



SECTEUR ALIMENTAIRE

HYGIÈNE & SÉCURITÉ

PERFORMANCE COMMERCIALE

COMMUNICATION & MARKETING

CATALOGUE DE FORMATIONS 2026

La formation utile, humaine et 100% prise en charge

Qui sommes-nous ?

ALFRED FORMATION est un organisme de formation certifié Qualiopi, spécialisé dans le développement des compétences en entreprise. Basés en Alsace et intervenant partout en France, nous formons vos équipes directement sur site, dans vos locaux, pour garantir un apprentissage concret, adapté et efficace.

Créée avec la volonté de rendre la formation plus accessible, humaine et opérationnelle, ALFRED FORMATION accompagne les professionnels dans leur montée en compétences, sans jamais compliquer les démarches. Nous nous occupons de tout le process administratif (financement OPCO, planification, convention, suivi), sans aucun frais à avancer pour l'entreprise.

Nos points forts

- Formations réalisées dans vos locaux, sur toute la France.
- 100% finançable par votre OPCO, aucune avance de frais. *Voir page 59.*
- Supports clairs, pédagogie concrète, cas pratiques.
- Formateurs experts, à l'écoute de vos enjeux métier.
- Gestion administrative complète : convention, convocation, attestation.

Sommaire

- 04 • CHARTE QUALITÉ
- 05 • COMMUNICATION & MARKETING
- 20 • PERFORMANCE COMMERCIALE
- 39 • HYGIÈNE & SÉCURITÉ
- 53 • SECTEUR ALIMENTAIRE
- 59 • LES OPCO
- 60 • NOUS CONTACTER

Notre engagement envers vous

Chez **ALFRED FORMATION**, nous croyons que la formation n'est pas une simple étape administrative, mais un véritable levier de transformation pour votre entreprise et vos collaborateurs. Chaque formation que nous proposons est conçue pour répondre à vos besoins spécifiques, en alliant expertise technique, pédagogie moderne et accompagnement personnalisé.

Nous nous engageons à :

- Mettre l'humain au cœur du processus, en favorisant un climat d'échange, d'écoute et de bienveillance.
- Garantir la qualité et la pertinence des contenus, grâce à des formateurs expérimentés et passionnés, toujours à jour des dernières tendances et outils.
- Simplifier vos démarches administratives en prenant en charge l'intégralité du processus, de la demande de financement à la remise des attestations.
- Offrir une flexibilité totale, avec des formations réalisées directement dans vos locaux, au moment qui vous convient, pour un impact maximum.
- Favoriser l'appropriation concrète des compétences, par des mises en situation, des cas pratiques et un suivi post-formation.

En choisissant **ALFRED FORMATION**, vous faites le choix d'un partenaire engagé à vos côtés pour construire les compétences de demain, renforcer la motivation de vos équipes et pérenniser la réussite de votre entreprise.

Nous sommes prêts à vous accompagner.

Et vous, êtes-vous prêts à franchir ce cap avec nous ?

Nos formations disponibles

Réseaux sociaux

Stratégie, création de contenus, engagement et planification. Formation idéale pour maîtriser les outils et pratiques essentiels afin d'animer une présence digitale professionnelle.

Développement Web

Création et gestion de site avec WordPress ou CMS (sur-mesure). Acquérir les compétences pour créer, mettre à jour ou optimiser un site internet adapté à votre activité.

Cybersécurité

Sensibilisation aux bonnes pratiques, protection des données. Apprenez les bases pour sécuriser vos systèmes et protéger les informations sensibles.

Anglais professionnel

Communication écrite et orale en milieu professionnel. Formation sur mesure pour améliorer vos échanges et documents en anglais.

Bureautique

Maîtrise de Word, Excel, PowerPoint, automatisation de tâches. Optimisez votre productivité grâce à une meilleure utilisation des outils bureautiques.

Hygiène HACCP

Conformité alimentaire, étiquetage, gestion des risques. Formation indispensable pour les professionnels de la restauration et métiers alimentaires afin d'assurer la sécurité sanitaire.

Secourisme

Gestes d'urgence, utilisation d'un défibrillateur, mises en situation. Soyez prêt à intervenir efficacement en cas d'accident ou malaise.

Intelligence artificielle

Comprendre et utiliser ChatGPT, DALL-E, IA au quotidien. Découvrez les outils d'IA générative et leurs usages dans votre métier, tout en intégrant les bonnes pratiques éthiques.

Incendie

Prévention, manipulation d'extincteurs, consignes d'évacuation. Formation pour maîtriser la sécurité incendie en entreprise.

Gestes et postures

Prévention des troubles musculo-squelettiques, gestes adaptés. Apprenez à protéger votre corps et limiter les risques liés à la posture au travail.

Management

Leadership, gestion d'équipe, outils modernes (incluant l'IA). Développez vos compétences managériales pour mieux piloter vos équipes.

Charte qualité

La présente charte sert de référence pour la conception, la réalisation et l'évaluation des formations. Son but est d'établir un cadre protégeant les stagiaires, les formateurs, les prescripteurs ou tiers. Elle vise à formuler des points de repère déontologiques, compte tenu des spécificités de la formation en tant que processus de transmission des domaines de compétence à acquérir d'une personne dans le cadre de sa formation.

Notre mission

Proposer des formations adaptées à chacun.

Nous accompagnons les stagiaires tout au long de la formation pour trouver ensemble des solutions sur mesure, en corrélation avec leurs objectifs et leurs besoins, suivant la culture de leur entreprise.

Nos valeurs

Nous guidons nos apprenants dans leur choix, afin de mettre en place un programme ajusté à leurs attentes et aux exigences de l'entreprise.

Nous sommes engagés dans une démarche d'amélioration continue. Nos clients sont au cœur de toutes les prestations de formation et les services fournis sont en cohérence avec les besoins exprimés et les objectifs définis.

Notre certification

Alfred Formation est un organisme de formation certifié Qualiopi (loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018 - Article L. 6323-17-6) pour les actions de formation.

Nos principes pédagogiques

Nous mettons en œuvre des offres de formation en tenant compte des caractéristiques de l'adulte apprenant, et contribuons ainsi à la qualité en veillant à une utilisation optimale des ressources. Générer des mesures d'amélioration issues des évaluations.

Documents pédagogiques

Pour chaque formation, nous concevons un livret pédagogique adapté aux besoins du client. Nos supports de formation sont conformes à l'art. L. 6353-1 du Code du travail et au décret relatif à la qualité des actions de formation professionnelle continue du 30 juin 2015. Tous nos supports d'actions de formation sont réalisés à partir de recherches et d'expériences professionnelles. Ils sont transposables à tout niveau d'apprentissage.

Respect des droits fondamentaux

Nous exerçons notre activité dans le respect de la dignité humaine, de l'indépendance de jugement et d'action (honnêteté et neutralité), de la vie personnelle, privée et familiale de la personne.

Moralité et probité

Nous respectons en toutes circonstances les principes de moralité et de probité. Nous nous devons d'avoir une conduite irréprochable pour s'assurer d'une bonne relation avec ses clients. Nous faisons également preuve de la plus grande diligence dans le cadre de nos missions.

Intérêt du client

Nous fournissons une information pertinente en utilisant des termes clairs facilitant la compréhension. Nous apportons les précisions nécessaires à la bonne compréhension du contenu des séances. Nous sommes à l'écoute, afin de permettre la restitution complète des éléments qui pourraient être transmis pour ainsi travailler de concert avec le client dans les meilleures conditions possibles. Nous mettons en œuvre tous les moyens nécessaires pour atteindre les objectifs contractualisés.

Secret professionnel / Confidentialité

Nous sommes tenus de garder secrets les propos et informations qui pourraient nous être transmis par les clients au cours de nos missions.

Le respect individuel des clients est garanti par le respect de la confidentialité des données (RGPD).

Honoraires

Nous énonçons clairement nos tarifs aux clients qui le demandent, sans abuser de pouvoir et sans tentative d'escroquerie. Nos tarifs sont consultables à tout moment sur notre site internet (<https://www.alfred-formation.fr/>), par le biais d'échanges téléphoniques ou par mails.

Accord mutuel

Une prestation ne peut s'envisager qu'avec l'accord des deux parties, sans prise de décision forcée. Nous prenons donc en considération toute demande de suivi pour s'assurer de l'adhésion du client.

Convention

Nous établissons une convention préalablement à toute action, précisant clairement l'objectif à atteindre, les prestations et les rémunérations prévues, ainsi que les conditions d'intervention.

Autonomisation

Nous nous engageons à ne pas créer ni entretenir de situation de dépendance du client, mais au contraire à l'aider à atteindre l'autonomie et l'indépendance les plus complètes. Nous agissons à favoriser la durabilité des bénéfices obtenus.

Le métier de formateur

Par sa double expertise, pédagogique et technique, le formateur contribue au développement des compétences, favorisant l'insertion sociale et professionnelle, l'acquisition d'une qualification et/ou la professionnalisation des personnes, pour leur permettre l'accès ou le maintien dans une situation d'activité ou d'emploi. Pour cela il conçoit, prépare et anime des actions de formation. Il évalue les acquis et réalise le bilan. Il contribue à l'élaboration de dispositifs de formation, adapte éventuellement des parcours aux besoins des personnes et aux contraintes rencontrées. Il accompagne ces personnes durant leur parcours et participe à l'évaluation du dispositif.

Exercice de la profession

Nos formateurs sont diplômés et qualifiés dans les domaines de compétences des formations suivies.

Obligations du formateur

- Informer rapidement le client de tout élément risquant d'entraver l'atteinte des objectifs pédagogiques ou au bon déroulement des actions de formation.
- Ne pas outrepasser son rôle et se garder de toute dérive d'ordre psychologique ou à prétention thérapeutique.
- S'interdire tout prosélytisme, approche sectaire et manipulation mentale.
- Contribuer par son comportement et la qualité de ses actions à renforcer l'image de la profession.
- Se doter des moyens nécessaires à son professionnalisme et au développement de ses compétences.
- Connaître et appliquer les règles en vigueur dans sa profession.
- Connaître et appliquer les lois et règlements et se tenir au courant de leur évolution.

Recherche et développement

- Nous inscrivons nos actions dans une démarche de développement de la personne et du respect de la personnalité de chacun.
- Nous veillons continuellement à l'évolution de l'ingénierie de formation.
- Nous concevons des dispositifs et mise en œuvre de processus innovants (nouvelles technologies).
- Nous sommes régulièrement à la recherche de nouvelles techniques professionnelles afin de parfaire nos connaissances et notre savoir-faire.

Partenariat et réseau

Nous entretenons un réseau de professionnels afin d'évoluer vers de bonnes pratiques, tout en renforçant les synergies interprofessionnelles et inter-institutionnelles.

FORMATIONS

Communication & Marketing

Boostez vos compétences et prenez une longueur d'avance avec nos formations en Communication & Marketing.

Pensés pour répondre aux enjeux actuels du digital, nos programmes couvrent tous les leviers essentiels : stratégie marketing, réseaux sociaux, création de contenu, outils visuels et développement web.

Que vous souhaitiez maîtriser LinkedIn, TikTok, Canva, la photo ou la vidéo (avec ou sans IA), ou encore comprendre les attentes de la Génération Z, nos formations vous donnent les clés pour communiquer efficacement, valoriser votre image et développer votre activité.

**08 • COMMUNICATION ET
MARKETING DIGITAL**

**09 • MARKETING POUR LA
GÉNÉRATION Z**

10 • DÉVELOPPEMENT WEB

11 • RÉSEAUX SOCIAUX

12 • LINKEDIN

13 • TIKTOK

14 • RÉSEAUX COIFFURE

15 • CANVA

**16 • CRÉATION DE CONTENU
AU SMARTPHONE + CAPCUT**

17 • PHOTO NIVEAU 1

18 • PHOTO NIVEAU 2

19 • PHOTO VIDEO IA

20 • VIDÉO NIVEAU 1

21 • VIDÉO NIVEAU 2

Durée : 7 à 35h

Communication et Marketing Digital

Construire une stratégie de communication et de marketing digital.

• Public :

Dirigeants de TPE / PME - Responsables marketing / communication - Chargés de communication...

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité d'avoir une stratégie de communication efficace.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux d'une stratégie de communication cohérente et efficace.
- Savoir planifier, structurer et piloter une stratégie digitale.
- Identifier les bons canaux, messages et contenus pour toucher sa cible.

Moyens pédagogiques

- Alternance d'apports méthodologiques et de mise en pratique.
- Travail en équipe : création d'un mini-plan de communication digitale.
- Présentation orale de la stratégie.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Les fondations d'une stratégie de communication

- Vision, mission, valeurs et identité de marque.
- Objectifs SMART et ciblage.
- Positionnement et promesse de marque.

Élaborer une stratégie digitale

- Panorama des canaux : site web, réseaux sociaux, e-mail, SEO/SEA, influence.
- Choisir les leviers adaptés à ses objectifs.
- Définir les KPIs de performance.

Création de contenu et plan de communication

- Stratégie de contenu : storytelling, ligne éditoriale, formats.
- Planification (calendrier éditorial, outils de pilotage).
- Mesure et ajustement de la performance (reporting, analytics).

Marketing pour la Génération Z

Définir son positionnement en Mix Marketing.

• Public :

Dirigeants de TPE / PME - Responsables marketing / communication - Chargés de communication...

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité de définir leur positionnement Mix Marketing.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux d'une stratégie de communication cohérente et efficace.
- Savoir planifier, structurer et piloter une stratégie digitale.
- Identifier les bons canaux, messages et contenus pour toucher sa cible.

Moyens pédagogiques

- Identifier les spécificités sociologiques, psychologiques et comportementales de la génération Z.
- Adapter son offre, son discours et sa stratégie marketing à cette cible.
- Définir ou ajuster son mix marketing (4P : Produit, Prix, Place, Promotion) pour mieux répondre à leurs attentes.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Introduction à la génération Z

- Définition et repères générationnels : qui sont-ils ?
- Valeurs, motivations, comportements d'achat et consommation média.
- Comparaison avec les générations précédentes (Y, X).

Leur rapport aux marques et aux produits

- Authenticité, éthique, inclusion et responsabilité sociétale.
- Le rôle du digital et des influenceurs dans leur processus de décision.
- Études de cas : marques qui ont su séduire la Gen Z (Nike, Glossier, Veja...).

