

le CGA
ça va
de soi !



**CGA NORD-OUEST
LE GUIDE DES FORMATIONS**
JANVIER À JUILLET 2022

Tous en formation

c'est gratuit pour vous
et vos salariés

c'est inclus dans votre adhésion
alors rejoignez-nous !

Formations

Informatique	04
Vie de l'entreprise	16
Vie de l'entrepreneur	26
Cœur de métier	34

Formations courtes

Speed learning	38
----------------	----

Formations à distance

Webinaires	42
------------	----

Atelier

L'école du vin	51
----------------	----

6 bonnes raisons d'adhérer au CGA Nord-Ouest	55
---	----

Mode d'emploi des formations	52
---------------------------------	----

Bulletin d'inscription	53
---------------------------	----

Qualiopi une exigence à la pointe de vos attentes.

Le CGA Nord-Ouest
est très fier de vous
annoncer que son
Centre de formation
est désormais certifié
QUALIOPI.

Un label national
"QUALITÉ" obtenu avec
succès, qui consacre
de façon officielle,
l'attention que nous
portons depuis toutes
ces années à cette
importante mission
qui nous tient tant
à coeur.

Mais qu'est-ce donc
que cette certification
et à quoi sert-elle ?

Un organisme de formation
certifié QUALIOPI
permet de revendiquer
auprès de nos adhérents,
de nos partenaires et
de nos fournisseurs
qu'officiellement (et
après être passé par
les fourches caudines
d'organismes certifi-
cateurs: l'AFNOR en
ce qui nous concerne)
que notre processus
formation est conforme
aux exigences du
référentiel national
qualité strictement
encadré par l'État.

La certification
QUALIOPI distingue
désormais notre
légitimité et notre
crédibilité sur le marché
très concurrentiel
des prestataires
d'actions de formation
et de développement
des compétences.

*A octobre 2021, moins
de 25% des Organismes
de Formation en France
étaient certifiés
QUALIOPI (source
Certifopac 2021).*

Cette certification
nous permet aussi de
continuer à bénéficier
de fonds publics et
mutualisés des OPCO
(Opérateurs de
compétences - AKTO,
AFDAS, OCAPIAT,
OPC02i, ...) et des
Fonds d'Assurance
Formation (AGEFICE,
FIFPL ...) pour bâtir
avec vous des programmes
de formation spécifiques
à vos attentes et aux
besoins de votre filière
métiers.

C'est donc avec un très
grand plaisir que nous
partageons aujourd'hui
avec vous cette nouvelle
manifestation de
l'excellence de notre
Centre, si chère à
l'ensemble de notre
équipe et de nos
administrateurs.
La formation au CGA,
ça va de soi !



SÉMINAIRE RÉSIDENTIEL À CUBA

En raison de cette
crise sanitaire
qui n'en finit plus,
tous les séminaires
sont reportés sine die.

Nous ne manquerons pas
de vous informer dès
que la situation nous
permettra de repartir.

★ ★ ★
81 %

Taux de
satisfaction
des adhérents
pour les formations
réalisées en 2021.

RETROUVEZ-NOUS
SUR NOS RÉSEAUX





FORMATION INFORMATIQUE

OPTIMISER VOTRE PC 05

SAVOIR UTILISER
WINDOWS 10 06

LES APPLIS GOOGLE 07

LE PROJET SIM ★★★
CONSTRUIRE SON SITE 08

COMMUNIQUER
SUR LE WEB 10

FACEBOOK ADS 11

TWITTER 12

CANVA 13

MAÎTRISER SA
E-REPUTATION 14

GOOGLE MY BUSINESS 15

OPTIMISER VOTRE PC

Votre ordinateur a plus d'un an
et il ralentit inexorablement,
sans parler des fenêtres de pub
qui apparaissent ... des mises
à jour qui se proposent ...

OBJECTIFS

- + Comprendre ce qui fait un ordinateur et les éléments influençant sa vitesse.
- + Connaître les réglages importants à faire.
- + Découvrir des petits logiciels d'entretien et savoir les réutiliser régulièrement.
- + Repartir avec un ordinateur (PC) nettoyé et optimisé.

PROGRAMME

- De quoi est composé votre ordinateur.
- Choisir une bonne configuration de machine.
- Ouvrons une machine pour comprendre.
- Faire un état des lieux de votre ordinateur.
- Optimiser votre ordinateur.
- Nettoyer votre ordinateur.
- Adopter un comportement plus sûr.

ÉQUIPEMENT

Apporter votre PC portable.

ANIMATION

Mathieu LAURENT

ROUEN
LUNDI

#14
MARS

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apport théorique et
mise en pratique.
Formation en présentiel
avec votre PC.
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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

ROUEN
MERCREDI

#09

MARS



WINDOWS 10

**Savoir utiliser l'environnement
de Windows 10, ça facilite la vie.**

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apport 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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

OBJECTIFS

- + Distinguer et expérimenter les différentes applications présentes sur le poste.
- + Utiliser les outils de base indispensables à l'exploitation du poste de travail.
- + Organiser les dossiers et les documents.
- + Rechercher des documents ou des dossiers.
- + Gérer la configuration de votre environnement de travail.

PROGRAMME

- L'interface.
- L'explorateur.
- Travaux pratiques:
Paramétrer le bureau. Créer une arborescence de dossiers. Supprimer une partie. Restaurer les dossiers supprimés.
- La recherche.
- La configuration.
- Les applications utiles avec Windows 10.
- La gestion en mode tactile.
- Travaux pratiques:
Configurer ses périphériques. Utiliser certaines applications Windows 10.

ANIMATION

Muriel JOBARD

M2i Formation



GOOGLE

Toute l'actualité sur les services
et outils proposés par Google.

OBJECTIFS

- + Découvrir et comprendre les principales applications proposées par Google.
- + Augmenter votre productivité.

PROGRAMME

- Présentation de Google.
- Les applications Google et leur utilité.
- Les alternatives proposées par Google au Pack Office.
- Gmail et ses fonctionnalités (Agenda, Hangouts...).
- Stocker et partager vos données via Google Drive.

ÉQUIPEMENT

Avoir un smartphone avec l'application Instagram installée ainsi qu'une adresse mail valide.

ANIMATION

Christophe MOUTIER
C2 DIGITAL

AMIENS
LUNDI

#31

JANVIER

ROUEN
LUNDI

#21

FÉVRIER

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apport 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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

ROUEN

#CYCLE

8 JOURS

★ ★ ★
ÉLUE
FORMATION
DE L'ANNÉE

Déjà 15 sites
créés et
mis en ligne !
et vous
c'est fait ?

LE PROJET SIM

**Le Projet SIM, c'est la possibilité
de créer votre site internet très
rapidement avec l'aide d'un vrai
professionnel.**

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

**Ne pas avoir
de site internet !**

Avoir une utilisation
très régulière d'Internet
(savoir naviguer sur
le web).

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Exercices pratiques.
Intervenant
spécialiste en
informatique.
Formation modulable
et personnalisée
à chaque séance.

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.

PRIX

120,00 €.

8 JOURNÉES

56 heures
de formation.
9h00 - 17h00

OBJECTIFS

- + 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 pour créer un
site qui vous correspond.
- + Faire évoluer vous-même votre site.

ÉQUIPEMENT

Posséder et savoir utiliser un ordi portable.(PC ou Mac)

ANIMATION

Jean-Baptiste LEROY
ROUENWEBMASTER

À NOTER

Rendez-vous en amont de la formation pour
définir votre hébergement & nom de domaine.
Rendez-vous 1h-1h30

5 jours communs &
3 jours de spécialisation.

