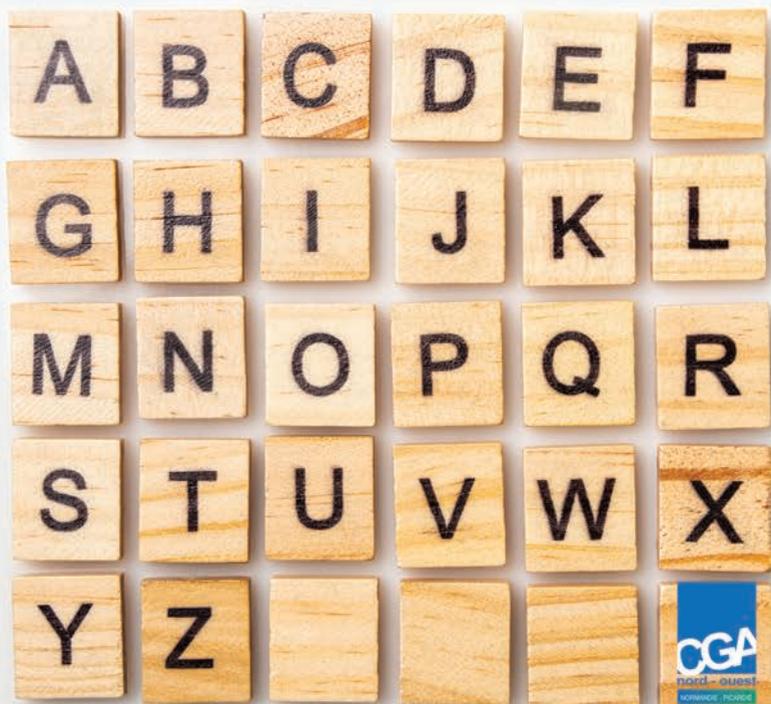


le Guide des formations

JUILLET À DÉCEMBRE 2023





Le CGA Nord-Ouest,
c'est votre boîte à bonus

7 bonnes raisons d'adhérer



Formations en présentiel ou à distance

Au plus près de vos besoins professionnels, l'ensemble des formations est ouvert gratuitement aux adhérents, à leur conjoint et leurs salariés. (page 04)



Assurance Fiscale & Sociale

Prise en charge d'une partie des honoraires d'assistance en cas de contrôle fiscal ou social.



Examen de Conformité Fiscale "ECF"

10 points d'audit pour renforcer votre relation de confiance avec l'Administration Fiscale. Consulter notre solution dédiée www.serenifisc.fr (page 28)



Dossier personnalisé de performance économique

Analyse de votre environnement économique local vous situant par rapport à vos concurrents.



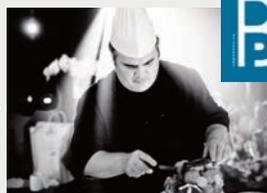
Réduction d'impôt pour frais de comptabilité et d'adhésion CGA

Lorsque votre chiffre d'affaire n'excède pas les limites de la microentreprise, vous bénéficiez d'une réduction d'impôt plafonnée à 915 €.



Réseau - Coopération Interentreprises

Profitez de primes cumulées et de remises conséquentes sur vos achats grâce à notre partenariat avec PÔLE COM 1 (page 46)



Annuaire Professionnel "Unbonpro.fr"

Développez un nouveau type de prospection et augmentez votre clientèle. Créez votre page sur www.unbonpro.fr (page 18)

Dsoérdre,

Seoln une étdue de l'Unviertsié de Cmabrdige, l'odrrre des letrtes dans un mto n'a pas d'ipmoratnce, la selue cshoe imoprntae est que la prmeirée et la denrrière soeint à la bnone plcae.

Le retse peut érte dans un doésdrre toatl, vuos peouvz tuoujors lrie snas prbolmèe.

C'est pacre que le cerevau huamin ne lit pas chqae lettrte elle-mmée, mais le mot cmome un tuot.

Dans un monde en bouleversement permanent, comme il est rassurant de constater que si le début et la fin sont clairs, si le contexte initial et l'objectif à atteindre sont définis, alors nous comprenons naturellement de quoi il s'agit et nous en décelons immédiatement le sens profond et l'intérêt réel.

Ce constat est indéniablement le même pour notre CGANO (ou devrais-je dire : norte Cetrne de Gsetoin Aégré Nrod-Oeust).

Le paysage change mais nous ne perdons pas notre cap.

Depuis toujours, nous sommes restés fidèles à notre rôle et depuis le début nous n'avons qu'un seul objectif : être au service de nos adhérents afin de les accompagner pour rendre leur vie professionnelle plus simple.

Quelles que soit les évolutions, les révolutions, les dsoédrres divers, les modes ou les tendances que nous subissons tous, nos offres de services sont lisibles et n'ont pour finalité que l'accroissement de vos compétences et de votre bien-être professionnel.

CGA NORD-OUEST NORMANDIE PICARDIE

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

Driot dans nos bttoes !

Et fiers de l'être ...

Frédérick Hubin

Vice-Président CGA Nord-Ouest.
Responsable de la Formation.

www.cgano.org

SUIVEZ-NOUS  CGANO.ORG  CGA-NORD-OUEST

Formations

Mode d'emploi

BULLETIN D'INSCRIPTION PAGE 61
AGENDA COMPLET PAGE 63



Pour tous !

L'ensemble des formations est ouvert 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.

Simple !

Le bulletin d'inscription (page 61) ou sa photocopie est à renvoyer complété au CGANO. Il doit être accompagné du chèque de caution obligatoire (retourné en fin de stage). Une semaine avant la formation, vous recevrez une convocation de stage vous précisant le lieu exact de la formation.

Service Formation

Pour tous renseignements complémentaires, n'hésitez pas à contacter Sylvie Ply - Responsable Formation & Référent handicap.

sylvie.ply@cgano.org / 02 35 63 79 75

Le CGA Nord-Ouest, c'est votre boîte à bonus

Offre formation



Présentiel

Retrouvez des formateurs spécialisés pour des formations en petits groupes dans une salle tout équipée à Mont Saint Aignan, Rouen, Le Havre ou Amiens.



À distance

Les Webinaires sont des formations à suivre de chez vous, sur votre ordinateur grâce à l'utilisation d'un outil informatique qui ne nécessite aucune installation préalable. Il suffit d'avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam et d'un micro.



Sur mesure

Toute l'année, en plus des deux catalogues, nous vous proposons par mail des nouvelles formations basées sur les attentes spécifiques exprimées par les adhérents. (toutes les formations sont certifiées Qualiopi).

Formations informatique



A savoir

Procédure d'admission

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

Prix

Compris dans votre cotisation (sauf pour la formation Site internet). Caution obligatoire de 50 € retournée à la fin de la formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

Apport théorique et mise en pratique. Les intervenants sont tous des spécialistes en informatique.

Méthodes d'évaluation

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

08 SITE INTERNET votre site en 8 jours !

Venez créer votre site internet avec nous ! Avec cette formation simple et pratique, vous repartez avec votre site en poche en 8 jours.

09 SMARTPHONE & TABLETTE mode d'emploi

Utiliser et optimiser son smartphone ou tablette en découvrant les bonnes pratiques et usages de ces outils de mobilités.

10 INSTAGRAM module 1

Découvrir, comprendre et utiliser Instagram.

11 INSTAGRAM module 2

Optimiser et développer son compte Instagram.

12 TIK TOK Business

Découvrir, comprendre et utiliser le réseau TIK TOK.

13 SITE INTERNET Actualisation & Amélioration

Découvrir comment rendre son site internet plus attractif en l'actualisant et en améliorant son référencement.

14 CANVA Logiciel graphique gratuit en ligne

Utiliser CANVA pour gérer ses images et apprendre à les retoucher, les adapter au support et les exporter dans les publications.

15 PHOTOS & TÉLÉPHONE mode d'emploi

Optimiser les photos de son téléphone portable pour les utiliser sur ses réseaux professionnels.

16 VIDÉO filmer vos produits

Apprendre à filmer et à mettre en avant ses produits ou services pour communiquer auprès des clients prospects.

17 IA l'Intelligence Artificielle

Découvrir les avantages des Intelligences Artificielles pour communiquer et développer son activité.

SITE INTERNET

créer votre site en 8 jours !



8 jours

5 jours
Tronc commun :

Lundi 18 septembre,
Lundis 2 & 16 octobre,
Lundis 13 & 27 novembre.

3 jours
Module Spécialisation :

Lundi 4 décembre,
Lundi 8 janvier 2024,
Lundi 22 janvier 2024.

Prérequis

Ne pas avoir de site internet.

Equipement

Apporter son PC
Portable équipé wifi.

Le Projet "SIM"

Créez en 8 jours votre site internet.
Animation, catalogue produit, modes de livraison, gestion des stocks ...
Vous saurez tout créer et gérer ensuite de façon rapide et simple.

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 le projet et créer le site qui vous correspond.
- Comprendre la gestion des commandes.
- Animer les ventes et votre site.
- Savoir référencer votre site.
- Maîtriser Wordpress et WooCommerce pour la réalisation d'un site qui vous correspond.
- Faire évoluer vous-même votre site.

Programme

Tronc commun 5 jours :

- Encadrement et définition du projet.
- Prise en main du CMS.
- Référencement.
- L'expérience utilisateur.
- Créer votre blog et vos articles.
- Animer les ventes et votre site.
- Savoir référencer votre site.
- Faire évoluer vous-même votre site.

Module 3 jours : Spécialisation
"Je propose des services",
ou "Je vends des produits".

Rouen

Lieu

8 jours

(56 h de formation)

130 €

Coût

9h - 17h

Horaires

Animation

Jean-Baptiste Leroy
EVVI

SMARTPHONE & TABLETTE

mode d'emploi



1 journée

Prérequis

Aucun.

Équipement

Disposer d'un smartphone et /ou d'une tablette.

Les interfaces peuvent être professionnelles ou personnelles.

Bien penser à recharger ses outils et venir avec son chargeur.

Utiliser et optimiser son smartphone ou sa tablette en découvrant les bonnes pratiques et usages de ces outils de mobilités.

Objectifs

- Comprendre le fonctionnement des nouvelles technologies.
- Communiquer en mobilité.
- Utiliser couramment son smartphone et/ou sa tablette.
- Télécharger des applications et les paramétrer.

