CGA
nord - ouest
NORMANDIE - PICARDIE

PRENEZ LE TEMPS D'UNE PAUSE FORMATION CET HIVER

GUIDE DES FORMATIONS SEPT À DEC 2022

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

5 AU 9 OCT 2022

SÉMINAIRE À VENISE

"la Tchatche à l'Italienne !"

En s'imprégnant de l'art de la parole de nos amis italiens, venez vaincre vos appréhensions, acquérir plus d'assurance et déployer votre aisance à l'oral pour vos échanges personnels et professionnels.

PROGRAMME

- Apprendre à gérer sa prise de parole au quotidien dans son activité.
- Mettre en pratique les outils de la communication verbale et non-verbale.
- Devenez un "Conteur Tchatcheur" chaleureux et bienveillant, sachant en toute circonstance capter l'attention de vos interlocuteurs.

Soit 3 demi-journées de formation (12 h).

HÉBERGEMENT

Hôtel Bonvecchiati ****
au coeur de Venise.

PRIX

2.300,00 € / personne tout compris (vol, hôtel, repas, excursions & formation)

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTION

N'hésitez-pas, il reste quelques places disponibles !

Sylvie PLY 02 35 63 79 75

Au premier semestre 2022, plus de 240 adhérents du CGA Nord-Ouest ont suivi l'une de nos formations.

Au-delà de cet excellent résultat et de l'évidente confiance que vous manifestez vis-à-vis de notre offre de formation, force est de constater que ces rendez-vous sont aussi un haut lieu d'échanges entre de multiples professionnels, venant de métiers et de parcours professionnels aussi différents que complémentaires.

Il est vrai que pour la plupart de nos adhérents, artisans, commerçants, dirigeants de TPE et PME ou indépendants, il y a peu d'opportunités et de lieux où partager ses propres réflexions, centres d'intérêts, inquiétudes, idées et projets avec d'autres « pros » sensibles au même quotidien et aux mêmes perspectives.

Les journées de formation du CGANO ont toujours contribué à renforcer ce lien si important entre tous ceux qui sont curieux de connaître le ressenti des uns et des autres face à des problématiques qu'ils partagent souvent eux même.

De même, ces rendez-vous de la compétence et du savoir-être ont toujours contribué à tisser de véritables liens entre les participants, de partager des savoir-faire et d'agrandir un réseau de professionnels-experts dont nous avons tous besoin au quotidien.

Trouver un bon Pro n'étant pas toujours chose aisée, dès lors les adresses s'échangent et les contacts se tissent…

Fort de ce constat, le CGANO a décidé de continuer à mettre en valeur le professionnalisme et la diversité de métiers et de services de ses adhérents.

Pour ce faire, nous vous proposerons, dans quelques mois, un nouveau service qui fera de chaque adhérent du CGANO un expert identifié au service d'un réseau de plus de 7000 autres professionnels.

Alors patience, et vous pourrez bientôt dire « oui je connais un bon pro », et le solliciter ou le conseiller sans hésitation !

Frédérick HUBIN
Vice-Président CGANO
en charge de la Formation.

CGA NORD-OUEST NORMANDIE PICARDIE
www.cgano.org
• 4 rue Georges Charpak 76130 Mont Saint-Aignan - Tél : 02 35 63 55 02 - contact@cgano.org
• Centre Oasis - 30 allée de la pépinière Bâtiment La Palmeraie 80480 Dury - Tél : 03 22 95 39 53 - contactdury@cgano.org

FORMATIONS EN PRÉSENTIEL

INFORMATIQUE 06

L'essentiel de la bureautique 06
La refonte de votre site internet 07
Le Projet SIM 08
La page Facebook 10
Vidéos & réseaux sociaux 11
Facebook, Twitter, Linkedin, Instagram et Tlk Tok 12
Référencement site internet 13
Des photos comme les pros 14
IPhone, IPad & Apple watch 15

VIE DE L'ENTREPRISE 16

Entreprendre avec succès 16
Actif, passif & compte de résultat 17
Responsabilité civile et pénale 18
Les entretiens de recrutement 19
Le BtoC 20
Négocier en face à face 21
Le marketing sensoriel 22
Les nouveaux modes de consommation 23
Communication par e-mail 24
Le guide des réseaux sociaux 25

VIE DE L'ENTREPRENEUR 26

La retraite 26
Les investissements immobiliers 27
La politique de prix 28
L'image professionnelle 29
Les fleurs de Bach 30
La gestion du temps 31
Redonner du sens à son parcours de vie 32
Mieux communiquer 33

SPÉCIAL MÉTIER 34

Prêt-à-Porter : Le service de conseil personnalisé 34
Immobilier : L'atout décoration pour vos locations 35
Immobilier : Ventes en viager et aux enchères 36
Restauration : La rentabilité de son restaurant 37

L'ATELIER DU VIN 50

Initiation à la dégustation des vins 50
A la découverte des vins du monde 50

SÉMINAIRE RÉSIDENTIEL 02

Venise : "La Tchatche à l'italienne" 02

SERVICE FORMATION

SYLVIE PLY

Resp. Formation, Référent handicap

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

02 35 63 79 75

LES FORMATIONS
SEPT À DÉC 2022

FORMATIONS COURTES

LES SPEEDLEARNING 38

Préparer et optimiser à tout âge sa retraite agricole 38
Accident ou maladie du chef d'entreprise, ça n'arrive pas qu'aux autres 39

FORMATIONS À DISTANCE

LES WEBINAIRES INFORMATIQUE 40

Un site web, une adresse mail à son nom 40
Linkedin : savoir l'utiliser comme un outil de développement de son activité 40

LES WEBINAIRES ENTREPRISE 41

Comptabilité libérale. Initiation pour les BNC 41
La Complémentaire santé collective entreprise 42
Le résultat fiscal de la déclaration 2035 42
Pourquoi votre trésorerie ne correspond pas à votre bénéfice ? 43
Augmentez votre sécurité fiscale 43
L'optimisation fiscale de mon activité (BIC) 44
Les secrets d'une bonne gestion (BIC) 44
La transmission à titre gratuit de votre activité 45
La taxation ou l'exonération des plus-values en cas de vente de votre entreprise 45

LES WEBINAIRES ENTREPRENEUR 46

Apprendre à lire et à corriger son relevé de carrière retraite 46
L'épargne retraite du dirigeant de l'entreprise et les évolutions de la loi pacte : le PER
Episode 1 46
Episode 2 47
La protection du patrimoine de l'entrepreneur individuel 47
Mieux comprendre les cotisations sociales (BIC) 48
Mieux comprendre les cotisations sociales (BNC) 48
Maîtriser son stress comme un athlète 49
10 astuces pour une vie positive 49

DYNABUY 51

MODE D'EMPLOI DES FORMATIONS 52

BULLETIN D'INSCRIPTION 53

AGENDA 55

2 JOURNÉES
14 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Patricia DEBRAY
M2i Formation

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

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 et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

ROUEN
LUNDIS

03 OCTOBRE & 10 OCTOBRE

L'ESSENTIEL DE LA BUREAUTIQUE

Windows, messagerie & internet

OBJECTIFS

- Identifier et définir les notions de base de votre micro-ordinateur.
- Pratiquer l'envoi de courriels via la messagerie.
- Utiliser un navigateur pour rechercher et communiquer sur Internet.

PROGRAMME

Découverte de windows 10 :
Concepts de base. Définition d'un système d'exploitation. Notions élémentaires du langage. Lancement de programmes.

Naviguer dans windows 10 :
Poste de travail. Favoris réseau. Les unités de stockage locales et dans le Cloud. Arborescence et gestion des fichiers.Enregistrer et classer ses documents. Gérer et sécuriser son mot de passe. Vérifier l'existence d'un anti-virus.

Configurer windows :
Ajout / suppression de programmes. Fond d'écran. Ecran de veille. Paramétrage de la souris. Zoom d'affichage. Gérer les mises à jour.

Rechercher et gérer l'information sur internet :
Notions sur Internet. Utiliser différentes connexions. Savoir utiliser un navigateur. Rechercher des informations sur le Web. Faire une recherche par mot-clé et mémoriser des sites. Récupérer des informations texte et des images dans Word. Télécharger des documents. Imprimer les pages. Gérer les "cookies" puis gérer et sécuriser ses mots de passe. Protéger son identité numérique. Repérer les sites Web frauduleux.

Communiquer et collaborer en ligne :
Principe de la messagerie électronique en ligne. Créer et envoyer un message. Consulter sa boîte de réception, répondre et faire suivre. Joindre un fichier à un message. Ouvrir et enregistrer une pièce jointe. Signature automatique.

Gestionnaire d'absence :
Envoyer un document à partir de Word ou Excel.

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO :
Exercices pratiques.
Intervenant spécialiste en informatique

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Jean-Baptiste LEROY
ROUENWEBMASTER

ROUEN
LUNDI

#19 SEPTEMBRE

LA REFONTE DE VOTRE SITE INTERNET

Rédiger le cahier des charges

Vous désirez refondre votre site internet mais vous ne savez pas par où commencer ? Vous devez faire appel à un prestataire, quel type de prestataire ou alors le faire vous-mêmes ? On vous donne toutes les clés pour mener à bien votre projet.

OBJECTIFS

- Comprendre les critères des moteurs de recherche.
- Élaborer un cahier des charges.
- Faire comprendre mon projet et mes besoins.

PROGRAMME

Le Web :

Découverte de la notion d'Internet. Les différents navigateurs Web. Principes de base de la navigation sur Internet.

Votre site internet :

Savoir auditer l'existant. Identifier les besoins, les objectifs et les différents leviers d'optimisation de son site web. Élaborer un cahier des charges. Savoir animer et faire vivre un nouveau site web. Préparer ses contenus et ses images. Identifier le bon interlocuteur. Budgétiser son projet. Faire en interne la réalisation du site internet.

ÉQUIPEMENT

Avoir un site Web.
Vous munir de votre PC portable (PC ou Mac) équipé du wifi.