Adapter son mix marketing

- Produit : personnalisation, co-création, expérience utilisateur.
- Prix : valeur perçue, transparence, modèles d'abonnement.
- Place (distribution) : omnicanal, e-commerce, réseaux sociaux.
- Promotion : marketing d'influence, storytelling, contenus immersifs.

Durée : 7 à 35h

Développement Web

Développer sa présence en ligne en maîtrisant les CMS, le SEO et l'analyse du trafic et du parcours client.

• Public :

Entrepreneurs, responsables marketing et toute personne souhaitant développer la visibilité et la performance de son site web.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité de maîtriser les outils web (CMS), optimiser sa visibilité via le SEO et analyser le trafic pour améliorer l'expérience et le parcours client.

Objectifs pédagogiques

- Apprendre à utiliser les CMS et leurs plugins.
- Utiliser le référencement SEO pour booster sa visibilité.
- Analyser le trafic et le parcours client.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique, mise en application.
- Exercices pratiques et ateliers avec feedback détaillés.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Introduction

- Échanges sur le service / produit / prestation proposée par le client.
- Leurs attentes et leurs objectifs par rapport à la formation.

Présentation du back office

- Révision des sections indispensables.
- Présentations des plugins.
- Introduction à l'outil de création.

Le référencement SEO

- Qu'est-ce que le référencement SEO naturel.
- Les différents moyens d'améliorer sa visibilité.
- Amélioration de la performance.

Exercices pratiques

- Mise en ligne des produits.
- Utilisation des images et de leurs propriétés.
- Structure du site.

Optimisation

- Correction des erreurs et optimisation des pages pour les navigateurs.
- Mise en place de la stratégie marketing.

Réseaux Sociaux

Apprendre à utiliser les réseaux sociaux en secteur professionnel.

• Public :

Tout salarié d'une entreprise.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité d'utiliser les réseaux sociaux dans un cadre commercial.

Objectifs pédagogiques

- Apprendre à utiliser les réseaux sociaux comme éléments de sa stratégie marketing.
- Savoir communiquer sur les bons réseaux sociaux en fonction de sa cible.

- Créer des publications qui vont générer des vues et du trafic vers ses produits.

Moyens pédagogiques

- Apport théorique (supports cours Power Point).
- Ordinateurs, téléphones, internet, vidéos, exemples concrets, exercices pratiques.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Programme

Introduction & présentation

- Présentation des animateurs de la formation.
- Présentation des participants.
- Échanges sur le service/produit/prestation proposée par le client.
- Leurs attentes et leurs objectifs par rapport à la formation.

Introduction globale des objectifs de la formation

- Qu'est-ce qu'un réseau social ?
- Les différents types de réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, etc...).
- Analyse du niveau de l'apprenant.
- Détail des objectifs clés.

Avantages et opportunités

- À l'aide d'exemples de marque connues concrètes : compréhension et analyse des avantages de la présence sur un réseaux social.
- Analyse synthétique des chiffres.
- Questions / réponses via une entreprise choisie et présente dans le même secteur d'activité que l'apprenant.

Les outils essentiels à connaître

- Listings des outils essentiels pour une bonne gestion globale des réseaux.
- Compréhension et explications approfondies avec exemples et démonstrations.

Histoire et détail des réseaux sociaux incontournables

- Facebook.
- Instagram.
- LinkedIn.

Création d'une page

- Création d'une page Facebook.
- Création d'une page Instagram.
- Création d'une page LinkedIn.
- Compréhension / questions pour alimenter la page de manière efficace.

Formats

Détail des formats adaptés pour chaque réseau social.

Stratégie de marque

- Accompagnement approfondi sur une première approche et stratégie sur les réseaux sociaux.
- Compréhension de l'importance du travail de contenu.
- Exploration des pistes et idées en fonction du secteur d'activité.
- Exercice d'application.

Rappel des fondamentaux et objectifs stratégiques

- Rappel personnalisé des points vus dans la formation.
- Définition d'un mini-projet à réaliser dans la journée (post, vidéo, campagne).

Atelier de création de contenus

- Réalisation de visuels adaptés à l'identité visuelle de l'entreprise.
- Rédaction de posts optimisés (format, ton, hashtags, storytelling).
- Création ou montage de vidéo promotionnelle si besoin.

Accompagnement en situation réelle

- Accompagnement individuel sur ordinateur ou smartphone pour mettre en ligne un ou plusieurs contenus.
- Conseils personnalisés sur la gestion de la communauté et les bonnes pratiques au quotidien.
- Analyse des premiers retours et optimisation en direct.

Débrief et plan d'action personnalisé

- Échange collectif sur les publications réalisées.
- Recommandations pour les semaines à venir.
- Création d'un mini calendrier éditorial par participant.

Durée : 7 à 35h

LinkedIn

Développer une utilisation stratégique de LinkedIn pour renforcer la visibilité professionnelle et générer des opportunités B2B.

• Public :

Toute personne travaillant dans une équipe commerciale ou en tant que freelance.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables d'utiliser LinkedIn pour optimiser leur visibilité, leur image pro et générer des opportunités commerciales ou de recrutement.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le rôle et les enjeux de LinkedIn dans une stratégie marketing et commerciale B2B.
- Optimiser les profils et pages LinkedIn afin de renforcer la visibilité et la crédibilité professionnelle.

Programme

Comprendre LinkedIn et ses enjeux

- LinkedIn vs autres réseaux sociaux.
- Fonctionnement de l'algorithme.

Optimiser son profil LinkedIn personnel

- Positionnement et Personal Branding.
- Photo de profil et bannière professionnelle.
- Résumé "À propos" orienté valeur et expertise.
- Bonnes pratiques pour être visible et crédible.

Maîtriser la page entreprise LinkedIn

- Rôle et objectifs d'une page entreprise.
- Création ou optimisation d'une page existante.
- Synergie profil personnel / page entreprise.

- Créer et animer des contenus engageants pour générer de la visibilité et des opportunités professionnelles.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers de mise en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Créer du contenu qui performe sur LinkedIn

- Les formats efficaces : post texte, carrousel, image, vidéo.
- Règles d'écriture spécifiques à LinkedIn.
- Hooks, storytelling et appels à l'action.
- Erreurs courantes à éviter.

Développer sa visibilité et son réseau

- Stratégies de croissance organique.
- Engagement intelligent (commenter, interagir, se rendre visible).
- Développer un réseau qualifié.
- LinkedIn comme outil commercial. Bonnes pratiques de prospection

Stratégie LinkedIn et plan d'action

- Définir une stratégie LinkedIn adaptée à son métier.
- Choisir les bons types de contenus selon ses objectifs.
- Organisation et planification. Construction d'un plan d'action individuel.

TikTok

Développer une présence professionnelle efficace sur TikTok à travers la création et la diffusion de contenus vidéo engageants.

• Public :

Toute personne travaillant dans une équipe commerciale ou en tant que freelance.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables de créer, publier et optimiser des contenus vidéo sur TikTok dans un cadre professionnel.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les codes, le fonctionnement et les opportunités de TikTok pour une utilisation professionnelle.
- Créer et configurer un compte TikTok professionnel adapté à son activité.
- Réaliser et publier des vidéos engageantes avec un smartphone de manière autonome.

Programme

Comprendre TikTok et ses codes

- Qu'est-ce que TikTok aujourd'hui ?
- Pourquoi TikTok est un levier pour les entreprises.
- Différences entre TikTok et les autres réseaux sociaux.
- Fonctionnement du fil "Pour Toi".
- Mythes et idées reçues à déconstruire.

Créer et paramétrer un compte TikTok professionnel

- Création ou optimisation d'un compte.
- Paramètres essentiels à connaître.
- Bio efficace et claire.
- Bonnes pratiques de profil.
- Sécurité et confidentialité

Les formats de vidéos qui fonctionnent

- Vidéos face caméra.
- Vidéos coulisses / quotidien.
- Vidéos pédagogiques simples.
- Vidéos tendances (sans danser).
- Ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers de mise en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Filmer ses premières vidéos

- Cadrage, lumière et son.
- Se sentir à l'aise face caméra.
- Structurer une vidéo courte.
- Filmer seul ou à plusieurs.
- Organisation simple d'un tournage.

Publier et comprendre les bases de l'algorithme

- Comment publier une vidéo sur TikTok.
- Choix de la musique et du texte.
- Hashtags : comment les utiliser.
- Fréquence et régularité.

Plan d'action & passage à l'action

- Premiers indicateurs à analyser.
- Définir ses idées de contenus.
- Créer une routine TikTok simple.
- Checklist filmer - publier - analyser.

Durée : 7 à 35h

Réseaux Coiffure

Valoriser l'activité de coiffure grâce à des contenus visuels professionnels et une communication authentique.

• Public :

Toute personne chargée de créer du contenu visuel pour leur entreprise.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables de créer des contenus photo et vidéo valorisant leur activité de coiffure grâce à une communication visuelle structurée et authentique.

Objectifs pédagogiques

- Apprendre à sublimer les créations coiffure en photo et vidéo.
- Humaniser le métier avec des interviews & storytelling.
- Maîtriser des outils, mise en place d'une routine.

Programme

Créer et capturer l'image

- Introduction à l'image dans la coiffure : photographie, vidéo et IA générative.
- Bases de lumière et cadrage.
- Réaliser des ralents impactants avec smartphone.
- Pratique : sublimer une coiffure avec des effets avant/après et filtres IA.

Raconter son métier avec l'IA

- Interview client : préparation, mise à l'aise, captation émotionnelle
- Utilisation de l'IA pour :
 - Générer des questions d'interview personnalisées.
 - Créer des scripts TikTok/Reels à partir de mots-clés.
 - Résumer ou reformuler des témoignages.
- Analyse de contenu d'influenceurs & reproduction assistée par IA.
- Atelier : création d'une mini-interview avec montage augmenté par IA.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers de mise en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Organiser, publier et répéter

- Export et publication optimisée (formats, titres, légendes IA).
- Introduction à Notion et IA intégrée : création de planning éditorial intelligent.
- Automatiser certaines tâches : tri de visuels, sous-titres, recommandations de musique.
- Mise en place d'une routine créative, pilotée en partie par des outils IA.
- Partage de ressources IA faciles à utiliser pour les équipes.

Canva

Maîtriser Canva pour concevoir des visuels professionnels cohérents et adaptés aux besoins de communication de l'entreprise.

• Public :

Toute personne amenée à créer des supports de communication, collaborateurs souhaitant gagner en autonomie sur la création visuelle.

• Pré-requis :

posséder et savoir utiliser un ordinateur, connexion internet, disposer d'un compte Canva.

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables de créer des supports visuels professionnels avec Canva en respectant une identité graphique adaptée aux différents supports de communication.

Objectifs pédagogiques

- Concevoir des visuels professionnels cohérents avec l'image de leur entreprise.
- Maîtriser les principales fonctionnalités de Canva.
- Créer et décliner une charte graphique.
- Collaborer efficacement sur Canva.
- Adapter leurs créations à différents supports (print, digital, réseaux sociaux).

Moyens pédagogiques

- Alternance théorie / pratique, exercices contextualisés, cas concrets liés à l'entreprise.
- Échanges collectifs et retours d'expérience.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Introduction @ bases du design

- Comprendre les fondements d'un visuel efficace.
- Présentation de Canva, de l'interface.
- Principes de design (typographies, couleurs, équilibre).

Prise en main des outils Canva

- Savoir manipuler les éléments pour construire un visuel.
- Création d'un design.
- Gestion des éléments.
- Importation.
- Calques.
- Alignement.

Charte graphique @ cohérence visuelle

- Garantir la cohérence visuelle de l'entreprise.
- Création d'une charte graphique.
- Intégration du logo.
- Déclinaison multi-supports.

Outils avancés de travail collaboratif

- Optimiser la productivité et le travail en équipe.
- Fonctions Pro (redimensionnement, IA, suppression d'arrière-plan).
- Collaboration / partage / dossiers.

Création de contenus pour les réseaux sociaux

- Créer des contenus engageants adaptés aux réseaux sociaux.
- Formats adaptés.
- Bonnes pratiques.
- Animation et export.

Atelier final - mini projet

- Mettre en pratique l'ensemble des acquis.
- Réalisation d'une mini-campagne de communication (publication, flyer, présentation).

Durée : 7 à 35h

Création de contenu au smartphone + CapCut

Créer un contenu vidéo à partir d'un smartphone.

• Public :

Tout public.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en mesure de comprendre les codes de la vidéo pour les réseaux sociaux.

Objectifs pédagogiques

- Filmer des vidéos de qualité avec un smartphone.
- Structurer un contenu vidéo simple et efficace.
- Réaliser un montage vidéo basique avec CapCut.
- Créer des vidéos prêtes à être publiées sur Instagram, TikTok, LinkedIn ou Facebook.

Programme

Introduction et cadrage

- Présentation de la formation.
- Présentation des participants.
- Analyse des usages actuels (réseaux, formats, blocages).
- Objectifs individuels de création de contenu.

Comprendre les codes de la vidéo sur les réseaux sociaux

- Différences entre vidéo "institutionnelle" et "contenu réseaux".
- Formats courts et attention.
- Vidéo verticale vs horizontale.
- Rythme, durée, storytelling simple.
- Erreurs courantes à éviter.

Filmer efficacement avec son smartphone

- Réglages essentiels (lumière, cadrage, son).
- Positionnement face caméra.
- Plans simples à maîtriser.
- Filmer seul ou à deux.
- Organisation d'un tournage rapide.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Exercices pratiques et mises en application.
- Autoévaluation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Découverte de CapCut : les bases du montage

- Interface et fonctionnalités principales.
- Importer et organiser ses rushes.
- Découper, assembler, ajuster les plans.
- Ajouter du texte simple et lisible.
- Ajouter une musique ou un son.

Monter une vidéo simple et efficace

- Structurer une vidéo (intro, message, conclusion).
- Ajouter des sous-titres basiques.
- Gérer le rythme et les transitions simples.
- Adapter le montage aux réseaux sociaux.

Adapter ses vidéos aux réseaux sociaux

- Formats recommandés par plateforme.
- Exporter correctement une vidéo.
- Bonnes pratiques de publication.
- Fréquence et régularité.
- Organisation pour produire sans se décourager.