Programme

- Les fondamentaux :
Qu'est-ce qu'un smartphone, une tablette ? Quelles sont leurs avantages par rapport à un ordinateur ? Pour quelle utilité ?
Le type de smartphone/tablette : distinction entre les systèmes iOS - Android.
- Prise en main du téléphone et de la tablette :
Le contenu de l'écran d'accueil : les applications, la barre d'accès rapide. Centre de contrôle du smartphone/tablette et configuration. Les connexions réseaux : 3G, 4G, wifi et partage de connexion web. Connecter un objet par Bluetooth. Utilisation du clavier tactile. La gestuelle tactile : déplacer, swipe up, scroll, force touch, rotation avec deux doigts.
- Le smartphone et ses outils :
SMS, applications de messagerie et emails. Gestion de ses contacts : consulter l'annuaire, ajouter des contacts, associer des photos, partager une fiche contact, synchronisation avec Google. Contacts ou autre gestion des communications emails : réception/ envoi de mails, pièces jointes, transférer un email, rechercher un email. Utilisation de l'assistance vocal. Utiliser une application de Plan ou un GPS (Waze ou Google Maps).
- Naviguer agilement sur son smartphone :
Le store pour télécharger des applications. Apprendre à désinstaller une application. Organiser des applications. Sélection d'applications Android et IOS intéressantes pour le travail.

Rouen

Lieu

L. 20 nov

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Jean-Baptiste Leroy
EVVI

INSTAGRAM

module 1



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Avoir déjà une page facebook avec des publications.

Prévoir sa carte bleue pour les personnes qui veulent finaliser la création du compte publicitaire.

Découvrir, comprendre et utiliser un compte Instagram.

Objectifs

- Comprendre les bases d'Instagram et son utilisation en tant que réseau social.
- Apprendre à créer un profil attrayant et professionnel.
- Explorer les fonctionnalités essentielles d'Instagram.
- Comprendre les bonnes pratiques pour augmenter la visibilité et l'engagement sur Instagram.
- Découvrir les stratégies de contenu efficaces pour développer une présence réussie sur Instagram.

Programme

- Introduction à Instagram :
Présentation générale du réseau social, son importance et son impact dans le domaine du marketing et de la communication.
- Création d'un profil optimisé :
Explication des éléments clés d'un profil Instagram, tels que la photo de profil, la bio, le nom d'utilisateur et les liens externes.
- Exploration de l'interface d'Instagram :
Prise en main de l'application, navigation dans les onglets, découverte des différentes fonctionnalités, et utilisation des paramètres de confidentialité.
- Stratégies de contenu et publication :
Conseils pour la création de contenus attractifs, utilisation des hashtags, légendes pertinentes.
- Gestion des interactions :
Gérer les commentaires, les messages directs et interagir avec les abonnés.
- Utilisation des Stories :
Introduction aux Stories Instagram, utilisation des fonctionnalités d'interactivité et des outils de mesure.
- Mesure de la performance :
Présentation des outils d'analyse d'Instagram et interprétation des données clés pour évaluer la performance des publications et ajuster la stratégie.

Le Havre

Lieu

L. 13 nov

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Madina Benoumhani
Community manager

INSTA GRAM

module 2



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Vous munir de votre Iphone 6s (si Apple), si android, pouvoir télécharger la dernière mise à jour d'Instagram.

Avoir déjà un compte Instagram et connaître les principales fonctionnalités.

Apporter quelques vidéos et photos dans son téléphone.

Optimiser et développer son compte Instagram.

Objectifs

- Gérer professionnellement son compte (passer en compte pro).
- Créer sa bio (persona, logo) et utiliser les hashtag.
- Créer une communauté.
- Savoir transformer un visiteur en abonné, un abonné en prospect, un prospect en client.
- Utiliser le menu paramètres.
- Savoir faire des publications pertinentes (feed, réel, story).
- Comprendre l'algorithme Instagram (ses limites et restrictions: Shadowban).
- Programmer des publications (applications).
- Développer des partenariats avec des influenceurs.

Programme

- Historique de la plateforme Instagram.
- Intérêt de la plateforme Instagram.
- Prise en compte du projet du stagiaire.
- Les types de contenus sur Instagram.
- Avoir une compréhension parfaite de la plateforme.
- Comprendre le fonctionnement de l'algorithme.
- La puissance du sponsoring.
- L'intérêt des hashtags en story et en post.
- L'intérêt des mentions.
- L'intérêt de la localisation.

Le Havre

Lieu

L. 20 nov

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Madina Benoumhani
Community manager

TIK TOK

Business



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Vous munir de votre Iphone 6s (si Apple), si android, pouvoir télécharger la dernière mise à jour d'Instagram.

Avoir quelques vidéos et photos dans son téléphone.

Découvrir, comprendre et utiliser le réseau TIK TOK.

Objectifs

- Créer un compte et prendre en main l'outil de création Tik Tok.
- Construire vos vidéos pour qu'elles puissent devenir virales.
- Connaître le vocabulaire.
- Savoir faire des recherches via la loupe et le Hashtag.
- Trouver la biographie et les liens de site.
- Créer et publier du contenu.

Programme

- Historique de la plateforme Tik Tok.
- Découverte des raisons pour lesquelles il faut se lancer sur Tik Tok.
- Les types de contenus sur Tik Tok.
- Avoir une compréhension parfaite de la plateforme.
- Prise en compte du projet du stagiaire.
- Connaître et comprendre les attentes des 2 algorithmes de Tik Tok.
- Les vidéos à créer pour faire connaître vos produits et services sur Tik Tok.

Le Havre

Lieu

L. 27 nov

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Madina Benoumhani
Community manager

SITE INTERNET

actualisation & amélioration



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Avoir un site Web existant.

Par cette formation vous obtiendrez les compétences nécessaires pour mettre à jour votre site web en toute confiance.

Vous apprendrez à gérer votre contenu, à mettre à jour les informations et à intégrer de nouveaux éléments (Blog, page d'actualité...).

Nous vous montrerons également comment suivre les bonnes pratiques en matière de sécurité et de référencement pour garantir que votre site web reste performant et bien référencé.

Cette formation convient à tous les propriétaires de sites web (WORDPRESS), qu'ils soient débutants ou expérimentés, qui souhaitent actualiser leur site web et le maintenir à jour.

Objectifs

- Optimiser le contenu de son site web.
- Maîtriser l'écriture pour le web afin de conserver un site optimisé pour les moteurs de recherche.

Programme

- Comprendre et adapter son écriture pour le web (bonnes pratiques).
- Créer un Blog ou une page actualité, se servir des réseaux sociaux en relais d'information, autant d'outils pour faire vivre son site web.
- Savoir faire un audit SEO de son site et de la concurrence (outil gratuit)
- Mettre en place un maillage interne et externe afin d'optimiser le Référencement Naturel.
- Mise en place des bonnes pratiques web 2023 : Technique (site responsif et rapidité du site), contenu (écriture web, optimisation SEO)

Le Havre → **L. 16 oct**
Rouen → **L. 06 nov**

Lieux

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Christophe Moutier
David Claassen
C2C DIGITALE

CANVA

logiciel graphique gratuit en ligne



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Avoir un site Web existant.

Utiliser CANVA pour gérer ses images et apprendre à les retoucher, les adapter au support et les exporter dans les publications.

Objectifs

- Créer des dessins professionnels et attrayants.
- Exploiter les images avec les outils actuels ou en devenir.
- Retoucher et améliorer des images.
- Adapter la qualité de l'image pour l'impression ou le web.
- Connaître la réglementation liée au droit à l'image.

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.

Le Havre — L. 25 sept
Rouen — L. 02 oct

Lieux

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Christophe Moutier
C2C DIGITALE

PHOTOS & TELEPHONE

mode d'emploi



2 jours

Prérequis

Aucun.

Equipement

PC portable, chargeur.
Smartphone chargé, chargeur.
Cablé USB pour transférer les prises de vues sur PC.

Puissant levier de notoriété et incontournable pour booster les ventes, la photo a une place prépondérante dans le monde professionnel. Aujourd'hui nous réalisons nous-même ces photos sur notre smartphone. Il faut donc apprendre à les optimiser pour les utiliser sur les réseaux professionnels.

Objectifs

- Réaliser des photos quasi professionnelles avec son smartphone.
- Acquérir les bases du cadrage et de la lumière.
- Savoir composer son image.
- Mettre en valeur son produit.
- Retouche de vos photos sur smartphone.

Programme

Théorie & shooting :

- Préparation du matériel.
- Trouver et aménager une zone de tournage sur son lieu de travail.
- Composition.
- Valeurs de plan.
- Eclairage.
- Mise en pratique : shooting.

Retouches & post-production :

- Apprentissage théorique sur la post-production et la retouche de photos.
- Mise en pratique de la retouche de vos photos sur smartphone.
- Luminosité, colorimétrie, saturation et contraste.
- Utilisation des filtres.

Rouen

Lieu

**L. 11 sept
L. 25 sept**

2 jours (14 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation
Fabien Vallée

VIDEO

filmer ses produits



2 jours

Prérequis

Aucun.

Équipement

PC portable, chargeur.
Smartphone chargé, chargeur.
Câble USB pour transférer les prises de vues sur PC.

Apprendre à filmer et à mettre en avant ses produits ou services pour communiquer auprès des clients prospects sur les réseaux sociaux.

Objectifs

- Réaliser des prises de vue avec son smartphone.
- Acquérir les bases du cadrage et de la lumière.
- Apprendre à scénariser une histoire : découpage en plans.
- Monter votre vidéo sur smartphone (sélection, montage, ajout de texte, de musique et de plan de coupe).
- Exporter et diffuser la vidéo sur le support web de votre choix.

Programme

Théorie & tournage :

- Préparation du matériel.
- Trouver et aménager une zone de tournage sur son lieu de travail.
- Composition.
- Valeurs de plan.
- Mouvements de caméra.
- Profondeur de champ.
- Eclairage.
- Mise en pratique : tournage.

Montage & post-production :

- Visionnage des prises de vue et retour critique.
- Monter votre vidéo sur smartphone.
- Ajouter du texte.
- Exporter et diffuser la vidéo sur vos réseaux.

Rouen

Lieu

**L. 06 nov
L. 13 nov**

2 jours (14 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Fabien Vallée

IA INTELLIGENCE ARTIFICIELLE



1 journée

Prérequis

Aucun.

Équipement

PC portable, chargeur.

Découvrir les avantages des Intelligences Artificielles pour communiquer et développer son activité.

Objectifs

- Découvrir les concepts fondamentaux de l'intelligence artificielle (IA) dans le contexte professionnel.
- Acquérir une compréhension de base des différentes applications de l'IA et de son impact sur les entreprises.
- Connaître les compétences nécessaires pour travailler efficacement avec les systèmes IA.
- Créer des contenus, développer leur communication et créer des visuels.

Programme

Introduction à l'IA :

- Définition de l'intelligence artificielle et de ses principaux domaines d'application.
- Discussion sur l'importance de l'IA dans le monde professionnel.

Les différents types d'IA et outils :

- Présentation des types d'IA : IA faible, IA forte, apprentissage automatique.
- Exemples concrets d'applications de l'IA dans différents secteurs professionnels.

Éthique et responsabilité en IA :

- Les enjeux éthiques liés à l'utilisation de l'IA dans le monde professionnel.
- Présentation des principes d'éthique en IA et des bonnes pratiques.

Cas pratiques et démonstrations.