8 JOURNÉES
56 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Jean-Baptiste LEROY
ROUENWEBMASTER

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

PRIX : 160,00 €

PRÉREQUIS : Avoir un ordinateur portable.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Exercices pratiques. Intervenant spécialiste en informatique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

ROUEN
LUNDIS

#03 & 17 & 07 & 21 & 05
OCTOBRE OCTOBRE NOVEMBRE NOVEMBRE DECEMBRE

LE PROJET SIM
Votre Site Internet Maintenant

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.
- Faire évoluer vous-même votre site.

PROGRAMME CYCLE 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.

ÉLUE
FORMATION
DE L'ANNÉE

#09&23&06
JANVIER JANVIER FEVRIER

8 jours

Cycle commun (5 jours) +
Cycle de spécialisation Service ou produits (3 jours)

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 vos actions avec Google Analytics. Donner des objectifs à vos articles. Création de vos catégories et de votre premier article.

PROGRAMME DE SPÉCIALISATION

SIM 1 "Je propose des services" :
Créer vos formulaires personnalisés. Animation de votre site en rapport avec votre actualité. Créer votre newsletter avec le site.

SIM 2 "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.

PRÉREQUIS

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.

À NOTER

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

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Madina BENOUMHANI
Community manager

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

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 et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

AMIENS
LUNDI
14
NOVEMBRE

ROUEN
LUNDI
21
NOVEMBRE

LA PAGE FACEBOOK

Savoir créer et animer facilement sa page

OBJECTIFS

- Créer une page facebook.
- Créer son profil administrateur.
- Créer et personnaliser une page de marque.
- Gérer l'interface d'administration.
- Administrer les droits d'accès de sa page.
- Gérer l'administration de la page et les contributeurs.
- Ajouter des onglets et fonctionnalités.

PROGRAMME

Historique de facebook.

Intérêt de la plateforme.

Prise en compte du projet du stagiaire.

Caractéristiques d'un compte personnel.

Caractéristiques d'une page pro.

Avoir une compréhension parfaite de la plateforme, passer du profil perso à la page pro sur téléphone et sur PC.

Les types de contenus sur facebook (nouveauté 2022 les REELS).

Le fonctionnement de l'algorithme.

L'intérêt des hashtag.

L'intérêt des mentions.

ÉQUIPEMENT

Minimum Iphone 6s (si Apple). Si android, pouvoir télécharger la dernière mise à jour de Facebook et Suite Business. Si possible, avoir déjà un compte perso. Avoir au moins quelques vidéos et photos dans son téléphone. Amener le chargeur de son téléphone le jour de la formation.

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

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 et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Madina BENOUMHANI
Community manager

ROUEN
LUNDI
28
NOVEMBRE

AMIENS
LUNDI
05
DECEMBRE

VIDÉOS & RÉSEAUX SOCIAUX

Créer et publier des vidéos pour dynamiser vos réseaux

La vidéo est devenue le langage de base sur le web et les réseaux sociaux.
Il est nécessaire de s'appuyer sur des réflexes et des savoir-faire professionnels pour se donner une chance de retenir l'attention.

OBJECTIFS

- Scénariser et filmer avec ou sans matériel.
- Tourner en slowmotion / timelapse.
- Importer une vidéo dans l'application.
- Etre capable de découper, déplacer et dupliquer.
- Savoir ajouter du texte, logo, effets, musique, voix off.
- Publier et partager la vidéo sur les réseaux.

PROGRAMME

Le matériel et accessoires pour le tournage.

L'application 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.

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.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Madina BENOUMHANI
Community manager

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

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 et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

AMIENS
LUNDI
#26
SEPTEMBRE

ROUEN
LUNDI
#10
OCTOBRE

FACEBOOK, TWITTER LINKEDIN, INSTAGRAM, TIK TOK

Découvrir les outils utiles au développement de son entreprise sur les réseaux sociaux

Apprenez à faire de ces réseaux sociaux un véritable avantage pour votre image de marque ou pour trouver de nouveaux clients.

OBJECTIFS

- Comprendre les objectifs possibles sur les réseaux sociaux.
- Définir les différentes cibles sur les réseaux sociaux.
- Appliquer quelques bonnes pratiques.

PROGRAMME

Facebook :

Statistiques de Facebook dans le monde et en France. Qui sont les personnes sur facebook ? Différences entre un profil personnel et une page professionnelle. Poster vs partager / avantages. Quelques hacks pour faire un bon post. L'Edge Rank, le comprendre pour le "contourner". La puissance de Facebook Ads.

Twitter :

Statistiques de Twitter. Qui sont les personnes sur Twitter ? Tweet / Hashtag / tendances TT / followers / following / retweet RT / une TL. Tweeter vs retweeter vs retweeter avec commentaires. Les bonnes pratiques pour faire un bon post. Paramètres avancés d'un profil. Outils / Appli tierces.

LinkedIn :

Statistiques de LinkedIn. Qui sont les personnes sur LinkedIn ? La différence entre un compte personnel / une page entreprise (et une page vitrine). Développer son carnet d'adresses. Publier un post ou écrire un article. Les bonnes pratiques pour faire un bon post.

Instagram :

Statistiques de Instagram. Qui sont les personnes sur Instagram ? La différence entre un compte personnel et un compte professionnel. L'intérêt de synchroniser sa page facebook et sa page instagram. L'importance des hashtags sur instagram. Une storie vs un post. L'intérêt des stories. Découverte des Réels. Comment faire un bon post. Quelques hacks sur instagram.

Tik Tok / Instagram
SNAP / Whatsapp / Messenger

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

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 et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Christophe MOUTIER
c2c digitale

AMIENS
LUNDI
21
NOVEMBRE

ROUEN
MERCREDI
30
NOVEMBRE

RÉFÉRENCEMENT SITE INTERNET

Apprendre à optimiser la visibilité de son site grâce au référencement naturel

Un site internet bien référencé par les moteurs de recherches a un impact direct sur les ventes et sur la réputation de l'entreprise.
SEO (Search Engine Optimization) signifie en français : « Optimisation pour les moteurs de recherche ». Ce terme définit l'ensemble des techniques mises en œuvre pour améliorer la position d'un site web sur les pages de résultats des moteurs de recherche (SERP).
On l'appelle aussi référencement naturel.

OBJECTIFS

- Comprendre les critères des moteurs de recherche.
- Optimiser la visibilité de son site web.
- Comprendre et maîtriser les différents outils relatifs au référencement (référencement naturel et payant).
- Mesurer leur efficacité.

PROGRAMME

Présentation des moteurs de recherche et de leur fonctionnement.

Analyser et optimiser son référencement naturel (SEO) grâce aux outils disponibles.

Comprendre et utiliser le référencement payant (SEA).

Créer une stratégie de référencement optimale.

ÉQUIPEMENT

Avoir un site Web.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Christophe MOUTIER
c2c digitale

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

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 et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

ROUEN
MERCREDI

09
NOVEMBRE

DES PHOTOS COMME LES PROS

Trucs & astuces pour réaliser des effets et optimiser vos photos grâce à des outils gratuits

OBJECTIFS

- Exploiter les images avec les outils actuels ou en devenir.
- Retoucher et améliorer des images.
- Adapter la qualité de l'image pour l'impression ou le web.
- Connaitre 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 et/ou similaire.

Apporter photos, textes, logo.

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Apport théorique et mise en pratique avec manipulation sur smartphone. Intervenant spécialiste en informatique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Matthieu LAURENT
MC Ingenierie

ROUEN
LUNDI

#07 NOVEMBRE

IPHONE, IPAD & APPLE WATCH

OBJECTIFS

- Comprendre ce qu'est l'Iphone-Ipad.
- Que peut-on faire et ne pas faire avec.
- Maîtriser les fonctions téléphoniques pro.
- Régler et utiliser Icloud pour sauvegarder et synchroniser les données de son Iphone Ipad.
- Connaître les applications indispensables aux pro et savoir les ajouter.
- Utiliter et utilisation de l'Apple Watch.

PROGRAMME

L'Iphone : un outil de convergence.

Les fonctionnalités de l'Iphone.

Paramétrage et usage de base.

Connecter son ordinateur.

Icloud/sauvegardes : le point fort d'Apple.

Récupérer ses données sur son PC.

Les applications intéressantes Apple watch.
Qu'est-ce que c'est à quoi cela sert ? Comment cela fonctionne, un atout santé.

ÉQUIPEMENT

Apporter votre smartphone et chargeur pour la journée.

4 X 1/2 JOURNÉE
12 h de formation
9h00 - 12h00

ANIMATION
Jean-Baptiste BOITEL
Expert-comptable

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Apport théorique et mise en pratique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

ROUEN
LUNDIS

26 SEPTEMBRE & 17 OCTOBRE & 21 NOVEMBRE & 12 DECEMBRE

ENTREPRENDRE AVEC SUCCÈS

Les secrets de la réussite

OBJECTIFS

- Choisir le bon statut juridique et fiscal.
- Tout connaître sur l'embauche d'un salarié.
- Savoir utiliser les bons outils de pilotage.
- Apprendre à reconnaître les signaux d'alerte afin d'anticiper les difficultés.

PROGRAMME

Module 1 - Créez !

Vous avez compris et analysé le marché. Vous avez conçu une stratégie, élaboré une stratégie de communication.

Mes différents statuts juridiques et sociaux. Étude comparative des statuts. Identifier le statut le mieux adapté pour vous.Comprendre et maitriser sa protection sociale.

Module 2 - Embauchez !

Embaucher un salarié, surtout s'il s'agit du premier, est un acte important pour votre entreprise.

Les différents types de contrat. Panorama des contrats aidés. L'impact financier du recrutement. Les obligations de l'employeur. Les modalités de rupture du contrat de travail.

Module 3 - Pilotez votre entreprise !

Avec ou sans salarié, les outils de pilotage sont à la base d'une bonne gestion de l'entreprise.

Maitriser les enjeux. Analyser un bilan et un compte de résultat. Décrypter les indicateurs de rentabilité. Créer un tableau de bord et choisir les indicateurs les plus pertinents.

Module 4 - Appréhendez les difficultés !

Vous avez mis en place les outils de gestion pertinents. Des signaux d'alerte sont activés, réagissez !

L'anticipation. Les différents signaux : opérationnels, humains, financiers. La procédure d'alerte : Qui peut la déclencher ? Quand ? Objectifs ? La cessation des paiements. Les procédures amiables de prévention des difficultés. Les procédures collectives. La responsabilité des dirigeants.

