime des plus-values immobilières en cas de cession.
- Cas chiffrés des différentes stratégies.



Attention

Si possible, avoir suivi au préalable le webinaire « Le fonctionnement général de l'impôt sur le revenu des personnes physiques ».

< page 51

*PROCÉDURE
D'ADMISSION
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

*MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil
GOOGLE MEET qui
ne nécessite aucune
installation préalable.
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à internet et qui dispose
d'une webcam.*

*MÉTHODE
D'ÉVALUATION
Evaluation de la
formation en fin
de stage.*

*Attestation de fin
de formation.*

*Support envoyé par mail
aux participants à l'issue
du webinaire.*

Pré-requis

Ordinateur ou tablette connectée.

Prix

Gratuit.

Animation

*Edouard CHAUVET
Conseil en gestion de patrimoine
indépendant.*

2 HEURES

ROUEN

Judi 30 septembre
18h30 - 20h30



WEBINAIRE **ENTREPRENEUR**

LE STATUT DU CONJOINT DU CHEF D'ENTREPRISE

Obligatoire, le choix d'un statut pour le conjoint participant est déterminant car il précise les droits et le rôle du conjoint dans l'entreprise ainsi que son régime de protection sociale.

Un statut se choisit en combinant des éléments aussi divers que l'état de santé, la situation familiale, la qualification juridique de l'entreprise, la situation financière.

Le conjoint participant peut avoir déjà fait le choix d'un statut : Celui-ci est-il le plus adapté à sa situation actuelle et à venir ?

PROGRAMME

- Prendre la mesure des conséquences d'une absence de statut pour le conjoint.
- Identification des différents statuts possibles compatibles avec la forme juridique de l'entreprise et les modalités de vie commune.
- Analyse détaillée des statuts de conjoint associé, de conjoint salarié, de conjoint collaborateur, de codirigeant en comparant leurs avantages et leurs inconvénients, notamment en termes de prestations offertes et de coût.

PROCÉDURE

D'ADMISSION

*Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

MÉTHODE &

MOYENS PÉDAGO

*Utilisation de l'outil
GOOGLE MEET qui
ne nécessite aucune
installation préalable.*

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

MÉTHODE

D'ÉVALUATION

*Evaluation de la
formation en fin
de stage.*

*Attestation de fin
de formation.*

*Support envoyé par mail
aux participants à l'issu
du webinaire.*

Pré-requis

Ordinateur ou tablette connectée.

Prix

Gratuit.

Animation

Edouard CHAUVET

*Conseil en gestion de patrimoine
indépendant.*

2 HEURES

ROUEN

Judi 14 octobre

18h30 - 20h30



WEBINAIRE **ENTREPRENEUR**

RETRAITE, QUOI DE NEUF ? RAPPEL DU CUMUL EMPLOI RETRAITE

*Faire le point sur le sujet avant une nouvelle réforme.
Anticiper et contrôler sont les meilleurs atouts avant de liquider sa retraite.*

PROGRAMME

- Rappel des règles de liquidation des régimes obligatoires.
- Quelles stratégies avant une autre réforme ?
- Le cumul emploi retraite par temps de crise sanitaire.



*PROCÉDURE
D'ADMISSION
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

*MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil
ZOOM qui ne nécessite
aucune installation
préalable.
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à internet et qui dispose
d'une webcam.*

*MÉTHODE
D'ÉVALUATION
Evaluation de la
formation en fin
de stage.*

*Attestation de fin
de formation.*

*Support envoyé par mail
aux participants à l'issue
du webinaire.*

Pré-requis
Ordinateur ou tablette connectée.

Prix
Gratuit

Animation
*Pascale COIN
ADSTRAT*

2 HEURES

ROUEN

Mardi 21 septembre
09h00 - 11h00



WEBINAIRE **ENTREPRENEUR**

LA PROTECTION SOCIALE DES INDÉPENDANTS EN TEMPS DE CRISE

*Faire le point sur votre protection sociale pour assurer vos revenus.
Optimiser vos garanties.*

PROGRAMME

Rappel des risques couverts

- Réforme de la prévoyance des professions libérales.
- Mise en œuvre de la réforme du 100% santé.
- Résiliation infra-annuelle : opportunité d'optimisation.