Rouen

Lieu

L. 09 oct

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Jean-Baptiste Leroy
Thibault Deppe

EVVI



Le CGA Nord-Ouest, c'est votre boîte à bonus

Nouveau service



www.unbonpro.fr



Nos adhérents ont du talent et c'est aussi notre rôle de le faire savoir...

Le réseau des professionnels CGA Nord-Ouest ... pour les professionnels CGA Nord-Ouest.

Faites-vous connaître auprès de nos milliers d'adhérents et développez autant vos ventes que votre réseau.

THIERRY BERNARD Adhérent du CGA Nord-Ouest - Traiteur et Chef dans son restaurant "Au fil de l'eau" à Long.
Retrouvez sa fiche sur www.unbonpro.fr

Offert aux adhérents

Le CGA Nord-Ouest s'engage à vous faire connaître

UNBONPRO.FR qu'est-ce que c'est ?

L'**annuaire professionnel** du CGA Nord-Ouest est un nouveau **service gratuit** offert à tous les adhérents du CGA Nord-Ouest.

UNBONPRO.FR permet désormais à chacun de **promouvoir son activité, ses services et son expertise** auprès de tous les autres adhérents de notre Centre.

Il permet d'effectuer des recherches ciblées par secteur d'activité et par secteur géographique.

C'est un outil de communication commercial supplémentaire vous permettant de développer un nouveau type de prospection et d'augmenter votre clientèle.

Il est intégré à votre cotisation annuelle.

UNBONPRO.FR comment créer sa fiche professionnelle ?

Vous vous rendez sur www.unbonpro.fr

Vous cliquez sur "Création de la fiche", notre formulaire en ligne.

Un tuto en 8 étapes faciles vous est proposé pour renseigner votre fiche. Il réclame 5 minutes de votre temps.

Après avoir complété les étapes (textes et photos), vous validez votre fiche.

Après vérification par le CGA Nord-Ouest, celle-ci est mise en ligne immédiatement.

Vous entrez dès lors dans l'**annuaire des adhérents du CGA Nord-Ouest** et vous profitez d'un réseau actif de professionnels experts dans tous types d'activités.

Dès lors, vous **devenez tout autant prestataire que possible client des autres adhérents**, grâce à cet annuaire spécifique de professionnels de qualité.

À tout moment, votre fiche peut être modifiée, complétée ou retirée à votre demande.



Pour tous renseignements complémentaires, n'hésitez pas à contacter Sylvie Ply
au 02 35 63 79 75 - sylvie.ply@cga-no.org

Formations

vie de l'entreprise



A savoir

Procédure d'admission

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

Prix

Compris dans votre cotisation (sauf pour la formation Site internet). Caution obligatoire de 50 € retournée à la fin de la formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

Apport théorique et mise en pratique. Les intervenants sont tous des spécialistes en informatique.

Méthodes d'évaluation

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

22 LA COMPTABILITÉ expliquée aux néophites

La comptabilité est vue comme une matière inerte et peu intéressante. Toutefois, elle est centrale dans la vie de toute organisation poursuivant un but lucratif ou non. Elle détermine la capacité d'une organisation à atteindre ses objectifs, conditionne l'octroi de concours bancaire, apprécie son risque de défaillance et sa valeur.

23 LA COMPTABILITÉ que raconte-t-elle de vous ?

Les comptes annuels sont toujours considérés comme une obligation. Ils répondent à des règles juridiques qui peuvent paraître obscures. Toutefois, ils représentent une image fidèle de l'activité de l'entreprise et de son patrimoine. Plus que l'application de règles, ils sont des instruments d'aide à la décision pour les dirigeants. Hormis l'administration fiscale, de nombreux acteurs, comme les partenaires financiers, en font une lecture attentive.

24 NÉGOCIATIONS COMMERCIALES bien les réussir

Une approche pour réussir vos entretiens de vente. Être un bon commercial, ce n'est surtout pas « vendre n'importe quoi à n'importe qui ! ». C'est en revanche être capable de proposer la solution la plus adaptée au besoin du client/prospect.

25 LE BAIL COMMERCIAL principes & négociation

Appréhender les principes de protection posés par la loi et ses évolutions quant à l'équilibre des relations entre les propriétaires et les locataires commerciaux. Précisions sur le domaine d'application du statut.

26 FORMATION AUX 1^{ERS} SECOURS

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

27 AMÉLIORER VOS RELATIONS PROFESSIONNELLES en gérant les difficultés générationnelles

Les profondes différences de représentations du monde professionnel, en fonction des générations, accentuent encore plus les possibles incompréhensions et tensions au sein des équipes et des relations interpersonnelles en général. Il existe pourtant des moyens d'éviter de tomber dans le piège des conflits permanents...

COMPTABILITE

expliquée aux néophytes



La comptabilité est centrale dans la vie de toute organisation. Elle détermine la capacité d'une organisation à atteindre ses objectifs, conditionne l'octroi de concours bancaire, apprécie son risque de défaillance et sa valeur.

Objectifs

- Comprendre les principes qui régissent l'élaboration des comptes annuels.
- Connaître la différence entre bilan et comptes de résultat.
- Connaître les principaux indicateurs de rentabilité.
- Expliquer la variation de trésorerie.
- Comprendre les impacts des comptes annuels auprès des partenaires externes de l'organisation.

1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Aucun.

Programme

- Principe d'emploi et de ressources temporaires et définitives : la différence entre bilan et compte de résultat :
Les ressources et les emplois définitifs. Les ressources et les emplois temporaires. Les principes d'élaboration des comptes annuels. La notion de débit et crédit. La notion de partie double.
- L'équilibre fonctionnel du bilan : pourquoi la trésorerie évolue différemment du résultat ?
Les ressources et les emplois stables : le fonds de roulement. Les ressources et les emplois circulants : le besoin en fonds de roulement.
- Comment sont interprétés les comptes annuels ?
Exploitation, financier et exceptionnel : premier niveau d'analyse du résultat. Soldes intermédiaires de gestion : affinement du niveau d'analyse. Quel niveau d'activité pour être rentable ?
A quel moment s'inquiéter de la santé de mon entreprise ?

Rouen — L. 25 sept
Le Havre — L. 13 nov

Lieux

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation
Antoine Denoyelle
Expert-comptable

COMPTABILITE

que raconte-t-elle de vous ?



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Aucun.

Les comptes annuels sont toujours considérés comme une obligation. Ils répondent à des règles juridiques qui peuvent paraître obscures. Toutefois, ils représentent une image fidèle de l'activité de l'entreprise et de son patrimoine. Plus que l'application de règles, ils sont des instruments d'aide à la décision pour les dirigeants. Hormis l'administration fiscale, de nombreux acteurs, comme les partenaires financiers, en font une lecture attentive.

Objectifs

- Connaître la structure des comptes annuels.
- Comprendre la variation des principaux postes du bilan et expliquer la variation de trésorerie.
- Identifier les indicateurs pertinents pour son activité.
- Comprendre les ratios utilisés par les assureurs crédit et par les partenaires financiers.

Programme

- Présentation de la structure des comptes annuels : L'objectif et les règles d'élaboration des comptes annuels. La composition du compte de résultat, la composition du bilan. L'annexe.
- Lecture et analyse du bilan et examen de l'équilibre fonctionnel :
Les ressources et les emplois stables : Le fonds de roulement.
Les ressources et les emplois circulants : Le besoin en fonds de roulement impacte sur la trésorerie, quelles préconisations ?
- Lecture et analyse du compte du résultat et examen des soldes intermédiaires de gestion :
Exploitation, financier et exceptionnel : les premiers niveaux d'analyse. Les soldes intermédiaires de gestion : approfondissement de l'analyse du résultat d'exploitation. Les indicateurs importants à connaître.

Rouen — L. 27 nov
Le Havre — L. 04 dec

Lieux

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Antoine Denoyelle
Expert-comptable

NEGO CIATIONS COMMERCIALES

Être un bon commercial, ce n'est surtout pas "vendre n'importe quoi à n'importe qui ! ". C'est en revanche être capable de proposer la solution la plus adaptée au besoin du client/prospect.



1 journée

Prérequis
Aucun.

Equipement
Aucun.

Objectifs

- Comprendre les mécanismes de la communication interpersonnelle pour adopter la bonne posture.
- Identifier les leviers de motivation et facteurs décisionnels de ses interlocuteurs.
- Appréhender les techniques et outils de négociation commerciale.
- Mettre en pratique au travers de simulations d'entretien de vente.

Programme

- Comprendre les mécanismes de la communication interpersonnelle pour une bonne négociation :
Appréhender les techniques de communication interpersonnelle qui facilitent l'échange. Maîtriser sa posture et son discours. Comprendre les aspects qui entrent en ligne de compte lors d'une négociation commerciale.
- Préparer et réussir ses entretiens de négociation commerciale :
Se fixer des objectifs SMART. Collecter des informations en amont de la négociation. Préparer son approche commerciale (discours, plan de questionnement...). Mener son entretien en gardant le contrôle. Proposer la solution la plus adaptée pour satisfaire le client/prospect. Réussir le closing. S'assurer de la satisfaction du client.

Rouen

Lieu

L. 04 dec

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Jennifer Kempé
Experte Marketing et
développement commercial.

LE BAIL COMMERCIAL

principes & négociation



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Aucun.

Objectifs

- Appréhender les principes de protection posés par la loi et ses évolutions quant à l'équilibre des relations entre les propriétaires et les locataires commerciaux.
- Précisions sur le domaine d'application du statut.

Programme

- **La conclusion du bail commercial :**
Les clauses essentielles à analyser – les clauses d'ordre public et les clauses à négocier : La désignation des locaux. La destination du bail. Le loyer et son indexation. La durée du bail. Les travaux d'entretien et réparation. Les responsabilités et garanties. Les autres clauses usuelles.
- **La vie du bail :**
La charge des dépenses et travaux d'entretien et réparation des locaux. L'évolution du loyer – des charges et taxes. L'évolution de l'activité. La cession ou le transfert de l'activité.
- **Le renouvellement ou la fin du bail :**
Les conditions du droit à renouvellement : L'initiative de la demande de renouvellement et ses conséquences. L'absence de demande : la tacite prorogation et ses conséquences. La fixation du loyer renouvelé. Le refus de renouvellement du propriétaire. La fin amiable. La clause résolutoire. Le congé du locataire.

Le Havre — L. 25 sept
Rouen — L. 27 nov

Lieux

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Claire Brouiller

Avocat au barreau de Rouen

1ERS SECOURS

formation

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



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Aucun.

Objectifs

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

Programme

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

**Forges
les-Eaux**

Lieu

L. 27 nov

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Union Départementale
des Premiers Secours
(UDPS 76)

AMELIORER VOS RELATIONS PROFESSIONNELLES

en gérant les difficultés
générationnelles



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Aucun.