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO :
Apport théorique, présentation des concepts, démonstration.
Mise en pratique d'exercice d'assimilation.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Antoine DENOYELLE
Expert-comptable

AMIENS	ROUEN	LE HAVRE
MERCREDI	LUNDI	LUNDI
# 05	# 14	# 28
OCTOBRE	NOVEMBRE	NOVEMBRE

ACTIF, PASSIF & COMPTE DE RÉSULTAT

Que raconte votre comptabilité ?

OBJECTIFS

- Connaître la structure des comptes annuels.
- Comment lire et interpréter un bilan et un compte de résultat.

PROGRAMME

Présentation des comptes annuels :

Le point central de la gestion d'une entreprise : la trésorerie. Le bilan. Le compte de résultat.

Lecture et analyse du compte de résultat :

La structure du compte de résultat : activité, opérations financières et exceptionnelles. Les différents résultats. La rentabilité de l'entreprise. Les soldes intermédiaires de gestion : quels sont les indicateurs les plus pertinents ?

Lecture et analyse du bilan : Pourquoi l'évolution de la trésorerie ne correspond pas à l'évolution du résultat ?

La structure du bilan. Les informations à l'actif et au passif. Les grandes masses du bilan. La structure financière de l'entreprise. Equilibre entre le Fonds de Roulement (FR),le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et le solde de trésorerie nette : comment préserver sa trésorerie ?

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Intervenant spécialisé
M2I FORMATION

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Apport théorique et mise en pratique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

ROUEN
MERCREDI
12
OCTOBRE

RESPONSABILITÉ CIVILE & PÉNALE

Guide à l'usage du chef d'entreprise

OBJECTIFS

- Maîtriser les diverses responsabilités du dirigeant et de ses collaborateurs.
- Les transversalités de responsabilités.
- Les causes d'exonérations de responsabilités du dirigeant.

PROGRAMME

Maîtriser les définitions et les notions fondamentales de la responsabilité civile et pénale :
Distinguer les notions de responsabilité civile et de responsabilité pénale. Repérer les spécificités du statut du dirigeant.

Reconnaître les risques de responsabilité civile.

La responsabilité civile des dirigeants à l'égard des tiers.

La responsabilité civile du chef d'entreprise envers la société ou les associés :
La violation des dispositions légales, réglementaires ou statutaires. Les fautes de gestion.

Le cas spécifique des procédures collectives :
Les procédures de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire.

Reconnaître les risques de responsabilité pénale :
Infractions financières, économiques et celles liées au droit du travail. La responsabilité dans les délits involontaires.

Les situations où le mandataire social peut être mis en cause.

Cas particulier : l'abus de biens sociaux.

Prévenir les condamnations : repérer les incidences.

Mettre en place des délégations de pouvoir adaptées :
La pratique de la délégation de responsabilité et les acteurs concernés. Les conditions d'admission. Les avantages et effets. La jurisprudence restrictive de la Cour de Cassation.

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO :
Apport théoriques et ateliers pratiques.
Plan d'action individuel.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Catherine ALEXANDRE
SEINE COACHING

ROUEN
MERCREDI
23
NOVEMBRE

AMIENS
LUNDI
28
NOVEMBRE

LES ENTRETIENS DE RECRUTEMENT

Savoir les conduire et les réussir

OBJECTIF

Acquérir les outils pour préparer et réaliser une procédure de recrutement.

PROGRAMME

Les enjeux du recrutement :
Connaissance de la législation. Les attentes des nouvelles générations. Les nouveaux supports de parution.

Avant l'entretien de recrutement :
Définition du poste et des compétences clés. Décryptage d'un CV et préparation des questions.

Pendant l'entretien de recrutement :
Suivi des étapes de l'entretien. Utilisation des techniques de questionnement et d'écoute active. Renseignement de la grille d'évaluation.

Plan d'action individuel.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Aurélie JOUBERT
Directrice juridique et formatrice en Droit

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Tout au long de la formation, sont alternées plusieurs méthodes de formation : magistrale, découverte et interrogative. Mises en situation et cas concrets.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

ROUEN
LUNDI
10
OCTOBRE

BtoC
BUSINESS TO CONSUMER

Proposer ses produits et gérer sa relation au consommateur

Toute entreprise qui vend ses biens et services à des consommateurs doit appliquer le droit de la consommation. La question est de savoir ce qu'est un consommateur. Un consommateur est toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole. Attention néanmoins ! Certaines dispositions s'appliquent également aux professionnels de moins de 5 personnes.

OBJECTIFS

- Identifier les principes issus du droit de la consommation.
- Déterminer les types de clients auxquels appliquer le droit de la consommation.
- Appliquer la réglementation de la consommation à la vente de vos produits et services.
- Vendre sereinement dans le respect du droit de la consommation.

PROGRAMME

Présentation générale du droit de la consommation depuis les réformes de 2016 et 2019 :

Qu'est-ce qu'un consommateur ? Le principe de bonne foi. Les pratiques commerciales interdites et réglementées. L'actualisation des droits des consommateurs. Quelles conséquences pour le B to C après la réforme ? Les précautions à prendre.

Faire connaître ses produits : marchandise et/ou prestation de service :

Quid de l'obligation générale d'information précontractuelle. Comment se matérialise-t-elle pour les marchandises et pour les services. Quelle valeur donner aux codes de bonne conduite et aux labels de confiance ?

Maîtriser la conclusion et l'exécution d'une vente de marchandise et/ou de service :

Règles générales à la constitution d'un contrat. L'interdiction des clauses abusives. La pratique des arrhes et acomptes. Développer son activité de prestations de services : reconduction des contrats et résiliation. Assurer la livraison et le transfert de risque du produit sans sa propriété. Garantir la conformité du produit au contrat et gérer les vices cachés.

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO :
Apport théorique et mise en situation directe fondée sur de nombreux exemples concrets.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Yves SOULABAIL

ROUEN
LUNDI

#17 OCTOBRE

NÉGOCIER EN FACE À FACE

Apprendre et mettre en place une technique efficace

Comment mieux tirer profit d'une phase de négociation, améliorer sa capacité de découverte des besoins de nos interlocuteurs pour vendre plus tout en favorisant l'attrait de notre offre ? En améliorant notre capacité de négociation évidemment.

OBJECTIFS

- Découvrir les étapes de l'entretien et acquérir une méthode efficace de découverte des clients.
- Apprendre à questionner, argumenter et répondre aux objections courantes.
- Mettre en place une technique efficace permettant de conclure la vente.

PROGRAMME

Les bases de la découverte client :

Avant de partir, sa motivation personnelle.
Les mots de l'introduction. Les phrases de découverte.
Découvrir les motivations du client.

Définir une méthode de positionnement de son offre dans l'esprit du client :

Les mots de la reformulation. Les mots de l'argumentation. L'appui de l'argumentaire.

Finaliser la vente :

Traiter les objections du client difficile. La conclusion de la vente. Désapprendre son argumentaire pour le vivre au quotidien.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Magali SCHWEITZER
Sophrologue
Aromachologue

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Apport théorique et mise en spratique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

ROUEN
LUNDI
#17
OCTOBRE

AMIENS
JEUDI
#17
NOVEMBRE

LE MARKETING SENSORIEL

Découverte de cette nouvelle technique marketing

L'utilisation des odeurs pour mettre vos clients dans une émotion de bien- être et ainsi agir sur leur comportement d'achat.

OBJECTIFS

- Découvrir le marketing sensoriel.
- Définir la notion de marketing sensoriel et émotionnel.
- Déterminer les émotions qui engagent ces propres clients.
- Savoir utiliser des senteurs pour améliorer le confort physique, olfactif et émotionnel de son client.
- Clarifier sa propre direction émotionnelle.
- Enumérer les stimuli olfactifs de l'entreprise.

PROGRAMME

Définir la mission de votre marque/entreprise.

Traduire l'association entre les couleurs et les émotions du logo actuel.

Choisir l'association couleurs émotions pour le futur logo.

Interpréter une ambiance olfactive déjà en place.

Pratiquer une olfaction courte pour ressentir le bien-être des senteurs.

Définir les 6 émotions olfactives.

Déterminer senteurs et charte graphique.

Respecter les contraintes juridiques et éthiques de la diffusion de parfum.

(Possibilité de faire créer son parfum signature et d'organiser l'espace de diffusion avec « Le laboratoire des Emotions » - Expert en Aromachologie)

Utiliser la diffusion aromatique de manière qualitative.

Rédiger l'émotionnel que votre produit/service doit susciter

Analyser la situation actuelle de l'entreprise.

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO :
Apport théoriques et ateliers pratiques.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Yves SOULABAIL

ROUEN
LUNDI

#21
NOVEMBRE

LES NOUVEAUX MODES DE CONSOMMATION

A la découverte des nouvelles tendances

Comment mieux tirer profit de l'évolution des attentes des consommateurs, améliorer sa capacité de réponse aux nouveaux besoins pour favoriser le développement de son compte d'exploitation ? En améliorant notre capacité à découvrir les réponses à donner à ce consommateur d'un nouveau genre et anticiper ses demandes.

OBJECTIFS

- Découvrir les grands courants de consommation.
- Apprendre à répondre aux nouvelles attentes selon son secteur d'activité.
- Mettre en place une approche permettant de revitaliser son offre commerciale.

PROGRAMME

Des fondamentaux du commerce aux nouvelles habitudes des consommateurs :

Les fondamentaux du commerce à travers de l'imaginaire collectif. Les tendances actuelles des consommateurs et explication de leurs nouvelles attentes. Quelles sont les points sur lesquels prendre appui dans le cadre de sa propre activité.

Exemples d'adaptation des entreprises :

Les principaux acteurs marchands et leurs décisions stratégiques. Les outils à notre disposition pour envisager des solutions pragmatiques.