*PROCÉDURE
D'ADMISSION
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

*MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil
ZOOM qui ne nécessite
aucune installation
préalable.
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à internet et qui dispose
d'une webcam.*

*MÉTHODE
D'ÉVALUATION
Évaluation de la
formation en fin
de stage.*

*Attestation de fin
de formation.*

*Support envoyé par mail
aux participants à l'issue
du webinaire.*

Pré-requis
Ordinateur ou tablette connectée.

Prix
Gratuit.

Animation
*Pascale COIN
ADSTRAT*

2 HEURES

ROUEN

Judi 30 septembre
09h00 - 11h00



WEBINAIRE **ENTREPRENEUR**

ASSURANCE VIE : OUTIL DE CONSTITUTION ET DE TRANSMISSION DU PATRIMOINE

Comprendre ce qu'est réellement un contrat d'assurance vie et l'intérêt d'en souscrire un, au travers de l'étude de sa rentabilité et fiscalité.

PROGRAMME

- Définition du contrat d'assurance vie.
- Fonds en euros ? UC (unités de compte) ? : les fondamentaux sur la gestion d'un contrat d'assurance vie.
- Quand souscrire un contrat d'assurance vie ? un ou plusieurs contrats ?
- Conséquences fiscales des retraits, de la clôture du contrat.
- La transmission facilitée ? pourquoi ?



**PROCÉDURE
D'ADMISSION**
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).

**MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO**
Utilisation de l'outil
ZOOM qui ne nécessite
aucune installation
préalable.
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à internet et qui dispose
d'une webcam.

**MÉTHODE
D'ÉVALUATION**
Evaluation de la
formation en fin
de stage.

Attestation de fin
de formation.

Support envoyé par mail
aux participants à l'issu
du webinaire.

Pré-requis
Ordinateur ou tablette connectée.

Prix
Gratuit.

Animation
Françoise LEMALLE
Expert-Comptable,
Commissaire aux Comptes

1 HEURE

ROUEN

Mardi 07 décembre
14h30 - 15h30



WEBINAIRE **ENTREPRISE**

LES 10 SECRETS D'UNE BONNE TRÉSORERIE (BIC)

*Les conséquences de vos décisions de gestion sur votre trésorerie.
Identifier les moyens d'améliorer sa trésorerie.*

PROGRAMME

- Définition de la trésorerie.
- Le lien trésorerie et besoin en fonds de roulement : agir sur ses stocks, ses créances clients.
- Les différents financements possibles.
- Les équilibres financiers à respecter.
- Le suivi de votre trésorerie et sa gestion prévisionnelle.



1 HEURE

ROUEN

Mardi 28 septembre
10h30 - 11h30

*PROCÉDURE
D'ADMISSION
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

*MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil
GOOGLE MEET qui
ne nécessite
aucune installation
préalable.
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à internet et qui dispose
d'une webcam.*

*MÉTHODE
D'ÉVALUATION
Evaluation de la
formation en fin
de stage.*

*Attestation de fin
de formation.*

*Support envoyé par mail
aux participants à l'issu
du webinaire.*

Pré-requis

Ordinateur ou tablette connectée.

Prix

Gratuit.

Animation

*Françoise LEMALLE
Expert-Comptable,
Commissaire aux Comptes.*



WEBINAIRE **ENTREPRISE**

LA SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE

VOLET CIVIL ET PATRIMONIAL

Vous êtes déjà propriétaire d'un bien immobilier ou vous envisagez une acquisition ; vous vous interrogez sur l'intérêt d'une détention directe ou au travers d'une société civile ; faites le point sur le volet civil et patrimonial de la société civile immobilière.

