

Campus des  
Métiers et de  
l'Artisanat  
Centre-Val de Loire

2023

# CATALOGUE

PROXIMITÉ

EXPERTISE

COMPÉTENCES

SUR-MESURE



# Le Campus des Métiers et de l'Artisanat, votre organisme de formation en Centre-Val de Loire



**Aline MÉRIAU,**  
Présidente Chambre  
de Métiers et de l'Artisanat  
Centre-Val de Loire



**Patricia FHIMA,**  
Vice-Présidente en charge de  
la formation Chambre  
de Métiers et de l'Artisanat  
Centre-Val de Loire

Le Campus des Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire, à travers ses 6 sites de formation continue, son pôle orientation et insertion professionnelle, ainsi que ses 4 sites de formation d'alternance vous donne accès à un panel de services (formation) de qualité quel que soit votre projet, votre statut, votre besoin.

C'est un double objectif, simple et concret, qui a guidé la construction de l'offre 2023 : vous accompagner vers l'accomplissement de vos projets de formation, d'insertion ou d'orientation en vous proposant des parcours adaptés à vos besoins et mettant en œuvre des accompagnements qui correspondent à vos objectifs : reconversion professionnelle, acquisition ou développement de compétences, formation initiale, insertion, formation professionnelle, reprise d'études ...

En parcourant le catalogue 2023, vous aurez une vue d'ensemble de l'offre du Campus des Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire.

Conscients que votre temps est primordial, nous adaptons notre offre en conséquence, conscients que vos besoins sont spécifiques et liés à votre activité ou à votre projet, nous proposons du sur-mesure, des formations en ligne, en inter ou en intra. Le développement des compétences est un atout maître pour accompagner le développement de votre entreprise. Chef d'entreprise, conjoint collaborateur, salarié, porteur de projet, quel que soit votre statut : la formation continue permet de répondre au défi de l'adaptabilité en permettant de se professionnaliser. Elle devient un révélateur de vos compétences.

Le Campus des Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire en est votre point d'accès. Nos conseillers sont à votre écoute, au plus proche de chez vous. Contactez-les, échangez, et œuvrons ensemble à la mise en œuvre et à la réussite de votre projet.



## LE SAVIEZ-VOUS ?



**6**

sites de formation  
dédiés au  
développement des  
compétences



**6**

sites d'Orientation et  
d'Insertion  
Professionnelle



**4**

sites de Formation  
d'Alternance



**2 400**

stagiaires de la  
formation continue  
par an



**650**

collaborateurs  
dont 300 formateurs,  
professeurs experts des métiers  
de la pédagogie



**4 650**

apprentis



## Des formations

- Sur mesure
- À la création reprise d'entreprises
- Diplômantes
- Courtes, en présentiel ou distanciel



✓ **6 sites de formation continue**

✓ **11 conseillers**

✓ **Plus de 100 formations**

**Des formations accessibles tout public**



**Nos tarifs**

**Retrouvez nos tarifs sur les fiches programme consultables en ligne sur [www.cma-cvl.fr](http://www.cma-cvl.fr).**

Sollicitez nos conseillers pour une étude personnalisée et un devis gratuit. Au cas par cas, des prises en charge totales ou partielles sont possibles.

**Nos outils**

 **Office 365**

Formation ouverte à distance (FOAD), webinaire...



**Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux**





# VOS CONSEILLERS FORMATION

## ILS SONT À VOTRE ÉCOUTE, CONTACTEZ-LES !



**Murielle Babouin**  
tel 02 36 25 31 05  
@ mbabouin@cma-cvl.fr



**Séverine Dokossi**  
tel 02 38 42 12 75  
@ sdokossi@cma-cvl.fr



**Isabelle Autret**  
tel 02 54 44 65 67  
@ iauret@cma-cvl.fr



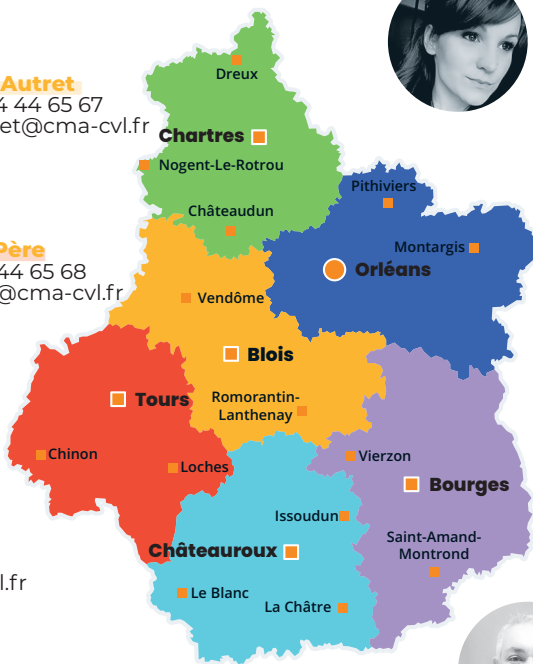
**Léa Dubiel**  
tel 02 38 62 18 54  
@ ldubiel@cma-cvl.fr



**Déborah Père**  
tel 02 54 44 65 68  
@ dpere@cma-cvl.fr



**Élodie Guiet**  
tel 02 38 62 99 92  
@ eguiet@cma-cvl.fr



**Annick Massina**  
tel 02 47 25 24 29  
06 44 13 18 78  
@ amassina@cma-cvl.fr



**Alexandra Michaud**  
tel 02 38 62 99 99  
@ amichaud@cma-cvl.fr



**Nathalie Legeard**  
tel 02 47 25 24 36  
07 88 56 34 05  
@ nlegeard@cma-cvl.fr



**Annick Roussilliat**  
tel 02 54 08 80 03  
@ aroussilliat@cma-cvl.fr



**Mickaël Barbeau**  
tel 02 46 59 15 05  
@ mbarbeau@cma-cvl.fr

[www.cma-cvl.fr](http://www.cma-cvl.fr)

# SOMMAIRE

	<b>LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES</b>	P.6
	<b>LES FORMATIONS À LA CRÉATION REPRISE D'ENTREPRISE</b>	P.8
	Les packs, les certifications et les parcours individualisés	
	<b>LES FORMATIONS COURTES EN PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL</b>	P.11
	Comptabilité-gestion	P.11
	Commercial	P.15
	Bureautique	P.16
	Numérique et internet	P.17
	Graphisme	P.22
	Développement personnel	P.25
	Ressources Humaines /Management	P.26
	Réglementation	P.29
	Langues vivantes	P.32
	Spécifique Métiers	P.33
	<b>LES FORMATIONS DIPLÔMANTES</b>	P.36
	<b>L'INSERTION ET LA TRANSITION PROFESSIONNELLE</b>	P.51
	La VAE	P.52
	Le bilan de compétences	P.54
	<b>LE FINANCEMENT DE LA FORMATION</b>	P.56
	<b>BULLETIN D'INSCRIPTION ET CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE</b>	P.58



# LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

## DES FORMULES SUR-MESURE POUR RÉPONDRE À VOS BESOINS EN FORMATION

Un conseiller formation vous accompagne dans l'analyse de votre situation et vous oriente vers la solution de formation la plus adaptée à votre besoin.

Il reste un interlocuteur privilégié pendant toute la durée de la formation jusqu'à l'évaluation de votre satisfaction.

### NOTRE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Nos formateurs sont des professionnels de l'entreprise, experts dans leur domaine, qui vous transmettent leurs savoirs, expérience et pratiques réelles en lien avec vos activités et besoins d'acquisition ou développement de compétences.