PROGRAMME COMMUN

- Encadrement et définition du projet:
L'arborescence des contenus. Création de votre arborescence site + catalogue. Les apports à votre site (textes, images, vidéos...). Le contenu éditorial/le web sémantique. La définition de la charte graphique. Le contexte juridique des sites en ligne. Les mentions obligatoires d'un site. Les Conditions Générales de Vente). Les droits d'auteurs. RGPD.
- Prise en main du CMS:
S'approprier les principales fonctionnalités du CMS Wordpress /Woocommerce. Mise en place des premiers plugins. Sécuriser son site. Mise en place des sauvegardes. Les types de contenu. Créer les premières pages. Mettre à jour son site.
- Référencement:
Retour d'expériences et résolution des problèmes. Comprendre le référencement naturel. Optimisation des contenus. Optimisation du site (cache, liens internes et externes). Sitemap. Erreur 404 et autres redirections. Ouverture du compte Google Analytics. Analyser et comprendre Analytics.
- L'expérience utilisateur:
Retour d'expériences et résolution des problèmes. Connaître et améliorer le parcours du visiteur. Optimiser son site pour le mobile. Comment connaître et effacer les freins à la navigation sur le site. Ajouts de fonctionnalités et d'informations. Améliorer la prise de contact. Optimiser les boutons d'appel à l'action.
- Créer votre blog et articles:
Retour d'expériences et résolution des problèmes. La bonne fréquence de publication pour un blog. Déterminer la longueur cohérente des articles. Savoir bien rédiger un article pour le référencement naturel. Mesurer les performances de ses actions avec Google Analytics. Donner des objectifs à vos articles. Création de vos catégories. Création de votre premier article.

PROGRAMME SIM1 - SPÉCIALISATION "JE PROPOSE DES SERVICES"

- Créer vos formulaires personnalisés.
- Animation de votre site en rapport avec votre actualité.
- Créer votre newsletter avec le site.

PROGRAMME SIM2 - SPÉCIALISATION "JE VENDS DES PRODUITS"

- Gérer votre catalogue produit.
- Gérer vos modes de livraison, la gestion des stocks ainsi que la gestion des commandes, l'animation et la promotion du site marchand.

LUNDIS

21

FEVRIER

07

MARS

21

MARS

04

AVRIL

25

AVRIL

+

LUNDIS

16

MAI

30

MAI

13

JUIN

ROUEN
LUNDI

#20
JUIN

COMMUNIQUER SUR LE WEB À MOINDRE COÛT

Que l'on débute dans son activité ou que l'on soit une entreprise établie, il peut être difficile de consacrer un budget important pour communiquer sur sa société, services ou offres. Il existe des outils, des astuces pouvant vous permettre de travailler et développer sa communication à moindre coût.

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Avoir une utilisation
très régulière d'Internet
(savoir naviguer sur le
web).

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Formation ludique
basée sur de nombreux
ateliers de travail.

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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

OBJECTIFS

- + Se faire connaître sans trop dépenser.
- + Avoir une communication professionnelle et impactante.
- + Découvrir des outils vous permettant de communiquer efficacement sans investissement.
- + Apprendre les bonnes pratiques pour communiquer efficacement.
- + Monter en compétence grâce à de nouveaux outils.

PROGRAMME

- Google My Business, développer votre notoriété et votre présence digitale.
- Travailler sa fiche Google My Business.
- Créer une communauté sur les réseaux sociaux.
- Découvrir les banques de photos gratuites et libres de droit.
- Découvrir les outils de retouche photos et de création de visuels.
- Les plateformes gratuites pour votre newsletter.
- Découvrir le fonctionnement d'un outil et les grands principes d'une newsletter.

ÉQUIPEMENT

Posséder et savoir utiliser un ordi portable.(PC ou Mac).
Avoir accès à GOOGLE Analytics.

ANIMATION

Jean-Baptiste LEROY

ROUENWEBMASTER

facebook

FACEBOOK ADS

Créer facilement des campagnes
publicitaires grâce à Facebook ADS.

OBJECTIFS

- + Créer un compte facebook ADS.
- + Paramétrer un compte facebook ADS (business manager et compte publicitaire).
- + Appréhender l'interface de l'outil publicitaire.
- + Créer vos publicités facebook.
- + Comprendre le ciblage et la publicité.
- + Monitorer vos campagnes.

PROGRAMME

- Intérêt de la plateforme facebook ADS.
- La publicité Facebook ADS comme aide à votre community management.
- Avoir une compréhension parfaite de la plateforme.
- Prise en compte du projet et du budget du stagiaire.
- Bien définir ses objectifs, choisir la bonne audience, construire un message adapté.
- Les types de contenus possibles dans le gestionnaire de publicité.
- Quelques grandes règles à respecter.
- Les bonnes pratiques pour être visible.
- L'importance du test A/B..

ÉQUIPEMENT

Avoir déjà une page facebook avec des publications.
Prévoir sa carte bleue pour les personnes qui veulent finaliser la création du compte publicitaire.

ANIMATION

Madina BENOUMHANI
COMMUNITY MANAGER

AMIENS
LUNDI

#27

JUIN

ROUEN
LUNDI

#25

AVRIL

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

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

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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

AMIENS
LUNDI

#28
FEVRIER

ROUEN
LUNDI

#07
MARS

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apport 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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00



TWITTER

Appréhender Twitter comme
une opportunité professionnelle.

OBJECTIFS

- + Créer un compte twitter.
- + Reconnaître un post/un tweet/un retweet/un thread.
- + Utiliser le vocabulaire de twitter (hashtag, trend, retweet ...).
- + Faire des recherches via la loupe, recherches de Hashtag.
- + Trouver la biographie et les liens, publier du contenu.
- + Engager une communauté via les # hashtags, les tendances et les mentions.

PROGRAMME

- Historique et intérêts de la plateforme twitter.
- Prise en compte du projet du stagiaire:
Utiliser twitter pour son business local, interpellier les journalistes, les politiques, les leaders d'opinion de sa ville, région, ...).
- Les types de contenus sur twitter.
- Comment être à jour des actualités locales nationales et internationales en 30 minutes par jour.
- Les haters, on en parle ?
- Avoir une compréhension parfaite de la plateforme.
- Comprendre le fonctionnement de l'algorithme:
Activer/désactiver la fonctionnalité "pour nous".

ÉQUIPEMENT

Minimum Iphone 6s (si Apple), si android, pouvoir télécharger la dernière mise à jour de Twitter.
Avoir au moins quelques vidéos et photos dans son téléphone, prévoir le chargeur de son téléphone.

ANIMATION

Madina BENOUMHANI
COMMUNITY MANAGER



CANVA

Canva est une plate-forme de conception graphique qui permet aux utilisateurs de créer des publications impactantes adaptées à chaque réseau social.

OBJECTIFS

- + Créer des graphiques, présentations, affiches, documents et autres contenus visuels sur les médias sociaux.
- + Travailler les effets de texte d'images.
- + Exploiter les images avec les outils actuels.
- + Retoucher et améliorer des images.
- + Adapter la qualité de l'image pour l'impression ou le web.
- + Connaître la réglementation liée au droit à l'image.

PROGRAMME

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

ÉQUIPEMENT

Avoir une page pro Facebook et/ou Instagram ou similaire.

ANIMATION

Christophe MOUTIER

C2 DIGITAL

ROUEN
LUNDI

#28

MARS

AMIENS
LUNDI

#02

MAI

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apport 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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

AMIENS
LUNDI

#30

MAI

ROUEN
LUNDI

#27

JUIN

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apports théoriques,
mise en pratique.
Travail en autonomie.
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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

MAÎTRISER SA E-REPUTATION

Etes-vous sûr de maîtriser
votre image, celle de vos proches
ou de votre entreprise sur le web
et les réseaux sociaux ?

OBJECTIFS

- + Mesurer, gérer et valoriser sa e-réputation.
- + Elaborer une stratégie de présence et de positionnement sur les réseaux sociaux.
- + Organiser sa veille e-réputation.
- + Identifier les outils et applications permettant d'améliorer sa e-réputation.

PROGRAMME

- Identifiez les canaux importants pour votre marque.
- Déterminez les indicateurs à suivre.
- Comparez-vous à votre secteur.
- Présentation et mise en place des outils de veille.
- Fixez-vous des objectifs pour faire évoluer cette réputation.

ÉQUIPEMENT

Avoir une page pro Facebook et/ou Instagram ou similaire.