PROGRAMME

- Rappel des conséquences civiles de la détention en direct *communauté, indivision et/ou démembrement).*
- La société civile immobilière : *principes et fonctionnement*
- Une alternative à l'indivision.
- Une séparation entre patrimoine privé et patrimoine professionnel.
- Un outil de protection du conjoint, partenaire de pacs ou concubin.
- Un outil de transmission familiale *dissociation de l'avoir et du pouvoir.*

**PROCÉDURE
D'ADMISSION**
*Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

**MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO**
*Utilisation de l'outil
GOOGLE MEET qui
ne nécessite
aucune installation
préalable.
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à internet et qui dispose
d'une webcam.*

**MÉTHODE
D'ÉVALUATION**
*Evaluation de la
formation en fin
de stage.*

*Attestation de fin
de formation.*

*Support envoyé par mail
aux participants à l'issu
du webinaire.*

Pré-requis
Ordinateur ou tablette connectée.

Prix
Gratuit.

Animation
*Edouard CHAUVET
Conseil en gestion de patrimoine
indépendant.*

1 HEURE

ROUEN

Judi 04 novembre
18h30 - 20h30



WEBINAIRE **ENTREPRISE**

LA SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE

VOLET FISCAL

Vous vous interrogez sur le régime fiscal de votre société civile : Régime fiscal de plein droit des revenus fonciers ou option pour l'impôt sur les sociétés ; faites le point sur le volet fiscal de votre société civile immobilière.

PROGRAMME

- Le régime de plein droit des revenus fonciers : Règles de calculs, la gestion du déficit foncier.
- L'option possible pour l'impôt sur les sociétés : avantages et inconvénients.
- Les cas d'assujettissement obligatoires à l'IS : les pièges à éviter.
- La TVA, exonérations, options possibles, assujettissements obligatoires.
- Les règles des plus-values de cession
Cession d'immeubles, cession des parts sociales.

*PROCÉDURE D'ADMISSION
Être adhérent(e), conjoint(e) ou salarié(e).*

*MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil GOOGLE MEET qui ne nécessite aucune installation préalable .
Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet et qui dispose d'une webcam.*

*MÉTHODE D'ÉVALUATION
Evaluation de la formation en fin de stage.*

Attestation de fin de formation.

Support envoyé par mail aux participants à l'issu du webinaire.

Pré-requis
Ordinateur ou tablette connectée.

Prix
Gratuit.

Animation
*Edouard CHAUVET
Conseil en gestion de patrimoine indépendant.*

2 HEURES

ROUEN

Judi 18 novembre
18h30 - 20h30



WEBINAIRE ENTREPRISE

PLUS VALUES PROFESSIONNELLES COMMENT Y ÉCHAPPER EN TOUTE LÉGALITÉ ? (BIC) (BNC)

Connaître les régimes d'exonération applicables aux plus-values professionnelles pour pouvoir en bénéficier lors des ventes ou apports.

PROGRAMME

- Le régime des plus-values professionnelles.
- La différence entre exonération et report.
- Revue des principaux cas d'exonération :
Les petites entreprises (article 151 septies).
La valeur des éléments transmis (article 238 quinquies).
- Le départ à la retraite.
Les apports à une société.
D'autres cas d'exonération ou report.

*PROCÉDURE D'ADMISSION
Être adhérent(e), conjoint(e) ou salarié(e).*

*MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil ZOOM qui ne nécessite aucune installation préalable.
Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet et qui dispose d'une webcam.*

*MÉTHODE D'ÉVALUATION
Evaluation de la formation en fin de stage.*

Attestation de fin de formation.

Support envoyé par mail aux participants à l'issue du webinaire.

Pré-requis
Ordinateur ou tablette connectée.

Prix
Gratuit.

Animation
*Françoise LEMALLE
Expert-Comptable,
Commissaire aux Comptes.*

(BIC)

1 HEURE

(BNC)

ROUEN

Mardi 14 septembre
10h30 - 11h30

ROUEN

Mardi 14 septembre
14h30 - 15h30



WEBINAIRE **ENTREPRISE**

L'OPTIMISATION FISCALE RISQUES & OPPORTUNITÉS (BIC) (BNC)

Comment, en cas de besoin, diminuer votre résultat et donc votre imposition, en toute légalité, tout en évitant les pièges qui se rattachent à ce genre d'opérations ?