## CINQ FORMULES AU CHOIX ! CHOISISSEZ LA VÔTRE...



### La formation intra-entreprise

Nous nous adaptons pour vous former, ainsi que vos salariés, directement chez vous dans votre entreprise



### L'adaptation des formations du catalogue

Sélectionnez votre formation nous l'adaptons à vos besoins.



### La conception de formations spécifiques

Selon vos attentes, et les profils des personnes à former, nous créons votre formation sur-mesure.



### L'accès aux formations ouvertes à distance (FOAD)

Nos formations ouvertes à distance sont organisées en groupe (classe virtuelle) ou en individuel (mixte digital et temps d'échanges avec le formateur).

Pour les formations à la création (uniquement) : notre offre modulaire peut être suivie en «full digital» sur la plateforme e-artisanat.



### La réalisation d'un parcours post-formation

Nous vous accompagnons dans la poursuite de votre formation de manière individuelle pour vous faciliter la mise en pratique.

# DES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ÉPROUVÉES ET ADAPTÉES

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Notre pédagogie active et participative propose une **alternance d'apports théoriques et de cas pratiques** alimentés par des exemples concrets et des outils permettant une application immédiate. Un support de cours vous est remis.

## ÉVALUATION DES ACQUIS DE LA FORMATION

**Une attestation de capacités** qui mesure l'atteinte des objectifs fixés au cours de la formation sera remise à l'apprenant. Cette évaluation est réalisée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

## VOTRE SATISFACTION EST NOTRE PRIORITÉ

La satisfaction est recueillie via nos **enquêtes** envoyées par mail, à chaque stagiaire. Deux enquêtes sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à maximum 6 mois). La satisfaction est affichée sur notre site Internet rubrique «Se former».



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation ;
- Bilans de compétences ;
- Actions permettant de valider des acquis de l'expérience ;
- Actions de formation par apprentissage.





## PARCOURS DE FORMATION POUR LES CRÉATEURS - REPRENEURS

Vous souhaitez vous installer rapidement, échanger avec des experts, des conseillers ?



2 JOURS



Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45



14H

### ➤ CRÉER SA MICRO-ENTREPRISE

**Comprendre le régime de la micro-entreprise et l'immatriculation en ligne**

- Calculer le chiffre d'affaires et le résultat prévisionnels
- Réaliser le tableau de bord
- Gérer la trésorerie
- Tenir le livre d'achat, le livre de recettes
- Émettre devis et factures conformes
- Anticiper les seuils et les éventuels changements de régimes
- Appréhender les télédéclarations sociales et fiscales obligatoires
- Appréhender la création administrative de l'entreprise par voie dématérialisée

*Prérequis : porteur(se) (s) de projet de création ou reprise d'entreprise*



2 JOURS



Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45



14H

### ➤ CRÉER SON ENTREPRISE (HORS MICRO-ENTREPRISE)

**Etudier la faisabilité économique de son projet et choisir sa forme juridique et ses options fiscales et sociales**

- Conduire l'étude prévisionnelle du projet
- Définir le chiffre d'affaires prévisionnel et les charges
- Vérifier la viabilité économique du projet
- Définir le statut le plus adapté au projet et à la situation personnelle du porteur de projet
- Appréhender les télédéclarations sociales et fiscales obligatoires
- Appréhender la création administrative de l'entreprise par voie dématérialisée

*Prérequis : porteur(se) (s) de projet de création ou reprise d'entreprise*





## PARCOURS DE FORMATION POUR LES CRÉATEURS - REPRENEURS



5 JOURS



### Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45



35H

### ➤ CRÉER, GÉRER ET DÉVELOPPER SA TPE-PME

#### Positionner son projet sur le plan commercial et économique et choisir le bon statut

- Définir son projet, points forts - points faibles, contraintes réglementaires
- Elaborer l'étude prévisionnelle de son projet : choix du statut, aides, faisabilité financière commerciale et opérationnelle
- Réaliser des prévisions d'activité et calculer ses prix de revient
- Organiser la gestion de l'activité : organisation administrative, comptable
- Construire ses actions commerciales
- Valoriser son offre
- Inscrire son entreprise dans la démarche RSE
- Appréhender les télédéclarations fiscales et sociales
- Appréhender sa déclaration d'activité par voie dématérialisée

*Prérequis : porteur(se) (s) de projet de création ou reprise d'entreprise*



## PARCOURS DE FORMATION POUR LES CRÉATEURS - REPRENEURS

Vous souhaitez prendre le temps de bâtir votre projet de création - reprise d'entreprise, ces parcours individualisés sont faits pour vous !



DE 105H  
À 280H



Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ PARCOURS INDIVIDUALISÉ ADAPTÉ À CHAQUE PROJET

**Du commercial au financier, en passant par le numérique, le développement durable et le juridique, vous établirez votre business plan, guidé et accompagné par des formateurs professionnels de l'entrepreneuriat**

- Analyser l'adéquation du créateur, repreneur avec le projet.
- Réaliser son étude de marché et mettre en place sa stratégie commerciale
- Organiser sa gestion commerciale
- Appréhender les règles de la négociation
- Concevoir sa communication
- Intégrer le digital, les réseaux sociaux (web marketing)
- Etablir son plan de financement et ses prévisions chiffrées
- Connaître les différents statuts juridiques
- Inscire sa future entreprise dans une démarche responsable
- Evaluer et développer ses savoirs fondamentaux et ses compétences numériques

*Prérequis : être porteur d'un projet de création ou reprise d'entreprise et/ou être demandeur d'emploi*

**Financements possibles par Pôle Emploi ou la Région Centre-Val de Loire. Nous consulter.**



INVESTIR  
DANS VOS  
COMPÉTENCES



*«Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre-Val de Loire et de l'Etat dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences»*



4 JOURS

**Lieu de formation**

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45



28H

### ➤ B.A BA DE LA COMPTABILITÉ

#### Débuter sereinement en comptabilité

- Comprendre les principes et les mécanismes de base
- Aborder l'organisation des travaux comptables
- Enregistrer les écritures
- Établir sa déclaration de TVA

*Prérequis : aucun. Pour la formation à distance : avoir un ordinateur et une connexion internet.*



2 JOURS

**Lieu de formation**

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ DÉTERMINER SES PRIX DE REVIENT

#### Le bon prix pour le client et l'entreprise

- Établir ses prix en fonction de son activité à partir d'une méthode simple
- Créer ses outils de gestion pour contrôler les coûts de ses travaux et prestations

*Prérequis : être chef d'entreprise, conjoint ou porteur de projet*



5 JOURS

**Lieu de formation**

28 / 36 / 41 / 45

### ➤ ÉTABLIR SON BILAN COMPTABLE ET SON COMPTE DE RÉSULTAT

#### Clôturer les documents comptables et établir les documents de synthèse

- Vérifier les saisies et enregistrer les écritures de fin d'années (stocks, amortissements, régularisation TVA, ...)
- Établir les documents fiscaux et autres déclarations obligatoires

*Prérequis : avoir au moins 6 mois de pratique comptable courante*



4 JOURS

**Lieu de formation**

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45



30H

### ➤ TENIR SA COMPTABILITÉ SUR EBP

#### Maîtriser son logiciel et gagner en autonomie

- Paramétrer son logiciel et le mode de saisie
- Saisir les écritures courantes
- Éditer son grand livre et ses journaux

*Prérequis : avoir suivi la formation B.A BA de la comptabilité ou connaître les bases de la comptabilité. Pour la formation à distance : avoir un ordinateur et une connexion internet.*