ANIMATION

Christophe MOUTIER

C2 DIGITAL



GOOGLE MY BUSINESS

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

OBJECTIFS

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

PROGRAMME

- L'usage professionnel de Google My Business pour votre entreprise.
- Présentation de l'interface.
- Optimiser votre fiche My Business.
- Définir vos objectifs en termes de visibilité et retours.
- Rédiger une publication, une promotion, une information.
- Comment faire des croisements My Business avec son site internet.
- Comment obtenir des avis.
- Que répondre et Comment aux avis négatifs comme positifs.
- Quels contenus, avis ou promotions ont un réel impact sur vos prospects ou collaborateurs.

ÉQUIPEMENT

Posséder et savoir utiliser un ordi portable (PC ou Mac).

ANIMATION

Jean-Baptiste LEROY

WEBMASTER

ROUEN
LUNDI

#28
FEVRIER

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apport théorique et
mise en pratique.
Formation ludique
basée sur de nombreux
ateliers de travail.

Intervenant spécialiste
en informatique.

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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00



GESTION COMMERCIALE & COMPTABLE	17
------------------------------------	----

SENSIBILISATION AUTOUR DU HANDICAP	18
---------------------------------------	----

DYNAMISER SA POSTURE DE VENTE PAR LE JEU THÉÂTRAL	19
---	----

LA MÉTHODE DU STORYTELLING	20
-------------------------------	----

LE MARKETING DE SOI	21
---------------------	----

SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL	22
------------------------------------	----

BOOSTER SES VENTES PAR LA MORPHOCOMMUNICATION	24
--	----

BESOIN D'INVESTIR : PRÉSENTER SON PROJET POUR SOLLICITER UN FINANCEMENT	25
--	----

NOUVEAU

GESTION COMMERCIALE & COMPTABLE

Maîtriser les bases de la gestion
commerciale et comptable
de votre micro-entreprise.

OBJECTIFS

- + Etablir un devis et une facture conformes.
- + Comprendre l'organisation comptable.
- + Paramétrer son logiciel commercial et comptable.

PROGRAMME

- La Gestion Commerciale :
*Etablir un devis.Facultatif ou obligatoire ?
Mentions obligatoires sur un devis.Mentions facultatives
sur un devis.Bien chiffrer son devis.*
- Etablir une facture:
*Obligation de facturation.Mentions obligatoires sur une
facture.Mode de paiement.Annulation ou rectification
d'une facture.*
- Comment appliquer les différents taux de TVA :
*Les différents taux de TVA, son calcul, et sa mise en place
sur les documents commerciaux.*
- Calcul des charges:
*Définition et calcul.Déclaration et télé-déclaration.
Les revenus à déclarer.Les cotisations à payer.*
- La Gestion Comptable:
*Les sources de la réglementation comptable.L'organisation
comptable et la tenue de la comptabilité.Etablir une facture.
Comment appliquer les différents taux de TVA ?*
- Découvrir la tenue de sa Gestion Commerciale
et Comptable sur CIEL Auto-Entreprise :
*Créer et gérer son dossier.Paramétrage et enregistrement
des écritures d'opérations courantes.Gestion des règlements.
Déclarations des cotisations sociales et fiscales.Gérer sa
trésorerie.Edition des documents comptables.*

ANIMATION

M2I Formation

ROUEN
LUNDIS

02
MAI

09
MAI

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Démonstrations.
Cas pratiques et
nombreuses mises
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.

PRIX

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

2 JOURNÉES

14 heures
de formation.
9h00 - 17h00

ROUEN
LUNDI

#14
MARS

SENSIBILISATION AUTOUR DU HANDICAP

L'inclusion, c'est être
indifférent à la différence.

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apport théorique
et mise en pratique.
QCM.

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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

OBJECTIFS

- + Acquérir un premier niveau de culture sur le handicap.
- + Echange autour de la question "Pour vous que représente le handicap ?"
- + Approche des différentes déficiences psychique sensorielle, mentale et sociale.
- + Prendre en compte les apports de la loi de 2005.

PROGRAMME

- Préjugés et croyances sociétales autour du handicap en lien avec la notion de discrimination.
- Mieux connaître le handicap et la notion de compensation pour mieux adapter son poste de travail. Vers qui dois-je me tourner ?
- Connaître les nouvelles réformes pour mieux s'adapter.
- Connaître l'obligation d'emploi et les aides associées.

ANIMATION

Wafah BEN TAIEB

DYNAMISER SA POSTURE DE VENTE PAR LE JEU THÉÂTRAL

ROUEN
LUNDI

#30
MAI

Commerciaux : mettez-vous en scène !
Améliorez votre force de conviction
et votre aisance dans les situations
clients.

OBJECTIFS

- + Améliorer sa force de conviction et son aisance dans les situations clients.
- + Développer son sens de l'écoute.
- + Se différencier des autres commerciaux en trouvant son propre style
- + Apprendre à gérer ses émotions dans un entretien de vente difficile.

PROGRAMME

- Commerciaux : mettez-vous en scène !
Soyez acteur, soyez vous-même ; préparez votre prochain rôle en fonction de la situation client.
- Développer l'impact de votre présentation personnelle:
Le client : "un public à faire vibrer". Adapter son jeu à celui du client pour développer une relation personnalisée.
- Utiliser au mieux son expression corporelle:
Gérer ses peurs et son trac en public. Appuyer son discours par des gestes et affirmer son rôle commercial. Communiquer son sourire. Toucher à distance par son regard.
- Maîtriser sa voix, son discours, faire passer des messages:
Comprendre et utiliser la parole. Articuler !! Faire varier sa voix (ton, intensité, débit). Utiliser le silence pour donner de l'impact à vos arguments.
- La maîtrise de la communication orale:
Être convaincant, ça s'apprend! Commencer et finir brillamment une intervention. L'enthousiasme est communicatif: enthousiaste, vous serez plus convaincant! Faire court, c'est souvent efficace. Créer le dialogue et improviser..

ANIMATION

Comédien formateur

Spécialiste des formations comportementales

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apport théorique
et mise en pratique
et des Quiz.
Intervenant
expérimenté dans
l'accompagnement
des commerciaux.

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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

ROUEN
LUNDI

#04
AVRIL

LA MÉTHODE DU STORYTELLING

Le storytelling est une méthode de communication très utilisée en marketing. Il consiste à raconter des histoires afin de promouvoir la vente d'un produit ou d'améliorer l'image de marque.

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apport théorique
et pratique et
mise en situation.
Autodiagnostic,
échanges
d'expériences,
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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

OBJECTIFS

- + Comprendre les apports du storytelling.
- + Concevoir et raconter une histoire au service de ses objectifs.
- + Savoir faire appel aux émotions pour captiver son public.

PROGRAMME

- Storytelling : de quoi parle-t-on ?
Définition et avantages du storytelling. Étude d'exemples de storytelling qui ont marqué l'histoire.
- Construire sa présentation ou son discours comme une histoire:
Le pitch : la colonne vertébrale de sa présentation. Intégrer les règles de la narration : le schéma narratif. Choisir le héros et le décor de son histoire. Rédiger une histoire en utilisant le VAKOG. Alternier les descriptions, les actions, et les sentiments. Structurer son histoire en intégrant l'introduction et la chute.
- Prendre conscience de sa présence, capter l'attention de son auditoire:
Utiliser le regard, poser sa gestuelle, adopter une attitude adéquate. Travailler le rythme, le ton, l'articulation et le volume de sa voix. Intégrer les pauses et les silences pour mettre en valeur son discours. Faire passer des émotions et créer du lien.

ANIMATION

Emmanuel DELAITE

Docteur en Sciences de l'Information et de la Communication

LE MARKETING DE SOI

Savoir se mettre en avant
pour faire la différence.

OBJECTIFS

- + Développer sa marque personnelle.
- + Porter un nouveau regard sur soi pour mieux communiquer.
- + Mettre en avant ses qualités et gagner en crédibilité.