PROGRAMME

- Rappel sur les règles de rattachement des charges à l'exercice comptable.
- Les charges de fin d'année
Cadeaux, primes, ...
- Les investissements et votre résultat
Comptant, crédit, crédit-bail
- Les fausses recettes miracles et les opérations comptables : *prudence et imprudence.*



*PROCÉDURE
D'ADMISSION
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

*MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil
ZOOM qui ne nécessite
aucune installation
préalable.
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à internet et qui dispose
d'une webcam.*

*MÉTHODE
D'ÉVALUATION
Évaluation de la
formation en fin
de stage.*

*Attestation de fin
de formation.*

*Support envoyé par mail
aux participants à l'issue
du webinaire.*

Pré-requis

Ordinateur ou tablette connectée.

Prix

Gratuit.

Animation

*Françoise LEMALLE
Expert-Comptable,
Commissaire aux Comptes.*

(BIC)

1 HEURE

(BNC)

ROUEN

Mardi 19 octobre
10h30 - 11h30

ROUEN

Mardi 19 octobre
14h30 - 15h30



WEBINAIRE **ENTREPRISE**

LE DÉMEMBREMENT IMMOBILIER

UNE OPPORTUNITÉ D'OPTIMISATION FISCALE !

Expliquer la notion de démembrement : usufruit et nue-propriété. En comprendre l'utilisation du point de vue fiscal.

PROGRAMME

- Le régime des plus-values professionnelles.
- Définition du démembrement.
- Les différents types de démembrements : subi, voulu...
- Les différents types d'usufruit Viager, à durée fixe...
- Le démembrement d'un immeuble
- A quoi peut servir un démembrement ? Opportunité fiscale pendant la détention. Opportunité fiscale lors de la succession.

PROCÉDURE D'ADMISSION
Être adhérent(e), conjoint(e) ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil **ZOOM** qui ne nécessite aucune installation préalable.
Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet et qui dispose d'une webcam.

MÉTHODE D'ÉVALUATION
Evaluation de la formation en fin de stage.

Attestation de fin de formation.

Support envoyé par mail aux participants à l'issu du webinaire.

Pré-requis
Ordinateur ou tablette connectée.

Prix
Gratuit.

Animation
Françoise LEMALLE
Expert-Comptable,
Commissaire aux Comptes.

1 HEURE

ROUEN

Mardi 05 octobre
10h30 - 11h30



WEBINAIRE **ENTREPRISE**

LE CONTROLE FISCAL COMMENT L'ÉVITER ?

Être capable d'identifier pourquoi l'administration fiscale peut s'intéresser à votre dossier et ainsi éviter le contrôle fiscal.

PROGRAMME

- Les procédures préalables à un contrôle fiscal : *savoir y répondre.*
- Les "dignotants" de l'administration fiscale :
 - Les dates de dépôt de vos déclarations.*
 - Les retards de règlement.*
 - Les opérations internationales.*
 - Les sous-traitants.*
 - Les ratios de votre secteur d'activité : marge, charges, frais de personnel ...*
 - Les opérations financières et bancaires*
 - Revue d'autres indicateurs.*



PROCÉDURE D'ADMISSION
Être adhérent(e), conjoint(e) ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil **ZOOM** qui ne nécessite aucune installation préalable.
Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet et qui dispose d'une webcam.

MÉTHODE D'ÉVALUATION
Évaluation de la formation en fin de stage.

Attestation de fin de formation.

Support envoyé par mail aux participants à l'issue du webinaire.

Pré-requis

Ordinateur ou tablette connectée.

Prix

Gratuit.

Animation

Françoise LEMALLE
Expert-Comptable,
Commissaire aux Comptes.

1 HEURE

ROUEN

Mardi 09 novembre
13h30 - 14h30



WEBINAIRE IMMOBILIER

LA LOCATION MEUBLÉE SAISONNIÈRE

VOLET JURIDIQUE

Vous êtes propriétaire d'un bien immobilier que vous louez ou souhaitez louer « en meublé saisonnier ». (Hors résidence service). Faites le point sur le volet juridique de votre location meublée saisonnière.