Plan d'action & autonomie

- Définir ses types de contenus.
- Créer une routine simple de création.
- Checklist "filmer + monter + publier".
- Questions - Réponses.
- Remise d'un plan d'action individuel.

Cette formation peut être entièrement prise en charge par votre OPCO.

Les inscriptions doivent être réalisées 3 semaines avant le début de la formation (délai de réception des accords de prise en charge de votre OPCO).

Photo Niveau 1

Développer l'autonomie en prise de vue et de traitement photo de qualité professionnelle.

• Public :

Toute personne chargée de créer du contenu visuel pour leur entreprise.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables de maîtriser les réglages de prise de vue et de traiter leurs photos numériques de manière autonome avec un logiciel comme Lightroom.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et maîtriser les réglages fondamentaux de la prise de vue (modes de l'appareil).
- Gérer la composition de l'image, notamment la profondeur de champ, pour améliorer la qualité des photos.

- Importer, organiser et développer ses photos numériques avec un logiciel de traitement comme Lightroom.

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques et démonstrations.
- Ateliers de mises en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Introduction

⌘ Maîtrise du Boîtier prise en main du matériel

- Prise en main du matériel et vocabulaire (Capteur, Focale).
- Format de fichier : Pourquoi le RAW (vs JPG) ?
- Théorie et démo du Triangle d'Exposition : Ouverture (f/), Vitesse et ISO.

Modes de Prise de vue

⌘ Atelier Pratique

- Sortir du mode Auto : utilisation des modes Priorité Ouverture (Av/A) et Vitesse (Tv/S).
- Gérer la profondeur de champ (Flou d'arrière-plan).
- Figer le mouvement ou créer un flé.
- Lecture de l'histogramme pour éviter les photos "cramées".

Workflow : importation ⌘ Tri

- Importation depuis la carte SD vers le catalogue Lightroom.
- La notion de catalogue.
- Méthodologie de tri rapide : sélectionner les meilleures images.

Développement

⌘ Retouche (Lightroom)

OBJECTIF : s'adapter à la lumière et améliorer ses photos.

- Lecture de l'histogramme et correction de l'exposition.
- Balance des Blancs et gestion de la colorimétrie (HSL).
- Corrections optiques et recadrage.

Analyse ⌘ Export

- Exportation : Paramètres pour le Web vs Impression.
- Projection et analyse critique des photos "Avant/Après" des participants.

Durée : 7 à 35h

Photo Niveau 2

Développer une approche créative de la photographie en maîtrisant la lumière, la composition et la retouche avancée.

• Public :

Photographes amateurs ou professionnels ayant déjà les bases techniques (Photo Niveau 1).

• Pré-requis :

Avoir suivi la formation Photo Niveau 1.

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables de composer des images intentionnelles, de maîtriser la lumière et de réaliser des retouches avancées pour renforcer l'impact visuel de leurs photographies.

Objectifs pédagogiques

- Composer une image en maîtrisant la narration visuelle et l'intention photographique.
- Comprendre et exploiter la lumière, naturelle ou artificielle, pour créer des ambiances adaptées.
- Réaliser des retouches avancées en post-production (masques et color grading sous Lightroom) pour renforcer l'atmosphère des images.

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques et démonstrations.
- Ateliers de mises en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Introduction & composition créative

- Prise en main du matériel et vocabulaire (capteur, focale).
- Format de fichier : pourquoi le RAW (vs JPG) ?
- Théorie et démo du Triangle d'Exposition : ouverture (f/), vitesse et ISO.

La direction de la lumière (théorie & démo)

- Impact de la position de la source lumineuse sur le sujet.
- Lumière Frontale (Axe) : image plate et douce.
- Lumière Latérale (45°-90°) : texture, volume et caractère.
- Contre-jour (Backlight) : silhouette et détachement du fond.

Atelier pratique "3 ambiances"

- Garder le même cadrage mais déplacer la lumière pour produire 3 photos distinctes (Douce, Dramatique, Mystérieuse).

Lightroom : masques et IA

- Import et tri critique : analyser l'impact de la lumière.
- Les Masques Intelligents : "Sélectionner le sujet" vs "Sélectionner le ciel/fond".
- Ré-éclairer une scène (Relighting) avec les Dégradés Radiaux.

Sculpting & Color Grading

- Dodge & Burn simplifié : sculpter les volumes (éclaircir les zones lumineuses, densifier les ombres).
- Color Grading : utiliser les roues chromatiques pour créer un contraste Chaud/Froid (Teal & Orange, etc...).

Atelier final - Analyse & bilan

- Finalisation des retouches.
- Projection : analyse de la cohérence entre la lumière à la prise de vue et la retouche.

Photo & Vidéo IA

Créer des contenus visuels professionnels grâce aux outils créatifs et l'IA.

• Public :

Photographes amateurs ou professionnels ayant déjà les bases techniques (Photo Niveau 1).

• Pré-requis :

Avoir suivi la formation Photo Niveau 1.

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité de créer du contenu visuel percutant (photos et vidéos), en utilisant des outils d'intelligence artificielle pour gagner en temps.

Objectifs pédagogiques

- Concevoir des contenus visuels attractifs (photos et vidéos) adaptés à la communication d'entreprise.
- Utiliser les outils d'IA pour optimiser la création, la retouche et la production de contenus visuels.
- Développer une stratégie de communication visuelle efficace afin de renforcer l'image de son entreprise.

Programme

Comprendre les fondamentaux

- L'importance du visuel dans la communication digitale (site, réseaux sociaux, publicités).
- Tendances du marché et attentes des consommateurs.
- Outils IA populaires : Canva, DALL-E, Remove.bg, etc.
- Comparaison IA vs création manuelle.
- Conseils pour capturer des photos de qualité à retravailler avec l'IA.
- Lumière, angles, mise en scène : préparer une photo efficace.

Pratique et retouche photo avec IA

- Amélioration de la netteté, des couleurs, du fond avec l'IA.
- Suppression d'éléments gênants (ex : objets, arrière-plans).
- Transformer une photo en visuel publicitaire (affiche, bannière, etc.)
- Ajouter du texte, des logos et des effets dynamiques adaptés à l'entreprise.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers de mises en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Construire une vidéo promotionnelle efficace

- Storytelling visuel : comment structurer une vidéo (introduction, message clé, appel à l'action).
- Définir une durée et un format adaptés selon la plateforme (Instagram, TikTok, YouTube...).
- InVideo, Runway, CapCut, Descript, etc. : créer et monter en quelques clics.
- Génération automatique de sous-titres, voix off, transitions.

Montage vidéo simplifié avec IA

- Ajouter du texte dynamique, des musiques libres de droit, des effets visuels.
- Personnaliser avec le logo de l'entreprise et ses couleurs.
- Adapter la vidéo en format vertical, carré ou horizontal selon la plateforme.
- Compression sans perte de qualité pour une diffusion rapide.

Durée : 7 à 35h

Vidéo Niveau 1

Acquérir les compétences essentielles pour filmer et monter des vidéos professionnelles avec des outils accessibles.

• Public :

Toute personne chargée de créer du contenu visuel pour leur entreprise.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables de réaliser, monter et diffuser des vidéos de qualité professionnelle à l'aide d'un smartphone ou d'un appareil adapté.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et maîtriser les fondamentaux techniques de la vidéo (formats, réglages, prise de vue).
- Réaliser des prises de vue stables et esthétiques avec un smartphone ou un appareil hybride/DSLR.

- Monter et structurer des vidéos dynamiques à l'aide d'applications de montage (CapCut, Premiere Rush...).

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers de mises en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Introduction

⊗ Maîtrise des bases de la vidéo

- Prise en main du matériel (Smartphone vs DSLR) et vocabulaire de base.
- Résolution (HD, 4K) et formats vidéo.
- La cadence d'image (Frame rate : 24, 25, 30, 60 fps).
- La règle de l'obturateur (Shutter Speed) : pourquoi et comment régler sa vitesse à 2x la cadence d'image pour un flou de mouvement naturel.

Les Outils de Captation

⊗ Atelier Pratique

- Pour les smartphones : découverte et paramétrage d'applications professionnelles (Blackmagic Camera ou Final Cut Camera) pour débloquer les réglages manuels.
- Pour les DSLR/Hybrides : bascule en mode vidéo manuel (M) ou priorité vitesse (Tv/S).
- Contrôle manuel de l'exposition, de la balance des blancs et de la mise au point.

Workflow :

Préparation ⊗ Dérushage

- Importation des fichiers vidéo depuis le smartphone ou la carte SD.
- Méthodologie de dérushage : comment sélectionner rapidement les meilleurs plans sans perdre de temps.
- Organisation des médias sur son appareil ou son ordinateur.

Développement ⊗ Retouche (Lightroom)

- Prise en main de l'interface de montage (CapCut ou Premiere Rush).
- Couper, assembler et rythmer ses plans sur la timeline. Ajout de transitions simples et de titres.
- Mixage audio de base : gestion de la musique de fond et du volume des voix.
- Retouche colorimétrique rapide (contraste, saturation).

Analyse ⊗ Export

Les paramètres d'exportation : formats et codecs adaptés selon la destination (Instagram/TikTok vs YouTube/Site Web).

Vidéo Niveau 2

Perfectionner ses compétences en production vidéo pour réaliser des contenus professionnels, créatifs et optimisés pour les réseaux sociaux et les supports de communication.

• Public :

Toute personne chargée de créer du contenu visuel pour leur entreprise.

• Pré-requis :

Avoir suivi la formation Vidéo Niveau 1.

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables de concevoir, produire et optimiser des vidéos professionnelles engageantes, en maîtrisant la narration, le montage avancé et les outils de production multimédia.

Objectifs pédagogiques

- Développer une approche narrative et créative de la vidéo (storytelling, intention, construction du message).
- Maîtriser les techniques avancées de prise de vue et de captation pour produire des images plus cinématographiques.

Programme

Storytelling & conception vidéo avancée

- Construire un concept vidéo clair (objectif, message, cible).
- Introduction au storytelling visuel.
- Écriture de script et découpage technique (storyboard simple).
- Adapter son contenu aux plateformes (Instagram, TikTok, YouTube, site web).
- Structurer une vidéo pour maximiser l'engagement.

Techniques de tournage avancées

- Composition avancée : règles de cadrage cinématographique.
- Gestion de la lumière naturelle et artificielle (ambiance, direction, contraste).
- Mouvement de caméra : travelling, panoramique, stabilisation avancée.
- Techniques de prise de vue "ciné" avec smartphone et DSLR/hybride.
- Utilisation d'accessoires (gimbal, micro externe, trépied avancé).
- Paramètres avancés caméra : log, profil colorimétrique, ISO maîtrisé.

Captation professionnelle & workflow optimisé

- Paramétrage avancé des applications (Blackmagic Camera / équivalents).

- Réaliser un montage vidéo avancé intégrant rythme, étalonnage, son et effets pour optimiser l'impact des contenus.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers de mises en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

- Organisation d'un tournage multi-plans.
- Gestion de la qualité image/son dès la captation.
- Structuration des rushes pour un workflow efficace.
- Sauvegarde et gestion des médias professionnels.

Montage vidéo avancé

- Montage narratif et dynamique (rythme, tension, émotion).
- Techniques avancées sur CapCut / Premiere Rush / équivalent pro.
- Étalonnage avancé (color grading, LUTs, ambiance visuelle).
- Travail du son : mixage, ambiance, sound design simple.
- Ajout d'effets visuels, transitions professionnelles.
- Optimisation du montage pour les réseaux sociaux.

Export, diffusion & optimisation des contenus

- Formats avancés selon les plateformes et usages professionnels.
- Compression et optimisation de qualité.
- Stratégie de publication multi-plateformes.
- Analyse des performances (engagement, rétention, portée).
- Optimisation des vidéos pour l'algorithme des réseaux sociaux.



24 • ANGLAIS GÉNÉRAL

25 • ANGLAIS PRO

26 • COMMERCIAL

27 • IA PERFORMANCES

**28 • IA & PERFORMANCES
EN ENTREPRISE**

29 • PROSPECTION DIGITALE

30 • PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

31 • MANAGEMENT

32 • TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

33 • TECHNIQUES DE VENTE B TO B

**34 • TECHNIQUES D'INFLUENCE
DANS LA VENTE**

35 • VENTE SÉDENTAIRE

**36 • DÉVELOPPER SES SPONSORS
SPORT**

**37 • COHÉSION D'ÉQUIPE
PAR LE PADEL**

**38 • PILOTER LA COMPTABILITÉ
DE SON ENTREPRISE**

39 • FACTURATION ÉLECTRONIQUE

40 • SUITE OFFICE

FORMATIONS

Performance Commerciale

Passez à la vitesse supérieure avec nos formations en Performance Commerciale.

Conçus pour renforcer votre efficacité et vos résultats, nos programmes allient techniques de vente, négociation, prospection et management, tout en intégrant les outils clés d'aujourd'hui comme l'IA, la Suite Office et l'anglais professionnel.

De la prospection digitale à la vente B to B, en passant par l'influence commerciale ou la gestion d'entreprise, développez des compétences concrètes pour convaincre, performer et atteindre vos objectifs durablement.

Durée : 7 à 35h

Anglais Général

Améliorer sa maîtrise de l'anglais
pour communiquer plus efficacement
à l'oral et à l'écrit.

• Public :

Tout salarié d'une entreprise.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables d'améliorer leur compréhension, leur expression et leur vocabulaire en anglais à l'oral comme à l'écrit.

Objectifs pédagogiques

- Améliorer la compréhension orale et écrite en anglais.
- Renforcer l'expression orale et écrite en anglais.
- Acquérir du vocabulaire en anglais.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers de mise en situation avec feedback détaillés (jeux de rôle, vidéos préventives...).

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Anglais fonctionnel Situations courantes

- Expressions utiles pour les interactions sociales et professionnelles simples.
- Se présenter, demander et donner des informations, gérer de petites conversations.

Révision grammaticale en contexte

- Révision de points clés en fonction du niveau (présent simple/continu, questions, comparatifs...).
- Activités communicatives intégrant ces structures.

Compréhension orale et expression

- Compréhension de dialogues ou vidéos courts.
- Activités orales guidées (jeux de rôle, descriptions, opinions).