PROGRAMME

- Définir sa stratégie de marketing de soi:
Qu'est-ce que le marketing de soi? Réaliser son SWOT personnel: forces, faiblesses, opportunités, menaces. Les bénéfices du personal branding.
- Se démarquer grâce aux outils du marketing de soi:
Avoir une bonne conscience de soi, de ses compétences, de ses objectifs. Rester cohérent et crédible, maîtriser sa communication, raconter son histoire.
- Élaborer sa marque personnelle:
Définir les stratégies de réussite à mettre en place. Identifier et mettre en œuvre les moyens adaptés. Soigner sa communication : pratiquer une communication positive. Analyser ses réussites.

ANIMATION

Emmanuel DELAITE

Docteur en Sciences de l'Information et de la Communication

ROUEN
LUNDI

#09
MAI

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apport théorique
et pratique et mise
en situation.
Autodiagnosics,
échanges d'expériences,
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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

AMIENS
ROUEN

#CYCLE

2 JOURS

PROCÉDURE D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e)
et cabinet
d'experts-comptables.

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Étude de cas et
mise en situation
sur le thème de la
protection.
Mise en application
des gestes de secours
et exercices pratiques
pour chaque module
théorique et
simulations de
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.

PRIX

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

2 JOURNÉES

14 heures
de formation.
9h00 - 17h00

SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL

Des gestes à connaître absolument.

OBJECTIFS

- + Réaliser une protection adaptée.
- + Examiner la victime pour la mise en oeuvre de l'action choisie en vue du résultat à obtenir.
- + Alerter en fonction de l'organisation des secours dans l'entreprise ou l'établissement.
- + Secourir la victime de manière appropriée.
- Contribuer à la mise en oeuvre d'actions de prévention.
- + Mettre en oeuvre ses compétences en matière de protection (situation d'accident) au profit d'actions de prévention.
- + Informer les personnes désignées dans le plan d'organisation de la prévention de l'entreprise de la situation dangereuse repérée.

À NOTER

Certificat de Sauveteur secouriste du
Travail délivré en fin de formation.

Depuis le 21 avril 2021, les salariés peuvent bénéficier, avant leur départ volontaire à la retraite, d'une sensibilisation à la lutte contre l'arrêt cardiaque et aux gestes qui sauvent. Un décret est paru le 20 avril 2021 au Journal officiel en application de la loi du 3 juillet 2020.

PROGRAMME

- Le SST et la santé au travail:
*Le rôle du SST. Les définitions et indicateurs SST.
Le cadre juridique du SST.*
- L'alerte et la protection des populations:
L'alerte à la population. Réagir en cas d'attaque terroriste.
- Examiner la victime:
Déceler une urgence vitale. Faire transmettre ou transmettre les informations aux secours.
- La prévention des risques professionnels dans l'entreprise/établissement:
Les interlocuteurs en matière de prévention. Conduite à tenir face à une situation à risque. La description d'une situation dangereuse. Les mesures de prévention et de protection.
- Protéger:
Repérer les situations dangereuses et supprimer ou isoler le danger. Les dégagements d'urgence.
- Faire alerter ou alerter:
Les moyens d'alerte. Les numéros d'urgence. Le message d'alerte.
- Secourir:
*La victime saigne abondamment, s'étouffe. La victime se plaint de malaise, de brûlure, de douleur empêchant certains mouvements.
La victime se plaint d'une plaie qui ne saigne pas abondamment. La victime ne répond pas, mais elle respire. La victime ne répond pas et ne respire pas.*

ANIMATION

David GOFFART

Formateur SST certifié par l'INRS

AMIENS
LUNDIS

21

MARS

28

MARS

ROUEN
LUNDIS

25

AVRIL

02

MAI

ROUEN
LUNDI

#30

MAI

AMIENS
LUNDI

#13

JUIN

PROCÉDURE D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e)
et cabinet
d'experts-comptables.

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Application pratique
et mise en situation
de la méthode.
Apports théoriques
et pratiques.

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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

BOOSTER SES VENTES PAR LA MORPHO- COMMUNICATION

Mieux vous connaître et
mieux comprendre les autres.

OBJECTIFS

- + Permettre à chacun de maîtriser les principes de la morphopsychologie.
- + Comprendre les traits de caractères de la personne et adapter le service à sa demande.
- + Etude schématique de huit formes de silhouette et du visage.
- + Définir les grands principes de la communication et de la vente à la clientèle.

PROGRAMME

- Etude de la silhouette, du visage, le stylisme.
- Présentation application du Morphoconseil à l'étude détaillée du visage:
 - Cadre : Faculté d'adaptation aux autres.
 - Modelé : Faculté de réceptivité aux relations extérieures.
 - Récepteurs : Faculté d'échanges et de contacts relationnels.
 - Etages : Faculté des choix préférentiels de communication.
 - Dissymétrie : Faculté de confiance en soi sur le présent.
- Application de la Morphocommunication.

ANIMATION

Béatrice GODARD

Conseil en image

BESOIN D'INVESTIR : PRÉSENTER SON PROJET POUR SOLLICITER UN FINANCEMENT

Maîtriser le fond et la forme
d'un bon dossier de financement.

OBJECTIFS

- + Connaître les différentes natures d'emprunt.
- + Elaborer un dossier de demande de financement en mettant en valeur les notions de trésorerie et rentabilité.
- + Travailler sur les tableaux de bord, outils synthétiques pour présenter son activité auprès de son partenaire bancaire.

PROGRAMME

- Les natures d'emprunt : Trésorerie, Equipements ou à titre privé.
- Les points clés : l'analyse de la structure et de son dirigeant.
- Présenter l'intérêt de son investissement
- Présenter son dossier : son environnement, le prévisionnel et ses tableaux de bord.

ANIMATION

Magali SILVESTRE

Conseillère en patrimoine

LE HAVRE
LUNDI

04
AVRIL

ROUEN
LUNDI

20
JUIN

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Cas pratiques en collectif. Réalisation de tableaux de bord sur Excel. Présentation de son prévisionnel.

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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

le CGA
ça va
de soi !



FORMATION VIE DE L'ENTREPRENEUR

UTILISER SON INTUITION
POUR UNE PRISE
DE DÉCISION RAPIDE

27

ACCOMPAGNEMENT SUR UNE
ÉVOLUTION DE CARRIÈRE

28

ANTICIPER ET ORGANISER
VOTRE DÉPART EN RETRAITE

29

VIVRE SA RETRAITE
COMME UN NOUVEAU DÉPART

30

SORTIR DES PIÈGES
DU PERFECTIONNISME

31

GESTES ET POSTURES
AU TRAVAIL

32

COMMENT DÉVELOPPER
UN ÉTAT D'ESPRIT
POSITIF

33

UTILISER SON INTUITION POUR UNE PRISE DE DÉCISION RAPIDE

L'intuition est une ressource que nous avons tous en nous et qui peut être développée en apprenant à l'écouter, l'entraîner et agir avec .

OBJECTIFS

- + Comprendre et identifier les mécanismes de l'intuition.
- + Savoir comment l'écouter, l'utiliser et l'entraîner pour décider rapidement.
- + Gagner en légèreté, en créativité et en efficacité dans ses décisions.

PROGRAMME

- Qu'est-ce que l'intuition ? Source ? Histoire ? Fonctionnement ?
- Le balayage superficiel et la prise de décision rapide.
- Les pièges liés à l'intuition.
- Intuition et relations.
- Les outils pour développer cette ressource.

ANIMATION

Stéphan RUSÉ

Formation et Conseil

LE HAVRE
LUNDI

21
MARS

ROUEN
LUNDI

13
JUIN

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

ÉQUIPEMENT

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Formation ludique
basée sur des exercices
pratiques, des jeux,
de l'interactivité,
des partages, des
questions, du feedback.

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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

ROUEN
LUNDIS

#09

MAI

#23

MAI

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

**MÉTHODES &
MOYENS PÉDAGO**
Formation ludique
basée sur des outils
d'auto-diagnostic et
sur l'analyse des
postes occupés par
le participant et
l'élaboration d'un
portefeuille de
compétences.

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.