Les relations hiérarchiques sont souvent compliquées, parfois même conflictuelles avec nos collaborateurs. Il en est de même parfois, avec certaines populations de clients.

Les profondes différences de représentations du monde professionnel, en fonction des générations, accentuent encore plus les possibles incompréhensions et tensions au sein des équipes et des relations interpersonnelles en général.

Il existe pourtant des moyens d'éviter de tomber dans le piège des conflits permanents...

Objectifs

- Comprendre la psychologie et les représentations sociales de toutes les générations auxquelles nous sommes confrontés.
- Anticiper les attentes et les représentations afin d'éviter les tensions.
- Revisiter l'organisation en fonction des contraintes générationnelles sans pour autant perdre ses objectifs
- Développer des stratégies positives de communication et de management acceptables de tous.

Programme

- Spécificités et origines des comportements de la génération Baby-Boomers, de la génération X, de la génération Y et de la génération Z (Milléniale).
- Réussir à identifier ce qui pour chaque génération doit être valorisé, adapté et respecté.
- Identifier les différences de perceptions quant à la vision du travail d'équipe, la confiance, l'organisation, les méthodes, la hiérarchie, l'autorité, la vie personnelle et la vie professionnelle.
- Savoir s'appuyer sur les valeurs dominantes de chaque génération.
- Adapter sa propre façon d'encadrer et ou d'orienter et diriger.
- Comprendre et éviter les stress involontaires inhérents à l'incompréhension entre générations.
- Distinguer la bonne volonté de la mauvaise.
- Ne jamais sacrifier ses propres valeurs mais savoir s'en servir comme outil de progrès et de négociation.

Rouen

Lieu

L. 20 nov

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Frédéric Hubin
Consultant Formateur RH



Le CGA Nord-Ouest, c'est votre boîte à bonus

Nouveau service



**SERENI
FISC**

www.serenifisc.fr

**Réduisez considérablement
votre exposition au contrôle fiscal
& évitez les pénalités et majorations
en cas de redressement fiscal ...**

Découvrez la solution CGANO Sérénifisc tout en un. Elle vous permettra de faire réaliser l'Examen de Conformité Fiscale - E.C.F - en collaboration et en accord avec votre cabinet comptable.

SERENIFISC EST UN SERVICE DU CGA NORD-OUEST. www.serenifisc.fr

Offert aux adhérents

SERENIFISC

BOOSTER DE SÉRÉNITÉ FISCALE & DE PERFORMANCES MANAGÉRIALES

L'EXAMEN DE CONFORMITÉ FISCALE (ECF) c'est quoi ?

Créé par le décret et l'arrêté du 13 janvier 2021, l'Examen de Conformité Fiscale est une prestation contractuelle au titre de laquelle un prestataire s'engage en toute indépendance, à la demande d'une entreprise, à se prononcer sur la conformité aux règles fiscales des points limitativement prévus selon un cahier des charges spécifique.

UNE SÉRÉNITÉ FISCALE À PORTÉE DE MAIN de tous les adhérents du CGA Nord-Ouest

Si l'adhérent du CGANO prend bien en compte les recommandations formulées par l'auditeur SERENIFISC lors de l'Examen de Conformité Fiscale, l'administration fiscale ne pourra exiger le paiement de pénalité, ni d'intérêt de retard, en cas de contrôle fiscal sur l'un des points audités et validés.

De même, si l'un des points audités et validés entraîne un rappel d'impôt, l'entreprise pourra solliciter de la part de l'auditeur, le **remboursement de la part des honoraires payés correspondants**.

L'ECF permet aussi à l'entreprise, au travers de son utilisation sur ses propres documents commerciaux, d'accroître sa fiabilité vis à vis de ses clients et de ses fournisseurs.

SERENIFISC comment ça marche ?

Exprimez dans votre liasse fiscale votre choix de faire procéder à un ECF ou contactez nous directement au 02 35 63 79 72.

Les experts du CGA Nord-Ouest, professionnels de la fiscalité, procéderont à l'examen des dix points d'audit. (plus d'informations sur le site www.serenifisc.fr)

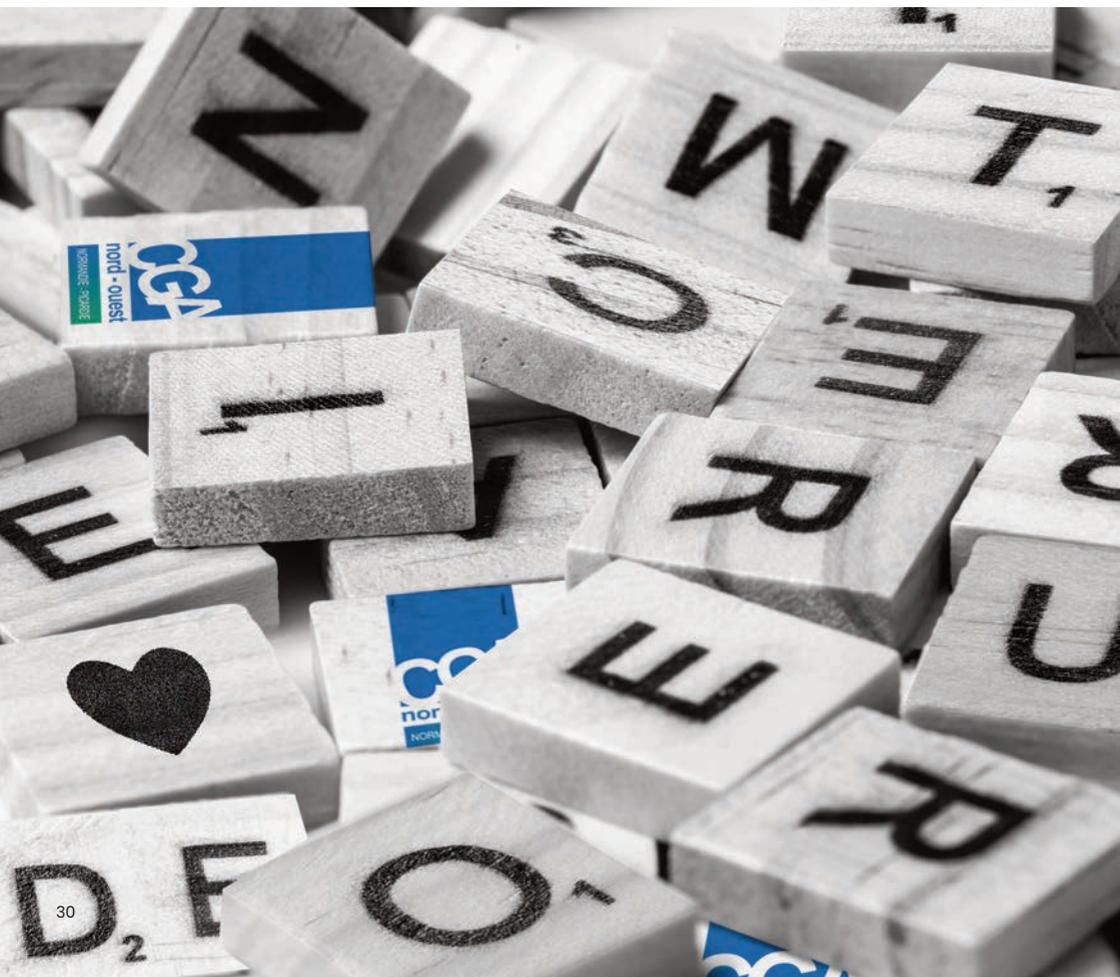
A l'issue de l'audit, un compte-rendu de mission sera établi et transmis à l'administration fiscale.



Pour tous renseignements complémentaires, n'hésitez pas à contacter SERENIFISC au 02 35 63 79 72 ou par mail : contact@serenifisc.fr

Formations

coeur de métier



SPÉCIAL RESTAURATION

32 HYGIÈNE ALIMENTAIRE formation HACCP

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

A savoir

Procédure d'admission

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

Prix

Compris dans votre cotisation (sauf pour la formation Site internet). Caution obligatoire de 50 € retournée à la fin de la formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

Apport théorique et mise en pratique. Les intervenants sont tous des spécialistes en informatique.

Méthodes d'évaluation

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

SPÉCIAL IMMOBILIER

33 LA DÉONTOLOGIE ET LES OBLIGATIONS TRACFIN LE MANDAT ET LA RESPONSABILITE DE L'AGENT

Les dispositions de la loi ALUR imposent à la profession immobilière des obligations morales professionnelles dans le cadre de la déontologie. Depuis la loi du 2 juillet 1988, les professionnels de l'immobilier sont soumis à l'obligation de vigilance et de déclaration de soupçons dans le cadre des enjeux de TRACFIN dans l'immobilier.

34 LE FINANCEMENT DE BIENS IMMOBILIERS

Reprendre les principes techniques, réglementaires et juridiques en matière de financement de projets immobiliers. Appréhender les notions bancaires de façon à permettre au public de pouvoir réaliser une première étude du projet immobilier et de construire un plan de financement adapté.

35 LA VENTE D'IMMEUBLE À CONSTRUIRE & LA PROMOTION IMMOBILIÈRE

Appréhender les notions techniques, juridiques, financières et commerciales d'un programme immobilier sous l'angle de la promotion immobilière et de l'investissement immobilier (promoteur et investisseur).

HYGIENE ALIMENTAIRE

formation HACCP



2 jours

Prérequis

Aucun.

Équipement

Aucun.

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

Objectifs

- Identifier les grands principes de la réglementation en relation avec la restauration commerciale.
- Analyser les risques (physiques, chimiques et biologiques).
- Mettre en œuvre les principes de l'hygiène en restauration commerciale.

Programme

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

Fauville en Caux

Lieu

**L. 02 oct
L. 09 oct**

2 jours (14 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Sylvain Blondel
CONVICEPT Spécialisé
dans l'Hygiène Alimentaire

LA DEONTOLOGIE ET LES OBLIGATIONS TRACFIN EN IMMOBILIER

LE MANDAT ET LA RESPONSABILITE DE L'AGENT IMMOBILIER



1/2 jour

Prérequis

Aucun.

Équipement

Aucun.

Objectif

Les dispositions de la loi ALUR imposent à la profession immobilière des obligations morales professionnelles dans le cadre de la déontologie.

Depuis la loi du 2 juillet 1988, les professionnels de l'immobilier sont soumis à l'obligation de vigilance et de déclaration de soupçons dans le cadre des enjeux de TRACFIN dans l'immobilier.

Programme

- Le cadre professionnel de l'agent immobilier : Déontologie du professionnel de l'immobilier et rappel des principes du code de déontologie. L'évolution du statut de l'agent immobilier. Les obligations morales professionnelles pour exercer la profession dans le respect des normes et de la déontologie.
- Les professionnels de l'immobilier et Tracfin : Mission et enjeux de TRACFIN. Les obligations pour le professionnel de l'immobilier. La méthodologie et les procédures à mettre en place pour éviter les risques.
- Le particulier et le professionnel de l'immobilier : Le lien juridique entre le propriétaire/bailleur et l'agent immobilier : LE MANDAT. Le comportement du professionnel et ses conséquences potentielles: et la responsabilité. Les droits et obligations du mandant et mandataire aux termes du mandat. Éviter les litiges: analyse des décisions de la jurisprudence pour appréhender les "risques du métier".