Comment tirer profit des nouvelles attentes et adapter son entreprise :

Déterminer ses marges de manœuvre et moyens d'action. Savoir adapter son offre et soutenir sa rentabilité. Apprendre à retrouver de la valeur ajoutée pour améliorer son compte d'exploitation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Sophie PAIN
Coach et formatrice en communication et image

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Apport héorique et travaux pratiques. Mise en situation à partir d'un cas spécifique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

ROUEN
LUNDI

26
SEPTEMBRE

COMMUNICATION PAR E-MAIL

Adapter son style rédactionnel aux situations

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de l'e-mail, maîtriser son usage et les règles.
- Exposer clairement son propos et prendre en compte l'importance de l'objet.
- Rédiger avec méthode, fluidité et rapidité, renforcer l'efficacité de ses e-mails et adapter son style rédactionnel.
- Traiter l'e-mail urticant, en situation difficile.
- Définir des règles communes de communication par e-mail auprès des équipes.

PROGRAMME

Les enjeux de la communication par email :

La messagerie électronique au cœur du système de communication des structures professionnelles. Les chiffres clés de l'usage de l'email. Les pratiques et techniques d'utilisation de l'e-mail en structures professionnelles.

Les règles et bonnes pratiques de communication par email :

Les techniques d'utilisation et de communication. Les 12 règles du bon usage de l'email. Les outils pour rédiger avec méthode. Le cadre de référence de ses lecteurs, les règles de proximité. Les fondamentaux de la communication écrite, la méthode AIDA. Les règles de proximité. Les outils créatifs et les méthodes de questionnement : le brainstorming, la carte mentale, les 5W, le QQOQCPC.

Optimiser sa communication par e-mail et définir des règles collectives :

Prendre en compte les formules des écrits professionnels, intégrer les connecteurs logiques. Rédiger de manière fluide et structurée. Le courriel en situation difficile. Atelier de réflexion : Avec qui partager le contenu de cette journée ? Définir des règles de fonctionnement communes.

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO :
Tout au long de la formation, sont alternées plusieurs méthodes de formation : magistrale, découverte et interrogative. Mises en situation et cas concrets.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Aurélie JOUBERT
Directrice juridique et Formatrice en Droit

ROUEN
MARDI

#11
OCTOBRE

LE GUIDE DES RÉSEAUX SOCIAUX

Le Guide des bonnes pratiques de la liberté d'expression

OBJECTIFS

- S'exprimer librement sur les réseaux sociaux.
- Protéger l'entreprise ou/et son intimité sur les réseaux sociaux..
- Maîtriser la mise en ligne d'informations soumis aux droits d'auteur.

PROGRAMME

La place des réseaux sociaux :

Propos introductifs. Définition des réseaux sociaux. L'utilisation des réseaux sociaux. L'entreprise, victime des réseaux sociaux. Le rôle du community manager : en interne ou un prestataire. Intérêt pratique et exercice : différencier ce qui relève de la diffamation, du dénigrement ou de la contrefaçon.

La mise en ligne d'informations sur un site internet / réseau social :

Définitions. Correspondance privée et publique : une différence essentielle sur les réseaux sociaux. Identifier l'éditeur des informations. Attention au droit d'auteur sur internet : image, photo, texte, musique. La publicité sur internet : attention à la concurrence déloyale. Intérêt pratique : l'enjeu du contrat de cession de droits d'auteur.

La protection du nom de domaine :

Les règles d'enregistrement. Le contentieux. Un élément du patrimoine numérique.

La création d'un jeu-concours :

Un stimulant pour les ventes. La distinction entre la loterie et le concours. La prohibition des loteries. Les sanctions. Les exceptions à la loterie. Les documents nécessaires à l'organisation d'une loterie. La responsabilité de l'huissier. Focus sur les concours. Intérêt pratique : quand et comment organiser un jeu concours en ligne ?

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Georges BILLAND
Consultant

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Apport théorique et mise en pratique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

ROUEN
MARDI
15
NOVEMBRE

LA RETRAITE

Bien la préparer et la constituer efficacement

Après un point sur les régimes de base, découverte des solutions ayant pour but de compléter les pensions de retraite tout en veillant, si besoin, à la protection du conjoint et à la transmission aux héritiers. Elle intègre les projets et évolutions en cours liés au « chantier retraite » du gouvernement qui a été suspendu en 2020.

OBJECTIFS

- Identifier les différents moyens de se constituer une retraite.
- Comprendre les mécanismes de la répartition et savoir comment améliorer ses droits.
- Connaître les solutions de retraites par capitalisation, avantages et inconvénients.
- Optimiser la fiscalité en période de constitution de capital.
- Préparer la diversification de ses sources de revenus à la retraite.

PROGRAMME

Les retraites par capitalisation ; Le Plan d'Epargne Retraite Individuel ou Collectif.

Comment se constituer un patrimoine en vue de compléter sa retraite à partir de l'immobilier, des actions, de l'assurance-vie… ?

Quelles évolutions des placements selon différents scénarios économiques ?

Comment concilier revenus à la retraite et transmission d'un patrimoine aux héritiers ?

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO :
Apport théorique et mise en pratique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Georges BILLAND
Consultant

ROUEN
LUNDI

#14 NOVEMBRE

LES INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS

SCI et stratégies patrimoniales : identifier ce qui est le mieux adapté à soi

L'immobilier est l'un des principaux piliers de la constitution d'un patrimoine à long terme. Le choix du bien, son financement, son cadre juridique, la fiscalité de ses revenus et plus-values sont des facteurs déterminants dans la réussite de ces investissements.

OBJECTIFS

- Disposer de repères sur les différentes solutions immobilières, ainsi que leurs cadres fiscaux, juridiques et financiers.
- Identifier ce qui est le mieux adapté pour soi, en fonction de ses moyens et de sa situation familiale et professionnelle.
- Adapter son patrimoine immobilier à un objectif de constitution d'un capital, de revenus complémentaires, de préparation de la transmission ...

PROGRAMME

L'immobilier dans l'économie ; chiffres, performances et acteurs de ce secteur.

Immobilier d'habitation, neuf ou ancien, nu ou meublé, en direct ou en parts, …

Les options juridiques : couples mariés ou non, achat via une SCI, usufruit et nue-propriété, ...

La fiscalité : règles générales, les possibilités pour payer moins d'impôts, l'option IS dans le cadre d'une SCI, la location meublée et le régime BIC.

Le financement et « l'effet de levier » . Les différentes formes de crédit. Les garanties. La comparaison de différentes propositions.

SCPI, OPCI et SIIC.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Virginie YBERT

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Alternance de contenus théoriques, apports méthodologiques ciblés, questionnement sur la théorie et la pratique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

AMIENS
LUNDI
03
OCTOBRE

ROUEN
LUNDI
28
NOVEMBRE

LA POLITIQUE DE PRIX

Osez défendre et assumer vos prix

OBJECTIFS

- Parler d'argent avec assurance et sérénité.
- Estimer ses offres à leur juste valeur pour soi.
- Assumer ses tarifs et se sentir légitime par rapport à la tarification de ses offres.
- Gérer les refus et les objections par rapport à ses tarifs.

PROGRAMME

L'argent :
Définition de l'argent. Comprendre pourquoi parler d'argent est souvent tabou.

Les représentations liées à l'argent :
Comment se construisent les représentations liées à l'argent. Les différentes tendances comportementales. Evaluer ses propres tendances comportementales.

Les conséquences des croyances négatives liées à l'argent :
Les conséquences sur ses comportements. Les conséquences pour un entrepreneur sur le développement et la pérennité de son activité.

Changer sa relation à l'argent pour favoriser la réussite de son entreprise :
Construire une relation saine à l'argent. Transformer ses croyances négatives en croyances positives. Définir le juste tarif pour soi. Se sentir légitime face à ses tarifs. Gérer le « non » et les objections.

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Apport théorique et mise en pratique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Sophie PAIN
Coach et formatrice en communication et image

AMIENS
LUNDI
19
SEPTEMBRE

ROUEN
LUNDI
03
OCTOBRE

L'IMAGE PROFESSIONNELLE

Apprendre à la maîtriser

OBJECTIFS

- Développer des connaissances techniques sur les couleurs et leurs associations.
- Savoir combiner les matières, les motifs, les coupes de vêtements et les accessoires.
- Créer des tenues équilibrées.

PROGRAMME

L'impact de la couleur sur sa personnalité :

Prendre conscience de l'impact physique et psychologique de la couleur. Comprendre les techniques fondamentales de la colorimétrie. Savoir associer les couleurs et composer des harmonies. L'effet spatial de la couleur, les contrastes, l'intensité, les nuances, la juxtaposition. Travaux pratiques : test de colorimétrie à l'aide de réflecteurs et de drapings, associations d'étoffes, reconstitution d'harmonies

Sélectionner les pièces du vestiaire selon les morphologies :

Comprendre la différence entre la morphologie et la silhouette. Savoir reconnaitre les 7 archétypes de silhouettes femmes et les 4 archétypes de silhouettes hommes et leurs caractéristiques. Harmoniser la silhouette à partir des formes, matières, motifs, couleurs de vêtements et accessoires. Comprendre les effets d'optique et savoir les appliquer sur une silhouette. Travaux pratiques : Mise en pratique et diagnostic, étude de cas, composition de tenues harmonieuses.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Virginie AMOURETTE
Coach Professionnel

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Apport théoriques, exercices individuels et collectifs.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

LE HAVRE	ROUEN	AMIENS
LUNDI	LUNDI	LUNDI
#03	#21	#05
OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE

LES FLEURS DE BACH

Moyen innovant pour rétablir son équilibre émotionnel

Situations conflictuelles, différends, difficultés de compréhension, ...
Les fleurs de bach sont des élixirs floraux qui permettent d'agir de façon naturelle et positive sur les humeurs et émotions afin de rétablir positivement une harmonie émotionnelle.

OBJECTIFS

- Etre plus proche de ses émotions, les apprivoiser et s'en faire des alliées.
- Mieux communiquer avec les autres grâce à un meilleur équilibre émotionnel.
- Découvrir et identifier les fleurs de bach de façon ludique.

PROGRAMME

Comprendre les émotions :

Comprendre le rôle du cerveau. Identifier les émotions. Analyser ses propres émotions : l'intelligence émotionnelle, l'estime de soi, les émotions et la motivation. Reconnaître le rôle des émotions. Utiliser ses émotions.

Développer son équilibre émotionnel :

Développer sa conscience émotionnelle. Vivre les émotions. Gérer les réactions émotionnelles incohérentes. Comprendre les bénéfices de la confiance. Développer la confiance en soi. Penser positif. Respecter l'autre et son émotion. Exprimer et partager son ressenti émotionnel.