Enrichissement lexical

- Vocabulaire thématique (ex : voyages, vie quotidienne, environnement professionnel).
- Prononciation, collocations et usages.

Compétences de communication

- Activités pour développer la fluidité (discussions, résolution de problèmes...).
- Travail sur l'intonation, la clarté, la précision.

Lecture et discussion

- Lecture d'un court texte authentique (article, blog, récit...).
- Activités de compréhension et discussion autour du contenu.

Grammaire ou langage fonctionnel ciblé

- Travail sur un point grammatical utile (ex : passé, modaux, conseils...).
- Application via des exercices pratiques.

Anglais Pro

Développer une communication professionnelle efficace en anglais dans une relation commerciale.

• Public :

Tout salarié d'une entreprise.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables de communiquer efficacement en anglais dans un contexte professionnel lié à l'import/export, la logistique, les échanges commerciaux et la relation client.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et utiliser le vocabulaire professionnel lié à l'import/export, à la logistique et aux échanges commerciaux.
- Communiquer efficacement à l'oral et à l'écrit avec des clients, fournisseurs et partenaires internationaux.
- Gérer des situations professionnelles en anglais : demandes, négociations, suivi logistique et relation client.

Programme

Présenter son activité et son entreprise

- Se présenter, expliquer son rôle.
- Décrire son entreprise, sa gamme de produits.
- Lexique de base : secteur agroalimentaire, emballage, distribution.

Prendre et passer des commandes

- Expressions utiles pour demander des informations sur les produits.
- Formuler une commande / répondre à une demande.
- Vocabulaire lié aux quantités, prix, délais.

Anglais téléphonique et e-mail professionnel

- Répondre à un appel / prendre un message.
- Faire une demande ou une relance par e-mail.
- Structures types + formulation polie.

Moyens pédagogiques

- Alternance entre apports théoriques et mises en pratique (entraînement à l'oral prioritaire).
- Adaptation continue des contenus selon l'évolution du niveau et des besoins.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Gérer un problème / une réclamation

- Expliquer un retard, un problème de livraison.
- S'excuser, proposer une solution.
- Vocabulaire de la satisfaction client.

Révision et mises en situation

- Jeux de rôle personnalisés : appels clients, négociation, échanges fournisseurs.
- Révision active du vocabulaire.
- Points de grammaire selon les erreurs récurrentes.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.



Durée : 7 à 35h

Commercial

Utiliser les leviers de persuasion pour convertir une demande entrante.

• Public :

Commerciaux - Chargés d'affaires - Responsables commerciaux - Dirigeants de TPE-PME

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) maîtriseront les techniques de communication commerciale.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes psychologiques de la persuasion.
- Maîtriser les techniques de communication commerciale pour transformer une demande en vente.
- Structurer un discours de vente clair, empathique et orienté solution.

Programme

Les fondamentaux de la persuasion

- Principes de Cialdini (réciprocité, rareté, autorité, engagement, preuve sociale, sympathie).
- La confiance comme levier central.
- Identifier les besoins et motivations du client.

Techniques de communication persuasive

- Reformulation, écoute active, storytelling et valorisation de la preuve.
- Gestion des objections et transformation en opportunités.
- Personnalisation du discours selon le profil du client.

De la demande à la conversion

- Structurer un entretien commercial : découverte, argumentation, closing.
- Utiliser le digital pour renforcer la relation (CRM, suivi, automatisation).
- Exercices de simulation de vente.

Moyens pédagogiques

- Jeux de rôles et mises en situation.
- Analyse de cas réels de conversion réussie.
- Coaching personnalisé sur la posture et le discours.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

IA & Performances

Comprendre et intégrer l'IA dans des activités professionnelles.

• Public :

Professionnels, dirigeants, salariés, indépendants...

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité d'intégrer une intelligence artificielle dans les processus de leur entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les bases et concepts clés de l'intelligence artificielle.
- Identifier les outils IA pertinents pour leur activité.
- Rédiger des prompts efficaces pour exploiter ChatGPT et autres IA génératives.
- Créer et personnaliser un GPT adapté à leurs besoins.
- Concevoir des cas concrets d'intégration de l'IA en entreprise.

Programme

Comprendre l'intelligence artificielle

- Introduction à l'intelligence artificielle.
- Les fondamentaux de l'IA.
- Enjeux et limites de l'IA.
- Panorama des outils d'IA.

Utiliser efficacement les outils d'IA

- Principe du prompt engineering.
- Méthodes de rédaction de prompts.
- Atelier pratique : création de prompts, prompts sectoriels.

Exploiter l'IA pour des usages professionnels

- Automatisation et productivité.
- Atelier pratique : test d'IA variées.
- Création d'un assistant IA.
- Création d'un bot admin.

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques et démonstrations.
- Études de cas concrets.
- Ateliers pratiques et mises en situation.
- Échanges interactifs avec les participants.

Moyens techniques

- Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.
- Ordinateur et vidéoprojecteur (partage d'écran en visio).
- Supports de présentation (PowerPoint, PDF)

Personnaliser et structurer des solutions IA

- Créer et personnaliser son GPT.
- Conception d'agents autonomes.
- Création d'un agent autonome simple.
- Optimisation des prompts avancés.

Intégrer de l'IA en entreprise

- Intégration dans les processus professionnels.
- Cadre réglementaire et bonnes pratiques.
- Atelier pratique : conception d'un cas d'intégration.

Durée : 35h

IA & Performances en Entreprise

Comprendre et intégrer l'IA dans des activités professionnelles.

• Public :

Professionnels, dirigeants, salariés, indépendants...

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité d'intégrer une intelligence artificielle dans les processus de leur entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les bases et concepts clés de l'intelligence artificielle.
- Identifier les outils IA pertinents pour leur activité.
- Rédiger des prompts efficaces pour exploiter ChatGPT et autres IA génératives.
- Créer et personnaliser un GPT adapté à leurs besoins.
- Concevoir des cas concrets d'intégration de l'IA en entreprise.

Programme

Comprendre l'intelligence artificielle

- Introduction à l'intelligence artificielle.
- Les fondamentaux de l'IA.
- Enjeux et limites de l'IA.
- Panorama des outils d'IA.

Utiliser efficacement les outils d'IA

- Principe du prompt engineering.
- Méthodes de rédaction de prompts.
- Atelier pratique : création de prompts, prompts sectoriels.

Exploiter l'IA pour des usages professionnels

- Automatisation et productivité.
- Atelier pratique : test d'IA variées.
- Création d'un assistant IA.
- Création d'un bot administratif.

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques et démonstrations. Études de cas concrets.
- Ateliers pratiques et mises en situation.
- Échanges interactifs avec les participants.

Moyens techniques

- Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.
- Ordinateur et vidéoprojecteur (partage d'écran en visio).
- Supports de présentation (PowerPoint, PDF).

Personnaliser et structurer des solutions IA

- Créer et personnaliser son GPT.
- Conception d'agents autonomes.
- Création d'un agent autonome simple.
- Optimisation des prompts avancés.

Intégrer de l'IA en entreprise

- Intégration dans les processus professionnels.
- Cadre réglementaire et bonnes pratiques.
- Atelier pratique : conception d'un cas d'intégration.
- Restitution des projets.

Prospection Digitale

Développer une stratégie de prospection digitale efficace pour identifier, cibler et convertir de nouveaux clients.

• Public :

Toute personne travaillant dans une équipe commerciale ou en tant que freelance.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables de cibler leur prospection et de concevoir des campagnes efficaces via les principaux canaux de prospection digitale.

Objectifs pédagogiques

- Identifier et cibler efficacement les prospects dans une stratégie de développement commercial.
- Comprendre et maîtriser les principales méthodes de prospection digitale.
- Concevoir et déployer des campagnes de prospection par email et sur LinkedIn.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers de mise en situation.

Moyens techniques

Mise à disposition d'un court de padel (raquettes et balles fournies).

Programme

Stratégie digitale

- Technique de Ciblage (SCP)
- Définir le persona pour notre entreprise.
- Compréhension des différentes stratégies de marketing (mass; 1to1; etc).
- Sélection des stratégies.
- Structure et planification du campagne digitale.
- Utiliser un outil adapté en prospection BtoB digitale (Lemlist).

Prospection LinkedIn

- Techniques.
- Enjeux.
- Organisation.
- Méthodologie.

Prospection mail

- Différence entre prospection par mail et Mass Mailing.
- Objectifs et stratégie d'une campagne mail.
- Structure et méthodologie.

Durée : 7 à 35h

Prospection Téléphonique

Maîtriser les techniques de la prospection téléphonique.

• Public :

Toute personne travaillant ou souhaitant travailler dans une équipe commerciale ou en freelance.

• Pré-requis :

Posséder un ordinateur et un téléphone portable, parler français.

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité de définir une solution essentielle à la croissance du chiffre d'affaires d'une entreprise par la prospection téléphonique.

Objectifs pédagogiques

- Définir une organisation dans une stratégie de conquête.
- Appréhender les techniques de la prospection téléphonique.
- Gérer et surmonter les objections du prospect.

Programme

Préparer et structurer sa prospection téléphonique

- Introduction et définition d'une stratégie de conquête téléphonique.
- Rédiger et préparer un plan de prospection.
- Définir un objectif SMART.
- Comprendre les pré-requis d'une campagne de prospection téléphonique.
- Structurer son appel C.A.P.T.E. et son pitch de vente.

Approcher un prospect au téléphone

- « Choper » le bon interlocuteur avec une dynamique adaptée.
- « Attirer » avec une accroche percutante et personnalisée.
- « Positionner » la raison et l'objectif de notre appel.

- Utiliser des outils adaptés à la performance commerciale.

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques.
- Ateliers de mises en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Convertir son appel en opportunité

- Reconnaître et traiter les objections « écrans de fumées ».
- Structurer son approche face une objection liée à une conviction.
- « Embarquer » son prospect jusqu'à notre objection
- Maîtriser les différentes techniques de closing adaptées à la situation.

Utiliser des outils de prospection

- Définir les outils nécessaires et leurs cahiers des charges.
- VoIP, Data Provider, etc...
- Intérêts et enjeux de la sélection pour notre stratégie de conquête globale.

Management

Développer un leadership efficace pour motiver, communiquer, gérer les situations sensibles et accompagner ses équipes vers la performance et le changement.

• Public :

Managers, responsables d'équipe et futurs encadrants...

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité de renforcer leur leadership pour manager efficacement leur équipe, communiquer, gérer les situations sensibles et accompagner le changement vers la performance.

Objectifs pédagogiques

- Développer son leadership et ses pratiques managériales pour mobiliser et accompagner son équipe.
- Communiquer efficacement et gérer les situations sensibles (conflits, stress, risques).

- Piloter la performance et accompagner le changement en adaptant ses actions aux besoins de l'équipe.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers de mise en situation avec feedback détaillés (jeux de rôle, vidéos préventives...).

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Introduction au leadership et gestion d'équipe

- Les principes du leadership.
- Les différents styles de management.
- Les qualités essentielles d'un bon manager.
- Identifier et développer son propre style de leadership.

Communication efficace en management

- Principes de la communication efficace.
- La communication verbale et non verbale.
- Gérer les réunions et la communication en équipe.
- Communication de crise.

Gestion des conflits en équipe

- Comprendre l'origine des conflits.
- Les différentes typologies de conflits.
- Techniques de résolution de conflits.
- Prévenir les conflits.

Gestion des risques et du stress

- Analyse des risques professionnels.
- Le stress au travail.
- Techniques de gestion du stress.
- Prévenir le burnout.

Gestion du changement dans l'équipe

- Le changement et la résistance au changement.
- Les étapes du changement.
- Gérer les résistances et motiver l'équipe.
- Communiquer autour du changement.

Coaching individuel et développement des compétences

- Les bases du coaching en entreprise.
- Le coaching pour améliorer la performance.
- Fixer des objectifs smart et évaluer les progrès.
- Le feedback constructif.



Durée : 7 à 35h

Techniques de Négociation

Optimiser la préparation, comprendre son interlocuteur et lever les freins pour transformer efficacement ses prospects en clients.

• Public :

Toute personne travaillant ou souhaitant travailler dans une équipe commerciale ou en freelance.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) maîtriseront la conduite d'un entretien de vente en préparant efficacement son approche, en comprenant son interlocuteur et en utilisant les leviers de persuasion pour améliorer son taux de conversion.

Objectifs pédagogiques

- Savoir se préparer à un entretien de vente.
- Maîtriser les leviers de la persuasion.
- Comprendre son interlocuteur pour mieux le convaincre.
- Améliorer son taux de conversion.

Programme

Préparer son entretien de vente

- Introduction et définition de la négociation.
- Définition des différentes phases préparatoires.
- Définition des différentes étapes de ventes "VAS-Y".
- Intérêt et enjeux.

Comprendre son interlocuteur

- Définir l'empathie et l'importance de la découverte.
- Comment établir un plan de découverte.
- Utiliser les différentes méthodes de questionnement.
- Mener une découverte en entonnoir avec l'influence P.I.E.Q.
- Cerner les profils psychologiques : DISC et SONCASE.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers de mise en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Convertir son prospect en client

- Appliquer le triangle d'Aristote dans manière de communiquer, d'argumenter.
- Structurer son argumentaire avec la méthode CAP/B.
- Reconnaître et traiter les objections « écrans de fumées ».
- Structurer son approche face une objections liée à une conviction (A.Q.I.R).
- Définir la différence entre closer et conclure (MINDSET CLOSER).
- Maîtriser les différentes méthodes de closing.

Techniques de Vente B to B

Développer la performance commerciale en maîtrisant les techniques de vente pour comprendre les motivations d'achat et transformer chaque opportunité en chiffre d'affaires.

• Public :

Toute personne travaillant ou souhaitant travailler dans une équipe commerciale ou en freelance.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) maîtriseront l'ensemble du processus de vente, de la préparation à la conclusion, en comprenant son interlocuteur et en utilisant les techniques de persuasion pour optimiser son taux de conversion.

Objectifs pédagogiques

- Savoir se préparer et introduire l'entretien de vente.
- Savoir appréhender son interlocuteur (profil, peines et motivations).
- Connaître les piliers de l'argumentaire et de la persuasion.
- Maîtriser les techniques de closing.
- Améliorer son taux de conversion.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers de mise en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Structurer et introduire l'entretien de vente

- Introduction et définition de la négociation.
- Définition des différentes phases d'un entretien de vente.
- Définition des différents axes préparatoires.
- Intérêts et enjeux.