Rouen

Lieu

L. 16 oct

1/2 jour (3 h de formation)

9h - 12h

Horaires

Animation

Christine Liot
Notaire

LE FINANCEMENT DE BIENS IMMOBILIERS & SES COMPOSANTES



1/2 jour

Prérequis

Aucun.

Equipement

Aucun.

Objectifs

- Reprendre les principes techniques, réglementaires et juridiques en matière de financement de projets immobiliers.
- Appréhender les notions bancaires de façon à permettre au public de pouvoir réaliser une première étude du projet immobilier et de construire un plan de financement adapté.

Programme

- Les besoins de l'emprunteur (crédit Immobilier) :
Acquisition d'une résidence principale. Financement de travaux. Investissement locatif et défiscalisation. Acquisition d'un bien neuf ou ancien.
- Le financement du projet immobilier :
Analyse de la situation de l'emprunteur (personnelle, professionnelle, patrimoniale ...). Présentation des différents prêts. Prêt épargne logement. Prêt conventionné. Prêt à taux zéro.
- Les composantes du prêt :
Le contrat de crédit (taux d'emprunt fixe ou variable, modalités de remboursement anticipé, TEG et taux usuraires. Les assurances. Les garanties bancaires.

Rouen

Lieu

L. 16 oct

1/2 jour (3 h de formation)

14h - 17h

Horaires

Animation

Christine Liot
Notaire

LA VENTE D'IMMEUBLE À CONSTRUIRE & LA PROMOTION IMMOBILIERE



1 jour

Prérequis

Aucun.

Equipement

Aucun.

Objectif

Appréhender les notions techniques, juridiques, financiers et commerciaux d'un programme immobilier sous l'angle de la promotion immobilière et de l'investissement immobilier (promoteur et investisseur).

Programme

- **La promotion immobilière :**
La notion de promotion immobilière : définition et évolution du marché. Les métiers de la promotion immobilière. Le programme immobilier neuf : Urbanisme et aménagement foncier, construction et normes bâtementaires, assurances.
- **La vente des biens du programme immobilier :**
La commercialisation des biens du programme: intégrer les besoins des clients dans la programmation. L'investissement locatif dans le neuf et les dispositifs fiscaux de l'acquisition.
- **Etre propriétaire d'un bien neuf :**
Défaut de construction et responsabilité du promoteur. Les obligations du propriétaire : le régime de la copropriété. Mettre en location un bien neuf.

Rouen

Lieu

L. 13 nov

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Christine Liot
Notaire

Formations

vie de l'entrepreneur



A savoir

Procédure d'admission

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

Prix

Compris dans votre cotisation (sauf pour la formation Site internet). Caution obligatoire de 50 € retournée à la fin de la formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

Apport théorique et mise en pratique. Les intervenants sont tous des spécialistes en informatique.

Méthodes d'évaluation

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

38 DÉVELOPPER VOTRE EFFICACITÉ RELATIONNELLE

Mieux connaître, au travers d'outils psychologiques simples et immédiatement opérationnels, les mécanismes qui régissent les comportements individuels, pourra vous permettre d'éviter les nombreux pièges qui menacent vos relations au quotidien.

39 DYNAMISER UN MENTAL DE VAINQUEUR

Maîtriser les techniques pour se construire un mental gagnant.

40 DÉPART EN RETRAITE les démarches administratives

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

41 VIVRE SA RETRAITE comme un nouveau départ

Vivre sereinement ce changement n'est pas toujours facile et nécessite d'anticiper ses activités futures pour un futur mode de vie.

42 SE DÉCONNECTER pour mieux gérer son temps

Apprendre à se recentrer sur soi-même pour mieux gérer son temps et améliorer sa qualité de vie au travail.

43 SAVOIR DÉLÉGUER pour une meilleure efficacité

Déléguer permet de mieux se rendre disponible pour d'autres tâches, mais aussi d'accroître l'autonomie de ses collaborateurs et d'augmenter la confiance en soi et envers les autres.

44 COMMUNIQUER avec tact et diplomatie

Utiliser la Communication Non Violente, pour mieux gérer ses relations professionnelles, éviter les conflits et gagner en influence.

45 GOÛT, PLAISIR & NUTRITION

Apprendre à concilier plaisir de manger et santé.

DEVELOPPER VOTRE EFFICACITE RELATIONNELLE

de façon simple
et efficace



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Aucun.

La communication interrelationnelle, qu'elle soit à vocation professionnelle ou tout simplement personnelle, a toujours été naturellement complexe et instable.

Mieux connaître, au travers d'outils psychologiques simples, les mécanismes qui régissent les comportements individuels, pourra vous permettre d'éviter les nombreux pièges qui menacent vos relations au quotidien.

Objectifs

- Cette journée de formation constituera un moment privilégié pour faire le point sur la connaissance de ses propres mécanismes de comportements personnels, sur ceux des autres et sur le positionnement souhaité et atteint dans le cadre de nos relations interpersonnelles et professionnelles.
- Elle permettra aussi, au travers d'outils simples et efficaces de développer sa capacité à anticiper l'orientation de nos échanges relationnels et l'atteinte des objectifs souhaités.

Programme

- Les apports relationnels de l'analyse transactionnelle (P.A.E.).
- Découverte et analyse de vos systèmes préférentiels.
- Comprendre vos prises de position et les utiliser pour s'adapter aux autres.
- Comprendre et analyser les différentes représentations que nous générons chez les autres.
- Comprendre et travailler les différentes transactions professionnelles que nous utilisons au quotidien (Directes, psychologiques, stratégiques, manipulatoires, cachées, ...).
- Savoir stopper les conflits potentiels en utilisant l'analyse transactionnelle au bénéfice de tous.
- Faire de tous ces apports un outil de réflexion pour construire des relations professionnelles plus adaptées et des comportements personnels plus maîtrisés.

Rouen

Lieu

L. 16 oct

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Frédéric Hubin

Consultant Formateur RH

DYNAMISER UN MENTAL DE VAINQUEUR

Maîtriser les techniques pour
se construire un mental gagnant.



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Aucun.

Objectifs

- Maîtriser les techniques pour se construire un mental gagnant.
- Utiliser l'imagerie mentale et renforcer sa confiance en soi pour améliorer ses performances.
- Prendre soin de soi au quotidien en améliorant sa gestion du stress et son état émotionnel.

Programme

- Les fabuleux pouvoirs de notre cerveau : application des neurosciences.
- Agir efficacement sur vous-même selon la situation rencontrée.
- Faites évoluer vos croyances limitantes en croyances positives.
- Vivez en direct l'apport des nouvelles pensées et de la psychologie positive.
- Identifiez les freins qui vous empêchent de réussir dans votre vie.
- Dynamisez vos performances "pro".
- Apprenez à mieux gérer votre stress et votre état émotionnel.
- Dynamisez la visualisation mentale pour plus de réussite dans vos projets professionnels.

Le Havre → **L. 02 oct**
Rouen → **L. 11 dec**

Lieux

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Jean-Pierre Marrigues
SIRIA CONSULTANTS

DEPART EN RETRAITE

les démarches administratives



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Aucun.

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

Objectifs

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

Programme

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

Rouen

Lieu

L. 09 oct

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Sophie Wakeford
Spécialiste retraite

VIVRE SA RETRAITE

comme un
nouveau départ



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

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

Vivre sereinement ce changement n'est pas toujours facile et nécessite d'anticiper ses activités futures pour un futur mode de vie.

Objectifs

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

Programme

- Remettre en question les idées dépassées sur la retraite.
- Clôturer sereinement la fin des relations professionnelles.
- S'approprier le changement de statut.
- Se préparer un futur motivant et porteur de sens.
- Identifier ses priorités et éviter les pièges de cette nouvelle période de vie.
- Redéfinir les bases pour une vie de couple harmonieuse.
- Connaître ses valeurs et les faire respecter.
- Repérer ses peurs et les dépasser.
- Structurer harmonieusement son espace personnel, familial et social.
- Être un senior en pleine forme et prendre soin de soi.
- Réaliser enfin ses projets : s'approprier les outils pour les réaliser et aider sans se faire envahir (amis, conjoint, enfants, association...)

Rouen
Yvetot

Lieux

— L. 06 nov
— L. 04 dec

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Virginie Amourette
Coach en développement
personnel

SE DE-CONNECTER

pour mieux gérer son temps



1/2 jour

Prérequis

Aucun.

Equipement

Aucun.

Apprendre à se recentrer sur soi-même pour mieux gérer son temps et améliorer sa qualité de vie au travail.

Objectifs

- Se recentrer sur soi-même.
- Identifier les risques liés à l'hyper connectivité.
- Prendre le contrôle de son agenda.
- Comprendre la méthode pour organiser sa gestion de temps.
- Prévenir pour une meilleure Qualité de Vie au Travail.

Programme

- Brainstorming
- Partage de la définition
- Lien avec les RPS
- Equilibre vie privée et vie professionnelle : Les « workalcoolique ». Se situer sur une échelle One moment méditation.
- Découverte de l'application.
- Se recentrer en peu de temps.
- Feedback : Comment organiser son temps sereinement ?
- Atelier en sous-groupes.
- Présentation d'objectifs d'organisation de la charge de travail.
- Utilisation de la matrice Eisenhower (prioriser ses actions).

Rouen

Lieu

L. 09 oct

1/2 jour (3 h de formation)

9h - 12h

Horaires

Animation

Isabelle Charles
Coach ingénieur
pédagogique

SAVOIR DELEGUER

pour une meilleure efficacité collective



1/2 jour

Prérequis

Aucun.

Equipement

Aucun.

Objectifs

- Prendre le contrôle de son agenda.
- Se rendre disponible pour d'autres tâches.
- Augmenter la confiance en soi et envers les autres.
- Accroître l'autonomie de ses collaborateurs.
- Diminuer son stress.

Programme

Les 6 règles d'or de la délégation :

- Identifier les tâches à confier : Choisir de manière réfléchie et méthodique les tâches à déléguer.
- Choisir le bon délégataire : Identifier la personne sur différents critères (compétences, motivations, temps disponible) et valider avec elle la délégation.
- Définir les objectifs : Formuler de manière SMART l'objectif pour le délégataire (expliquer, démontrer).
- Informer les équipes : Communiquer sur la délégation mise en place, qu'elle soit ponctuelle ou durable (faire savoir à tous la délégation et le délégataire).
- Contrôler la délégation : tester et évaluer en fonction de l'objectif SMART.