PROGRAMME

- Logements concernés : *Meublés de tourisme et gîtes, logements exclus, durée du bail.*
- Conséquences du mode de détention : *en direct ou au travers d'une société, en communauté ou en indivision, en démembrement, avec ou sans prestations de services. La déclaration de début d'activité.*
- Déclaration / enregistrement préalable en mairie : *déclaration de droit commun, procédure d'autorisation préalable dans certaines villes, déclaration de changement d'usage, vérification du règlement de copropriété.*
- Procédure de classement.
- Information préalable du locataire : *Offre de contrat de location écrit, état descriptif des lieux.*
- Location via des intermédiaires.
- Contrat de location et annexes.

PROCÉDURE D'ADMISSION
Être adhérent(e), conjoint(e) ou salarié(e).

MÉTHODE & MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil GOOGLE MEET qui ne nécessite aucune installation préalable. Avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet et qui dispose d'une webcam.

MÉTHODE D'ÉVALUATION
Evaluation de la formation en fin de stage.

Attestation de fin de formation.

Support envoyé par mail aux participants à l'issue du webinaire.

Pré-requis
Ordinateur ou tablette connectée.

Prix
Gratuit.

Animation
*Edouard CHAUVET
Conseil en gestion de patrimoine indépendant.*

2 HEURES

ROUEN

Judi 02 décembre
18h30 - 20h30



WEBINAIRE IMMOBILIER

LA LOCATION MEUBLÉE SAISONNIÈRE (SUITE) VOLET FISCAL & SOCIAL

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 ? Faites le point sur le traitement fiscal et social de votre location meublée saisonnière.

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. La taxe de séjour sur les hébergements touristiques.

*PROCÉDURE
D'ADMISSION
Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e).*

*MÉTHODE &
MOYENS PÉDAGO
Utilisation de l'outil
GOOGLE MEET qui
ne nécessite aucune
installation préalable.
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à internet et qui dispose
d'une webcam.*

*MÉTHODE
D'ÉVALUATION
Evaluation de la
formation en fin
de stage.*

*Attestation de fin
de formation.*

*Support envoyé par mail
aux participants à l'issu
du webinaire.*

Pré-requis
Ordinateur ou tablette connectée.

Prix
Gratuit.

Animation
*Edouard CHAUVET
Conseil en gestion de patrimoine
indépendant.*

2 HEURES

ROUEN

Judi 09 décembre
18h30 - 20h30

6 BONNES RAISONS D'ADHÉRER AU CGA NORD-OUEST

1

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.

2

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.

3

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.

4

ACCÈS AUX INFORMATIONS MÉTIERS

- 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

Vous êtes

*Commerçant,
Artisan,
Prestataire de services,
Agriculteur,
Profession libérale ...*

Rejoignez-nous !



5

PLUS DE TRANQUILITÉ

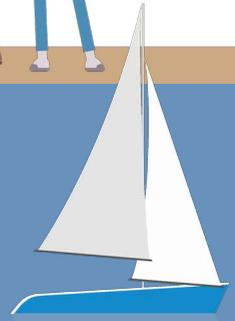
- *Compte-rendu de mission. Contrôle annuel de cohérence, de concordance et de vraisemblance de vos déclarations fiscale et de TVA.*
- *Garantie du sérieux de votre bilan adressé à votre service des impôts.*

6

ADHÉSION INCLUE À DYNABUY

NOUVEAU

Entrer dans un monde d'avantages ! Dynabuy, c'est l'idée audacieuse de faire bénéficier les TPE-PME des mêmes avantages que les grands groupes. (page 75)



CGA Nord-Ouest

4 rue Georges Charpak
76130 Mont Saint-Aignan

02 35 63 55 02

www.cgano.org

TOUT SAVOIR

SUR VOS FORMATIONS CGA NORD-OUEST

POUR TOUS !

L'ensemble des formations est ouverte aux adhérents, à leur conjoint et leurs salariés. Accessibles à toutes personnes en situation de handicap, merci de nous préciser si un aménagement spécifique est nécessaire pour suivre au mieux la formation.

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 le bulletin d'inscription rect / verso autant de fois que nécessaire.



RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

Sylvie PLY

Responsable Formation
Référent handicap

sylvie.ply@cgano.org
www.cgano.org

02 35 63 79 75

INSCRIPTION



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 conférence ou caution formation)

PRIX

(frais conférence ou caution formation)

PRIX

(frais conférence ou caution formation)

.....