PRIX

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

2 JOURNÉES

14 heures
de formation.
9h00 - 17h00

ACCOMPAGNEMENT SUR UNE ÉVOLUTION DE CARRIÈRE

La crise sanitaire et les incertitudes économiques : ces questions qui surgissent à des moments clés de notre vie, nous amènent parfois à avoir besoin de se poser et prendre du recul. Responsables de PME, artisans, commerçants doivent pouvoir bénéficier d'un espace où ils identifieront leurs atouts, leurs aspirations et confronteront un éventuel projet aux réalités de l'environnement et à propres contraintes.

OBJECTIFS

- + Dresser un "état des lieux" concernant les compétences utilisées effectivement à son poste actuel.
- + Préciser les éléments constitutifs de sa situation actuelle.
- + Croiser les compétences, les désirs de mobilité et de réalisation professionnelle avec les possibilités qu'offre l'environnement de l'emploi.
- + Formaliser un projet de carrière.
- + Évaluer la pertinence ou non du projet au regard de l'offre et des investissements personnels nécessaires.
- + Préciser les actions à entreprendre et si possible de construire le plan d'action à mettre en oeuvre afin de finaliser le projet d'orientation.

PROGRAMME

- La situation actuelle.
- L'analyse du parcours socioprofessionnel et de l'itinéraire de vie.
- L'inventaire des compétences.
- Le transfert des compétences à d'autres situations professionnelles.
- Les facteurs déterminants de la motivation. Le registre des intérêts et des valeurs.
- L'identification du positionnement professionnel et la définition d'un projet.
- Le profil psychologique et la dynamique personnelle.
- Les capacités de mobilisation.
- L'évaluation de la pertinence du projet vis-à-vis des compétences, de la congruence vis-à-vis des motivations, du réalisme vis-à-vis de la réalité.
- La faisabilité du projet et la stratégie de mise en œuvre.
- La définition d'un plan d'action.

ANIMATION

Pascal CRANTELLE

ANTICIPER ET ORGANISER VOTRE DÉPART EN RETRAITE

ROUEN
LUNDI

#21
FEVRIER

Votre départ à la retraite approche,
partez en toute sérénité, faites le
tour des démarches à effectuer .

OBJECTIFS

- + Maîtriser la gestion de son dossier de retraite en amont du jour J.
- + Comprendre tous les changements induits par cet événement.

PROGRAMME

- Préparation des dossiers administratifs de retraite. La retraite en France, comment ça marche ?
- Mettre en ordre sa carrière professionnelle :
Comment demander son relevé de carrière et comment le lire ? Les éléments pris en compte pour la retraite. Comment faire rectifier son dossier ? A qui s'adresser ? Adresses des organismes, sites Internet... Comment est calculée la retraite ? Quelle retraite choisir et à quel âge ? Obtenir une estimation de tous ses droits.
- Déposer ses dossiers de retraite 4 mois avant la date choisie pour la cessation d'activité.
- Il convient de penser aussi à ...
Aviser son employeur. Négocier avec la DGI l'étalement de l'indemnité de départ sur trois ans. Que faire lorsqu'on est en situation de chômage, de préretraite ? Les indemnités journalières, l'invalidité... Le cumul emploi/retraite.
- Et ne surtout ne pas oublier :
De demander une carte Sénior pour les transports SNCF, les tarifs préférentiels... D'aviser la CPAM lors du changement de situation en produisant son titre de retraite. De s'informer sur les dispositions juridiques et fiscales de la transmission de patrimoine, la gestion et l'avenir de son épargne.

ANIMATION

Sophie WAKEFORD

Spécialiste expertise retraite

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Auto-analyse.
Echanges 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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

LE HAVRE
LUNDI

#28
FEVRIER

ROUEN
LUNDI

#16
MAI

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apport 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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

VIVRE SA RETRAITE COMME UN NOUVEAU DÉPART

Vivre sereinement ce changement, cela n'est pas toujours facile pour un actif en fin de carrière d'anticiper ses activités futures une fois la retraite venue.

OBJECTIFS

- + Anticiper sa retraite.
- + Se donner les moyens de vivre pleinement cette nouvelle phase.
- + Mettre à jour ses attentes réelles et ses véritables besoins.

PROGRAMME

- Aborder la retraite de façon sereine comme une nouvelle étape de vie.
- Transmettre et partager son savoir, quitter son poste serein.
- Apprivoiser le temps libre : prendre du temps pour soi et l'utiliser pour entretenir sa santé.
- Trouver un équilibre entre temps personnel, familial et social.
- Faire un bilan personnel.

ANIMATION

Virginie AMOURETTE

Coach en développement personnel

SORTIR DES PIÈGES DU PERFECTIONNISME

ROUEN
LUNDI

#28
MARS

Quand vous êtes perfectionniste, vous êtes capable de réaliser des choses extraordinaires, mais souvent au prix de votre santé mentale et physique. Apprenez à prendre du recul et à sortir des pièges du perfectionnisme.

OBJECTIFS

- + Trouver le bon équilibre entre performance et perfectionnisme.
- + Mieux gérer son stress pour se concentrer sur l'essentiel.
- + Communiquer sans culpabilité.

PROGRAMME

- Autodiagnostic: quel perfectionniste-êtes-vous ?
- Performance, Excellence, Perfectionnisme...
Tour d'horizon :
Tour d'horizon des 3 dimensions du perfectionnisme (performance, excellence...). Identifier puis renoncer aux effets néfastes du perfectionnisme (Burnout, hyperactivité, procrastination...). Identifier ses stressseurs perfectionnistes.
- Sortir de la sphère inaccessible de la perfection: l'apprentissage de l'imperfection:
Apprendre à accepter ses erreurs et ses limites. Se libérer de l'image idéale de soi et s'accepter avec ses qualités et défauts. Valeurs, convictions et pensées automatiques, s'autoriser à sortir du conditionnement souvent lié à l'enfance Réajuster ses attentes.
- Savoir accueillir toutes ses émotions ... même les désagréables:
Apprivoiser ses émotions et installer confiance et estime de soi. Rester fixé sur son périmètre de responsabilité et gérer ses priorités. Sortir du sentiment d'urgence, de la procrastination et de la dispersion. Apprendre à savourer ses réussites.

ANIMATION

Virginie AMOURETTE

Coach en développement personnel

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Avoir un smartphone
avec l'application
Instagram Installée
ainsi qu'une adresse
mail valide.

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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

AMIENS
LUNDI

#07

MARS

ROUEN
LUNDI

#14

MARS

PROCÉDURE D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e)
et cabinet
d'experts-comptables.

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES &
MOYENS PÉDAGO
Apport 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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

GESTES & POSTURES AU TRAVAIL

Adopter les bons réflexes.

OBJECTIFS

- + Être capable de maîtriser des notions élémentaires d'anatomie et de physiologie.
- + Être capable d'observer et d'analyser sa situation de travail en s'appuyant sur le fonctionnement du corps humain.
- + Être capable d'identifier les différentes atteintes à la santé susceptibles d'être encourues.
- + Être capable de mettre en œuvre les principes de sécurité physique et d'économie d'effort.

PROGRAMME

- Le fonctionnement du corps humain et ses limites.
- Les différentes atteintes de l'appareil locomoteur et leurs conséquences sur la santé.
- Les facteurs de risques et de sollicitation.
- Les principes de sécurité physique et d'économie d'effort.

ANIMATION

David GOFFART

Formateur spécialisé en prévention des TMS

COMMENT DÉVELOPPER UN ÉTAT D'ESPRIT POSITIF

Retrouver un mindset positif
au service de la performance.

OBJECTIFS

- + Comprendre les enjeux d'un bon mindset.
- + Pratiquer l'enthousiasme et la détermination.
- + Apprendre à se reconnecter à sa confiance en soi.
- + Revivre ses succès passés pour créer des circuits neuronaux positifs durables.
- + Gagner en patience sur vos projets.

PROGRAMME

- Définition du mindset.
- Débrief du mindset test.
- Le continuum de la réussite.
- Développer enthousiasme, détermination, confiance en soi, succès et patience.
- Importance d'intégrer au quotidien un temps pour soi afin d'y intégrer les exercices d'autocoaching.