3 JOURS

**Lieu de formation**

18 / 28 / 37 / 41



10H

### ➤ GÉRER SA MICRO-ENTREPRISE AVEC LE LOGICIEL DE GESTION EBP

**Les outils efficaces pour bien gérer sa micro-entreprise**

- Vérifier ses obligations juridiques, réglementaires, fiscales et sociales
- Etablir ses devis/factures et enregistrer ses recettes et achats avec un logiciel spécifique micro-entreprise
- Prévoir ses charges et sa trésorerie

*Prérequis : être installé en micro-entreprise ou être porteur de projet*



2 JOURS

**Lieu de formation**

18

### ➤ GÉRER SA MICRO-ENTREPRISE

**Les outils efficaces pour bien gérer sa micro-entreprise**

- Vérifier ses obligations juridiques, réglementaires, fiscales et sociales
- Etablir ses devis/factures et enregistrer ses recettes et achats
- Prévoir ses charges et sa trésorerie

*Prérequis : être installé en micro-entreprise ou être porteur de projet*



1 JOUR

**Lieu de formation**

18 / 28 / 36 / 41 / 45

### ➤ LE TABLEAU DE BORD, UN OUTIL DE GESTION

**Mettre en place des outils de pilotage**

- Comprendre le modèle économique de son entreprise pour identifier les indicateurs pertinents
- Construire le tableau de bord comme outil de décision

*Prérequis : avoir des connaissances de base d'Excel*



1 JOUR

**Lieu de formation**

28 / 41 / 45

### ➤ GESTION DE TRÉSORERIE

**Éviter les difficultés**

- Établir un plan de trésorerie
- Détecter un problème de trésorerie
- Gérer sa trésorerie, les erreurs à éviter

*Prérequis : avoir des connaissances de base d'Excel*



1 JOUR

**Lieu de formation**

18 / 28 / 36 / 37 / 41

➤ **RESPECTER LES OBLIGATIONS LIÉES À SA MICRO-ENTREPRISE**

**Être à jour des obligations liées à la micro-entreprise**

- Remplir ses obligations comptables et de gestion
- Déclarer et suivre son chiffre d'affaires
- Développer une activité pérenne

*Prérequis : être installé en micro-entreprise ou être porteur de projet*



1 JOUR

**Lieu de formation**

18 / 28 / 41

➤ **CHORUS PRO, LA FACTURE ÉLECTRONIQUE**

**Utiliser Chorus Pro pour payer/facturer les marchés publics**

- Connaître les principes de fonctionnement et les notions de Chorus Pro
- Créer, enregistrer, paramétrer un compte
- Déposer ses factures ou traiter les factures de ses co-traitants/sous-traitants

*Prérequis : savoir utiliser un ordinateur configuré JAVA*



28H

UNIQUEMENT

➤ **EBP GESTION COMMERCIALE**

**Structurer le suivi de ses ventes**

- Informatiser le cheminement du devis à la facturation
- Gérer facilement son fichier clients
- Relier la facturation à la comptabilité

*Prérequis : avoir des connaissances de base en informatique. Avoir un ordinateur et une connexion internet.*



1 JOUR

**Lieu de formation**

36 / 45

➤ **CLÉ STARTER - GÉRER SA MICRO-ENTREPRISE**

**Gérer sa micro-entreprise au quotidien**

- Estimer son seuil de rentabilité et fixer ses prix pour garantir la viabilité de l'entreprise
- Etablir les devis et factures avec les mentions obligatoires
- Répondre à ses obligations comptables
- Mettre en place des outils simples de suivi de son activité

*Prérequis : diriger une micro-entreprise*



1 JOUR

 **Lieu de formation**  
18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ LA TVA

#### Préparer et déclarer simplement sa TVA

- Comprendre les mécanismes
- Connaître les taux et les régimes
- Établir sa déclaration
- Être en conformité avec la loi et gagner en tranquillité

*Prérequis : être impliqué dans le processus de calcul et/ou de déclaration de TVA*



2 JOURS

 **Lieu de formation**  
41 / 45

### ➤ LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE

#### Maîtriser les processus de facturation électronique pour prévenir et anticiper les risques de contrôle

- Choisir le type de facture électronique adapté à l'entreprise
- Sécuriser la facturation de l'entreprise avec les entreprises tierces
- Anticiper les risques de contrôles fiscaux

*Prérequis : avoir des connaissances en fiscalité*



4H

UNIQUEMENT

### ➤ BIEN GÉRER LA TRÉSORERIE DE MON ENTREPRISE

#### Identifier les composants du compte de résultat et du bilan

- Catégoriser les indicateurs économiques et financier de l'entreprise
- Comparer les données économiques et financières
- Élaborer des tableaux de bord

*Prérequis : avoir un ordinateur et une connexion internet*



3 JOURS

 Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ MAÎTRISER LA RÉPONSE DÉMATÉRIALISÉE AUX APPELS D'OFFRES

**Maximiser ses chances par la dématérialisation**

- Détecter les opportunités commerciales
- Obtenir les bons réflexes pour une dématérialisation efficace et rapide
- Déposer un dossier de réponse électronique signé et crypté

*Prérequis : savoir utiliser un ordinateur configuré JAVA*



2 JOURS

 Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ STRUCTURER ET DÉVELOPPER SA STRATÉGIE COMMERCIALE

**Mettre en place un plan d'actions performant**

- Définir ses objectifs, ses cibles, son offre
- Planifier les étapes pour l'élaboration du plan d'actions
- Choisir les outils commerciaux les plus adaptés

*Prérequis : avoir la nécessité de développer une stratégie commerciale*



3 JOURS

 Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ AMÉLIORER SES TECHNIQUES DE VENTE

**S'approprier les techniques de vente pour conforter sa négociation commerciale**

- Identifier les attentes des clients et les comportements d'achat
- Apprendre à répondre aux objections des clients
- Dérouler une argumentation percutante
- Préparer sa négociation et définir son objectif pour convaincre
- Conclure : travailler le closing, la vente additionnelle, le verrouillage et la prise de congés

*Prérequis : aucun*



4H

UNIQUEMENT

### ➤ PROSPECTER ET FIDÉLISER MA CLIENTÈLE

**Identifier et exploiter vos atouts marketing**

- Utiliser des leviers stratégiques de développement de votre clientèle
- Choisir les outils et techniques de prospection et de fidélisation adaptés à votre clientèle

*Prérequis : avoir un ordinateur et une connexion internet*



**3 JOURS**

**Lieu de formation**  
18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ L'ESSENTIEL DE LA BUREAUTIQUE

#### Utiliser les bases de la bureautique

- Se familiariser avec l'utilisation, les règles et usages du courrier électronique
- Savoir naviguer sur le WEB
- Gérer ses fichiers et ses dossiers
- Mettre en forme un document
- Construire et mettre en page un tableau intégrant des calculs simples, des fonctions statistiques, des pourcentages

*Prérequis : débiter en informatique.*



**20H**

UNIQUEMENT

### ➤ INFORMATIQUE ET BUREAUTIQUE

#### Connaître les essentiels de l'ordinateur et les bases du Web

- Apprendre à utiliser ou se perfectionner dans l'utilisation des outils informatiques et bureautiques Windows et Office
  - 5 modules disponibles au choix (minimum 2 modules) :
- 1- les essentiels de l'ordinateur
  - 2- Windows 7 ou 10 ,
  - 3- les essentiels du Web
  - 4- Chrome et
  - 5- Outlook, Word, Excel, PowerPoint