Comprendre son interlocuteur

- Définir l'empathie et l'importance de la découverte.
- Comment établir un plan de découverte.
- Utiliser les différentes méthodes de questionnement.
- Mener une découverte en entonnoir.
- Cerner les profils psychologiques : DISC et SONCASE.

Convertir son prospect

- Structurer son argumentaire avec la méthode CAP/B.
- Structurer son approche face une objection liée à une conviction (A.Q.I.R).
- Maîtriser les différentes méthodes de closing.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.



Durée : 7 à 35h

Maîtriser les Techniques d'Influence Émotionnelle dans la Vente

Développer une influence commerciale efficace en maîtrisant les étapes de vente, les leviers émotionnels et une communication impactante pour lever les freins à l'achat.

• Public :

Toute personne ayant validé un module de formation sur les fondamentaux des techniques de vente.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) maîtriseront les techniques d'influence en vente en intégrant les étapes clés et les leviers émotionnels et une communication percutante.

Objectifs pédagogiques

- Utiliser toutes les étapes d'une vente dans son exercice d'influence.
- Connaître les leviers émotionnels de son interlocuteur.
- Traiter efficacement toutes les barrières psychologiques.
- Maîtriser une communication verbale et non verbale percutante.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers de mises en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Technique de communication

- Maîtriser les techniques d'éloquence.
- Utiliser le triangle d'Aristote.
- Adopter une bonne posture face à son interlocuteur.

Procédé d'influence émotionnelle

- Exercer une influence émotionnelle par la question.
- Technique d'empathie.
- Utiliser des aversions et les réflexes instinctifs du client.
- Connaître le principe reptilien de l'être humain.

Principe de conviction

- Définir la différence entre convaincre et persuader.
- Structurer son discours avec le positionnement sociologique de son interlocuteur.
- Maîtriser les barrières liées aux convictions.
- Accompagner son prospect à la signature.
- Garantir un achat grâce à la persuasion.
- Préserver l'entière satisfaction de notre client lors de l'achat.

Vente Sédentaire

Améliorer la performance commerciale en maîtrisant l'accueil et les techniques de vente pour transformer plus d'opportunités en ventes.

• Public :

Toute personne travaillant ou souhaitant travailler dans une équipe commerciale ou en freelance.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) maîtriseront les étapes clés d'un entretien de vente, de la préparation à la conclusion, en adaptant son argumentaire au profil et aux motivations de l'interlocuteur.

Objectifs pédagogiques

- Se préparer et introduire l'entretien de vente.
- Savoir appréhender son interlocuteur (profil, peines et motivations).
- Connaître les piliers de l'argumentaire.
- Maîtriser les techniques de closing.

Programme

Créer un climat agréable de vente

- Le merchandising et la structure du point de vente.
- La règle de 4x20.
- Appréhension du profil comportemental.

Comprendre son interlocuteur

- Définir l'empathie et l'importance de la découverte.
- Comment établir un plan de découverte.
- Utiliser les différentes méthodes de questionnement.
- Mener une découverte en entonnoir.
- Cerner les motivations d'achat (SONCASE).

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers de mise en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Maîtriser la vente et l'après-vente

- Structurer son argumentaire avec la méthode CAP/B.
- Structurer son approche face à une objection liée à une conviction (A.Q.I.R).
- Maîtriser les différentes méthodes de closing.
- Levier de fidélisation et de suivi commercial du nouveau client.

Durée : 7 à 35h

Développer ses Sponsors Sport

Permettre de développer et sécuriser des partenariats sponsors en structurant une démarche efficace de prospection, négociation et fidélisation.

• Public :

Dirigeants, responsables associatifs, chargés de développement, toute personne souhaitant trouver des sponsors.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité de structurer et piloter une démarche complète de sponsoring, de l'identification des besoins à la fidélisation des partenaires

Objectifs pédagogiques

- Analyser ses besoins et structurer une stratégie de recherche de sponsors.
- Prospecter efficacement et convaincre grâce à des outils et supports adaptés.
- Négocier, contractualiser et fidéliser des partenariats durables.

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets.
- Études de cas de clubs sportifs amateurs.
- Ateliers pratiques (élaboration de dossiers sponsors, fichiers prospects, plans de prospection).
- Jeux de rôle et simulations de prospection.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Communication et écoute active

- Mise en situation : exercices simples de padel en binômes (renvoi de balle, coordination).
- Objectif : réussir à se synchroniser uniquement grâce à la communication verbale et non verbale.

Confiance et coopération

- Jeu : matchs en double avec rotation régulière des équipes.
- Focus sur : délégation, lâcher-prise, gestion des erreurs (ne pas accuser, mais encourager).

Leadership & prise de décision

- Mise en situation : chaque équipe désigne un capitaine qui doit donner des consignes, adapter la stratégie en cours de match.
- Variantes : changer de capitaine à chaque set pour faire tourner le leadership.

Gestion des émotions & résilience

- Jeu : matchs courts avec contraintes (points plus rapides, handicaps imposés).

Cohésion d'Equipe par le Padel

Développer la cohésion d'une équipe de travail.

• Public :

Salariés d'entreprises.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité de renforcer la confiance mutuelle de leur équipe de travail.

Objectifs pédagogiques

- Développer la cohésion et la communication au sein d'un groupe.
- Identifier et valoriser les forces de chaque membre d'une équipe.
- Expérimenter la coopération à travers des mises en situation ludiques.
- Renforcer la confiance mutuelle et la motivation collective.
- Transposer les apprentissages vécus sur le terrain à la réalité professionnelle.

Programme

Communication et écoute active

- Mise en situation : exercices simples de padel en binômes (renvois de balle, coordination).
- Objectif : réussir à se synchroniser uniquement grâce à la communication verbale et non verbale.

Confiance et coopération

- Jeu : matchs en double avec rotation régulière des équipes.
- Focus sur : délégation, lâcher-prise, gestion des erreurs (ne pas accuser, mais encourager).

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Ateliers collaboratifs, mises en situation sportives. Pédagogie expérientielle par le jeu et l'action.

Moyens techniques

Mise à disposition d'un court de padel (raquettes et balles fournies).

Leadership & prise de décision

- Mise en situation : chaque équipe désigne un capitaine qui doit donner des consignes, adapter la stratégie en cours de match.
- Variantes : changer de capitaine à chaque set pour faire tourner le leadership.

Gestion des émotions & résilience

- Jeu : matchs courts avec contraintes (points plus rapides, handicaps imposés).

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.



Durée : 7 à 35h

Piloter la comptabilité de son entreprise

Apprendre les bases de la comptabilité.

• Public :

Chefs d'entreprise, dirigeants de TPE et PME, créateurs ou repreneurs d'entreprise, managers non financiers.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français). Accessible aux profils non comptables.

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) maîtriseront les bases de la comptabilité.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les bases de la comptabilité.
- Lire les documents comptables essentiels.
- Dialoguer efficacement avec son expert-comptable.
- Piloter la rentabilité et anticiper les difficultés financières.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Démonstration.
- Mise en application pratique.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Les bases indispensables de la comptabilité pour dirigeant

- Comprendre l'utilité de la comptabilité pour un dirigeant.
- Différence entre comptabilité, trésorerie et gestion.
- Rôle de l'expert-comptable et responsabilités du dirigeant.

Lire et comprendre les chiffres clés de son entreprise

- Lecture simplifiée du compte de résultat et du bilan.
- Comprendre charges, produits, actif et passif.
- Identifier rapidement les points de vigilance.

Trésorerie : piloter et anticiper

- Différence entre résultat et trésorerie.
- Comprendre les décalages de paiement.
- Suivi de trésorerie simple et anticipation des difficultés.

Marges, rentabilité et décisions du dirigeant

- Charges fixes et variables.
- Calcul de marge et seuil de rentabilité.
- Analyse de la rentabilité d'un produit ou service.

Fiscalité et relation avec l'expert-comptable

- Principales obligations fiscales.
- TVA : principes essentiels et erreurs à éviter.
- Savoir poser les bonnes questions à son expert-comptable.

Facturation électronique

Accompagner les professionnels dans la mise en conformité de la facturation électronique.

• Public :

Tout salarié d'une entreprise.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables d'identifier les obligations légales de la facturation électronique et d'anticiper sa mise en oeuvre opérationnelle dans leur organisation.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le cadre réglementaire de la facturation électronique et ses obligations progressives.
- Identifier les impacts de la réforme sur les processus de facturation.
- Se mettre en conformité en choisissant les outils et plateformes adaptés.

Programme

Cadre légal et enjeux de la réforme

- Objectifs de la réforme de la facturation électronique en France.
- Base juridique (loi de finances et obligations fiscales).
- Différence entre facturation électronique, PDF simple et e-reporting.

Calendrier réglementaire 2026-2027

- Obligations à partir du 1^{er} septembre 2026.
- Réception obligatoire des factures électroniques pour toutes les entreprises.
- Émission obligatoire pour les grandes entreprises et ETI.
- Extension en 2027 aux PME, TPE et micro-entreprises.

Les formats et circuits de facturation

- Formats réglementaires.
- Rôle des plateformes agréées (PDP / PA).
- Transmission des données à l'administration fiscale.

Moyens pédagogiques

- Apport théorique.
- Études de cas réels, démonstrations techniques, exercices pratiques et mises en situation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Impacts pour les entreprises

- Conséquences sur les logiciels de facturation et ERP.
- Obligations de conformité et risques en cas de non-respect.
- Adaptation des processus internes (facturation, comptabilité, archivage).

Mise en conformité et préparation

- Diagnostic de l'existant.
- Choix d'une plateforme de dématérialisation.
- Plan de transition vers 2026-2027.
- Bonnes pratiques pour anticiper la réforme.

Durée : 7 à 35h

Suite Office

Améliorer la productivité professionnelle en maîtrisant et en optimisant l'utilisation des outils de la suite Office.

• Public :

Tout salarié.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables d'utiliser les outils de la suite Office, en exploitant les fonctionnalités avancées et en les adaptant à leurs besoins professionnels.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les fonctionnalités de base et avancées de la suite office.
- Optimiser son efficacité au travail grâce à l'automatisation et aux outils intégrés.
- Adapter les outils de la suite Office aux besoins spécifiques de son activité professionnelle.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Mise en application.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Word : créer et mettre en forme un document professionnel

- Découverte de l'interface : ruban, menus, raccourcis utiles, enregistrer, enregistrer sous, exporter en PDF.
- Mise en page : marges, orientation, sauts de page, en-têtes, pieds de page, numérotation.
- Mise en forme du texte : styles, puces/numérotations, interlignage, gestion des titres et sous-titres.
- Insertion d'éléments : images, tableaux, formes, zones de texte, légendes, liens hypertextes.
- Fonctions avancées (selon temps et niveau) : table des matières automatique, modèles, publipostage.
- Révision : suivi des modifications, commentaires.

Excel : automatiser et analyser les données

- Interface et structure : feuilles, cellules, lignes/colonnes, saisie rapide, séries, tris et filtres.
- Mise en forme de tableaux : bordures, formats de nombres, formats conditionnels, figer les volets, renommer...
- Formules et fonctions de base : addition, moyenne, max/min, si simple, fonctions logiques.
- Graphiques : création de graphiques (barres, secteurs, courbes), mise en forme et personnalisation.
- Fonctions intermédiaires (selon temps) : RECHERCHEV / X, INDEX / EQUIV, tableaux croisés dynamiques (introduction).

FORMATIONS

Hygiène & Sécurité

42 • HYGIÈNE ALIMENTAIRE

**43 • HYGIÈNE ALIMENTAIRE
RESTAURATION COMMERCIALE**

44 • HYGIÈNE EN CRÈCHE

45 • MISE EN CONFORMITÉ

**46 • DOCUMENT UNIQUE
D'ÉVALUATION DES RISQUES
PROFESSIONNELS**

47 • GESTES QUI SAUVENT

**48 • GESTES ET POSTURES
EN MANUTENTION MANUELLE**

49 • GESTES SECOURS EN CRÈCHE

**50 • SAUVETEUR SECOURISTE
DU TRAVAIL**

51 • SECOURISME

52 • SÉCURITÉ INCENDIE

53 • CYBERSÉCURITÉ

54 • IA SÉCURITÉ

Assurez la sécurité de vos équipes et la conformité de vos pratiques avec nos formations en Hygiène & Sécurité.

De l'hygiène alimentaire aux gestes de premiers secours, en passant par la prévention des risques professionnels, la sécurité incendie ou encore la cybersécurité, nos programmes couvrent l'ensemble des enjeux essentiels.

Développez les bons réflexes, anticipez les risques et créez un environnement de travail sain, sécurisé et conforme aux exigences réglementaires.

Durée : 7 à 35h

Hygiène Alimentaire

Garantir la sécurité alimentaire et l'hygiène des denrées tout le long de leur production, l'étiquetage des allergènes et remédier aux risques professionnels.

• Public :

Tout personnel du secteur alimentaire.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) connaîtront les procédures de nettoyage en secteur alimentaire ; ils pourront identifier les dangers significatifs liés à la salubrité spécifique d'un produit alimentaire, sauront les évaluer et établir les mesures préventives permettant de les maîtriser (plan de maîtrise sanitaire PMS) ; ils seront en capacité d'identifier les produits allergènes en alimentation.

Objectifs pédagogiques

- Découvrir la microbiologie : bactéries, virus, levures et moisissures utiles et nuisibles.
- Comprendre les dangers microbiologiques dans l'alimentation.
- Maîtriser les moyens de maîtrise des dangers microbiologiques et les risques chimiques.
- Découvrir la méthode H.A.C.C.P.
- Identifier et répartir les responsabilités des opérateurs.
- S'approprier la procédure de réception des matières premières.