Utiliser des méthodes de prévention avec les fleurs de bach :

Les élixirs comme outil d'exploration de soi : Bilan émotionnel personnalisé. Présentation des 38 élixirs floraux. Description de l'état émotionnel associé à chacun. Apprendre à les utiliser . Apprendre à les différencier et les choisir. Le Remède de Secours et la Crème de Secours.: qualités et indications.

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Apport théoriques, ateliers pratiques. Plan d'action individuel.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Catherine ALEXANDRE
SEINE COACHING

ROUEN
MERCREDI
19
OCTOBRE

LA GESTION DU TEMPS

Mieux le gérer pour être plus efficace

OBJECTIFS

- Détecter ses attitudes chronophages internes et externes.
- Prioriser ses tâches selon l'importance et l'urgence.
- Planifier, anticiper et organiser ses tâches hebdomadaires.
- Répondre et s'organiser selon la nature des sollicitations et des imprévus.

PROGRAMME

Analyse de la situation :

Test de gestion des priorités et d'efficacité. Test des drivers : détecter les attitudes chronophages internes et messages contraignants. Analyse des attitudes chronophages externes. Rencontre avec les lois du temps.

Priorisation des tâches :

La matrice d'Eisenhower : urgent / important.

Sollicitations et imprévus :

Compréhension de la nature d'une sollicitation et d'un imprévu : les axes d'amélioration. Questionnement et reformulation pour une action à valeur ajoutée. Savoir dire NON avec assertivité.

Plan d'actions.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Virginie YBERT

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Apports théoriques, situation active, par l'alternance jeux de rôle et ateliers, échanges entre les participants

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

ROUEN
LUNDI
#26
SEPTEMBRE

AMIENS
LUNDI
#17
OCTOBRE

REDONNER DU SENS À SON PARCOURS DE VIE PRO

OBJECTIFS

- Faire des liens et donner du sens à son parcours.
- S'appuyer sur ses ressources et ses compétences pour faire face aux difficultés.
- Utiliser son arbre de vie pour construire un projet professionnel.
- Mieux connaitre les personnes de son équipe.
- Créer de la cohésion dans l'équipe.

PROGRAMME

L'arbre de vie, 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.

Partage et échanges entre les participants, valorisation de chaque arbre de vie.

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Apports théoriques, situation active, par l'alternance jeux de rôle et ateliers, échanges entre les participants.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Véronique DEL FRATE
Enseignante PNL

ROUEN
LUNDI

#14 NOVEMBRE

MIEUX COMMUNIQUER

Améliorer votre capacité à communiquer efficacement au travail

OBJECTIFS

- 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.

PROGRAMME

Développer sa capacité d'observation.

Savoir observer les 3 niveaux de la communication verbale / para-verbale et non verbale :
Reconnaître congruence et incongruence. Avoir la capacité de s'adapter à tout interlocuteur : les différents niveaux de synchronisation. Appréhender la notion du changement en tant que moyen pour atteindre ce que l'on souhaite. Protocole de 6 questions et de 6 critères à dérouler pour déterminer un objectif atteignable et motivant.

Communiquer avec aisance et fluidité :
Appréhender les deux niveaux de la communication (la relation & l'information). Apprendre à créer un rapport de confiance et de sécurité. Acquérir une posture relationnelle aidante pour la conduite d'un entretien. Créer un climat de respect mutuel : écoute active et reformulation . Acquérir la capacité de dire à quelqu'un ce que l'on pense tout en préservant la qualité de la relation : le feed back.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Sophie PAIN
Coach et formatrice en communication et image

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Venir avec une sélection de vêtements. 4 à 5 pièces par personne ou un vestiaire complet.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Apport théorique et travaux pratiques : mise en situation à partir d'un cas spécifique.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

ROUEN
LUNDI
#10
OCTOBRE

AMIENS
LUNDI
#07
NOVEMBRE

COMMERCE PRÊT-À-PORTER

LE SERVICE DE CONSEIL PERSONNALISÉ

Un nouveau service en boutique de prêt-à-porter

Et si vous proposiez à vos clients de privatiser votre boutique pendant 1 heure seule ou avec leurs amies et ainsi les accompagner dans leur besoin, leur style, et bien c'est possible !

OBJECTIFS

- Identifier les besoins de sa cliente à partir des critères de style de vie, couleurs, matières et formes.
- Constituer un vestiaire adapté et harmonieux.
- Accueillir et fournir un service d'accompagnement personnalisé en boutique et accompagner la cliente dans sa démarche d'achat.

PROGRAMME

L'accueil personnalisé en boutique de prêt-à-porter :

Les conditions d'accueil du client, les critères d'aménagement du lieu. Le recueil des besoins en amont. La valorisation des pièces en point de vente pour une présentation client.

Sélectionner les pièces du vestiaire selon les critères identifiés :

A partir du recueil des besoins exprimés, apprendre à composer un vestiaire cohérent et harmonieux.L'importance des pièces basiques, des pièces fortes et des accessoires.

Adapter sa communication relationnelle et apporter un conseil style adapté :

Savoir identifier les profils de ses client(es) et leur style vestimentaire. Savoir conseiller sa clientèle en fonction de ses envies, de sa silhouette et savoir proposer des outils correcteurs de vêtements..

Définir l'offre conseil personnalisé et comment le mettre en place en boutique :

Définir le concept et les critères de l'offre. Définir la communication autour de l'offre.

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO :
Tout au long de la formation, sont alternées plusieurs méthodes de formation : magistrale, découverte et interrogative. Quiz sur chaque thématique avec correction collective et échange oral avec l'ensemble des participants.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Christtine CEBRON
Spécialiste en conseil et formation Home staging et décoration

ROUEN
LUNDI

#07 NOVEMBRE

IMMOBILIER

L'ATOUT DÉCORATION POUR VOS LOCATIONS

Spécial immobilier, bailleur, location en meublé

Location meublée : optimiser votre location grâce à la décoration et au home staging.

OBJECTIFS

- Apprendre les bases du home staging à destination des locations meublées.
- Comprendre les techniques essentielles de mise en valeur d'un espace à louer.

PROGRAMME

Les avantages d'une location meublée par rapport à une location vide.

La liste des meubles et éléments à fournir obligatoirement.

Réaliser un état des lieux « objectif » avant d'agencer les espaces.

Pourquoi bien préparer et aménager son bien ?

Clé du succès : lier fonctionnalité, sécurité et esthétisme.

Les étapes à respecter. Initiation aux grands principes de gestion des espaces, des couleurs, des harmonies.

Choix de la décoration et du petit mobilier pour « mettre en scène » votre bien : où, quoi, combien ?

Les bases théoriques de la création de coups de cœur pour la valorisation d'un bien immobilier (mobilier, couleurs, actions sur les points négatifs).

Les « petits plus » qui font la différence et la prise de photo, phase finale avant la commercialisation.

ÉQUIPEMENT

Apporter votre PC portable.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Christine LIOT
Notaire

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Tout au long de la formation, sont alternées plusieurs méthodes de formation : magistrale, découverte et interrogative. Quiz sur chaque thématique avec correction collective et échange oral avec l'ensemble des participants.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

LE HAVRE
MERCREDI
16
NOVEMBRE

ROUEN
LUNDI
05
DECEMBRE

IMMOBILIER

VENTE EN VIAGER & VENTE AUX ENCHÈRES

OBJECTIFS

- Découvrir et maîtriser les notions clés et les différents types de viager.
- Connaître la règlementation juridique et fiscale applicable au viager.
- La responsabilité de l'agent immobilier dans la vente en viager.
- Découvrir et maîtriser les notions clés et les différents types de ventes aux enchères.
- Lister les étapes de réalisation de la vente aux enchères.
- L'agent immobilier et la vente aux enchères.

PROGRAMME

Marché contexte et environnement socio-économique : chiffres clés autour du viager.

Aspect psychologique du viager.

Les freins et leviers du viager (avantages et inconvénients de vendre un bien en viager).

Éléments de calcul du viager.

Le rôle et la responsabilité de l'agent immobilier dans la vente en viager.

La notion de vente aux enchères ou adjudication.

Marché contexte et environnement socio-économique : chiffres clés autour de la vente aux enchères.

Lister les étapes de réalisation de la vente aux enchères.

Le rôle et la responsabilité de l'agent immobilier.

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO :
Apport théorique et mise en situation directe fondée sur de nombreux exemples concrets.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

1 JOURNÉE
7 h de formation
9h00 - 17h00

ANIMATION
Yves SOULABAIL

ROUEN
LUNDI

#26 SEPTEMBRE

RESTAURATION

LA RENTABILITÉ DE SON RESTAURANT

Comprendre comment la développer

Comment tirer profit de l'évolution des attentes des consommateurs et favoriser le développement du compte d'exploitation de son établissement ? En améliorant sa capacité à présenter l'offre et anticiper les demandes des clients.

OBJECTIFS

- Savoir clarifier l'offre pour sa clientèle.
- Découvrir les principes de constitution d'une carte de restaurant.
- Apprendre à décomposer ses coûts pour aménager ses prix et accroître la marge.

PROGRAMME

C'est quoi un restaurant aujourd'hui ?
Pour satisfaire des besoins différents. Pour s'inscrire dans un environnement. Pour suivre un marché en changement.

La clarté générale de l'offre pour les clients :
Le restaurant, premier média de son activité. Le traitement des façades. La cohérence générale. L'aménagement intérieur.

Aider les clients à choisir avec la carte :
Principes généraux. L'assortiment. Développer l'attrait de l'offre et cibler les prix. Comment présenter la carte ?

Mieux satisfaire avec les principes d'Omnes :
Ouverture de gamme et dispersion des prix. Rapport demandé/offert. La promotion.

Déterminer ses coûts, les marges, ses prix :
À partir de la fiche technique. Analyse des ventes et principaux ratios. Coefficient moyen et lois de rentabilité.

La mise en œuvre (cas d'analyse).