*Prérequis : débiter en informatique. Avoir un ordinateur et une connexion internet.*



**1 JOUR**

**Lieu de formation**  
18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ PERFECTIONNER SA PRATIQUE DE WORD ET EXCEL

#### Rendre ses documents professionnels et attractifs

- Utiliser les fonctions avancées de Word (mise en page, images, photos, smartArt) et Excel
- Automatiser les tâches répétitives
- Créer et mettre en forme des tableaux, automatiser leur mise à jour

*Prérequis : avoir les connaissances de bases en Word et Excel*



**1 JOUR**

**Lieu de formation**  
41

### ➤ CRÉER SES FACTURES ET SES DEVIS AVEC EXCEL

#### Gagner du temps en informatisant ses documents

- Insérer le contenu de l'entête (mentions obligatoires)
- Apprendre à créer des formules simples dans ses tableaux
- Préparer les informations récurrentes

*Prérequis : avoir des connaissances de bases d'Excel*





2 JOURS

**Lieu de formation**

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45



14H

### ➤ STRUCTURER SA STRATÉGIE DIGITALE POUR TROUVER DES CLIENTS

**Mettre en place une stratégie efficace**

- Définir une stratégie adaptée aux nouveaux comportements et usages de ses clients
- S'adapter à l'évolution du marché
- Augmenter sa visibilité et son chiffre d'affaires sur Internet

*Prérequis : savoir utiliser un ordinateur. Pour la formation à distance : avoir un ordinateur et une connexion internet.*



DE 3 À 7 JOURS

**Lieu de formation**

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ DÉVELOPPER UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR LES TPE / PME

**Mettre en place une stratégie efficace**

- Promouvoir son entreprise, son activité, son savoir-faire par le biais des réseaux sociaux
- Gagner en visibilité en se faisant connaître auprès des prospects ciblés et en fidélisant ses clients
- Augmenter son chiffre d'affaires

*Prérequis : savoir utiliser un ordinateur, un smartphone, internet. Etre enclin à l'utilisation des réseaux dans le cadre de son activité quotidienne*



1 JOUR

**Lieu de formation**

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45



7H

### ➤ CRÉER SA PAGE PROFESSIONNELLE SUR FACEBOOK

**Présenter son activité professionnelle sur Facebook pro afin d'optimiser sa présence sur le web**

- Éviter les pièges liés à la sécurité et garantir la confidentialité des informations
- Faire vivre son entreprise sur un réseau social
- Créer des liens, interagir avec ses clients

*Prérequis : savoir utiliser un ordinateur. Pour la formation à distance : avoir un ordinateur et une connexion internet.*



2 JOURS

**Lieu de formation**

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ AMÉLIORER SES RÉSULTATS SUR FACEBOOK

**Savoir faire vivre sa page Facebook pour promouvoir l'activité de son entreprise**

- Promouvoir son activité en planifiant ses publications
- Réaliser sa publicité avec les montages vidéo ou photo
- Contrôler ses objectifs

*Prérequis : savoir utiliser un ordinateur ou un téléphone portable. Avoir créé son compte facebook pro et ou avoir suivi la formation créer sa page facebook.*



1 JOUR



Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45



7H

### ➤ INSTAGRAM I

**Découvrir Instagram pour mettre en valeur ses créations et ses produits**

- Comprendre les principes fondamentaux de ce réseau social
- Créer son compte professionnel
- Enrichir ses contenus et organiser ses publications
- Gagner en visibilité et créer de l'engagement

*Prérequis : savoir utiliser un ordinateur ou un téléphone portable. Pour la formation à distance : avoir un ordinateur et une connexion internet.*



1 JOUR



Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ INSTAGRAM II

**Maîtriser les principales fonctionnalités d'Instagram**

- Apprendre à analyser les statistiques d'Instagram
- Élaborer un plan d'actions pour optimiser ses communications
- Optimiser sa présence sur Instagram
- Transformer sa communauté en clients

*Prérequis : avoir créé son compte Instagram et/ou avoir suivi la formation Instagram I*



2 JOURS



Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45



30H

### ➤ PROSPECTER EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN

**Optimiser l'utilisation de ce réseau social pour promouvoir son entreprise**

- Comprendre le fonctionnement de la plateforme et ses principes fondamentaux
- Créer et paramétrer son profil et sa page entreprise
- Définir et rédiger son contenu éditorial
- Chercher de nouveaux contacts

*Prérequis : savoir utiliser un ordinateur ou un téléphone portable. Pour la formation à distance : avoir un ordinateur et une connexion internet.*



7H

UNIQUEMENT

### ➤ TROUVER SES CLIENTS PAR LE NUMÉRIQUE

**Élaborer une stratégie gagnante en définissant clairement son business model, ses valeurs, les objectifs à atteindre**

- Appréhender les techniques classiques et les réseaux sociaux
- Maîtriser les techniques numériques avancées
- Définir l'organisation à mettre en œuvre et connaître les différents outils

*Prérequis : avoir un ordinateur et une connexion internet*



30H

UNIQUEMENT

### ➤ RENFORCER SA PRÉSENCE SUR LE WEB : LES BASES DU RÉFÉRENCEMENT SEO

**Savoir mettre en place une stratégie de référencement naturel**

- Savoir écrire pour le web et se positionner sur les bons mots clés
- Evaluer, mesurer et modifier la stratégie de référencement naturel mise en place

*Prérequis : avoir un ordinateur et une connexion internet*



40H

UNIQUEMENT

### ➤ APPRENDRE À CRÉER DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES SUR FACEBOOK ET INSTAGRAM

**Savoir créer et optimiser des publicités payantes sur les réseaux sociaux**

- Elaborer une stratégie publicitaire adaptée sur Facebook et Instagram
- Comprendre les différents types d'audience

*Prérequis : avoir un ordinateur et une connexion internet*



60H

UNIQUEMENT

### ➤ CRÉER ET ADMINISTRER UN SITE INTERNET POUR TPE/PME

**Apparaître et vendre en ligne**

- Répondre aux obligations légales (CGV, RGPD), installer et configurer
- Créer des fiches produits claires, simples et efficaces
- Mettre en avant des produits phares pour inciter l'internaute à acheter
- Favoriser les ventes additionnelles
- Créer un catalogue de produits

*Prérequis : avoir un ordinateur et une connexion internet*



7H

UNIQUEMENT

### ➤ RÉDIGER UN BON CONTENU WEB

**Comprendre les spécificités et évolutions des usages et support du web**

- Comprendre le comportement des internautes
- Définir un type de visibilité : quel support ?
- Choisir les contenus qui attirent
- Rédiger pour être percutant et référencé

*Prérequis : avoir un ordinateur et une connexion internet*



Trucs & astuces

## Les 10 erreurs à ne pas commettre en réalisant son site web

1

**Un site internet qui n'a pas de lien entrant**

2

**Un site internet qui se charge trop lentement**

3

**Un site web avec un code de mauvaise qualité**

4

**Un site web qui a peu de contenu**

5

**Un site web qui n'est pas en responsive**

Le responsive est une technique de conception d'interface digitale qui fait en sorte que l'affichage d'une page d'un site s'adapte de façon automatique à la taille de l'écran qui le lit.

6

**Un site web qui n'a pas de liens internes et externes**

7

**Les titres et descriptions de vos pages non remplis**

8

**Votre site web contient des pages cassées 404**

9

**Votre site web n'a pas de champ lexical**

10

**Le contenu de votre site internet n'est pas optimisé pour le SEO**  
SEO (Search Engine Optimization) signifie en français : « Optimisation pour les moteurs de recherche ».