ANIMATION

Nathalie WALTER

Experte en coaching relationnel

ROUEN
LUNDI

#16
MAI

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Formation active
et participative.
Apports théoriques
et mises en pratique
sous forme
d'exercices et
d'études de cas.

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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00



FORMATION CŒUR DE MÉTIER

AGRICULTEUR
PROSPECTER UNE CLIENTÈLE
DE REVENDEURS

35

IMMOBILIER
LE MANDAT ET LA GESTION
LOCATIVE DE L'AGENT
IMMOBILIER

36

IMMOBILIER
LE BAIL

37

PROSPECTER UNE CLIENTÈLE DE REVENDEURS

ROUEN
MARDI

#26

AVRIL

"Ne plus mettre tous ses oeufs 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.

OBJECTIFS

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

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 rassurer et crédibiliser mon approche ?
- Affûter ses outils de vente:
Savoir les bases de la négociation. Savoir les marges pratiquées. Savoir éviter les pièges. Savoir dire NON.
- Relances et suivis des propositions:
Comment garder contact ? Comment relancer sans gêne ? Comment utiliser les outils de communication en vigueur ?

ANIMATION

Patrick CHAUB

Expert en communication professionnelle
intervient dans le monde agricole

PROCÉDURE D'ADMISSION

Être adhérent(e),
conjoint(e)
ou salarié(e)
et cabinet
d'experts-comptables.

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Mises en situation
simulations et jeux
de rôles. Pédagogie
pragmatique 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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

ROUEN
LUNDI

#21
MARS

SPÉCIAL IMMOBILIER

LE MANDAT & LA GESTION LOCATIVE DE L'AGENT IMMOBILIER

Appréhender les évolutions réglementaires
et administratives.

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apport théorique
et pratique. Mise
en situation.
Autodiagnosics,
échanges d'expériences,
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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00

OBJECTIFS

- + Découverte du client et du bien.
- + Étude des différents régimes de location et du permis de louer.
- + Collecter les informations nécessaires à la rédaction du mandat, incidences juridiques et commerciales.
- + Choisir le candidat locataire : documents à solliciter, analyse des dossiers, critères.
- + Lister les principales obligations du locataire et l'obligation de l'agent de s'assurer de leur bonne exécution.
- + Lister les actes de gestion liés à la sortie du locataire et les obligations du bailleur.
- + Définir la notion de rentabilité locative et les choix d'investissement.

PROGRAMME

- Les pièces à analyser pour déterminer le contexte de la location : les renseignements indispensables concernant la situation juridique du propriétaire et en analyser les conséquences.
- Le dossier technique.
- La recherche de locataires.
- La Loi ALUR.
- Les dispositifs réglementaires sur les charges récupérables.
- L'obligation de décence et de salubrité du bien loué.
- La rentabilité locative brute et nette.
- Les dispositifs fiscaux et leur intérêt.

ANIMATION

Christine LIOT

Notaire

L'INVESTISSEMENT LOCATIF & LE BAIL

ROUEN
MARDI

#02
MAI

Afin d'optimiser le rendement de votre investissement locatif, vous devez respecter certaines règles.

OBJECTIFS

- + Analyse du propriétaire bailleur et de son patrimoine (capacité juridique à louer).
- + Analyse juridique du bien.
- + Rédiger les principaux contrats inhérents aux activités de location immobilière.
- + Déterminer le montant du loyer et des charges.
- + Déterminer son plan de communication.
- + Analyse des dossiers.
- + Lister les droits et obligations du locataire et du bailleur.
- + Définir les objectifs de l'investissement locatif, la rentabilité locative et le panorama de la fiscalité immobilière et les régimes de faveur.

PROGRAMME

- Lister les renseignements indispensables pour mettre un bien en location.
- Les caractéristiques du contrat de bail, le contrat type loi ALUR.
- Les méthodes de fixation des loyers à usage d'habitation, à usage professionnel et commercial dans le secteur privé.
- Le loyer encadré en fonction de la situation géographique du bien.
- Comment réaliser une annonce de location.
- Analyse des dossiers : les critères à utiliser.
- La non-discrimination
- Réaliser un état des lieux.
- Les critères à prendre en considération dans l'investissement locatif.
- Calcul de la rentabilité brute, nette, ...
- La revente du bien : Le prix de revente et la plus-value immobilière.

ANIMATION

Christine LIOT

Notaire

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Apport théorique
et pratique et
mise en situation.
Autodiagnosics,
échanges d'expériences,
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.

PRIX

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

1 JOURNÉE

7 heures
de formation.
9h00 - 17h00



SPEED LEARNING

SPEED LEARNING

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



AMÉLIORER L'ACCUEIL DE VOTRE CLIENTÈLE ANGLOPHONE

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

OBJECTIF

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

PROGRAMME

- Echanger sur des thèmes variés tout en
améliorant sa compréhension (écoute de séquences
radio, d'extraits de films, de reportages, de
textes lus par les autres membres du groupe...) et
l'expression orale au sein d'un petit groupe.
- 5 ateliers interdépendants:
 1. Accueil de clientèle anglophone: Se présenter, Poser des
questions de courtoisie, Orienter les personnes dans l'entreprise
et les accompagner lors d'une visite de l'entreprise.
 2. Relation téléphonique : Exprimer l'objet d'un appel, utiliser
des phrases et expressions simples et échanger des informations
telles que dates, horaires, spécifications,...
 3. Communication écrite : Reconnaître les informations clés
d'un courrier, d'un e-mail et rédiger un message court, un mémo,
répondre à des questions simples en apportant des précisions et
prendre des notes simples.
 4. Adapter son langage à une clientèle internationale : Instaurer
une bonne ambiance ("Small Talk"), aborder des situations de la
vie courante, décrire des actions habituelles et décrire des
personnes, objets ou lieux.
 5. Mise en situation globale.

ANIMATION

Tricia BOYER

Formatrice native américaine

ROUEN
MARDIS

08

MARS

22

MARS

05

AVRIL

26

AVRIL

10

MAI

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Connaître les bases
de la langue anglaise.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Cours collectif en
langue anglaise.
Face à face
pédagogique.

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.

PRIX

60 €
obligatoire
à l'inscription.

5 SÉANCES DE 2H30

12,5 heures
de formation.
9h30 - 12h00



SPEED LEARNING

SPEED LEARNING

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



CLUB ÉLOQUENCE

Pouvoir s'exprimer avec aisance et
persuasion devant un auditoire.

OBJECTIFS

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

PROGRAMME

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

ANIMATION

Marine CARON

OMILIA Conseil - Spécialiste en expression orale

ROUEN
JEUDIS

03

MARS

07

AVRIL

05

MAI

02

JUIN

30

JUIN

PROCÉDURE D'ADMISSION

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

PRÉREQUIS

Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO

Echanges
d'expériences,
conseils personnalisés
et mises en situation.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

Fiche d'évaluation
de la formation
en fin de stage.

Attestation de fin
de formation.

PRIX

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

5 SÉANCES DE 3H00

15 heures
de formation.
9h00 - 12h00



WEBINAIRE

ACTION DE FORMATION RÉALISÉE À DISTANCE
PAR INTERNET EN TEMPS RÉEL

SÉCURITÉ INFORMATIQUE LES SAUVEGARDES

Avant de guérir
il faut prévenir.

OBJECTIFS

- + Comprendre ce qu'est une bonne sauvegarde.
- + Identifier les éléments à sauvegarder.
- + Savoir réaliser et vérifier les sauvegardes.

PROGRAMME

- Sécurité matérielle : Protection électrique, Supports de sauvegarde, Raid, NAS.
- Sécurité des données : Sauvegardes fiables, régulières oui mais avec quel type de logiciel ?
- Sur quel support ?
- Synchronisation ?
- Sauvegarder le système à quoi ça sert : posséder un outil de reconfiguration rapide ?

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit **ZOOM**.