SPEED LEARNING
3 h de formation
14h00 - 17h00

ANIMATION
Pascal SOULAINE
Consultant en protection sociale

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO : Exposés, méthode participative. Etude de cas pratiques.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

ROUEN
LUNDI

05
DECEMBRE

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

PRÉPARER & OPTIMISER SA RETRAITE AGRICOLE À TOUT AGE

OBJECTIF

Appréhender le calcul des droits retraite dans les différents régimes de base et complémentaire de retraite Agricole (SALARIE, EXPLOITANT, …).

PROGRAMME

Le principe du Bilan « retraite » (régimes obligatoires, régimes capitalisation financier et immobilier en cours de constitution) et la reconstitution de la carrière.

Les différents paramètres de calcul de la retraite :
Les meilleures années, les décotes et surcotes, les points retraite de Base et RCO, l'âge de liquidation ...

Les modalités de calcul des retraites de base et des retraites complémentaires avec exemples concrets.

Comment choisir une stratégie de fin de carrière optimale : rachats, liquidation de la retraite avec ou sans cumul d'activité, …

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

PRIX : Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50,00 € retournée après la formation.

PRÉREQUIS : Aucun.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGO :
Exposés, méthode participative. Etude de cas pratiques.

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Evaluation des acquis par un questionnaire en fin de journée et évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Attestation de fin de formation.

SPEED LEARNING
3 h de formation
9h00 - 12h00

ANIMATION
Pascal SOULAINE
Consultant en protection sociale

ROUEN
LUNDI

#05
DECEMBRE

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

ACCIDENT OU MALADIE DU CHEF D'ENTREPRISE : ÇA N'ARRIVE PAS QU'AUX AUTRES

Souscrire ou faire évoluer ses contrats actuels, oui ! Mais autant connaître les meilleures conditions (garanties et coûts).

OBJECTIFS

- Connaitre les dernières évolutions de vos régimes obligatoires (Réforme Maladie et Prévoyance Incapacité).
- Mettre à jour votre protection financière en cas de problème.

PROGRAMME

L'évaluation des besoins financiers en cas de décès, d'invalidité définitive ou d'incapacité temporaire, de maladie ou d'accident.

La prise en compte des garanties (nouvelles et anciennes) existantes dans vos caisses obligatoires.

Le Bilan Social Prévoyance.

L'analyse détaillée des contrats d'assurance existants.

La mise en évidence des éventuelles possibilités d'économies de budget et / ou d'amélioration de garanties :
Mutuelle, Incapacité, Invalidité, Décès.

La renégociation de son programme de Prévoyance.

WEBINAIRE
2 h de formation
18h30 - 20h30

ANIMATION
Mathieu LAURENT
MC Ingénierie

MERCREDI
21
SEPTEMBRE

UN SITE WEB & UNE ADRESSE MAIL À SON NOM

OBJECTIFS

- Qu'est-ce qu'un nom de domaine.
- Comprendre le fonctionnement.
- Les différents types de mails.
- Choisir la formule adaptée à son usage.
- Prendre son indépendance.

PROGRAMME

Nom de domaine :

Personnaliser votre adresse mail et site Web. Comment ça marche ? Aujourd'hui votre adresse mail est nom@unoperateur.fr ou @gmail.com, yahoo… Pour votre image de marque, et afin de devenir indépendant de votre fournisseur d'accès, créez et déposez votre nom de domaine.

Comment gérer intelligemment mes mail ?

PoP, IMAP, Exchange : qu'est ce ? lequel choisir ? Devenir indépendant de son fournisseur d'accès.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit ZOOM.

WEBINAIRE
1 h de formation
10h00 - 11h00

ANIMATION
David BEDOUET
Responsable digital

MERCREDI
21
SEPTEMBRE

LINKEDIN

SAVOIR L'UTILISER COMME UN OUTIL DE DÉVELOPPEMENT DE SON ACTIVITÉ

OBJECTIFS

- Connaître les principales fonctionnalités de LinkedIn.
- Distinguer page et profil sur LinkedIn.
- Les principaux avantages des pages LinkedIn et ceux de 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 2021.

Quel réseau social utiliser pour quelle cible ?

Comment utiliser son profil ?

2 outils : recherche avancée et moteur d'offres d'emploi.

Les fonctionnalités "Premium".

Comment utiliser sa page ?

La publicité ciblée sur LinkedIn.

ÉQUIPEMENT

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

WEBINAIRE
2 h de formation
18h30 - 20h30

ANIMATION
Edouard CHAUVET
Conseil en gestion
de patrimoine

LUNDI
14
NOVEMBRE

COMPTABILITÉ LIBÉRALE
INITIATION BNC

OBJECTIFS
- Connaître les principes de la comptabilité tenue en Recettes.
- Dépenses (organisation, obligations légales, enregistrement ...).

PROGRAMME

Faire le point sur vos obligations légales en matière de tenue de comptabilité et mettre en place une organisation comptable efficace et sécurisée au plan fiscal.

Acquérir les notions essentielles sur la tenue de la comptabilité : journaux /pièces chronologie / écritures comptables / règles relatives à la TVA / justifications, rapprochement bancaire.

Focus sur les dépenses mixtes, les dépenses forfaitaires, les immobilisations et amortissements, les frais de déplacements, les cotisations sociales obligatoires et facultatives.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit MEET.

WEBI NAIRE

ACTION DE FORMATION
RÉALISÉE
À DISTANCE
PAR INTERNET
& EN TEMPS RÉEL

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 avec webcam et 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 50,00 € retournée après la formation.

WEBINAIRE
2 h de formation
18h30 - 20h30

ANIMATION
Edouard CHAUVET
Conseil en gestion
de patrimoine

MARDI

#25 OCTOBRE

LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ COLLECTIVE ENTREPRISE

COMME OUTIL DE MANAGEMENT ET DE SATISFACTION

OBJECTIF

Avoir une bonne connaissance de ce dispositif réglementaire permet, au-delà des minimas imposés par la règlementation, de mesurer l'intérêt et de le transformer en outil de management (amélioration du panier de soins, du financement, de la prise en charge des ayants droits).

PROGRAMME

Caractéristiques et fonctionnement du contrat de santé imposé par la loi :
Le socle de garanties minimales. Les interdictions de prises en charge. Le caractère collectif et obligatoire. La possibilité de couvrir le conjoint et les enfants. Le financement employeur / salarié. Le régime social et fiscal du financement patronal. Le mécanisme de portabilité des garanties en cas de départ du salarié. Les modalités de mise en place.

Impacts d'une amélioration du minima règlementaire :
Impact de l'amélioration du panier de soins et/ou de l'élargissement de la prise en charge des ayants droits. Impact social et fiscal d'une augmentation de la prise en charge employeur par rapport à la contribution salariale.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit MEET.

WEBINAIRE
2 h de formation
18h30 - 20h30

ANIMATION
Edouard CHAUVET
Conseil en gestion
de patrimoine

LUNDI

#21 NOVEMBRE

LE RÉSULTAT FISCAL DE LA DÉCLARATION 2035

ET LE REVENU ECONOMIQUE DISPONIBLE BNC

OBJECTIF
Comprendre sa déclaration 2035, approfondir certaines possibilités de déductions fiscales de charges, appréhender la différence entre le résultat fiscal taxable et le revenu économique disponible.

PROGRAMME

Savoir lire et interpréter sa déclaration 2035.

Focus sur la déduction de certaines charges au plan fiscal :
Les dépenses mixtes, les dépenses forfaitaires, les immobilisations et amortissements, les locations et crédit baux, les frais de déplacements, les cotisations sociales obligatoires et facultatives, le statut du conjoint, le PEE, PERCO et PER ...

La distorsion entre le résultat fiscal et le résultat économique disponible :
Mais où est passée ma trésorerie ? La notion de fonds de roulement et de besoin en fond de roulement

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit MEET.

WEBINAIRE
1 h de formation
13h30 - 14h30

ANIMATION
Laëtitia VERRIER
Expert-comptable
Commissaire aux comptes

MARDI
27
SEPTEMBRE

POURQUOI VOTRE TRÉSORERIE NE CORRESPOND PAS À VOTRE BÉNÉFICE ?

OBJECTIFS

- Identifier les grandes masses composant le bilan et le compte de résultat.
- Comprendre les notions de flux de trésorerie et de résultats.
- A partir d'états financiers synthétiques, apréhender les différences entre le solde de trésorerie et le résultat.

PROGRAMME

Rappel sur la présentation et les composantes du bilan.

Rappel sur la présentation et les composantes du compte de résultat.

Quels sont les flux de trésorerie de la société ?

Quelles sont les opérations qui ne génèrent pas de flux de trésorerie ?

Passage du résultat à la trésorerie : méthodologie simplifiée.

ÉQUIPEMENT

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

WEBINAIRE
1 h de formation
13h30 - 14h30

ANIMATION
Françoise LEMALLE
Expert-comptable
Commissaire aux comptes

MARDI
11
OCTOBRE

AUGMENTEZ VOTRE SÉCURITÉ FISCALE

OBJECTIF

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 différents types de contrôles fiscaux.

Les « clignotants » de l'administration fiscale : dates de dépôt, sous-traitants, opérations internationales, ...

Les outils informatiques : la data.

Les liens avec les OGA.

ÉQUIPEMENT

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

WEBINAIRE
1 h de formation
13h30 - 14h30

ANIMATION
Françoise LEMALLE
Expert-comptable
Commissaire aux comptes

MARDI

#18 OCTOBRE

L'OPTIMISATION FISCALE DE MON ACTIVITÉ (BIC)
RISQUES ET OPPORTUNITÉS

OBJECTIF

Identifier les charges que vous pourrez déduire de votre bénéfice.

PROGRAMME

Etude de quelques catégories de charges :
Loyers, cadeaux. La notion de stock.
Les déplacements. Les frais de véhicules.
Les charges mixtes.

ÉQUIPEMENT

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

WEBINAIRE
1 h de formation
13h30 - 14h30

ANIMATION
Françoise LEMALLE
Expert-comptable
Commissaire aux comptes

JEUDI

#24 NOVEMBRE

LES SECRETS D'UNE BONNE GESTION
(BIC)

OBJECTIF

Repérer les indicateurs pour vous permettre de gérer sereinement votre activité, même si vous n'êtes pas un as de la gestion.

PROGRAMME

La connaissance des informations, les bons outils.