Le **site internet** est devenu un outil essentiel pour tout entrepreneur, car il permet de maintenir son activité en toute circonstance.

Source : Wydden.com



6 JOURS



Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ CRÉER ET ADMINISTRER UN SITE INTERNET POUR TPE/PME / SITE VITRINE

**Maîtriser les outils pour promouvoir et pérenniser son entreprise**

- Créer le contenu d'un site web avec le CMS WordPress
- Gérer le contenu de son site web
- Optimiser le contenu de son site web
- Favoriser son référencement naturel

*Prérequis : savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur le WEB*



2 JOURS



Lieu de formation

36

### ➤ OPTIMISER SON SITE INTERNET

**Améliorer la performance de son site Internet**

- Découvrir les outils d'optimisation graphique
- Comprendre l'optimisation de l'ergonomie
- Comprendre l'optimisation du référencement
- Analyser le contenu de son site avec Google Analytics

*Prérequis : avoir un site internet actif*



1 JOUR



Lieu de formation

37 / 41



7H

### ➤ AUGMENTER SA VISIBILITÉ AVEC GOOGLE MY BUSINESS

**Rendre son entreprise visible gratuitement sur Google**

- Attirer de nouveaux clients en soignant son profil Google et en proposant plusieurs modes de contact
- Apprendre à répondre aux commentaires positifs et négatifs
- Analyser les réactions de ses abonnés en visualisant le nombre de clics, d'appels et de réservations

*Prérequis : savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur le web. pour la formation à distance : avoir un ordinateur et une connexion internet*



4H À 5H

UNIQUEMENT

### ➤ RÉUSSIR MA STRATÉGIE FACEBOOK

**Identifier les différences entre un profil, une page et un groupe**

- Connaître les bons usages d'une page professionnelle Facebook
- Définir sa stratégie de communication et le plan d'action de sa page professionnelle Facebook
- Définir et suivre ses objectifs à l'aide des étapes de son plan d'action
- Mettre en œuvre les actions de promotion de son activité
- Créer une publication vendeuse avec des montages photo/vidéo
- Planifier ses publications

*Prérequis : avoir un ordinateur et une connexion internet*



1 JOUR



Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

➤ **CRÉER DES VISUELS AVEC UN LOGICIEL GRATUIT**

**Créer ses supports graphiques avec un outil gratuit**

- Définir ses besoins en support de communication
- Comprendre et utiliser le logiciel en ligne gratuit
- Réaliser ses propres créations

*Prérequis : savoir utiliser un ordinateur. Il est conseillé d'avoir une page Facebook professionnelle ou Instagram*





Trucs & astuces

# Fiche d'aide à l'identité visuelle : les couleurs

## ● Rouge

**Mots-clés :** l'amour, la violence, la chaleur, le sang, le feu, le danger, l'interdit, le pouvoir. C'est la couleur que l'œil humain remarque le mieux.

**Domaines :** alimentaire, grande distribution, divertissement

## ● Jaune

**Mots-clés :** rapidité, bon marché, optimisme, riche, chaleureux, jeune.

**Domaines :** alimentaire, livraison, location

## ● Bleu

**Mots-clés :** stabilité, confiance, douceur, stagnation, conservatisme, dépression. C'est la couleur préférée des français

**Domaines :** réseaux sociaux, boissons (eau, lait), bureautique, numérique, sciences, maritime.

## ● Vert

**Mots-clés :** nature, zen, énergie, nouvelles technologies, Green Washing, fertilité, malchance, jalousie.

**Domaines :** nature, écologie, boissons (énergisantes, jus de fruits), alimentaires

## ● Violet

**Mots-clés :** pouvoir, spirituel, féminin, mystère, mélancolie, deuil.

**Domaines :** Beauté, cosmétique, hygiène, divertissements, sciences

## ● Orange

**Mots-clés :** enthousiasme, chaleur, énergie solaire, criard.

**Domaines :** construction, digital, alimentaire, mode, musique, jeunesse

## ● Rose

**Mots-clés :** féminin, douceur, jeunesse, passivité, l'amour, tendresse.

**Domaines :** mode, cosmétique, santé (féminine), jouets pour enfants

## ● Beige

**Mots-clés :** mariage, maladie, douceur, maternité, design d'intérieur.

**Domaines :** Luxe, mode, maquillage, mariage, design d'intérieur

## ● Marron

**Mots-clés :** vie sauvage, (faune & flore), nature, rustique.

**Domaines :** Alimentaire (chocolat), biologique, animalier

## ● Noir

**Mots-clés :** luxe, deuil, prestige, élégance, inconnu, vide

**Domaines :** luxe, deuil, sport

## ● Gris

**Mots-clés :** dépression, monotonie, solitude, tristesse, nouvelles technologies, urbanisation

**Domaines :** technologies, automobile, information et télévision

## ● Blanc

**Mots-clés :** Innocent, pur, calme, sérénité, mariage, propre, lumière, immaculé, santé, hôpitaux, maladies.

**Domaines :** mariage, santé, produit d'hygiène, lessive (plus blanc que blanc), cosmétique/hygiène



Trucs & astuces

## Fiche d'aide à l'identité visuelle : les polices d'écriture

Lorem

### Les Serifs :

Les **serifs** sont des polices à empattements variés. Ces derniers aident à la lecture car ils guident le regard, ce qui peut être utile pour les personnes dyslexiques.

Les serifs permettent aussi d'asseoir la typographie et de l'anoblir.

Lorem

### Les Sans Serifs :

Les polices **sans serif** n'ont pas d'empatement et sont plus épurées. Conçues pour l'affichage extérieur, elles sont aujourd'hui très utilisées en webdesign mais peuvent parfois gêner la lecture.

Lorem

### Les Mécanes :

Très utilisées dans les années 90, les **mécanes** sont des polices à empattements carrés. Associées aux premiers ordinateurs comme le minitel, elles peuvent être désuètes si elles ne sont pas utilisées avec une autre fonte plus moderne.

Lorem

### Les Scripts :

Les **scripts** sont les polices d'écriture imitant une calligraphie manuelle. Elles sont considérées comme féminines, mais peuvent mettre en valeur le côté fait main d'un produit, la maîtrise de l'artisanat. Elles ne sont pas adaptées aux longs paragraphes.

LOREM

### Les Décoratives :

Les **décoratives** sont des polices principalement utilisées pour du titrage ou pour représenter des périodes historiques. Elles ne correspondent pas à de longs paragraphes, et doivent être utilisées avec parcimonie.