.....

.....

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

FAIT À, LE

SIGNATURE :

Personne en situation de handicap : Merci de nous préciser si vous avez besoin d'un aménagement spécifique pour suivre au mieux votre formation :

.....



NOUVEAU
SERVICE GRATUIT

*** RÉSERVÉ AUX ADHÉRENTS**

Le CGA Nord-Ouest
accueille un
nouveau partenaire
pour vous faire
profiter gratuitement
d'avantages privés de
type **Comité d'Entreprise**
avec des réductions
pour toute la famille !

CGA
nord - ouest
NORMANDIE - PICARDIE



Dynabuy
Que des avantages.



LE CGA NORD-OUEST VOUS OFFRE
TOUT UN MONDE D'AVANTAGES !

EN VOUS OUVRANT* LE MONDE DE **Dynabuy**

UN GROUPEMENT D'ACHAT

Tarifs préférentiels pour tous
vos achats professionnels.

**C'est 30 % en moyenne
d'optimisation de coût.**

L'audit achat permanent
et gratuit est là pour un
déploiement rapide et
personnalisé des
avantages liés à votre activité.

UN RÉFÉRENCIEMENT COMMERCIAL LOCAL

Augmentez votre visibilité et partez
à la conquête de nouveaux marchés.

UN RÉSEAU D'AFFAIRE NATIONAL POUR RÉUSSIR ENSEMBLE

2000 rencontres de dirigeants
par an organisées partout en France pour
favoriser le développement commercial
de votre entreprise.
(en présentiel et visioconférence).

LE SALON CONNECT'ENTREPRENEURS

Chaque année, un salon fédérateur
le "Dynabuy Connect'Entrepreneurs"
rassemble des centaines de dirigeants
et chefs d'entreprise.

C'est un temps fort privilégié pour
échanger, s'inspirer, networker et faire
rayonner vos activités.

ET BIEN D'AUTRES AVANTAGES ...

A découvrir le 08 novembre 2021

**INVITATION
À DÉCOUVRIR
UN NOUVEAU
SERVICE GRATUIT***

5 4 3 2 1



**Le CGA Nord-Ouest
vous invite le
LUNDI 08 NOVEMBRE
2021**

**Au Clos de la Vaupalière*
de 8h00 à 18h00**

**pour découvrir
le nouveau service gratuit
qui vous est proposé !**



**Découvrez
les offres DYNABUY
qui vous sont réservées
de 8h00 à 18h00.**

**Des interlocuteurs
privilegiés vous
présenteront
vos avantages
et répondront à
toutes vos questions.**

**Echangez avec des
fournisseurs nationaux et
locaux présents sur place
de tous domaines :**
Automobile, Bureautique,
Fourniture de bureau,
Agencement, Contrôle
réglementaire, Assurance,
Téléphonie et autres...

**Informez-vous pour vous
aussi devenir fournisseurs
de Dynabuy. Offre réservée
aux adhérents du CGA
Nord-Ouest.**

**Venez tester l'efficacité
des RDV business.**
Profitez de deux sessions
de rencontres dirigeantes
de 90 minutes chacune.
Présentez votre entreprise
et développez votre activité.

**Inscrivez vous pour
la première session à 9h30
ou pour la seconde session
à 14h30 par mail ou via :**
[https://www.weezevent.com/
presentation-de-la-plate-
forme-dynabuy-cgano](https://www.weezevent.com/presentation-de-la-plate-forme-dynabuy-cgano)

** VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS SUR CE RENDEZ-VOUS UNIQUE AU CGA NORD-OUEST, CONTACTEZ AURÉLIE JOUBERT
AU 06 63 22 50 28 OU JEAN-LUC SOUBIROU AU 06 59 16 00 19 OU PAR MAIL : ajoubert@dynabuy.fr*

L'équipe du CGA Nord-Ouest reste également à votre disposition pour toutes informations complémentaires.

** Clos de la Vaupalière - rue Louis-Joseph Gay-Lussac, 76150 La Vaupalière*