ANIMATION

Matthieu LAURENT
MC INGENIERIE

MARDI
22 FÉVRIER
18h30-20h30

SÉCURITÉ INFORMATIQUE ANTIVIRUS & MALWARES

L'outil informatique c'est bien
mais attention à la sécurité .

OBJECTIFS

- + Protéger son ordinateur PC.
- + Adopter un bon comportement.

PROGRAMME

- Quels réglages Windows.
- Quels logiciels:Antivirus, Anti Malware.Suite de sécurité.
- Le comportement : la clef de tout.
- Logiciels sponsorisés.
- Fausses Mises à jours de logiciels.
- Pishing mail.
- Pièces jointes avec faux formats.
- Les ransomware.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit **ZOOM**.

ANIMATION

Matthieu LAURENT
MC INGENIERIE

MARDI
15 MARS
18h30-20h30

IMMOBILIER

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

Volet juridique

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

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

PROGRAMME

- Définition et caractéristiques du logement en location meublée.
- Conséquences du mode de détention et la déclaration de début d'activité.
- Documents dossier candidat.
- Le bail signé depuis le 1er août 2015. Modèle, notice d'informations, documents obligatoires.
- Tableau de synthèse comparatif location nue / location meublée à titre de résidence principale.
- Passage d'une location nue à meublée : les points à vérifier et procédure à respecter

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit **GOOGLE MEET**.

ANIMATION

Edouard CHAUVET

Conseil en gestion de patrimoine indépendant

JEUDI

24 FEVRIER

18h30-20h30

IMMOBILIER

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

Volet fiscal

La plupart des exploitants de location meublée relèvent de plein droit du micro-Bic.

Est-ce pour autant le bon régime?

Sur option, il est possible de choisir le régime du réel.

Quel est l'intérêt de ce régime?

PROGRAMME

- Option pour le réel par rapport au micro (exemples comparatifs chiffrés). Règles d'imputation des déficits des loueurs de meubles non professionnels. Traitement fiscal des plus-values des loueurs de meubles 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.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit **GOOGLE MEET**.

ANIMATION

Edouard CHAUVET

Conseil en gestion de patrimoine indépendant

JEUDI

03 MARS

18h30-20h30

ADHÉRENTS CGA NO LES AVANTAGES ENTREPRISES AVEC DYNABUY

Le CGA Nord-Ouest vous offre
tout un monde d'avantages
en vous ouvrant le monde de Dynabuy !

L'offre Dynabuy : présentation,
explications et activation de votre carte.

PROGRAMME

- Bénéficiez de tous les avantages d'un groupement d'achats.
- Bénéficiez d'un réseau d'affaires.
- Milliers de réductions exclusives pour le chef d'entreprise.
- Et pourquoi pas vos salariés pour les avantages type comité d'entreprise (sous-conditions).
- Booster la performance de votre entreprise avec 5 services en 1 !

A l'issue du Webinaire votre carte sera activée et vous pourrez profiter de toutes les offres exclusives.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit ZOOM.

ANIMATION

Aurélie JOUBERT

LUNDI

03 JANVIER
10h-11h00

MARDI

04 JANVIER
09h-10h00

JEUDI

20 JANVIER
14h-15h00

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

PRÉREQUIS
Aucun.

MÉTHODES &
MOYENS PÉDAGO
Utilisation d'un outil
qui ne nécessite aucune
installation préalable
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à internet qui
dispose d'une webcam
et d'un micro

MÉTHODE
D'ÉVALUATION

Fiche d'évaluation
de la formation en
fin de stage.

Attestation de fin
de formation.

Support envoyé par
mail aux participants
à l'issue de la
web-formation.

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

Séance de 2H00
OU 1H00

LE CONTRAT ASSURANCE VIE

Les caractéristiques
juridiques
de l'assurance vie.

PROGRAMME

- Connaître les différentes parties au contrat, leurs particularités, leurs droits et obligations.
- Comprendre comment fonctionne une clause bénéficiaire, sa rédaction, les conditions à respecter, l'acceptation du bénéfice d'un contrat.
- Panorama des opérations sur le contrat d'assurance vie.
- Analyser les différentes opérations qui peuvent intervenir en cours de contrat et leurs impacts : arbitrage, rachat, avance, décès de l'assuré.
- L'environnement fiscal de l'assurance vie.
- Connaître le traitement fiscal des prestations servies dans le cadre d'un contrat d'assurance en cas de vie et dans le cadre d'un contrat en cas de décès.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit **GOOGLE MEET**.

ANIMATION

Edouard CHAUVET
Conseil en gestion de patrimoine indépendant

JEUDI

27 JANVIER

18h30-20h30

LIRE ET CORRIGER SON RELEVÉ DE CARRIÈRE RETRAITE

Faire le point sur
ses droits Retraite.

Savoir utiliser le site officiel "lassurance retraite.fr" et apprendre comment exploiter les documents et services proposés.

PROGRAMME

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

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit **GOOGLE MEET**.

ANIMATION

Edouard CHAUVET
Conseil en gestion de patrimoine indépendant

JEUDI

28 AVRIL

18h30-20h30

COMPRENDRE SON RÉGIME DE RETRAITE OBLIGATOIRE DES ARTISANS COMMERÇANTS

épisode 1

Comprendre le fonctionnement de mon régime obligatoire (base et complémentaire) de retraite des artisans commerçants.

PROGRAMME

- Comment fonctionne mon régime de retraite de base.
- L'âge de départ à la retraite.
- Conditions du taux plein.
- Modalités de validation des trimestres.
- Comment est calculée ma retraite de base.
- Comment fonctionne mon régime de retraite complémentaire.
- Acquisition de points retraite.
- Comment est calculée ma retraite complémentaire.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro & le logiciel gratuit **GOOGLE MEET**.

ANIMATION

Edouard CHAUVET
Conseil en gestion de patrimoine indépendant

JEUDI

24 MARS

18h30-20h30

épisode 2

Compléter le premier épisode sur des stratégies supplémentaires.

PROGRAMME

- Les conditions pour bénéficier d'un départ anticipé.
- Le mécanisme du cumul emploi retraite.
- La retraite progressive : Une stratégie pertinente ?
- Le rachat de trimestres : Une bonne idée ?
- La possibilité d'adhérer à la cotisation volontaire.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro & le logiciel gratuit **GOOGLE MEET**.

ANIMATION

Edouard CHAUVET
Conseil en gestion de patrimoine indépendant

MERCREDI

30 MARS

18h30-20h30

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

PRÉREQUIS
Aucun.

MÉTHODES &
MOYENS PÉDAGO
Utilisation d'un outil
qui ne nécessite aucune
installation préalable
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à **internet** qui
dispose d'une **webcam**
et d'un **micro**

MÉTHODE
D'ÉVALUATION

Fiche d'évaluation
de la formation en
fin de stage.

Attestation de fin
de formation.

Support envoyé par
mail aux participants
à l'issu de la
web-formation.

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

Séance de 2H00

ARTISANS & COMMERÇANTS

TOUT SAVOIR SUR SA COUVERTURE PRÉVOYANCE DE SON RÉGIME OBLIGATOIRE SSI

Mettre en place une couverture
prévoyance complémentaire
adaptée à vos besoins.

Faire le point sur votre protection
sociale prévoyance et vérifier qu'elle
est adaptée à vos besoins actuels.

PROGRAMME

- Le régime obligatoire du SSI (ex RSI).
- La prise en charge des frais de santé par la Sécurité Sociale.
- Les indemnités journalières en cas d'incapacité temporaire de travail (durée, carence, mode de calcul).
- La rente invalidité (Conditions d'octroi, durée, mode de calcul).
- Rente et capital décès (Montant, conditions d'attribution).
- La possibilité d'une couverture prévoyance complémentaire facultative Madelin.
- Le contrat santé complémentaire (isolé, famille, plafond de déduction fiscale).
- Le contrat de prévoyance complémentaire (arrêt de travail, invalidité, décès) (comment déterminer ses besoins, contrat indemnitaire ou forfaitaire, plafond de déduction fiscale).

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit **GOOGLE MEET**.