2 JOURS



Lieu de formation

37

### ➤ ORGANISER SON TEMPS

#### Gérer ses priorités et les urgences

- Connaître et appliquer les principes simples pour gagner du temps
- Éliminer les «parasites»
- Anticiper, gérer les priorités et planifier ses activités pour vous et votre équipe

*Prérequis : aucun*



2 JOURS



Lieu de formation

36 / 37 / 41 / 45

### ➤ GÉRER SON STRESS ET SES PRIORITÉS

#### Organiser ses activités pour être efficace

- Identifier les situations stressantes et apprendre à les gérer
- Intégrer des méthodes pour lutter contre le stress
- Organiser les tâches prioritaires au sein de l'entreprise

*Prérequis : aucun*



2 JOURS



Lieu de formation

41

### ➤ VALORISER SON IMAGE PROFESSIONNELLE

#### Adapter sa posture en toute situation

- Apprendre le langage des couleurs
- Trouver son style et savoir se mettre en valeur
- Savoir se présenter

*Prérequis : aucun*



2 JOURS



Lieu de formation

37

### ➤ LA COMMUNICATION CONVAINCANTE

#### Enrichir ses capacités de conviction et s'exprimer avec un plus grande aisance

- Savoir communiquer au quotidien dans ses relations avec les autres
- Utiliser des techniques simples pour gagner en confiance
- Gagner en efficacité dans la gestion des compétences en équipe

*Prérequis : savoir s'exprimer dans un français correct*



2 JOURS



Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ MANAGER

**Comprendre les enjeux du management d'équipe dans la performance de l'entreprise**

- Acquérir des techniques et des outils de pilotage
- Développer la cohésion
- Communiquer efficacement avec son équipe
- Structurer son organisation

*Prérequis : occuper ou être en lien avec une fonction managériale*



2 JOURS



Lieu de formation

37

### ➤ MOTIVER SON ÉQUIPE

**Impliquer ses salariés pour une entreprise gagnante**

- Connaître les leviers de la motivation
- Construire le sentiment d'appartenance
- Inspirer confiance

*Prérequis : avoir suivi la formation Manager, occuper ou être en lien avec une fonction managériale*



2 JOURS



Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ GÉRER LES CONFLITS

**Prévenir et désamorcer les situations conflictuelles**

- Identifier les causes et évaluer les conséquences
- Résoudre et stabiliser la situation

*Prérequis : avoir suivi la formation «Manager», occuper ou être en lien avec une fonction managériale*



3 JOURS



Lieu de formation

18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45

### ➤ MAÎTRE D'APPRENTISSAGE EN ENTREPRISE ARTISANALE TPE / PME

**Accompagner le ou la jeune et lui transmettre ses savoir-faire**

- Connaître le rôle du maître d'apprentissage
- Favoriser l'intégration rapide et durable de l'apprenti (e) dans l'entreprise
- Encourager, créer le partenariat entre l'employeur et l'équipe pédagogique du CFA

*Prérequis : avoir à encadrer un ou plusieurs apprentis*



1 JOUR



Lieu de formation

28/ 36/ 37

### ➤ LES TECHNIQUES DE CONDUITE D'ENTRETIEN DE SES SALARIÉS

**Améliorer la performance de ses collaborateurs**

- Connaître la réglementation et les enjeux pour l'entreprise
- Maîtriser les techniques de préparation, de conduite et de suivi de l'entretien

*Prérequis : occuper ou être en lien avec une fonction managériale*



1 JOUR



Lieu de formation

45

### ➤ ÊTRE TUTEUR EN ENTREPRISE

**Accompagner un alternant adulte ou un stagiaire de la formation professionnelle**

- Identifier clairement le rôle du tuteur
- Maîtriser les techniques et modalités de transmission des compétences
- Créer le partenariat avec l'organisme de formation

*Prérequis : avoir à encadrer un alternant*



2 JOURS



Lieu de formation

28/ 36 / 41 / 45

### ➤ METTRE À JOUR SON DOCUMENT UNIQUE

**Actualiser l'inventaire des risques professionnels de l'entreprise**

- Contribuer à la transcription de cet inventaire dans le document unique
- Suivre la démarche d'évaluation des risques et d'amélioration continue

*Prérequis : avoir élaboré son DUERP*



14H

UNIQUEMENT

### ➤ CONNAÎTRE LA RÉGLEMENTATION DU TRAVAIL

**Appréhender les bases de la réglementation du travail**

- Comprendre les règles sur le temps de travail,
- Choisir le bon contrat de travail
- Repérer les procédures de rupture de contrat
- Organiser et prévoir la formation des salariés

*Prérequis : occuper ou être en lien avec une fonction managériale. Avoir un ordinateur et une connexion internet*



2 JOURS



Lieu de formation

41

### ➤ DIRIGER AU FÉMININ

#### **S'affirmer dans son management au féminin**

- Prendre conscience de ses blocages et se faire confiance
- S'affirmer dans son management au féminin
- Améliorer sa communication
- Gérer son temps de façon efficace entre sa vie professionnelle et personnelle

*Prérequis : aucun*



2 JOURS



Lieu de formation

41

### ➤ PILOTER ET ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

#### **Conduire efficacement le changement dans son entreprise**

- Décrypter les mécanismes de changement
- Analyser les risques

*Prérequis : aucun*



3H

UNIQUEMENT

### ➤ RÔLE ET MISSIONS DU MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

#### **Recruter, accueillir, former et suivre votre apprenti dans les meilleures conditions**

- Vous conformer aux obligations légales liées à votre rôle de maître d'apprentissage.

*Prérequis : avoir un ordinateur et une connexion internet*



**2 JOURS**



**Lieu de formation**

18 / 28 / 36 / 41 / 45

### ➤ FORMATION SPÉCIFIQUE EN HYGIÈNE ALIMENTAIRE

**S'approprier les règles de bonnes pratiques et améliorer leur mise en application**

- Identifier les principaux points à prendre en compte pour la mise en œuvre et le respect des règles d'hygiène et de sécurité des denrées alimentaires
- Organiser et gérer son activité dans des conditions d'hygiène conformes à la réglementation
- Développer un comportement responsable et préventif concernant l'hygiène des aliments

*Prérequis : exercer une activité avec manipulation de denrées alimentaires.*



**1 JOUR**



**Lieu de formation**

18 / 28 / 41 / 45



**7H**

### ➤ ÉTIQUETAGE DES PRODUITS

**Connaître les obligations imposées par la réglementation en matière d'étiquetage**

- S'approprier les informations obligatoires liées à la présence d'allergènes
- Informer le consommateur

*Prérequis : avoir une activité qui relève du secteur de l'alimentaire. Pour la formation à distance : avoir un ordinateur et une connexion internet*



**3 JOURS**



**Lieu de formation**

41

### ➤ FEEBAT RENOV

**Acquérir les compétences exigées par la charte RGE travaux**

- Connaître les principales technologies et différentes sources d'amélioration de la performance énergétique
- Comprendre le fonctionnement énergétique d'un bâtiment
- Devenir responsable technique en rénovation énergétique des logements

*Prérequis : être engagé dans une démarche «RGE» (reconnu garant de l'environnement)*



## RÉGLEMENTATION



3 JOURS



Lieu de formation

28

### ➤ FORMATION THÉORIQUE ET PRATIQUE SUR LE PLATEAU DE RÉNOVATION

**Comprendre les enjeux de la rénovation énergétique performante**

- Identifier les grandes lignes d'un projet de rénovation avec l'intervention de plusieurs corps de métier
- Découvrir les différentes typologies de bâti présentes sur le département
- Connaître les solutions à apporter et proposer une offre technico économique commune

*Prérequis : diriger une entreprise, ou y être salarié, engagée dans les chantiers de rénovation énergétique*



3 JOURS



Lieu de formation

28

### ➤ ACCOMPAGNEMENT EN AMONT DU CHANTIER

**Connaître l'approche globale du bâtiment, identifier les caractéristiques hygrothermiques de chaque type de paroi, mettre en rapport les cas vus sur plateau**

- Construire son offre : Quelle stratégie ? Quelle solution ?
- Organiser l'offre : les contraintes économiques à respecter, l'examen critique du devis, la mise au point d'une offre à coût maîtrisé, les règles au sein du groupement
- Vendre l'offre, la présenter au client, la réponse aux objections et les étapes de la vente