Votre besoin en fonds de roulement : le calculer, le maîtriser.

La fixation des prix, les marges.

Le seuil de rentabilité.

Les équilibres financiers.

Les principaux pièges à éviter.

ÉQUIPEMENT

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

WEBINAIRE
1 h de formation
13h30 - 14h30

ANIMATION
Thierry LEMALLE
Expert-comptable
Commissaire aux comptes

MARDI

#01 DÉCEMBRE

LA TRANSMISSION À TITRE GRATUIT DE VOTRE ACTIVITÉ

OBJECTIF

Connaître la fiscalité applicable aux opérations de transmission à titre gratuit de votre activité.

PROGRAMME

Connaître les modalités de taxation de la transmission.

Les exonérations et abattements sur les droits de mutation.

Le sursis d'imposition et l'exonération des plus-values.

ÉQUIPEMENT

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

WEBINAIRE
1 h de formation
13h30 - 14h30

ANIMATION
Thierry LEMALLE
Expert-comptable
Commissaire aux comptes

JEUDI

#08 DÉCEMBRE

LA TAXATION OU L'EXONÉRATION DES PLUS-VALUES
EN CAS DE VENTE DE VOTRE ENTREPRISE

OBJECTIF

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 quindecies). Le départ à la retraite. Les apports à une société. D'autres cas d'exonération ou report.

ÉQUIPEMENT

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

WEBINAIRE
2 h de formation
18h30 - 20h30

ANIMATION
Edouard CHAUVET
Conseil en gestion
de patrimoine

MARDI

#27 SEPTEMBRE

APPRENDRE À LIRE ET À CORRIGER SON RELEVÉ DE CARRIÈRE RETRAITE

OBJECTIFS

- Savoir utiliser le site officiel : www.lassurance retraite.fr
- Apprendre comment exploiter les documents et services proposés.

PROGRAMME

Comment télécharger son relevé de carrière.

Comment lire et interpréter son relevé :
Age de départ possible, nombre de trimestres de base, salaire annuel moyen, points retraite complémentaire.

Identifier les anomalies sur le relevé :
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 rachat de trimestres.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit MEET.

WEBINAIRE
2 h de formation
18h30 - 20h30

ANIMATION
Edouard CHAUVET
Conseil en gestion
de patrimoine

JEUDI

#06 OCTOBRE

L'ÉPARGNE RETRAITE DU DIRIGEANT D'ENTEPRISE

ÉVOLUTIONS DE LA LOI PACTE : LE PER

EPISODE 1 : LE PER INDIVIDUEL : COMMENT FONCTIONNE LE SUCCESSEUR DU MADELIN RETRAITE ET DU PERP ?

OBJECTIFS

- Connaître les différents dispositifs retraite actuels du dirigeant.
- Découvrir le nouveau dispositif PER (évolution de la loi Pacte).
- Être capable de choisir le ou les dispositifs anciens ou nouveaux adaptés à sa situation et ses objectifs.

PROGRAMME

Rappel du fonctionnement du PERP et du MADELIN RETRAITE. Caractéristiques et fonctionnement du PER INDIVIDUEL. Mécanisme de l'allocation d'actif du placement, horizon, profil de risque, gestion pilotée ou gestion libre. Transférabilité du contrat PER et transférabilité des anciens contrats vers le PER. Indisponibilité et cas de déblocage. Possibilités de déduction fiscale à l'entrée. La sortie du contrat : capital et/ou rente viagère. La fiscalité à la sortie du contrat (rente et capital). Sort du contrat en cas de décès du titulaire du PER. Fiscalité en cas de décès du titulaire du PER. Faut-il transférer ses anciens contrats (PERP, Madelin, 83) sur le nouveau dispositif PER ?

La loi Pacte prévoit que les épargnants peuvent transférer, sous certaines conditions, un contrat d'assurance vie vers le nouveau plan d'épargne retraite (PER) en bénéficiant d'un régime fiscal exceptionnel jusqu'au 1er octobre 2023. Faut-il utiliser cette faculté ?

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit MEET.

WEBINAIRE
2 h de formation
18h30 - 20h30

ANIMATION
Edouard CHAUVET
Conseil en gestion
de patrimoine

JEUDI

#13 OCTOBRE

L'ÉPARGNE RETRAITE DU DIRIGEANT D'ENTEPRISE

ÉVOLUTIONS DE LA LOI PACTE : LE PER

EPISODE 2 : LE PLAN D'EPARGNE RETRAITE (PER) COLLECTIF (SUCCESSEUR DU PERCO)

OBJECTIF

Mise en place à l'initiative de l'entreprise au profit de ses salariés (collectif et facultatif), le chef d'entreprise et son éventuel conjoint collaborateur peuvent également profiter de ce dispositif.

PROGRAMME

Caractéristiques et fonctionnement du PER COLLECTIF. Mécanisme de mise en place d'un PER COLLECTIF. Mécanisme de l'allocation d'actif du placement, horizon, profil de risque, gestion pilotée ou gestion libre. Transférabilité du contrat PER et transférabilité des anciens contrats vers le PER COLLECTIF. Indisponibilité et cas de déblocage. Mécanisme d'alimentation du contrat (versement volontaire et abondement de l'entreprise). Régime social et fiscal de l'abondement de l'entreprise. La sortie du contrat : capital et/ou rente viagère. La fiscalité à la sortie du contrat (rente et capital).Sort du contrat en cas de décès du titulaire du PER.Fiscalité en cas de décès du titulaire du PER.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit MEET.

WEBINAIRE
2 h de formation
18h30 - 20h30

ANIMATION
Edouard CHAUVET
Conseil en gestion
de patrimoine

LUNDI

#05 DÉCEMBRE

LA PROTECTION DU PATRIMOINE DE L'ENTREPRENEUR INDIVIDUEL

EN CAS DE VENTE DE VOTRE ENTREPRISE

OBJECTIFS

- Être capable de mesurer les enjeux sur son patrimoine personnel, ainsi que celui de son conjoint.
- Identifier les moyens permettant d'améliorer la protection du patrimoine de chef d'entreprise et de ses dettes professionnelles.
- Le nouveau statut unique qui s'appliquera à partir du 14 mai 2022 avec la loi en faveur des indépendants promulguée le 14 février 2022.

PROGRAMME

Le constat antérieur à la loi 2022 :
La confusion du patrimoine (privé et professionnel).

Outils de protection du patrimoine du chef d'entreprise.

Le nouveau statut unique depuis la loi en faveur des indépendant promulguée le 14 février 2022.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro
& le logiciel gratuit MEET.

WEBINAIRE
1 h de formation
10h30 - 11h30

ANIMATION
Françoise LEMALLE
Expert-comptable
Commissaire aux comptes

JEUDI
03
NOVEMBRE

MIEUX COMPRENDRE VOS COTISATIONS SOCIALES **(BIC)**

OBJECTIF

Comprendre comment sont calculées vos cotisations sociales personnelles.

PROGRAMME

Sur quel montant sont calculées les cotisations sociales ?

Les taux applicables.

De quels abattements ou exonérations pouvez-vous bénéficier ?

Les contacts avec les organismes sociaux.

ÉQUIPEMENT

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

WEBINAIRE
1 h de formation
13h30 - 14h30

ANIMATION
Françoise LEMALLE
Expert-comptable
Commissaire aux comptes

JEUDI
03
NOVEMBRE

MIEUX COMPRENDRE VOS COTISATIONS SOCIALES **(BNC)**

OBJECTIF

Comprendre comment sont calculées vos cotisations sociales personnelles.

PROGRAMME

Sur quel montant sont calculées les cotisations sociales ?

Les taux applicables.

De quels abattements ou exonérations pouvez-vous bénéficier ?

Les contacts avec les organismes sociaux.

ÉQUIPEMENT

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

WEBINAIRE
1 h de formation
14h30 - 15h30

ANIMATION
Antony VERBRUGGE
Sophrologue

MARDI

#08 NOVEMBRE

MAÎTRISER SON STRESS COMME UN ATHLÈTE

OBJECTIF

Comprendre ce qu'est le stress et ses effets physiologiques pour mieux le maîtriser et optimiser ses ressources.

PROGRAMME

Définition précise du stress.

Comprendre le stress positif, le stress d'urgence et le stress prolongé.

Le triangle psychocorporel :
Pensées / Emotions /Comportement.

Le coping :
Façon de s'adapter aux situations difficiles et les stratégies cognitives.

Le rôle du SNA (Système Nerveux Autonome).

Reprendre le contrôle du SNA par les techniques de respirations conscientes.

Comment réguler son niveau de stress en fonction des exigences de son environnement.

ÉQUIPEMENT

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

WEBINAIRE
2 h de formation
12h00 - 14h00

ANIMATION
Virginie AMOURETTE
Coach professionnel

MERCREDI

#28 SEPTEMBRE

10 ASTUCES POUR UNE VIE POSITIVE

OBJECTIFS

- Découvrir des astuces, des outils pour relativiser et prendre de la Hauteur par rapport à son environnement.
- Changer de regard sur soi pour développer son bien-être au travail.

PROGRAMME

Privilégier la pensée positive.

Être positif dans son quotidien professionnel.

Rester positif dans des situations difficiles.

Etre proactif face au changement.

ÉQUIPEMENT

Internet, webcam, micro & le logiciel gratuit ZOOM.

ATELIER
2 h de formation
19h30 - 21h30

ANIMATION
Thomas
Caves
PIERRE NOBLE

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

PRIX : 30,00 € obligatoire à l'inscription.

ROUEN
JEUDI

03
NOVEMBRE

INITIATION À LA DÉGUSTATION

L'initiation à la dégustation est un cours d'œnologie indispensable et ouvert à tous.

Vous y découvrirez les techniques de la dégustation, les secrets de l'élaboration d'un vin, comment appréhender le vocabulaire spécifique. Nous répondrons à toutes vos questions restées sans réponses à ce jour.

Terrines et salaisons basques accompagneront en douceur la dégustation.

ROUEN
JEUDI

01
DECEMBRE

À LA DÉCOUVERTE DES VINS DU MONDE

Vous rêvez de faire le tour du monde des vins en restant sur Rouen ?

Nous vous offrons la possibilité de découvrir des cépages autochtones, des régions remarquables et surtout des vins merveilleux, le tout dans la cave Pierre Noble de Rouen.