ANIMATION

Edouard CHAUVET
Conseil en gestion de patrimoine indépendant

LUNDI

09 MAI

18h30-20h30

LOI DES FINANCES

Actualité fiscale

Etre au fait de l'actualité
fiscale, grâce à l'analyse
des principales dispositions
concernant la fiscalité
personnelle et professionnelle.

PROGRAMME

- Fiscalité personnelle :
Barème IR, Les différents
crédits d'impôt.
- Fiscalité professionnelle :
Un petit résumé des
différentes lois de
finances rectificative
de l'année 2021.
Les nouvelles mesures
(Impôts directs et
indirects).
- Quelques mesures sociales.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro &
le logiciel gratuit **Adobe Connect**.

ANIMATION

Inervenant
spécialisé

LUNDI

24 JANVIER

13h30-14h30

PLAN ÉPARGNE RETRAITE PER INDIVIDUEL PEE, PERCO

GUIDE DE LA FACTURATION

L'arsenal légal de
défiscalisation et
de préparation de
la retraite.

Décrypter les différentes
formes de plan
d'épargne retraite.

En comprendre le
fonctionnement et
les avantages fiscaux
attachés.

PROGRAMME

- Les différents plans
d'épargne retraite à
votre disposition.
- Leurs particularités
et principaux
avantages
(défiscalisation,
sécurité, ...).
- Comment sortir
d'un plan d'épargne
retraite ?
- La fiscalité.
- La transférabilité.

EQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit
Adobe Connect.

ANIMATION

Invervenant
spécialisé

JEUDI

12 MAI

13h30-14h30

Les règles applicables
et les pièges à éviter.

Préciser les règles
applicables en matière de
facture pour assurer leur
validité et conformité.

PROGRAMME

- Quand doit-on
délivrer une facture ?
- Les mentions obliga-
toires pour la validité
de vos factures (les
particularités relatives
à la TVA, les prestations
de services...).
- Les règles en matière
de numérotation.
- Facture papier ou
facture électronique,
les prochaines
évolutions.
- La conservation des
factures: durée et
mode de stockage.

EQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit
Adobe Connect.

ANIMATION

Invervenant
spécialisé

JEUDI

09 JUIN

13h30-14h30

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

PRÉREQUIS
Aucun.

MÉTHODES &
MOYENS PÉDAGO
Utilisation d'un outil
qui ne nécessite aucune
installation préalable
Avoir un ordinateur ou
une tablette connectée
à **internet** qui
dispose d'une **webcam**
et d'un **micro**

MÉTHODE
D'ÉVALUATION

Fiche d'évaluation
de la formation en
fin de stage.

Attestation de fin
de formation.

Support envoyé par
mail aux participants
à l'issu de la
web-formation.

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

Séance de 2H00
OU 1H00

PRÉPARER SON MENTAL POUR VISER LA PERFORMANCE

Comment avoir un mental
d'acier, capter le positif
et anticiper la réussite
et les succès.

PROGRAMME

- Identifier ce qui caractérise un mental de gagnant.
- Savoir repérer le positif dans les actes quotidiens.
- Apprendre à stimuler son cerveau.
- Sortir de sa zone de confort cognitive.
- Savoir identifier ses canaux de prédilection sensoriels.
- Apprendre à visualiser la réussite par l'imagerie mentale.
- Savoir rebondir et apprendre de ses erreurs.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro &
le logiciel gratuit [Adobe Connect](#).

ANIMATION

Intervenant
spécialisé

MARDI

14 JUIN

14h30-15h30

METTRE EN PLACE DES OUTILS SIMPLES DE FIDÉLISATION DE SA CLIENTÈLE

Prospection et fidélisation :
Connaître les solutions actuelles
de fidélisation client.

Comprendre les avantages
du fichier.
Savoir récolter des données
et les utiliser.
Appréhender les contraintes
organisationnelle et les
obligations légales.

PROGRAMME

- Pourquoi et comment constituer un fichier client.
- Les solutions actuelles de fidélisation client (newsletter, sms, offres, ventes privées...).
- Les bonnes pratiques.
- Les obligations légales (RGPD, Loi informatique et liberté).

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro &
le logiciel gratuit [Adobe Connect](#).

ANIMATION

Intervenant
spécialisé

MERCREDI

20 AVRIL

11h00-12h00

L'ÉCOLE DU VIN

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

PRIX
30 € la soirée.

Les experts des Caves Pierre Noble
vous font découvrir un univers
passionnant lors de ces deux ateliers
préparés spécialement pour vous !

"MIEUX COMPRENDRE LA VALLÉE DU RHÔNE"

PROGRAMME

Partez à la découverte
des appellations mythiques
de la Vallée du Rhône. De
la Côte-Rôtie à Châteauneuf
du Pape, vous saurez tout de
cette belle et grande région
viticole qui s'inscrit
depuis des millénaires dans
le paysage viticole français.

ANIMATION

Caves PIERRE NOBLE

JEUDI

24 MARS

19h30-21h30

"PERÇONS LES MYSTÈRES DES GRANDS VINS BLANCS"

PROGRAMME

Partez à la
découverte des
grands vins blancs
de France.
Meursault,
Condrieu & Co
seront au
rendez-vous !

ANIMATION

Caves PIERRE NOBLE

JEUDI

23 JUIN

19h30-21h30

TOUT SAVOIR SUR LES FORMATIONS

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
Réfèrent handicap

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

02 35 63 79 75



BULLETIN INSCRIPTION

Bulletin d'inscription à remplir Recto-Verso et
à nous renvoyer accompagné des chèques de caution.

N° ADHÉRENT

.....

NOM

.....

PRÉNOM

.....

PROFESSION

.....

TÉLÉPHONE

.....

E-MAIL

.....

SITE WEB

.....



À RETOURNER
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 :



6 BONNES RAISONS DE NOUS REJOINDRE



Retrouvez sur les réseaux sociaux
toutes les bonnes raisons d'adhérer
au CGA Nord-Ouest !

en janvier, les
**Avantages
fiscaux**
ne poussent pas
au potager

mais dans les fichiers
du CGA Nord-Ouest
alors rejoignez nous !

le CGA
sur
de 50€ !

aujourd'hui dans
le chariot des desserts
**Accès à toutes
les informations**
spécifiques à votre métier

grâce à la plateforme en ligne
de communication et services
du CGA Nord-Ouest
alors rejoignez nous !

le CGA
sur
de 50€ !

on vous prescrit une
**Aide à
la gestion**
pendant un an

soignée dédiée à tous les adhérents
du CGA Nord-Ouest
alors rejoignez nous !

le CGA
sur
de 50€ !

développer votre
**Sérénité
fiscale**

avec le contrôle de cohérence
et de vraisemblance de vos
déclarations fiscales et de tva

« Bonnet » pour nous
pour le CGA Nord-Ouest
alors rejoignez nous !

le CGA
sur
de 50€ !

pour la saint Patron
envoyez-les
**Tous en
formation**
c'est gratuit pour vous
et tous vos salariés

c'est inclus dans votre adhésion
au CGA Nord-Ouest
alors rejoignez nous !

le CGA
sur
de 50€ !

le CGA NO vous offre tout
**Un monde
d'avantages**
en profitant gratuitement
d'avantages privés type
comité d'entreprise

L'adhésion à Dynabuy est
offerte à tous les adhérents
du CGA Nord-Ouest
alors rejoignez nous !

le CGA
sur
de 50€ !

SUIVEZ-NOUS



CGANO.ORG



CGA-NORD-OUEST



Retrouvez-nous

CGA NORD-OUEST

ORGANISME MIXTE DE GESTION AGRÉÉ

4 RUE GEORGES CHARPAK
76130 MONT SAINT AIGNAN

TEL : 02 35 63 55 02

www.cgano.org / contact@cgano.org

CENTRE OASIS - 30 ALLÉE DE LA PÉPINIÈRE
BÂTIMENT LA PALMERAIE 80480 DURY

TEL : 03 22 95 39 53

www.cgano.org / contactdury@cgano.org