Programme

BPH (Bonnes Pratiques d'hygiène)

- Classement des bactéries, virus, levures et moisissures utiles et nuisibles.
- Conditions de multiplication, de survie et de destruction des microorganismes.
- Répartition des micro-organismes dans les aliments.
- Les sources de contamination = la règle des M (affichage).
- Les principaux pathogènes d'origine alimentaire.
- Les toxi-infections alimentaires collectives.
- Les associations pathogènes/aliments.
- Le lavage des mains (affichage). Le port des E.P.I. (affichage).
- Plan de nettoyage et de désinfection (affichage).
- Identification des différents types de salissure.
- Procédures d'entretien des locaux et du matériel (cercle de Sinner).
- Pictogrammes d'aides et pictogrammes de sécurité (affichage).
- Dosage et dilution des produits (affichage).
- Dangers chimiques (détergents, désinfectants...), physiques (corps étrangers...) et biologiques (allergènes).

HACCP

(Hazard Analysis Critical Control Point)

- La méthode H.A.C.C.P. : Les 7 principes et les 12 étapes H.A.C.C.P. (plan de maîtrise sanitaire PMS).
- Identifier et répartir les responsabilités des opérateurs.
- Les obligations de résultat (quelques obligations de moyen).
- Procédure de réception des matières premières.

- Adapter la procédure de prétraitements (conditions de préparation).
- Maîtriser la traçabilité et la marche en avant.
- Identifier les produits : étiquetage.
- Gérer les points critiques de contrôle.
- Maîtriser le plan de maîtrise sanitaire.
- Identifier les substances allergènes.
- Différencier l'allergie et l'intolérance alimentaire.
- Comprendre l'étiquetage alimentaire.
- Maîtriser les étapes de l'étiquetage des allergènes.

Moyens pédagogiques

Apport pratique et théorique. Démonstration, mise en application. Autoévaluation.

Moyens techniques

- Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.
- Des diaporamas Power Point et des vidéos de mise en situation seront pour animer la formation.
- Des vidéos de mise en situation seront visualisées lors de la formation.

- Stockage des produits. Ordonnancement stockage.
- Procédure de prétraitements (conditions de préparation). Traçabilité (qualité des matières premières).
- La marche en avant. Le retrait des marchandises.
- Procédure et organisation de fabrication en flux froid et chaud. Procédure de distribution.
- Gestion du linéaire froid et chaud (conditions de transport).
- Gestion des invendus. Identification : l'étiquetage.
- Gestion des points critiques. Contrôle des validations (nécessité des autocontrôles et de leur organisation).

INCO (Etiquetage Allergènes)

- Étiquetage des denrées alimentaires : nouvelles règles européennes.
- Prescriptions concernant la lisibilité des informations obligatoires.
- Informations sur les substances allergènes, l'indication de l'origine ou de la provenance.
- Mentions volontaires de l'étiquetage.
- Qu'est-ce qu'une allergie ? L'allergie alimentaire. L'intolérance alimentaire.
- Liste des allergènes alimentaires (affichage).
- Comprendre l'étiquetage alimentaire.
- Étiquetage des allergènes pour les denrées préemballées.
- Information sur les allergènes pour les denrées non préemballées.
- Information aux consommateurs (affichage). La mention décongelée.
- Les étapes de l'étiquetage des allergènes.

Cette formation peut être entièrement prise en charge par votre OPCO.

Les inscriptions doivent être réalisées 3 semaines avant le début de la formation (délai de réception des accords de prise en charge de votre OPCO).

Formation spécifique en **hygiène alimentaire** adaptée à l'activité des établissements de restauration commerciale

Garantir la sécurité alimentaire et l'hygiène des denrées tout le long de leur production, l'étiquetage des allergènes et remédier aux risques professionnels.

• Public :

Tout personnel de restauration commerciale.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) connaîtront les procédures de nettoyage en secteur alimentaire ; ils pourront identifier les dangers significatifs liés à la salubrité spécifique d'un produit alimentaire, sauront les évaluer et établir les mesures préventives permettant de les maîtriser (plan de maîtrise sanitaire PMS) ; ils seront en capacité d'identifier les produits allergènes en alimentation.

Objectifs pédagogiques

- Découvrir la microbiologie : bactéries, virus, levures et moisissures utiles et nuisibles.
- Comprendre les dangers microbiologiques dans l'alimentation.
- Maîtriser les moyens de maîtrise des dangers microbiologiques et les risques chimiques.
- Découvrir la méthode H.A.C.C.P.
- Identifier et répartir les responsabilités des opérateurs.
- S'approprier la procédure de réception des matières premières.

Programme

BPH (Bonnes Pratiques d'hygiène)

- Classement des bactéries, virus, levures et moisissures utiles et nuisibles.
- Conditions de multiplication, de survie et de destruction des microorganismes.
- Répartition des micro-organismes dans les aliments.
- Les sources de contamination = la règle des M (affichage).
- Les principaux pathogènes d'origine alimentaire.
- Les toxi-infections alimentaires collectives. Les associations pathogènes/aliments.
- Le lavage des mains (affichage). Le port des E.P.I. (affichage).
- Plan de nettoyage et de désinfection (affichage).
- Identification des différents types de salissure.
- Procédures d'entretien des locaux et du matériel (cercle de Sinner).
- Pictogrammes d'aides et pictogrammes de sécurité (affichage).
- Dosage et dilution des produits (affichage).
- Dangers chimiques (détergents, désinfectants...), physiques (corps étrangers...) et biologiques (allergènes).

HACCP

(Hazard Analysis Critical Control Point)

- La méthode H.A.C.C.P. : Les 7 principes et les 12 étapes H.A.C.C.P. (plan de maîtrise sanitaire PMS).
- Identifier et répartir les responsabilités des opérateurs.
- Les obligations de résultat (quelques obligations de moyen).

- Adapter la procédure de prétraitements (conditions de préparation).
- Maîtriser la traçabilité et la marche en avant.
- Identifier les produits : étiquetage.
- Gérer les points critiques de contrôle.
- Maîtriser le plan de maîtrise sanitaire.
- Identifier les substances allergènes.
- Différencier l'allergie et l'intolérance alimentaire.
- Comprendre l'étiquetage alimentaire.
- Maîtriser les étapes de l'étiquetage des allergènes.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Démonstration, mise en application.
- Autoévaluation.

Moyens techniques

- Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.
- Des diaporamas Power Point et des vidéos de mise en situation seront pour animer la formation.
- Des vidéos de mise en situation seront visualisées lors de la formation

- Procédure de réception des matières premières.
- Stockage des produits. Ordonnancement stockage.
- Procédure de prétraitements (conditions de préparation). Traçabilité (qualité des matières premières).
- La marche en avant. Le retrait des marchandises.
- Procédure et organisation de fabrication en flux froid et chaud. Procédure de distribution.
- Gestion du linéaire froid et chaud (conditions de transport).
- Gestion des invendus. Identification : l'étiquetage.
- Gestion des points critiques. Contrôle des validations (nécessité des autocontrôles et de leur organisation).

INCO (Etiquetage Allergènes)

- Étiquetage des denrées alimentaires : nouvelles règles européennes.
- Prescriptions concernant la lisibilité des informations obligatoires.
- Informations sur les substances allergènes, l'indication de l'origine ou de la provenance.
- Mentions volontaires de l'étiquetage.
- Qu'est-ce qu'une allergie ? L'allergie alimentaire. L'intolérance alimentaire.
- Liste des allergènes alimentaires (affichage).
- Comprendre l'étiquetage alimentaire.
- Etiquetage des allergènes pour les denrées préemballées.
- Information sur les allergènes pour les denrées non préemballées.
- Information aux consommateurs (affichage). La mention décongelée.
- Les étapes de l'étiquetage des allergènes.

Hygiène et Sécurité en Crèche

Garantir la sécurité alimentaire et l'hygiène des denrées tout le long de leur production, l'étiquetage des allergènes et remédier aux risques professionnels.

• Public :

Tout personnel du secteur de la petite enfance.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) connaîtront les procédures de nettoyage en crèche ; ils sauront évaluer et établir un plan de maîtrise sanitaire PMS ; ils seront en capacité d'identifier les produits allergènes en alimentation ; les stagiaires auront les moyens de créer un document unique d'évaluation des risques professionnels.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les dangers microbiologiques et les risques chimiques.
- Maîtriser les procédures H.A.C.C.P.
- Évaluer et établir un plan de maîtrise sanitaire.
- Identifier les substances allergènes et différencier l'allergie et l'intolérance alimentaire.
- Rédiger un Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels (D.U.E.R.P.).

Programme

BPH (Bonnes Pratiques d'hygiène)

- Classement des bactéries, virus, levures et moisissures utiles et nuisibles.
- Le lavage des mains. Le port des E.P.I.
- Plan de nettoyage et de désinfection.
- Pictogrammes d'aides et pictogrammes de sécurité.

HACCP

(Hazard Analysis Critical Control Point)

- La méthode H.A.C.C.P. (PMS).
- Les obligations de résultat (quelques obligations de moyen).
- Gestion des points critiques.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Démonstration, mise en application.
- Autoévaluation.

Moyens techniques

- Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.
- Des diaporamas Power Point et des vidéos de mise en situation seront pour animer la formation.

INCO (Etiquetage Allergènes)

- Étiquetage des denrées alimentaires : nouvelles règles européennes.
- Informations sur les substances allergènes, l'indication de l'origine ou de la provenance.
- Qu'est-ce qu'une allergie ? L'allergie alimentaire. L'intolérance alimentaire.
- Liste des allergènes alimentaires.
- Comprendre l'étiquetage alimentaire.

D.U.E.R.P.

(Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels)

- Les risques liés aux feux.
- Les risques d'incendie des corps gras.
- Les premiers soins.
- L'armoire des premiers secours.
- Les gestes qui sauvent.
- Les risques de la manipulation des produits chimiques.
- Réglementation applicable.
- Guide d'aide à la rédaction du D.U.E.R.P.

Mise en Conformité

Garantir la sécurité et l'hygiène des denrées alimentaires, l'étiquetage des allergènes et remédier aux risques professionnels.

• Public :

Salariés des commerces de proximité

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité d'appliquer la méthode HACCP ainsi que l'étiquetage des produits alimentaires.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les obligations légales relatives aux commerces alimentaires.
- Appliquer les principes fondamentaux relatifs aux règles d'hygiène HACCP.
- Appliquer les principes fondamentaux relatifs à l'étiquetage des produits.

Programme

BPH (Bonnes Pratiques d'hygiène)

- Conditions de multiplication, de survie et de destruction des microorganismes.
- Les sources de contamination = la règle des M (affichage).
- Le lavage des mains (affichage). Le port des E.P.I. (affichage).
- Plan de nettoyage et de désinfection (affichage).
- Pictogrammes d'aides et pictogrammes de sécurité (affichage).
- Dangers chimiques (détergents, désinfectants...), physiques (corps étrangers...) et biologiques (allergènes).

HACCP

(Hazard Analysis Critical Control Point)

- La méthode H.A.C.C.P. : Les 7 principes et les 12 étapes H.A.C.C.P (plan de maîtrise sanitaire PMS).
- Stockage des produits. Ordonnancement stockage.
- Traçabilité (qualité des matières premières).
- La marche en avant. Le retrait des marchandises.
- Gestion des points critiques. Contrôle des validations (nécessité des autocontrôles et de leur organisation).

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Démonstration, mise en application.
- Autoévaluation.

Moyens techniques

- Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

INCO (Etiquetage Allergènes)

- Étiquetage des denrées alimentaires.
- Informations sur les substances allergènes, l'indication de l'origine ou de la provenance.
- Liste des allergènes alimentaires (affichage).
- Comprendre l'étiquetage alimentaire.
- Étiquetage des allergènes pour les denrées préemballées.
- Les étapes de l'étiquetage des allergènes.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Durée : 7 à 35h

Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels

Comprendre et remédier aux risques professionnels.

• Public :

Salariés d'entreprises.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Évaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) pourront créer leur document unique d'évaluation des risques professionnels et aménager les postes de travail en conséquence.

Objectifs pédagogiques

- Découvrir la prévention des risques.
- Détecter les différents risques professionnels.
- Rédiger un Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels (D.U.E.R.P.).

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Démonstration, mise en application.
- Autoévaluation.

Moyens techniques

- Un livret pédagogique est remis à l'entreprise lors de la formation.
- Un diaporama Power Point et des vidéos sont utilisées pour animer la formation.

Programme

La prévention des risques

- Les risques liés aux feux. Les risques d'incendie des corps gras.
- Les premiers soins. L'armoire des premiers secours. Les gestes qui sauvent.
- Les pictogrammes d'aides et de sécurité.
- Les risques de la manipulation des produits chimiques.

L'évaluation des risques

- Réglementation applicable.
- Guide d'aide à la rédaction du D.U.E.R.P. des métiers de bouche.

Exemple d'éléments à prendre en compte lors de la réalisation du document unique de l'entreprise

Bruit, risques thermiques, chutes d'objets, chutes de personnes, organisation /encadrement du personnel, conduite de véhicule utilitaire, éclairage, locaux, escaliers, qualité de l'air, hygiène et santé, risques : chimiques, mécaniques, port de charges, outils coupants, outils vibrants, électricité, services des secours et de la sécurité, quai de chargement et de déchargement...

Gestes qui Sauvent

Apporter les premiers soins auprès d'une victime.

• Public :

Tout public.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité d'alerter les services de secours et d'apporter les premiers soins.

Objectifs pédagogiques

- Identifier une situation d'urgence et sécuriser les lieux sans se mettre en danger.
- Alerter efficacement les services de secours.
- Réaliser les gestes de premiers secours essentiels face aux situations les plus courantes.
- Intervenir de manière adaptée en attendant l'arrivée des secours.

Programme

Les fondamentaux du secourisme

- Le rôle du sauveteur citoyen.
- Protéger : assurer sa sécurité et celle des autres.
- Examiner rapidement la victime.
- Alerter : quand, comment et qui appeler.
- Transmettre un message d'alerte clair et efficace.

Les urgences vitales les plus fréquentes

- Étouffement : gestes adaptés chez l'adulte.
- Malaise : reconnaissance et conduite à tenir.
- Perte de connaissance : mise en position latérale de sécurité.
- Arrêt cardiaque : reconnaissance, massage cardiaque.
- Initiation à l'utilisation du défibrillateur automatisé externe (DAE).

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Mise en application, jeux de rôle.
- Autoévaluation.

Moyens techniques

- Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.
- Vidéoprojecteur / Mannequins de secourisme / Défibrillateur de formation / Supports vidéo.

Mise en pratique et synthèse

- Scénarios d'accidents simulés.
- Enchaînement des gestes dans un contexte réaliste.
- Débrief collectif : bonnes pratiques, erreurs à éviter.
- Rappel des messages clés et réflexes essentiels.