Terrines et salaisons basques accompagneront en douceur la dégustation.

Dynabuy
Que des avantages.

OFF

ON

LE CGA NORD-OUEST **VOUS OFFRE**
TOUT UN MONDE D'AVANTAGES !
EN VOUS OUVRANT* LE MONDE DE Dynabuy

AVEZ-VOUS ACTIVÉ VOTRE CARTE ?

SERVICE GRATUIT
* RÉSERVÉ AUX ADHÉRENTS

Grâce à votre adhésion au CGA Nord-Ouest, vous bénéficiez d'un accès offert à la plateforme **Dynabuy**.

Pour bénéficier des avantages Entreprises (rencontre de dirigeants d'entreprise, centrale d'achat) et des avantages privés (remises sur toutes les dépenses du quotidien y compris auprès des grandes surfaces), vous devez activer votre compte si ce n'est pas déjà fait.

Pour activer votre compte, il vous suffit de cliquer sur **https://www.avantages-entreprises.com/mot-de-passe/oublie** et d'indiquer l'adresse mail que nous vous avons communiqué.

Dans votre compte client : vous pourrez modifier votre adresse mail et autre information vous concernant comme le nombre de salariés, téléphone ou adresse postale.

Vous pouvez contacter pour toutes vos questions, vos interlocuteurs dédiés chez DYNABUY : Aurélie Joubert ouJean-Luc Soubirou au 06 59 16 00 19 ou 06 63 22 50 28.

Pour toute question, vous pouvez aussi contacter Sylvie PLY au 03 25 63 79 75.

SERVICE FORMATION

SYLVIE PLY
Resp. Formation, Référent handicap
sylvie.ply@cgano.org
www.cgano.org
02 35 63 79 75

MODE D'EMPLOI DES FORMATIONS

POUR TOUS !

L'ensemble des formations est ouverte aux adhérents, à leur conjoint et leurs salariés. Accessibles aux 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.

Toute inscription vaut engagement.

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).

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 un chèque de caution pour chacune de vos inscriptions à l'ordre du CGA Nord-Ouest.

Vous pouvez photocopier le bulletin d'inscription recto / verso autant de fois que nécessaire.

BULLETIN D'INSCRIPTION AUX FORMATIONS

Bulletin à remplir recto / verso
et à nous renvoyer accompagné
des chèques de caution
à l'adresse suivante :

CGA NORD-OUEST NORMANDIE PICARDIE
4 rue Georges Charpak 76130 Mont-Saint-Aignan

N° ADHÉRENT

NOM

PRÉNOM

PROFESSION

TÉLÉPHONE

E-MAIL

SITE WEB

TITRE DE LA FORMATION

DATE & LIEU

NOM, PRÉNOM & STATUT DES PARTICIPANTS
(Chef d'entreprise, conjoint, salarié, ...)

PRIX
(Caution formation ou frais coférence ou atelier)

TITRE DE LA FORMATION

DATE & LIEU

NOM, PRÉNOM & STATUT DES PARTICIPANTS
(Chef d'entreprise, conjoint, salarié, ...)

PRIX
(Caution formation ou frais coférence ou atelier)

Je joins à ce bulletin le ou les chèques 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 :

.....

Vous pouvez photocopier le bulletin d'inscription autant de fois que nécessaire.

AGENDA DES FORMATIONS 2022

F : FORMATION / W : WEBINAIRE / S : SPEEDLEARNING / A : ATELIER

SEPTEMBRE

Lundi 19 sept (R)
F - La refonte de votre site internet (R) (p07)
F - L'image professionnelle (A) (p29)
Mercredi 21 sept
W - Linkedin : savoir l'utiliser comme un outil de développement de son activité (p40)
W - Un site web, une adresse mail à son nom (p40)
Lundi 26 sept (R)
F - Facebook, Twitter, Linkedin, Instagram et Tik Tok (A) (p12)
F - Entreprendre avec succès (R) (p16)
F - Communication par e-mail (R) (p24)
F - Redonner du sens à son parcours de vie pro (R) (p32)
F - Restauration : La rentabilité de son restaurant (R) (p37)
Mardi 27 sept
W - Pourquoi votre trésorerie ne correspond pas à votre bénéf ? (p43)
W - Apprendre à lire son relevé de carrière retraite (p46)
Mardi 28 sept
W - 10 astuces pour une vie positive (p49)

OCTOBRE

Lundi 03 oct
F - L'essentiel de la bureautique (J1) (R) (p06)
F - L'image professionnelle (R) (p29)
F - La politique de prix (A) (p28)
F - Les fleurs de Bach (LH) (p30)
F - Le Projet SIM (J1) (R) (p08)
Mercredi 05 oct
F - Séminaire résidentiel Venise (p02)
F - Actif, passif & compte de résultat (A) (p17)
Jeudi 06 oct
W - L'épargne retraite du dirigeant de l'entreprise et les évolutions de la loi pacte : le PER. (Episode 1) (p46)
Lundi 10 oct
F - L'essentiel de la bureautique (J2) (R) (p06)
F - Facebook, Twitter, Linkedin, Instagram et Tik Tok (R) (p12)
F - Prêt-à-porter : Le service de conseil personnalisé (R) (p34)
F - Le BtoC (R) (p20)
Mardi 11 oct
F - Le guide des réseaux sociaux (R) (p25)
W - Augmentez votre sécurité fiscale (p43)
Mercredi 12 oct
F - Responsabilité civile et pénale (R) (p18)
Jeudi 13 oct
W - L'épargne retraite du dirigeant de l'entreprise et les évolutions de la loi pacte : le PER. (Episode 2) (p47)
Lundi 17 oct
F - Entreprendre avec succès (R) (p16)
F - Négocier en face à face (R) (p21)
F - Le marketing sensoriel (R) (p22)
F - Redonner du sens à son parcours de vie pro (A) (p32)
F - Le Projet SIM (J2) (R) (p07)
Mardi 18 oct
W - L'optimisation fiscale de mon activité (BIC) (p44)
Mercredi 19 oct
F - La gestion du temps (R) (p31)
Mardi 25 oct
W - La Complémentaire santé collective entreprise (p42)

À NOTER LUNDI 03 OCTOBRE

Assemblée générale du CGA Nord-Ouest
à BIOTROPICA (Léry-Poses)
Sur réservation obligatoire - Sylvie PLY - 02 35 63 79 75

NOVEMBRE

Jeudi 03 nov
W - Mieux comprendre les cotisations sociales (BIC) (p48)
W - Mieux comprendre les cotisations sociales (BNC) (p48)
A - Initiation à la dégustation des vins (R) (50)
Lundi 07 nov
F - IPhone, IPad & Apple watch (R) (p15)
F - Immobilier :L'atout décoration pour vos locations (R) (p35)
F - Prêt-à-porter : Le service de conseil personnalisé (A) (p34)
F - Le Projet SIM (J3) (R) (p08)
Mardi 08 nov
W - Maîtriser son stress comme un athlète (p49)
Mercredi 09 nov
F - Des photos comme les pros (R) (p14)
Lundi 14 nov
F - Les investissements immobiliers (R) (p27)
F - Mieux communiquer (R) (p33)
F - La page Facebook (A) (p10)
F - Actif, passif & compte de résultat (R) (p17)
W - Compta libérale. Initiation pour les BNC (p41)
Mardi 15 nov
F - La retraite (R) (p26)
Mercredi 16 nov
F - Immobilier : Vente en viager & vente aux enchères (LH) (p36)
Jeudi 17 nov
F - Le marketing sensoriel (A) (p22)
Lundi 21 nov
F - La page Facebook (R) (p10)
F - Entreprendre avec succès (R) (p16)
F - Les nouveaux modes de consommation (R) (p23)
F - Référencement site internet (A) (p13)
F - Les fleurs de Bach (R) (p30)
F - Le Projet SIM (J4) (R) (p08)
W - Le résultat fiscal de la déclaration 2035 et le revenu ... (p42)
Mercredi 23 nov
F - Les entretiens de recrutement (R) (p19)
Jeudi 24 nov
W - Les secrets d'une bonne gestion (BIC) (p44)
Lundi 28 nov
F - Les entretiens de recrutement (A) (p19)
F - Actif, passif & compte de résultat (LH) (p17)
F - Vidéos & réseaux sociaux (A) (p11)
Mercredi 30 nov
F - Référencement site internet (R) (p13)

DÉCEMBRE

Mardi 01 déc
W - La transmission à titre gratuit de votre activité (p45)
A - A la découverte des vins du monde (R) (p50)
S - Préparer et optimiser sa retraite agricole (R) (p38)
S - Accident ou maladie du chef d'entreprise (R) (p39)
Lundi 05 déc
F - Vidéos & réseaux sociaux (A) (p11)
F - Les fleurs de Bach (A) (p30)
F - Immobilier : Vente en viager & vente aux enchères (R) (p36)
W - La protection du patrimoine de l'entrepreneur individuel (p47)
F - Le Projet SIM (J5) (R) (p08)
Jeudi 08 déc
W - La taxation ou l'exonération des plus-values ... (p45)
Lundi 12 déc
F - Entreprendre avec succès (R) (p16)

SERENIFISC

BOOSTER DE SÉRÉNITÉ FISCALE & DE PERFORMANCES MANAGÉRIALES

Découvrez notre
Solution tout-en-un
pour faire réaliser
l'Examen de Conformité
Fiscale en collaboration
et en accord avec
votre cabinet comptable.
sur www.serenifisc.fr

NOUVEAU SERVICE DU CGA NORD-OUEST

Informez votre cabinet comptable de votre souhait de procéder à l'ECF ou contactez directement SERENIFISC au 02 35 63 79 72 ou par mail : contact@serenifisc.fr ou sur le site : www.serenifisc.fr

SERENIFISC est un Produit du **CGA NORD-OUEST NORMANDIE PICARDIE**

CGA NORD-OUEST NORMANDIE PICARDIE 4 rue Georges Charpak 76130 Mont Saint-Aignan - Tél : 02 35 63 55 02 & Centre Oasis - 30 allée de la pépinière Bâtiment La Palmeraie 80480 Dury - Tél : 03 22 95 39 53