Rouen

Lieu

L. 09 oct

1/2 jour (3 h de formation)

14h - 17h

Horaires

Animation

Isabelle Charles
Coach ingénieur
pédagogique

COMMU NIQUER

avec tact & diplomatie



1 journée

Prérequis

Aucun.

Equipement

Aucun.

Utiliser la Communication Non Violente, pour mieux gérer ses relations professionnelles, éviter les conflits et gagner en influence.

Objectifs

- Communiquer avec bienveillance et respect.
- Développer la coopération.
- Améliorer sa capacité à convaincre.
- Réussir à faire passer un message.

Programme

- Les dangers du jugement, de l'étiquette, de la comparaison, de l'interprétation :
Tester son niveau d'objectivité. Décrire une situation de manière factuelle. Changer sa grille de lecture. Prise de conscience des interprétations multiples.
- Les principes de la C.N.V. :
Son histoire. Son processus en 4 étapes. Distinguer jugement et évaluation. Exprimer un sentiment.
- Identifier son besoin :
Annoncer une demande. Mise en situation : choisir un message difficile à communiquer par les leviers de la C.N.V. L'image de son attitude. L'effet miroir de l'image que je renvoie. Comprendre les besoins des émotions insatisfaites pour les communiquer. Adapter ses attitudes aux besoins de son interlocuteur. Les dangers de l'écrit. Rédiger un mail, message écrit en restant juste et factuel. Les mots et les ponctuations à éviter.

NEUFCHÂTEL — M. 04 oct
Rouen — L. 16 oct

Lieux

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Catherine Alexandre
Seine coaching

GOÛT, PLAISIR & NUTRITION



1 journée

Prérequis

Aucun.

Équipement

Aucun.

Apprendre à concilier plaisir de manger et santé.

Objectifs

- Comprendre l'importance de l'alimentation dans la régulation des émotions.
- Savoir reconnaître et accueillir nos émotions.
- Savoir distinguer plaisir alimentaire et satisfaction d'un besoin physiologique.
- Comprendre l'importance des sens dans la dégustation d'un aliment.
- Comprendre l'importance du plaisir alimentaire pour obtenir le rassasiement.
- Comprendre l'importance des sens dans la préparation d'un plat (atelier).

Programme

- Pourquoi mange-t-on ? Besoins physiologiques et besoins émotionnels :
Notre corps a besoin de nutriments, d'énergie pour fonctionner, mais manger est un besoin émotionnel. Nous verrons comment les règles alimentaires rendent difficiles la connexion à nos propres besoins.
- Nos émotions : Les reconnaître, les accueillir, les accepter.
Souvent mal acceptées lorsqu'elles sont considérées comme négatives, elles sont pourtant le signe d'humanité et de nous sentir vivants.
- Le plaisir alimentaire : Est-ce que le plaisir fait grossir ?
Souvent associé à la gourmandise et à la prise de poids. En voulant supprimer ou diminuer le plaisir pour tenter de limiter la prise de poids, on obtient souvent l'effet inverse.
- Mettons du sens à nos dégustations : Apprendre à déguster en utilisant tous nos sens.
Nous permet d'être pleinement conscients du plaisir ou déplaisir.
- Comment puis-je être rassasié(e) ? Comprendre la notion de rassasiement. Comment l'obtenir ?
Cela nous permet de réguler naturellement notre poids.
- Atelier cuisine : Préparons ensemble des plats simples qui puissent satisfaire tous nos sens et nous permettre d'obtenir un juste rassasiement !

Rouen

Lieu

L. 27 nov

1 jour (7 h de formation)

9h - 17h

Horaires

Animation

Karine Creyx
Diététicienne

Nouveau partenaire

le réseau PÔLE COM 1

www.polecom1.com

remises conséquentes
& **primes** cumulées
chaque année !

TÉMOIGNAGES

D'ADHÉRENTS DU CGA NORD-OUEST

Laurent GRIBOVAL

GRIBOVAL Menuiserie - Pose
BLAINVILLE - CREVON

Achat de 4 utilitaires
entre 2015 et 2022



Remise obtenue :
entre 39 % et 43 %
par véhicule.



62.760,00 € d'économie
pour les 4 véhicules.



350,00 € de prime par
véhicules reversées
directement à l'entreprise
par Pôle Com 1.



Achat de véhicule, consommable
& location matériel.



Remises conséquentes sur achat
de véhicule, de consommable
et location de matériel.



Tarifs négociés identiques à
ceux pratiqués pour de
grands groupes nationaux.

Une vraie relation gagnant /
gagnant avec Pôle Com 1.
Possibilité de travailler aussi
avec des entreprises locales.



Le CGA Nord-Ouest vous présente son nouveau partenaire



www.polecom1.com

PÔLE COM 1 Qu'est-ce que c'est ?

Pôle Com 1 est un groupement de PME, PMI, artisans, et collectivités pour lesquels des conditions privilégiées ont été négociées auprès de fournisseurs nationaux. (Tarifs, remises et primes de consommation)

Fournisseurs du réseau

Pôle Com 1 propose un large panel de fournisseurs pour répondre à toutes vos attentes, en constante évolution, vous pouvez découvrir le catalogue fournisseurs depuis le site internet www.polecom1.com

Le réseau Pôle Com 1 est 100% transparent : Remises, prix et primes sont les avantages que vous pouvez obtenir, ils sont visibles sur chaque fournisseur sur le site internet une fois connecté.

Avantages du réseau

Gratuit : L'inscription au réseau Pôle Com 1 est entièrement GRATUITE !

Partage des bénéfices – la Prime : Lors de vos achats, vous cumulez chez certains fournisseurs des primes. Celles-ci vous seront versées l'année suivante de votre inscription par le CGA Nord-Ouest (généralement courant juin).

Vous obtenez une prime de consommation qui sera partagée entre Pôle Com 1 et votre entreprise, ce partage est plafonné à 420€ HT Maximum pour Pôle Com 1.

Humain : Si vous avez des questions, demandes particulières ou des difficultés, tout sera mis en œuvre pour vous aider à les solutionner le plus rapidement possible.

Mode d'emploi

Pôle Com 1 propose l'accès à son réseau par parrainage UNIQUEMENT par le biais du CGA Nord-Ouest et pour les entreprises adhérentes du CGA Nord-Ouest.

A la suite du parrainage, les entreprises doivent remplir le formulaire d'inscription et sont appelées pour validation définitive par un animateur du réseau Pôle Com 1.

Vous recevrez ensuite sur l'adresse mail communiquée à l'inscription, votre identifiant et vous pourrez définir un mot de passe vous permettant d'accéder au réseau Pôle Com 1 et au catalogue fournisseurs.

Si vous consommez déjà chez les fournisseurs référencés du réseau, vous n'avez pas besoin de changer d'interlocuteur. Vous serez automatiquement identifié membre du réseau Pôle Com 1 et vos avantages s'appliqueront. Il reste cependant nécessaire de prendre connaissance des procédures de chaque fournisseur, celles-ci pouvant varier.

Si vous utilisez déjà une centrale d'achat, l'offre et les conditions Pôle Com 1 ne peuvent s'appliquer. Vous devez faire une demande spécifique auprès du CGA Nord-Ouest (02 35 63 56 32).



Formations webinaire



- 50 Anticiper et préparer efficacement votre retraite
- 50 Bien gérer son réseau web
- 51 Quelle est la valeur de votre entreprise ou de votre activité libérale ?
- 51 Optimiser votre fiscalité grâce au démembrement immobilier
- 52 Relevé de carrière retraite : Apprendre à le lire et à le corriger
- 52 BNC : Mieux comprendre vos cotisations sociales
- 53 Facturer, c'est pas tabou !
- 53 Epargne retraite : les évolutions de la loi Pacte

A savoir

Procédure d'admission

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

Prix

Compris dans votre cotisation. Caution obligatoire de 50 € retournée à la fin de la formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

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

Méthodes d'évaluation

Evaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction. Attestation de fin de formation.

- 54 Responsabilité civile de l'entrepreneur et l'employeur
- 54 Préparez-vous aux nouvelles obligations de la facture électronique
- 55 Personnaliser une adresse mail
- 55 Méthodes et outils pour prévenir l'épuisement professionnel
- 56 Défiscalisation immobilière : Les principaux dispositifs
- 56 Facturation électronique : A quoi s'attendre ?
- 57 Le contrôle fiscal : Pourquoi, comment et quels sont les recours ?
- 57 Artisans et commerçants : La couverture prévoyance de son régime obligatoire SSI
- 58 LINKEDIN : Un outil de développement de votre activité
- 58 Tout savoir sur la protection du patrimoine de l'entrepreneur individuel
- 59 Factures : maîtriser les règles et éviter les pièges
- 59 La Société Civile Immobilière : les raisons de son succès



Webinaires

Anticiper et préparer efficacement votre retraite

Objectif

Maîtriser les différents éléments de sa retraite et optimiser la date de perception de sa retraite.

Programme

Vérifier son relevé de carrière et les périodes qu'il est possible de valider :

Valider les organismes auxquels on a cotisé.

Vérifier son éligibilité à une carrière longue. Vérifier ses possibilités de cumul emploi /retraite. Les spécificités des professionnels libéraux.

14h00

15h00

Horaires

M. 12 sept

(1 h de formation)

Animation

Béatrice Robin

Gérante d'un cabinet expert en conseil retraite

Bien gérer son réseau Web

Objectif

Désormais tout le monde a un réseau. Découvrons les notions indispensables pour gérer celui-ci, le comprendre mais aussi l'étendre.

Programme

- Un réseau c'est quoi ? quelles notions se cachent derrière : Switch-Hub / Box - routeur / Ip / DHCP.
- Comment étendre son réseau : WiFi /CPL CP/Wifi : démonstrations.
- Comment bien configurer son imprimante réseau / WiFi
- Ajouter un NAS dans son réseau pour quoi faire ?

18h30

20h30

Horaires

M. 19 sept

(2 h de formation)

Animation

Matthieu Laurent

MC Ingénierie



Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET



Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET

Formation à suivre de chez vous, sur votre ordinateur grâce à l'utilisation d'un outil informatique qui ne nécessite aucune installation préalable. Il suffit juste d'avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam et d'un micro.

Quelle est la valeur de votre entreprise ou de votre activité libérale ?

Objectif

Connaître les différentes méthodes permettant d'évaluer votre entreprise.

Programme

- Analyse du bilan : les non-valeurs.
- Evaluation de votre clientèle, patientèle : les différents barèmes.
- Utilisation de données prévisionnelles.
- Exemple.

14h00

15h00

Horaires

J. 21 sept

(1 h de formation)

Animation

Thierry Lemalle
Expert-comptable,
commissaire aux comptes

Optimiser votre fiscalité grâce au démembrement immobilier

Objectif

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

Programme

- Définition du démembrement
- Les différents types de démembrement : subi, voulu...
- Les différents types d'usufruit : viager, à durée fixe ...
- Le démembrement d'un immeuble.
- A quoi peut servir un démembrement lors de la détention du bien, lors de la succession.