*Prérequis : avoir suivi le module 1*



4 JOURS



Lieu de formation

28

### ➤ ACCOMPAGNEMENT CHANTIER

**Lancer le chantier en intervenant de façon coordonnée**

- Organiser les visites de chantier
- Vérifier la conformité selon les travaux engagés
- Organiser la fin de chantier et la communication pour mise en valeur des réalisations

*Prérequis : avoir suivi le module 2*



3 JOURS



Lieu de formation

28

### ➤ ACCOMPAGNEMENT POUR UN CHANTIER DE RÉNOVATION GLOBALE ÉNERGÉTIQUEMENT PERFORMANTE

**Réaliser la rénovation globale de façon organisée dans le respect du cahier des charges**

- Vérifier la conformité : tests de perméabilité à l'air...
- Organiser la fin de chantier et la communication pour mise en valeur des réalisations

*Prérequis : avoir suivi le module 3*



2 JOURS



Lieu de formation

37  
18-28-36-37-41-45 sur  
demande

➤ **ENGAGER SON ENTREPRISE DANS UNE DÉMARCHE ÉCO-RESPONSABLE**

**Intégrer une démarche plus vertueuse dans son entreprise**

- S'approprier les enjeux climat et pollution
- Comprendre l'intérêt de l'Economie Circulaire en entreprise
- Définir et identifier vos impacts environnementaux et les solutions d'amélioration
- Mobiliser vos équipes et vos clients dans ces nouvelles pratiques

*Prérequis : envie d'avoir un impact environnemental positif avec son entreprise.*



2 JOURS



Lieu de formation

36

➤ **ACTUALISATION DES CONNAISSANCES POUR LA PROFESSION DE TAXI**

**Mettre à jour les connaissances relatives aux évolutions législatives et réglementaires applicables aux taxis**

- Connaître et savoir appliquer les dispositions réglementaires liées à la sécurité routière
- Connaître la réglementation liée au transport public particulier de personnes et plus particulièrement à l'activité de taxi

*Prérequis : avoir une carte professionnelle taxi*



2 JOURS



Lieu de formation

36

➤ **MOBILITÉ TAXI**

**Permettre aux conducteurs de taxi de poursuivre leur activité dans un autre département**

- Connaître le territoire d'exercice de l'activité
- Connaître la réglementation locale en vigueur

*Prérequis : avoir pour projet d'exercer son activité dans le département de l'Indre*



2 JOURS



Lieu de formation


18/ 36/ 37

➤ **SENSIBILISATION À LA SÉCURITÉ ROUTIÈRE**

**Permettre au conducteur de récupérer jusqu'à 4 points sur son permis de conduire**

- Les facteurs généraux de l'insécurité routière
- Les enseignements spécialisés adaptés en fonction du profil des stagiaires (Agrément préfectoral)

*Prérequis : avoir au moins un point sur son permis*




**30H**  
UNIQUEMENT

### ➤ INITIATION ANGLAIS

**Se familiariser à la langue et à la culture anglaise**

- Acquérir un vocabulaire de base
- Utiliser les verbes «to be» et «to have»
- Construire des phrases affirmatives, négatives, interrogatives

*Prérequis : avoir un ordinateur et une connexion internet*




**30H**  
UNIQUEMENT

### ➤ ANGLAIS NIVEAU I

**Vous avez suivi des cours d'anglais lors de votre scolarité et vous n'avez pas pratiqué depuis longtemps**

- Communiquer en anglais dans les situations de la vie courante
- Être en mesure de formuler une demande simple

*Prérequis : savoir utiliser les verbes «to be» et «to have». Avoir un ordinateur et une connexion internet*




**30H**  
UNIQUEMENT

### ➤ ANGLAIS NIVEAU II

**Acquérir l'assurance nécessaire dans la pratique de l'anglais**

- Être en mesure de suivre une conversation courante et professionnelle
- Argumenter ses idées avec un vocabulaire adapté à la situation

*Prérequis : être en mesure de formuler une demande simple. Avoir un ordinateur et une connexion internet*



**30H**  
UNIQUEMENT

### ➤ ANGLAIS PERFECTIONNEMENT

**Connaître les expressions liées aux échanges commerciaux**

- Communiquer sur son métier, ses produits, son entreprise
- Favoriser les relations clients/fournisseurs

*Prérequis : être en mesure de suivre une conversation courante et professionnelle. Avoir un ordinateur et une connexion internet*





## SPÉCIFIQUE MÉTIERS DE LA COIFFURE



2 JOURS



Lieu de formation

45

### ➤ TECHNIQUE COIFFURE - REMISE À NIVEAU

#### Perfectionner ses techniques

- Perfectionner les coupes hommes et femmes
- Approfondir les techniques de coiffage
- Maîtriser le balayage
- Inventer des coiffures de soirée

*Prérequis : être professionnel du secteur titulaire du CAP*



2 JOURS



Lieu de formation

28/ 45

### ➤ COUPES TENDANCES

#### Permettre à ses clients de prendre de l'avance sur les nouvelles tendances

- Réaliser des coupes hommes selon les effets de modes
- Travailler différentes coupes femmes

*Prérequis : être professionnel du secteur titulaire du CAP*



1 JOUR



Lieu de formation

28/ 45

### ➤ TAILLE DE BARBE

#### Découvrir les nouvelles tendances et proposer une prestation complète à sa clientèle masculine

- Comprendre les nouvelles techniques pour savoir les appliquer
- Adapter les outils aux demandes
- Savoir conjuguer créativité et technicité
- Conseiller un modèle adapté au client

*Prérequis : être professionnel du secteur titulaire du CAP*



1 JOUR



Lieu de formation

28/ 45

### ➤ UNDERCUT

#### La pixie cut revisitée

- Réaliser des coupes hommes selon les effets de mode anglosaxon, classique, moderne
- Maîtriser l'undercut avec tondeuse et démarcation suite au diagnostic
- Personnaliser l'under cut grâce au hair tatoo
- Mettre en avant la tendance pixie cut

*Prérequis : être professionnel du secteur titulaire du CAP*



## SPÉCIFIQUE MÉTIERS DE LA COIFFURE



2 JOURS



Lieu de formation

45

### ➤ COIFFEUR DÉVELOPPEUR

**Utiliser une méthodologie efficace pour mettre en place de nouvelles prestations**

- Proposer des prestations nouvelles et maîtriser les chiffres clés de l'activité
- Analyser le besoin du client et le conseiller
- Optimiser son temps de travail
- Identifier les sources d'amélioration de la rentabilité

*Prérequis : être professionnel du secteur titulaire du CAP*



2 JOURS



Lieu de formation

28/ 45

### ➤ INITIATION CHIGNON

**Acquérir les techniques de base du chignon**

- Connaître les techniques essentielles des points d'attache
- Réaliser le crépage et le lissage
- Elaborer des coiffures de soirée

*Prérequis : être professionnel du secteur titulaire du CAP*



2 JOURS



Lieu de formation

28/ 45

### ➤ CHIGNONS DE MARIÉE - CHIGNONS ARTISTIQUES

**Elargir sa palette de prestations**

- Réaliser la technique de cannage
- Monter différents modèles de chignon de mariée
- Structurer des chignons artistiques

*Prérequis : être professionnel du secteur titulaire du CAP*



1 JOUR



Lieu de formation

28/ 45

### ➤ TECHNIQUES DE COLORIMÉTRIE

**Choisir la bonne couleur pour révéler le capital beauté de son client**

- Réaliser un bilan sur la nature du cheveu
- Choisir la coloration adaptée post-diagnostic
- Apporter un conseil personnalisé à ses clients