Durée : 7 à 35h

Gestes et Postures en Manutention Manuelle

Prévenir les risques physiques liés à la manutention manuelle en adoptant des gestes et postures sécurisés.

• Public :

Toute personne réalisant des opérations de manutention manuelle dans un cadre professionnel.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables d'adopter les bonnes pratiques de manutention afin de prévenir les risques physiques et les troubles musculo-squelettiques.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les risques liés à la manutention manuelle et leurs impacts sur la santé.
- Appliquer les bonnes pratiques, gestes et postures pour prévenir les troubles musculo-squelettiques (TMS).
- Adapter son environnement de travail afin de sécuriser et faciliter les opérations de manutention.

Programme

Introduction à la manutention manuelle

- Les blessures courantes liées à la manutention (entorses, lombalgies, tendinites).
- Les facteurs de risques (poids des charges, posture incorrecte, répétition des gestes).
- Les principes ergonomiques : ajustement de l'environnement de travail, prévention avant la manutention.
- Importance de la préparation mentale et physique avant la tâche.

Analyse des gestes et postures

- La posture de base : l'importance de la répartition du poids du corps pendant le port de charge.
- Exemples de mauvaises postures et de gestes dangereux.

Techniques de manutention

- La méthode correcte : préparation de la charge, positionnement du corps, prise de la charge, technique de levée.
- Pratique sur des objets simulés (exemples : cartons, caisses, etc.).
- Utiliser des outils de manutention (diables, chariots, chariots élévateurs) pour réduire l'effort physique.
- L'importance de la communication pendant la manutention en binôme.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Mise en application, jeux de rôle.

Moyens techniques

- Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Adapter son environnement de travail

- Aménager les espaces de travail pour réduire les risques de manutention manuelle.
- Utilisation d'outils et d'équipements adaptés pour réduire la manutention manuelle (chariots, treuils, tables ajustables).
- Présentation des différents équipements de levage (ponts roulants, transpalettes, monte-charges).
- Formation à l'utilisation de ces équipements pour éviter la manutention manuelle.

Prévention et pratiques de santé

- Importance de l'échauffement avant la manutention (préparer les muscles et les articulations).
- Adopter des comportements sains au quotidien : pauses, changements de posture, hydratation, etc...
- Les actions possibles si des douleurs ou des troubles apparaissent.

Gestes et Secours en Crèche

Acquérir les réflexes essentiels pour sécuriser une situation d'urgence et porter les premiers secours de manière efficace.

• Public :

Tout salarié du domaine de la petite enfance.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables d'adopter les bons réflexes de sécurité et de réaliser les gestes de premiers secours adaptés à une situation d'urgence.

Objectifs pédagogiques

- Assurer sa propre sécurité ainsi que celle des autres en cas d'incident.
- Alerter ou faire alerter les secours de manière efficace et adaptée à la situation.
- Réaliser les gestes de secours appropriés sans aggraver l'état de la victime.

Programme

Réagir face aux premières urgences

- Savoir alerter les secours : les informations essentielles à transmettre.
- Identifier et prévenir les principaux risques d'accidents au quotidien.
- Prendre en charge une victime présentant un malaise et adapter sa réaction en fonction des symptômes.

Secourir une victime en détresse

- Intervenir efficacement en cas d'obstruction des voies aériennes (étouffement).
- Assurer la prise en charge d'une personne inconsciente qui respire.
- Réagir face à un arrêt cardiaque et débiter les gestes de réanimation.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Mise en application, jeux de rôle.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Situations particulières et protocoles internes

- Apprendre à utiliser un défibrillateur automatisé en complément des gestes de secours.
- Adapter son intervention aux urgences spécifiques du nourrisson.
- Connaître les protocoles de secourisme et d'évacuation propres aux Établissements d'Accueil du Jeune Enfant (EAJE).

Mise en pratique et validation des acquis

- Cas concrets : mise en situation réaliste pour appliquer les gestes de secours en conditions simulées.
- Réagir face à un arrêt cardiaque et débiter les gestes de réanimation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Durée : 7 à 35h

Sauveteur Secouriste du Travail

Connaître les rôles de Sauveteur Secouriste du Travail.

• Public :

Tout public responsable de la sécurité au travail dans une entreprise.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) connaîtront les gestes de secours liés au rôle du sauveteur secouriste du travail dans une entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Connaître le rôle du sauveteur secouriste du travail ; connaître la conduite à tenir générale face à une situation d'accident.
- Prévenir les accidents de travail ou maladies professionnelles :
 - Repérer les dangers dans une situation de travail
 - Rendre compte sur les dangers identifiés et sur les actions éventuellement mises en oeuvre.
- Rechercher les risques persistants en vue de :
 - Examiner la situation, la victime,
 - Alerter / Faire alerter,

- Connaître le détail de l'exécution d'un geste de secours,
 - Secourir face à une situation d'accident de travail en effectuant les bons gestes,
 - Savoir se conduire face à une situation inhérente aux risques spécifiques.
- Mettre en application.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Démonstration, mise en application, jeux de rôle.
- Autoévaluation.

Moyens techniques

- Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.
- Vidéoprojecteur / Mannequins de secourisme / Défi-brillateur de formation / Supports vidéo.

Programme

Prévention

- Situer son rôle de SST dans l'organisation de la prévention au sein de l'entreprise.
- Situer le cadre juridique de son intervention les accidents du travail/ trajet/ maladie professionnelle/ arrêt maladie ; l'intérêt de la prévention des risques professionnels ; les principes de base de la prévention et ses enjeux ; contribuer à la mise en oeuvre d'actions de prévention.

Protéger

- Alerte et protection des populations ; présenter le SNA (Signal National d'Alerte).
- Les alertes particulières (attaques terroristes, barrages hydrauliques, proximité d'usine chimique...).
- Reconnaître, sans s'exposer soi-même, les risques persistant qui menacent la victime de l'accident et/ou son environnement.
- Identifier les sources de risques, repérer les personnes concernées.
- Définir les actions à réaliser permettant la suppression / l'isolement du (des) risque(s) identifié(s).
- Repérer les matériels spécifiques permettant cette suppression.
- Assurer ou faire assurer par la personne la plus apte la mise en oeuvre de ces matériels.
- En cas d'impossibilité de suppression ou d'isolement du (des) risque(s), être en capacité de reconnaître les situations dans lesquelles il pourra sans risque pour lui-même dégager la victime.

Alerter / Faire alerter

- Définir le message d'alerte et l'accès aux secours.
- Faire alerter ou alerter en fonction de l'organisation des secours dans l'entreprise.
- Quel message transmettre ?
- Rendre compte des dangers identifiés et des actions mises en oeuvre aux référents chargés de prévention dans l'entreprise.

Examiner

- Reconnaître, suivant un ordre déterminé, la présence d'un ou plusieurs des signes indiquant que la vie de la victime est menacée :
 - Saignement abondant.
 - Étouffement.
 - Ne répond pas mais respire.
 - Ne répond pas et ne respire pas.

Secourir

Apprendre les actions et gestes appropriés à l'état de la victime :

- La victime saigne abondamment.
- La victime s'étouffe.
- La victime se plaint de malaise.
- La victime se plaint de brûlures.
- La victime se plaint d'une douleur empêchant certains mouvements.
- La victime ne répond pas, mais elle respire.
- La victime ne répond pas et ne respire pas.

Secourisme

Apporter les premiers soins auprès d'une victime.

• Public :

Tout public salarié d'une entreprise.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

• Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

• Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

• Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

• Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

• Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

• Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité d'alerter les services de secours et d'apporter les premiers soins.

• Objectifs pédagogiques

- Assurer sa propre sécurité ainsi que celle des autres en cas d'accident.
- Alerter ou faire alerter les services de secours appropriés.
- Apporter les premiers soins à une victime sans aggraver son état.

• Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Démonstration, mise en application, jeux de rôle.
- Autoévaluation.

• Moyens techniques

- Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.
- Vidéoprojeté

Programme

Principes de base des premiers secours

- Comment alerter les secours.
- Notion de mise en sécurité.

Gestion des urgences courantes

- Que faire en cas d'étouffement.
- Prise en charge des plaies.
- Réagir face à un malaise.

Situations d'urgences complexes

- Secourir une personne inconsciente mais respirante.
- Intervention sur une personne inconsciente en arrêt respiratoire.
- Manipulation d'un défibrillateur.



Durée : 7 à 35h

Sécurité Incendie

Mettre en oeuvre les gestes appropriés lors d'un début d'incendie.

• Public :

Tout public.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité d'intervenir efficacement face à un départ de feu.

Objectifs pédagogiques

- Sensibiliser les participants aux risques d'incendie et à la prévention.
- Former à la bonne utilisation des extincteurs dans différentes situations.
- Acquérir les bons réflexes face à un début d'incendie.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique, mise en application.
- Exercices pratiques et ateliers avec feedback détaillés.
- Autoévaluation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

- Les causes d'un incendie.
- Identification des risques courants (court-circuit, négligence, etc.).
- Importance de la prévention.
- Les différentes classes de feu.
- Les extincteurs : types et caractéristiques.
- Comportement face à un incendie : les bons réflexes.
- L'alarme : comment signaler un incendie ?
- L'évacuation : itinéraires et zones de rassemblement.
- Le rôle des secours et des pompiers.
- Manipulation d'extincteurs.
- Rappel des points clés.

Cybersécurité

Renforcer la sécurité numérique en développant les réflexes et bonnes pratiques face aux cybermenaces.

• Public :

Tout salarié d'une entreprise.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables d'identifier les menaces en cybersécurité, d'adopter les bonnes pratiques de protection et de réagir efficacement face à un incident

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux de la cybersécurité et identifier les principales menaces et comportements à risque.
- Adopter les bonnes pratiques de protection des données, des postes de travail et des accès numériques.
- Détecter, prévenir et réagir efficacement face aux cyberattaques et incidents de sécurité.

Moyens pédagogiques

- Apport théorique.
- Études de cas réels, démonstrations techniques, exercices pratiques et mises en situation

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Introduction et enjeux de la cybersécurité

- Statistiques et exemples d'attaques récentes.
- Les obligations légales (RGPD, CNIL).
- Conséquences pour l'entreprise.

Les dangers connus sur le web

- Phishing, ransomwares, malware.
- Ingénierie sociale (exemples concrets).
- Démonstration de phishing réel.

Bonnes pratiques pour sécuriser un site web

- Sécurisation des Endpoint et pages sensibles (admin login, formulaires).
- Authentification forte, protection des accès.
- Cas concrets de failles sur des sites courants.

Sécuriser une boîte mail professionnelle

- Analyse de mails frauduleux.
- Bonnes pratiques de configuration (SPF, DKIM, filtres).
- Méthodes de détection du phishing.

Bonnes pratiques pour les API

- Sécurisation des entrées et authentification.
- Limitation de requêtes, gestion des logs et erreurs.
- Exemples de failles exploitées sur des APIs.

Sécurité globale des environnements (SQL, WEB, FTP, etc.)

- Risques liés aux bases de données (injection SQL, accès).
- Bonnes pratiques sur les accès FTP/SFTP.
- Réseaux sécurisés : VPN, pare-feu, segmentation.

Évaluation et conclusion

- Quiz final et évaluation des acquis.
- Récapitulatif des bonnes pratiques.
- Plan d'action personnel et questions/réponses.

Durée : 7 à 35h

Intelligence Artificielle & Sécurité

Permettre de mieux vendre et gagner du temps grâce à l'intelligence artificielle.

• Public :

Commerciaux - Chargés d'affaires - Responsables commerciaux- Dirigeants de TPE-PME.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront en capacité d'intégrer efficacement l'intelligence artificielle dans leur démarche commerciale afin d'améliorer leur performance, leur productivité et la qualité de leur relation client.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les dangers microbiologiques et les risques chimiques.
- Maîtriser les procédures H.A.C.C.P.
- Évaluer et établir un plan de maîtrise sanitaire.
- Identifier les substances allergènes et différencier l'allergie et l'intolérance alimentaire.
- Rédiger un Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels (D.U.E.R.P.).

Programme

Présentation & historique

- Frise chronologique illustrée.
- Discussion ouverte : perception actuelle des participants sur l'IA.

Découverte des outils d'IA générative

- Démonstration ChatGPT, Claude, Gemini, Mistral,
- Introduction aux générateurs d'images : DALL.E, MidJourney, Leonardo AI.
- Découverte d'outils utiles aux PME :
 - Perplexity,
 - Notion AI,
 - Canva AI.

Moyens pédagogiques

- Apports méthodologiques.
- Travail en équipe : ateliers pratiques.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Usages concrets & stratégie IA pour TPE/PME

Cas d'usage orientés business :

- Marketing digital,
- Relation client,
- Gestion interne,
- Business intelligence.

Sécurité & menaces IA

- IA défensive.
- IA offensive.
- Perspectives futures.

Éthique, gouvernance et RGPD

- Propriété intellectuelle des créations IA.
- Protection des données personnelles et RGPD.
- Risques de biais (hallucinations), désinformation et deepfakes.
- Infractions liées à l'IA.
- Bonnes pratiques : charte IA interne, validation humaine obligatoire.

FORMATIONS

Secteur Alimentaire

Exprimez votre savoir-faire et élevez votre expertise avec nos formations dédiées au Secteur Alimentaire.

De la cuisine de restaurant à la pâtisserie et la chocolaterie, en passant par le snacking et les textures modifiées, nos programmes allient technique, créativité et exigences professionnelles.

Développez des compétences concrètes pour innover, séduire vos clients et répondre aux standards de qualité du secteur.

56 • CUISINE DE RESTAURANT

56 • TEXTURES MODIFIÉES

56 • SNACKING

56 • PÂTISSERIE

**56 • TECHNIQUES
DE CHOCOLATERIE**

Durée : 7 à 35h

Cuisine de Restaurant

Apprendre les techniques de base du métier de cuisinier.

• Public :

Professionnels du secteur alimentaire :
Cuisinier - Traiteur - Pâtissier...

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) connaîtront les différents modes de transformation des produits et seront ainsi capables d'élaborer des recettes traditionnelles de la cuisine française de façon harmonieuse.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les opérations culinaires de base (taillages, garnitures, cuissons, sauces ...).
- Maîtriser la cuisine sous vide et les cuissons basses températures.
- Maîtriser le dressage à l'assiette avec une approche artistique.