14h00

15h00

Horaires

M. 26 sept

(1 h de formation)

Animation

Thierry Lemalle
Expert-comptable,
commissaire aux comptes



Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET



Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET



Webinaires

Relevé de carrière retraite : Apprendre à le lire et à le corriger

Objectifs

Savoir utiliser le site officiel : "l'assurance retraite.fr". Apprendre à exploiter les documents et services proposés.

Programme

- Télécharger son relevé de carrière.
- Savoir le lire et l'interpréter.
- Identifier les anomalies sur le relevé de carrière : régime de base et complémentaire.
- Savoir : demander la régularisation de son relevé de carrière. Obtenir une évaluation indicative globale de ses droits-retraite. Demander un chiffrage des éventuels rachats de trimestres ...

18h30

20h30

Horaires

J. 28 sept

(2 h de formation)

Animation

Edouard Chauvet
Conseil en gestion
de patrimoine indépendant

BNC : Mieux comprendre vos cotisations sociales

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.

14h00

15h00

Horaires

M. 03 oct

(1 h de formation)

Animation

Françoise Lemalle
Expert-comptable,
commissaire aux comptes



Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET



Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET

Formation à suivre de chez vous, sur votre ordinateur grâce à l'utilisation d'un outil informatique qui ne nécessite aucune installation préalable. Il suffit juste d'avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam et d'un micro.

Facturer, c'est pas tabou !

Objectifs

Identifier sa tendance comportementale face à l'argent.
Comprendre les conséquences d'un rapport déficient à l'argent sur la pérennité de son entreprise.
Changer ses croyances négatives sur l'argent en croyances aidantes pour le développement de son activité.
Parler plus sereinement d'argent.

Programme

- Pourquoi est-ce difficile de parler d'argent ?
- Les différentes tendances comportementales face à l'argent.
- Comment la relation à l'argent influence le développement de son entreprise.
- Quelques conseils pour être à l'aise pour parler d'argent.

19h00
-
20h30

Horaires

M. 04 oct

(1 h 30 de formation)

Animation

Virginie Ybert
Coach professionnel

12h00
-
13h30

Horaires

J. 30 nov

(1 h 30 de formation)

Animation

Virginie Ybert
Coach professionnel

Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET

Epargne retraite : les évolutions de la loi Pacte

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 ?

18h30
-
20h30

Horaires

J. 05 oct

(2 h de formation)

Animation

Edouard Chauvet
Conseil en gestion
de patrimoine indépendant

Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET



Webinaires

Responsabilité civile de l'entrepreneur et de l'employeur

Objectifs

Anticiper les risques de son activité professionnelle à venir et prévenir toute incidence possible.

Programme

- Les enjeux de l'auto-entrepreneur et du risque.
- Le bien fondé de la souscription à une assurance de protection civile.
- Les règles de responsabilité du prestataire type auto-entrepreneur dans ses fonctions habituelles.
- L'engagement de responsabilité pour faute d'imprudance ou demande de diligences.
- La responsabilité pénale possiblement capable d'être cherchée.
- Harmoniser ses bonnes pratiques en matière de qualité et de professionnalisme pour éviter les risques.

18h30

20h00

Horaires

M. 10 oct

(1 h 30 de formation)

Animation

ARTEMYS ACADEMY
Consultant-formateur

Préparez-vous aux nouvelles obligations de la facture électronique

Objectif

Anticiper la mise en place obligatoire de la facture électronique.

Programme

- Qu'est-ce qu'une facture électronique.
- Qui est concerné ?
- Rappel du calendrier d'application.
- Quels outils et procédures pour émettre une facture.
- Quelles procédures et outils pour recevoir une facture.
- Comment anticiper ce changement.

14h00

15h00

Horaires

J. 12 oct

(1 h de formation)

Animation

Laëtitia Verrier
Expert-comptable,
commissaire aux comptes



Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET



Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET

Formation à suivre de chez vous, sur votre ordinateur grâce à l'utilisation d'un outil informatique qui ne nécessite aucune installation préalable. Il suffit juste d'avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam et d'un micro.

Personnaliser une adresse mail

Objectifs

Aujourd'hui votre adresse mail est nom@unoperateur.fr ou @gmail.com, yahoo... Pour votre image de marque, et afin de devenir indépendant de ces acteurs, déposez votre nom de domaine.

- Qu'est ce qu'est un nom de domaine ? et comprendre son fonctionnement.
- Les différents types de mails.
- Choisir la formule adaptée à son usage.

Programme

- Personnaliser son adresse mail et site Web.
- Devenir indépendant de son fournisseur d'accès Pop / IMAP / Exchange.
- Quel choix pour un usage mobile ?
- Comment gérer intelligemment ses mails : (PoP, IMAP, Exchange ? lequel choisir ?)
- Les noms de domaine : Comment cela marche ? A quoi cela sert de déposer son propre nom de domaine ? Puis-je avoir plusieurs noms de domaine pour un seul site ?

18h30
-
20h30

Horaires

M. 17 oct

(1 h de formation)

Animation

Matthieu Laurent
MC Ingénierie

Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET

Méthode et outils pour prévenir l'épuisement professionnel

Objectif

Prévenir l'épuisement professionnel en devenant acteur de son état interne.

Programme

- Comprendre le processus de l'épuisement professionnel.
- Evaluer les incidences sur sa santé et sa performance au travail.
- Identifier les signaux d'alertes pour soi et les autres.
- Découvrir des outils et méthodes faciles à utiliser au quotidien.

14h00
-
15h00

Horaires

M. 18 oct

(1 h de formation)

Animation

Catherine Rouault
Formatrice en communication
et approches comportementales



Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET



Webinaires

Les principaux dispositifs de défiscalisation immobilière

Objectifs

Connaître dans les grandes lignes les principaux dispositifs de défiscalisation immobilière, les conditions pour les mettre en œuvre, les avantages fiscaux correspondants et les limites.

Programme

- Les dispositifs applicables aux biens neufs : Le Pinel. Le Jégo (DOM TOM).
- Les dispositifs applicables aux biens anciens : Le Denormandie. Le Malraux. Le Cosse ancien ou louer abordable. Le Girardin (DOM TOM).
- Les critères devant guider la décision d'investissement.

Ce focus se concentre exclusivement sur les dispositifs applicables aux locations nues à l'exclusion des régimes de location meublée (Censi-Bouvard).

Nous étudierons uniquement les dispositifs ouverts à l'acquisition, à l'exclusion des régimes abrogés.

14h00

15h00

Horaires

M. 24 oct

(1 h de formation)

Animation

Isabelle Gauthier
Ingénieur patrimoniale

Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET

Facturation électronique : A quoi s'attendre ?

Dès le 1er juillet 2024, toutes les entreprises devront pouvoir recevoir une facture électronique. De nouvelles obligations s'ajouteront progressivement jusqu'en 2026. Informez-vous sur vos nouvelles obligations, sur les plateformes de dématérialisation à disposition et sur les mentions bloquantes des factures.

Programme

- C'est quoi une facture électronique et quelle différence avec une facture PDF ?
- Qu'est-ce qui nous attend exactement de 2024 à 2026 ?
- Quelles sont vos futures obligations et les futures solutions pratiques ?
- Quelles sont les mentions obligatoires devant figurer sur vos factures pour ne pas être bloqué ?

18h30

20h30

Horaires

M. 07 nov

(2 h de formation)

Animation

Michelle Dahan
Expert-comptable, formatrice
en gestion des entreprises



Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET

Formation à suivre de chez vous, sur votre ordinateur grâce à l'utilisation d'un outil informatique qui ne nécessite aucune installation préalable. Il suffit juste d'avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam et d'un micro.

Le contrôle fiscal : pourquoi, comment et quels sont les recours ?

Objectif

Être capable d'identifier pourquoi l'administration fiscale peut s'intéresser à votre dossier et comment réagir en cas de contrôle.

Programme

- Les procédures préalables : savoir répondre à des demandes de renseignements.
- Les différents types de contrôles fiscaux.
- Les "clignotants" de l'administration fiscale : contrôle de TVA, retards, sous-traitants, opérations internationales...
- Les outils informatiques : la data.
- Les liens avec les OGA.

14h00

-

15h00

Horaires

M. 15 nov

(1 h de formation)

Animation

Françoise Lemalle
Expert-comptable,
commissaire aux comptes



Equiperment
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET

Artisans & commerçants : La couverture prévoyance du régime obligatoire SSI

Objectif

Faire le point sur votre protection sociale prévoyance et mettre en place une prévoyance complémentaire adaptée à vos besoins.

Programme

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

18h30

-

20h30

Horaires

J. 16 nov

(2 h de formation)

Animation

Edouard Chauvet
Conseil en gestion
de patrimoine indépendant

Equiperment
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET



Webinaires

LinkedIn : l'utiliser comme un outil de développement de son activité

Objectifs

Comprendre les principaux avantages des pages LinkedIn. Connaître les avantages du LinkedIn Premium. Utiliser l'outil de recherche avancée. Avoir un premier aperçu de la publicité ciblée.

Programme

- Etat des lieux de l'utilisation des réseaux sociaux en France.
- Quel réseau social utiliser pour quelle cible ?
- Comment utiliser son profil ?
- 2 outils : la recherche avancée et le moteur d'offres d'emploi.
- Les fonctionnalités Premium.
- Comment utiliser sa page ?
- La publicité ciblée sur LinkedIn.

10h00

11h00

Horaires

J. 23 nov

(1 h de formation)

Animation

David Bedouet
Responsable Digital et
co-gérant d'une agence
marketing et digital

Tout savoir sur la protection du patrimoine de l'entrepreneur individuel

Objectifs

Identifier les moyens du chef d'entreprise ou le professionnel libéral pour protéger son patrimoine, sans modifier sa forme juridique.

Programme

- La notion de responsabilité financière.
- Les cautions : rédaction, limitation.
- L'importance du régime matrimonial.
- L'EIRL : caractéristiques essentielles.
- L'insaisissabilité.
- Les évolutions en 2022.
- Conclusion : un statut de société est-il utile dans le cadre de la protection du patrimoine ?

14h00

15h00

Horaires

M. 28 nov

(1 h de formation)

Animation

Thierry Lemalle
Expert-comptable,
commissaire aux comptes



Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET

Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET

Formation à suivre de chez vous, sur votre ordinateur grâce à l'utilisation d'un outil informatique qui ne nécessite aucune installation préalable. Il suffit juste d'avoir un ordinateur ou une tablette connectée à internet qui dispose d'une webcam et d'un micro.

Vos factures : Maîtriser les règles et éviter les pièges

Objectif

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

Programme

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

14h00

M. 05 déc

(1 h de formation)

15h00

Animation

Françoise Lemalle
Expert-comptable,
commissaire aux comptes

Horaires

La Société Civile Immobilière : les raisons de son succès

Objectif

Connaître les conséquences civiles et patrimoniales de la détention d'un immeuble au travers d'une société civile immobilière par rapport à une détention classique en direct.