Programme

Maîtriser les opérations culinaires de base (taillages, garnitures, cuissons, sauces ...)

- Taillages des fruits et légumes : julienne, brunoise....
- Préparation et cuissons des légumes : duxelles, farces, garnitures, gratins...
- Découpe de viandes, volailles et poissons.
- Préparation et cuissons des viandes, des poissons et des oeufs.
- Elaboration de garnitures d'appellation : légumes, viandes, poissons, oeufs.
- Préparation de sauces : beurrés composés, liaisons, roux, fonds (fond blanc, fond brun, fumet de poisson).
- Confection des sauces de base : l'espagnole, la sauce 1/2 glace, le velouté sauce, les sauces émulsionnées.
- Réalisation de sauces élaborées : utilisation d'un siphon type ISI®
- Réalisation d'autres accompagnements : coulis, mousses de légumes...
- Réalisation de salades composées, d'entrées froides et d'entrées chaudes.
- Création de nouvelles présentations d'entrées, plats et desserts avec des produits de saison.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Démonstration, mise en application pratique.
- Dégustation et analyse critique de la production.
- Autoévaluation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Maîtriser la cuisine sous vide et les cuissons basses températures

- Les justes cuissons (viandes, poissons, oeufs, légumes...)
- Manipulation du matériel pour la mise sous vide.
- Préparation des éléments à mettre sous vide : garnitures de légumes, viandes, poissons, sauces...
- Rappels des règles d'hygiène pour la mise sous vide.

Maîtriser le dressage à l'assiette avec une approche artistique

- Les justes cuissons (viandes, poissons, oeufs, légumes...)
- Manipulation du matériel pour la mise sous vide.
- Préparation des éléments à mettre sous vide : garnitures de légumes, viandes, poissons, sauces...
- Rappels des règles d'hygiène pour la mise sous vide.
- L'approche sensorielle et artistique : équilibre gustatif et visuel.
- Association des saveurs et des textures, harmonie des formes et des couleurs.
- Conseils pour le dressage à l'assiette.

Textures Modifiées

Apprendre à utiliser les additifs alimentaires.

• Public :

Professionnels du secteur alimentaire en milieu hospitalier.

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables de réaliser des plats en textures modifiées ou manger-mains.

Objectifs pédagogiques

- Découvrir les différents régimes en milieu hospitalier et gériatrique.
- Comprendre les additifs alimentaires et leur manipulation.
- Maîtriser les différentes textures selon IDDSI.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Démonstration, mise en application pratique.
- Travail de production.
- Exercices pratiques et mises en application.
- Dégustation et analyse critique de la production.
- Autoévaluation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Manger Mains

- Dénutrition et besoins nutritionnelles. Temps des repas.
- Pour que manger redevienne ou reste un plaisir.

Régimes en milieu hospitalier et gériatrique

- Par Quoi Remplacer ?
- Bonnes pratiques hygiéniques du mixage à froid et à chaud.

Textures

- Risques microbiologiques liés à la réalisation de textures modifiées.
- Notions de chimie. Additifs alimentaires (catégories, intérêts, dangers).
- Ingrédients ou aliments pouvant apporter un plus sans les préparations.

La cuisine évolutive

- Tableaux des cuissons basses températures. Utilisation de la sonde de cuisson.
- Pûre Food Molds.

Réalisation de recettes en Textures Modifiées

- IDDSI : International Dysphagia Diet Standardisation Initiative.
- Recettes d'entrées froides et chaudes, de poissons et de viandes, de desserts, et recettes enrichies.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Durée : 7 à 35h

Snacking

Apprendre à réaliser des préparations de snacking

• Public :

Professionnels du secteur alimentaire :
Cuisinier - Traiteur - Pâtissier...

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) seront capables de réaliser les différentes préparations de snacking chaud et froid (quiches, pâtes, tourtes, sandwiches, burgers, pizzas, paninis ...).

Objectifs pédagogiques

- Différencier les différentes sortes de pains.
- Maîtriser la réalisation de différentes salades.
- Confectionner des recettes de snacking chaud et froid.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Démonstration, mise en application pratique.
- Travail de production.
- Exercices pratiques et mises en application.
- Dégustation et analyse critique de la production.
- Autoévaluation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Réalisation de différentes recettes de pâtes

- Pâte à pain.
- pâte à pain de mie.
- Pâte à pain burger.
- Pâte à focaccia.
- Pâte à pizza.

Réalisation de différentes recettes de snacking froid

- Sandwichs.
- Club.
- Tartines.
- Wraps.

Quelques idées de salades

- Salade Auvergnate.
- Salade Baltique.
- Salade Bretonne.
- Salade Californienne.
- Salade Camarguaise.
- Salade campagnarde.
- Salade César.
- Salade coleslaw.
- Salade d'endive à la Berlinoise.
- Salade Lyonnaise.
- Salade Landaise.
- Salade Mexicaine.
- Salade océane.
- Salade Thai.

Réalisation de différentes recettes de snacking chaud

- Burgers, bagels.
- Gratinés.
- Paninis, hot-dog.
- Quiches, pâtes, tourtes, pizza.
- Plats à emporter.

Pâtisserie

Apprendre les techniques de base du métier de pâtissier.

• Public :

Professionnels du secteur alimentaire :
Cuisinier - Traiteur - Pâtissier...

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) connaîtront les techniques de base de la pâtisserie et seront ainsi capables de confectionner les recettes traditionnelles et créatives de pâtisserie française.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les différentes bases de la pâtisserie française.
- Élaborer des tartes, des cakes, des entremets...
- Confectionner des éléments de décors.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Démonstration, mise en application pratique.
- Dégustation et analyse critique de la production.
- Autoévaluation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

- **Pâtes friables** : pâtes sucrée, brisée, sablée (tartes sucrées et salées...).
- **Pâtes feuilletées (feuilletage)** : vol au vent, chaussons aux pommes...
- **Pâtes levées** : brioche, chinois, brioches têtes, tresse, tropézienne.
- **Pâte à choux** : éclairs, Salambos, Paris-Brest...
- **Pâtes battues légères (biscuits)** : génoise, cuillère, Savoie, Joconde...
- **Appareils meringués** : succès, macarons, dacquoise...
- **Petits fours** : mignardises, mini-verrines, tuiles, financiers, cookies...
- **Meringues** : française, italienne et suisse.
- **Appareils** : clafoutis, crème caramel, crème brûlée, cheese cake.
- **Crèmes** : pâtissière, au beurre, chiboust, mousseline...
- **Inserts** : crémeux aux fruits, ganaches, croustillants...
- **Bavaroises** : mousses de fruits, mousse au chocolat...
- **Glaçages** : fondant, nappage, glaçage au fruit, glaçage au chocolat.
- **Montage d'entremet** : en cercle, en moule, en gouttière...
- **Glaceries** : sorbets, glaces, bombes, parfaits glacés, sabayons...
- **Decors** : pâte d'amande, pâte à sucre, chocolat, écriture au cornet...
- **Approche artistique** :
- créativité, association des saveurs et des textures, harmonie des formes et des couleurs...
- équilibre gustatif et visuel.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Durée : 7 à 35h

Techniques de Chocolaterie

Apprendre les techniques du chocolat artistique.

• Public :

Boulangier - Chef Pâtissier - Pâtissier - Chef de Cuisine - Chef de Partie - Cuisinier - Traiteur...

• Pré-requis :

Fondamentaux (bonne compréhension écrite et orale du français).

Modalités d'accès

- La demande de formation est initiée par l'employeur ou le(s) salarié(s).
- Un premier entretien téléphonique permet d'évaluer les attentes du(des) stagiaire(s).
- À réception du devis signé, une organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie.

Délai d'accès

- L'entrée en formation s'effectue dès les modalités d'accès complétées.
- Notre formateur contacte le(les) stagiaire(s) sous 15 jours afin de définir les dates de la formation.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap intéressées par cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagement et d'accès à la formation.

Encadrement

- Le formateur est diplômé et qualifié dans le domaine de compétence de la formation.
- Le formateur accompagne les stagiaires tout au long de la formation.

Evaluation des acquis

- Chaque stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Le formateur procédera à une évaluation des acquis de chaque stagiaire, notifiée dans un rapport.

Questionnaire de satisfaction

Le stagiaire répondra à un questionnaire d'évaluation qualité de la formation.

Validation / Sanction

Une attestation de formation sera remise au(x) stagiaire(s) à la suite de la formation.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le(s) stagiaire(s) connaîtront des techniques de fabrication spécifiques de chocolaterie et seront ainsi capables d'élaborer des montages créatifs et artistiques en chocolat.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le travail et mise au point des chocolats (noir, lait, blanc ...) et des colorants.
- Réaliser différents moulages en chocolat (demi-sphères, demi-oeufs...).
- Découvrir les différents éléments de décors en chocolat.
- Confectionner différents montages de pièces artistiques en chocolat.

Moyens pédagogiques

- Apport pratique et théorique.
- Démonstration, mise en application pratique.
- Travail de production.
- Exercices pratiques et mises en application.
- Dégustation et analyse critique de la production.
- Autoévaluation.

Moyens techniques

Un support pédagogique sera remis à l'entreprise lors de la formation.

Programme

Travail et mise au point des chocolats (noir, lait, blanc...) et des colorants

- La fonte (bain-marie humide ou sec).
- Les courbes de température des chocolats de couverture.
- Le tempérage ou cristallisation (par tablage ou par ensemencement).
- L'utilisation du beurre de cacao, des colorants...

Réalisation de différents moulages (demi-sphères, demi-oeufs...)

- Préparation des moules à chocolat (nettoyage au coton, décors...).
- Moulage au pinceau puis par remplissage. Ebarbage des moules à chocolat.

Réalisation des différents éléments de décors

- Chocolat à pistolet.
- Chocolat imitation papier, chocolat plastique, chocolat à modeler (ou chocolat manié).
- Copeaux chocolat, vrilles en chocolat, imprimés beurre de cacao... / Décors au cornet.

Réalisation des différentes pièces artistiques en chocolat

- Préparation des éléments en chocolat.
- Montage et finition des pièces artistiques en chocolat.

Comprendre les OPCO et le plan de développement des compétences

Dans un environnement professionnel en constante évolution, la formation continue des collaborateurs est devenue un enjeu stratégique majeur pour les entreprises.

Afin de soutenir cet effort, l'État français a mis en place un cadre structuré permettant à toutes les entreprises, dès lors qu'elles emploient au moins un salarié, de bénéficier d'un droit à la formation.

Ce dispositif repose notamment sur le plan de développement des compétences et l'intervention des Opérateurs de Compétences (OPCO).

Le plan de développement des compétences : un levier essentiel

Le plan de développement des compétences regroupe l'ensemble des actions de formation mises en œuvre par une entreprise pour ses salariés.

Il remplace depuis 2019 l'ancien "plan de formation" et vise à adapter les compétences des collaborateurs à leur poste de travail tout en accompagnant leur évolution professionnelle.

Ce plan permet de financer différents types de formations :

- Les formations obligatoires, nécessaires à l'exercice d'une activité ou à la sécurité.
- Les formations non obligatoires, visant à développer les compétences, favoriser la polyvalence ou accompagner des projets d'évolution interne.

L'objectif est double : renforcer la performance globale de l'entreprise tout en sécurisant les parcours professionnels des salariés.

Le rôle central des OPCO

Les Opérateurs de Compétences (OPCO) sont des organismes agréés par l'État, chargés d'accompagner les entreprises dans le financement et la gestion de la formation professionnelle.

Chaque entreprise ayant un salarié est rattachée à un OPCO en fonction de sa branche d'activité.

Les OPCO ont plusieurs missions :

- Financer les actions de formation via les contributions des entreprises.
- Accompagner les entreprises dans l'analyse de leurs besoins en compétences.
- Faciliter l'accès à la formation, notamment pour les TPE et PME.
- Soutenir l'alternance (contrats d'apprentissage et de professionnalisation).

Grâce à ces organismes, les entreprises peuvent bénéficier de prises en charge financières partielles ou totales de leurs actions de formation, selon des critères définis (taille de l'entreprise, secteur, type de formation...).

Des OPCO adaptés à chaque secteur

Il existe plusieurs OPCO, chacun spécialisé dans des secteurs d'activité spécifiques.

Par exemple :

- **AFDAS** accompagne les entreprises des secteurs culturels, créatifs et de loisirs.
- **OPCO EP** est dédié aux entreprises de proximité (commerces, artisanat...).
- **AKTO** couvre notamment les secteurs du commerce de gros, de l'hôtellerie-restauration ou encore des services.
- **OPCOMMERCE** concerne les activités de vente, comme les magasins de mobilier, les épiceries ou les commerces spécialisés.
- **OPCO Mobilités** regroupe des activités comme les auto-écoles, les agences de voyage ou les transports.

Chaque OPCO propose des modalités de prise en charge spécifiques, mais toutes ont un objectif commun : simplifier l'accès à la formation et encourager le développement des compétences.



Pourquoi en profiter ?

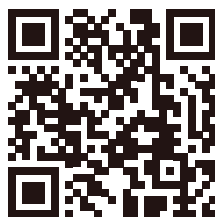
Faire appel à son OPCO présente de nombreux avantages :

- Réduire significativement le coût des formations.
- Structurer une stratégie de montée en compétences.
- Améliorer la compétitivité de l'entreprise.
- Fidéliser les collaborateurs en investissant dans leur évolution.

En résumé, le plan de développement des compétences et les OPCO constituent une véritable opportunité pour les entreprises. Ils permettent de transformer la formation en un outil de performance durable, accessible et adapté à chaque secteur d'activité.

Intégrer la formation dans votre stratégie, c'est investir dans l'avenir de votre entreprise et de vos équipes.

**Pour demander un devis
ou nous rejoindre :**



10 rue du Bigarreau
68260 KINGERSHEIM

Tél. : 03 74 28 53 58

contact@alfred-formation.fr

www.alfred-formation.fr

SIRET : 934 887 803 00013 - NAF: 8559A - TVA : FR86 934887803 - RCS Mulhouse B 934 887 803

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44 68 03779 68 auprès du Préfet de la Région Grand Est. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

©Hyogen Création 2026