Programme

- La société civile immobilière : principes et fonctionnement.
- Une alternative à l'indivision.
- Une séparation entre patrimoine privé et patrimoine professionnel.
- Un outil de protection du conjoint, partenaire de pacs ou concubin.
- Un outil de transmission familiale (dissociation de l'avoir et du pouvoir).

18h30

J. 14 dec

(2 h de formation)

20h30

Animation

Edouard Chauvet
Conseil en gestion
de patrimoine indépendant

Horaires



Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET



Equipement
Internet, webcam, micro
& le logiciel google MEET

Prérequis
Avoir suivi la 1^{ère} partie de la formation
cf page 56

Atelier du vin

2 soirées inédites

A la découverte des secrets du vin autour d'un thème et d'une dégustation.



Soirée "Gigondas, Vacqueyras & Co"

Les majestueuses dentelles de Montmirail dominent ces deux grandes appellations du sud de la Vallée du Rhône que sont Gigondas et Vacqueyras. Le cépage Grenache y règne en maître et les mains de l'homme façonnent des vins authentiques et de caractère.

Lors de cette soirée nous vous invitons à vous plonger dans cet univers de jolis villages, d'accents du sud, de soleil, d'épices et de grands vins !

Mardi 03 oct

19h30 - 21h30

(2 h de formation)

Animation

Caves Pierre Noble
Rouen



Soirée "Truffles, Vins & Champagnes !"

Cette cuisine autour de la truffe initiée par la maison Balme, nous donnera l'occasion de nous amuser sur des accords savoureux et audacieux.

Vins & champagnes seront de la partie, pour une soirée chaleureuse, originale et terriblement gourmande !

Lors de cette soirée nous vous présenterons cette nouvelle belle adresse rouennaise dédiée à la truffe et vous présenterons l'histoire de la famille Balme, famille de trufficulteur depuis plus d'un siècle dans le Vaucluse.

Mercredi 29 nov

19h30 - 21h30

(2 h de formation)

Animation

Caves Pierre Noble
Halle Agrivin

bulletin d'inscription

Bulletin à remplir recto-verso et à nous renvoyer
accompagné des chèques de caution à l'adresse suivante :
CGA NORD-OUEST NORMANDIE PICARDIE Service Formation
4 rue Georges Charpak 76130 Mont Saint-Aignan

n° adhérent :

.....

Nom :

.....

Prénom :

.....

Profession :

.....

Téléphone :

.....

e-mail :

.....

Site web :

.....



Titre de la formation :

.....
.....

Titre de la formation :

.....
.....

Date & lieu :

.....

Date & lieu :

.....

Nom, prénom & statut des participants
(Chef d'entreprise, conjoint, salarié, ...)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Nom, prénom & statut des participants
(Chef d'entreprise, conjoint, salarié, ...)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Prix
(Caution formation ou atelier)

.....

Prix
(Caution formation 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 :

.....



AGENDA DES FORMATIONS

F : FORMATION / W : WEBINAIRE

SEPTEMBRE

LUNDI 11 SEPTEMBRE

F – Photos & téléphone : mode d'emploi 1/2 (R)(p.15)

MARDI 12 SEPTEMBRE

W – Anticiper et préparer efficacement votre retraite (p.50)

LUNDI 18 SEPTEMBRE

F – Créer votre site internet en 8 jours ! 1/8 (R)(p.08)

MARDI 19 SEPTEMBRE

W – Bien gérer son réseau web (p.50)

JEUDI 21 SEPTEMBRE

W – La valeur de votre entreprise ou activité ibérale ? (p.51)

LUNDI 25 SEPTEMBRE

F – CANVA : Découvrez le logiciel graphique gratuit (LH)(p.14)

F – Photos & téléphone : mode d'emploi 2/2 (R)(p.15)

F – Comptabilité expliquée aux néophytes (R)(p.22)

F – Le bail commercial : Principes & négociation (LH)(p.25)

MARDI 26 SEPTEMBRE

W – Optimiser votre fiscalité grâce au démembrement immobilier (p.51)

JEUDI 28 SEPTEMBRE

W – Lire et corriger son Relevé de carrière retraite (p.52)

OCTOBRE

LUNDI 02 OCTOBRE

F – Créer votre site internet en 8 jours ! 2/8 (R)(p.08)

F – CANVA : Découvrez le logiciel graphique gratuit (R)(p.14)

F – Hygiène alimentaire : formation HACCP 1/2 (FC)(p.32)

F – Dynamiser un mental de vainqueur (LH)(p.39)

MARDI 03 OCTOBRE

W – BNC : Mieux comprendre vos cotisations sociales (p.52)

F – Atelier du vin : Soirée "Gigondas, Vacqueyras & Co" (p.60)

MERCREDI 04 OCTOBRE

F – Communiquer avec tact et diplomatie (N)(p.44)

W – Facturer c'est pas tabou ! (p.53)

JEUDI 05 OCTOBRE

W – Epargne retraite : les évolutions de la loi Pacte (p.53)

LUNDI 09 OCTOBRE

F – IA : Intelligence Artificielle (R)(p.17)

F – Améliorer vos relations professionnelles (R)(p.27)

F – Hygiène alimentaire : formation HACCP 2/2 (FC)(p.32)

F – Départ en retraite : les démarches administratives (R)(p.40)

F – Se déconnecter pour mieux gérer son temps (R)(p.42)

F – Savoir déléguer pour une meilleure efficacité collective (p.43)

MARDI 10 OCTOBRE

W – Resp. civile de l'entrepreneur et de l'employeur (p.54)

JEUDI 12 OCTOBRE

W – Les nouvelles obligations de la facture électronique (p.54)

LUNDI 16 OCTOBRE

F – Créer votre site internet en 8 jours ! 3/8 (R)(p.08)

F – Site internet : Actualisation & amélioration (LH)(p.13)

F – Déontologie et obligations Tracfin en immobilier & Mandat et responsabilité de l'agent immobilier (R)(p.33)

F – Financement de biens immobiliers (R)(p.34)

F – Développer votre efficacité relationnelle (R)(p.38)

F – Communiquer avec tact et diplomatie (R)(p.44)

MARDI 17 OCTOBRE

W – Personnaliser une adresse mail (p.55)

MERCREDI 18 OCTOBRE

W – Méthode et outils pour prévenir l'épuisement prof.(p.55)

MARDI 24 OCTOBRE

W – Les dispositifs de défiscalisation immobilière (p.56)

NOVEMBRE

LUNDI 06 NOVEMBRE

F – Site internet : Actualisation & amélioration (R)(p.13)

F – Vidéo : filmer ses produits 1/2 (R)(p.16)

F – Vivre sa retraite comme un nouveau départ (R)(p.41)

MARDI 07 NOVEMBRE

W – Facturation électronique : A quoi s'attendre ? (p.56)

LUNDI 13 NOVEMBRE

F – Créer votre site internet en 8 jours ! 4/8 (R)(p.08)

F – Instagram – Module 1 (LH)(p.10)

F – Vidéo : filmer ses produits 2/2 (R)(p.16)

F – Comptabilité expliquée aux néophytes (LH)(p.22)

F – La vente d'immeuble à construire & la promotion immobilière (R)(p.35)

MERCREDI 15 NOVEMBRE

W – Le contrôle fiscal : pourquoi, comment et quels sont les recours ? (p.57)

JEUDI 16 NOVEMBRE

W – Artisans et commerçants : la couverture obligatoire prévoyance du régime obligatoire SSI (p.57)

LUNDI 20 NOVEMBRE

F – Smartphone & tablette : Mode d'emploi (R)(p.09)

F – Instagram – Module 2 (LH)(p.11)

F – Améliorer vos relations professionnelles en gérant les difficultés générationnelles (R)(p.27)

JEUDI 23 NOVEMBRE

W – LinkedIn : outils de développement de son activité (p.58)

LUNDI 27 NOVEMBRE

F – Créer votre site internet en 8 jours ! 5/8 (R)(p.08)

F – TIKTOK Business (LH)(p.12)

F – Comptabilité : Que raconte-t-elle de vous ? (R)(p.23)

F – Le bail commercial : Principes & négociation (R)(p.25)

F – Formation aux Premiers secours (FE)(p.26)

F – Goût, plaisir & nutrition (R)(p.45)

MARDI 28 NOVEMBRE

W – La protection du patrimoine de l'entrepreneur individuel (p.58)

MERCREDI 29 NOVEMBRE

F – Atelier du vin : Soirée "Truffes, vins & champagne" (p.60)

JEUDI 30 NOVEMBRE

W – Facturer c'est pas tabou ! (p.53)

DECEMBRE

LUNDI 04 DÉCEMBRE

F – Créer votre site internet en 8 jours ! 6/8 (R)(p.08)

F – Comptabilité : Que raconte-t-elle de vous ? (LH)(p.23)

F – Vivre sa retraite comme un nouveau départ (Y)(p.41)

F – Négociations commerciales (R)(p.24)

MARDI 05 DÉCEMBRE

W – Factures : Maîtriser les règles et éviter les pièges (p.59)

LUNDI 11 DÉCEMBRE

F – Dynamiser un mental de vainqueur (R)(p.39)

JEUDI 14 DÉCEMBRE

W – La SCI : les raisons de son succès (p.59)

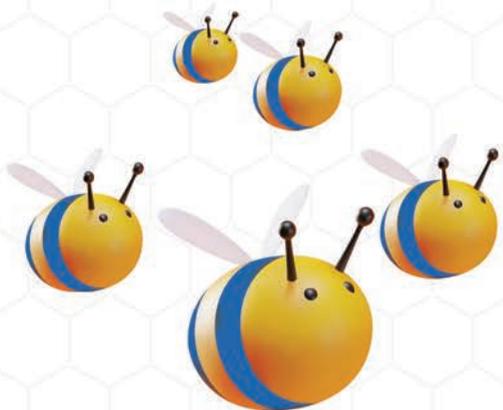
JANVIER 2024

LUNDI 08 JANVIER

F – Créer votre site internet en 8 jours ! 7/8 (R)(p.08)

LUNDI 22 JANVIER

F – Créer votre site internet en 8 jours ! 8/8 (R)(p.08)



Le CGA Nord-Ouest, c'est votre boîte à bonus

Nouveau service

Le CGA Nord-Ouest
vous présente son
nouveau partenaire

le réseau PÔLE COM **1**

www.polecom1.com

Pour vous,
remises conséquentes
& primes cumulées
chaque année

sur vos achats professionnels
auprès de plus de 85 fournisseurs
nationaux (Bruneau, Manpower, Kiloutou, Europcar,
Dispano, Euromaster, Fiat, Ford, Peugeot, BNP Paribas,
Iveco, SFR Business ...).