*Prérequis : être professionnel du secteur titulaire du CAP*



2 JOURS



Lieu de formation

28

### ➤ LUMINAIRES AUX NORMES CE

**Valider la conformité de la fabrication de ses luminaires avec le marquage CE obligatoire**

- Identifier et synthétiser les réglementations s'appliquant aux luminaires
- Fabriquer un luminaire répondant aux exigences réglementaires en vue du marquage CE
- Valider la conformité de ses propres luminaires accompagnés des documents et marquages associés
- Sécuriser et valoriser sa production de luminaires



2 JOURS



Lieu de formation

28

### ➤ MONTAGE ÉLECTRIQUE DES LUMINAIRES

**Électrifier un luminaire de sa propre fabrication dans le respect des règles de sécurité**

- Identifier les principaux dangers liés à l'électricité et plus particulièrement dans le luminaire
- Identifier les principaux accessoires de fabrication des luminaires et apprendre leur montage
- Fabriquer son propre luminaire



1 JOUR



Lieu de formation

28

### ➤ MONTAGE ÉLECTRIQUE DES LUMINAIRES - PERFECTIONNEMENT

**Approfondir ses connaissances sur les lampes à LED**

- Réaliser un luminaire avec une technologie différente de celle maîtrisée
- Finaliser un produit complexe



## SE RECONVERTIR



**10 MOIS**  
sous conditions



**Lieu de formation**

36/ 37/ 45

### ➤ CAP PÂTISSIER

**Se former au métier de pâtissier et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP Pâtissier définies par le référentiel d'examen de l'Education Nationale**

- Fabriquer à partir de matières les produits de pâtisserie destinés à la commercialisation
- Exercer son activité dans le respect des procédés de transformation (de l'élaboration à la finition)
- Exercer son activité dans le respect des normes d'hygiène et de sécurité conformément à la législation en vigueur
- Exercer son activité dans le respect des préconisations liées au développement durable, notamment la lutte contre le gaspillage.
- Contribuer à la mise en valeur des produit finis auprès du personnel de vente
- Participer à la commercialisation. Il(elle) peut être amené(e) à être en contact avec la clientèle

*Prérequis : avoir réaliser 2 stages d'immersion d'une semaine dans 2 entreprises différentes. Maîtriser les savoirs de base*



**10 MOIS**  
sous conditions



**Lieu de formation**

41

### ➤ CAP CHOCOLATIER CONFISEUR

**Se former au métier de chocolatier – confiseur et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP Chocolatier - confiseur définies par le référentiel d'examen de l'Education Nationale**

- Connaître et savoir utiliser les sucres, le cacao, les produits laitiers, les ovo-produits, les fruits (frais ou secs), les matières grasses et les alcools
- Connaître et savoir utiliser les additifs alimentaires : colorants, arômes et conservateurs
- Utiliser correctement les techniques de cuisson et d'utilisation du froid
- Exécuter les opérations de tempérage, trempage et enrobage
- Pratiquer le moulage en creux
- Préparer un intérieur de chocolat en confiserie de sucre ou en pâte de type ganache
- Connaître les articles relevant des familles de la confiserie de sucre et savoir les réaliser

*Prérequis : être titulaire d'un CAP Pâtissier*



**10 MOIS**  
sous conditions



**Lieu de formation**

36/ 37/ 45

### ➤ CAP CHARCUTIER-TRAITEUR

**Se former au métier de charcutier traiteur et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP Charcutier traiteur définies par le référentiel d'examen de l'Education Nationale**

- Réaliser (découpe et préparation) et présenter des produits de charcuterie et traiteur pour une consommation différée
- Exercer son activité dans le respect des normes d'hygiène et de sécurité conformément à la législation en vigueur
- Être capable d'appréhender (approvisionnement, réception des marchandises et stockage) les problèmes liés à la commercialisation et à la vente

*Prérequis : avoir réaliser 2 stages d'immersion d'une semaine dans 2 entreprises différentes. Maîtriser les savoirs de base*



## SE RECONVERTIR



**10 MOIS**

sous conditions



**Lieu de formation**

36/ 37/ 45

### ➤ CAP BOUCHER

**Se préparer aux épreuves professionnelles du CAP Boucher définies par le référentiel d'examen de l'Education Nationale**

- Assurer la réception, le stockage des produits livrés
- Assurer la transformation des morceaux issus de la découpe des carcasses et des différentes coupes des espèces (bovins, ovins, porcins, caprins, équins, volailles, gibiers) et du traitement des produits tripiers
- Exercer son activité dans le respect des règles de qualité, d'hygiène et de sécurité conformément aux exigences de traçabilité
- Mettre en valeur les produits, renseigner la clientèle, participer à l'acte de vente

*Prérequis : avoir réalisé 2 stages d'immersion d'une semaine dans 2 entreprises différentes. Maîtriser les savoirs de base*



**10 MOIS**

sous conditions



**Lieu de formation**

36/ 37/ 45

### ➤ CAP BOULANGER

**Se former au métier de boulanger et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP Boulanger définies par le référentiel d'examen de l'Education Nationale**

- Réaliser des produits de boulangerie : pains courants, pains de tradition Française, autres pains, viennoiseries levées et levées feuilletées. En complément de ces productions : produits de base en restauration boulangère
- Présenter au personnel de vente les produits réalisés en entreprise
- Travailler dans le respect des règles d'hygiène, de sécurité, de qualité et de développement durable

*Prérequis : avoir réalisé 2 stages d'immersion d'une semaine dans 2 entreprises différentes. Maîtriser les savoirs de base*



**10 MOIS**

sous conditions



**Lieu de formation**

36

### ➤ CAP CUISINE

**Se former au métier de cuisinier et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP cuisinier définies par le référentiel d'examen de l'Education Nationale**

- Assurer la production culinaire, sa distribution en mettant en œuvre les techniques spécifiques à l'activité
- Contribuer à la satisfaction de la clientèle de l'entreprise
- Respecter les procédures d'hygiène et de sécurité en vigueur
- Mettre en application une pratique professionnelle respectueuse de l'environnement
- Contribuer au bon fonctionnement de l'entreprise.

*Prérequis : avoir réalisé 2 stages d'immersion d'une semaine dans 2 entreprises différentes. Maîtriser les savoirs de base*



## SE RECONVERTIR



**10 MOIS**

sous conditions



**Lieu de formation**

45

### ➤ MENTION COMPLÉMENTAIRE EN DESSERTS DE RESTAURANT

**Se préparer au métier de cuisinier en desserts de restaurant, se spécialiser dans la confection de desserts de restaurant**

- Concevoir et réaliser des viennoiseries, petits fours salés et sucrés, entremets, pâtisseries, glaces
- Assurer le suivi des commandes et l'approvisionnement de son poste de travail (achat, réception et stockage des denrées)
- Effectuer un contrôle qualité de ses produits (conservation, température de stockage) et de ses productions

*Prérequis : être titulaire d'un CAP Cuisine*



**10 MOIS**

sous conditions



**Lieu de formation**

36/ 45

### ➤ CAP PRODUCTION ET SERVICE EN RESTAURATIONS

**Se former au métier de cuisinier et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP production et service en restaurations définies par le référentiel d'examen de l'Education Nationale**

- Réaliser et mettre en valeur des préparations alimentaires simples, en respectant les consignes et la réglementation relative à l'hygiène et à la sécurité
- Mettre en place et réapprovisionner les espaces de distribution, de vente et de consommation avec des produits prêts à consommer sur place ou à emporter
- Accueillir, conseiller le client ou le convive, prendre et préparer la commande
- Assurer la distribution et le service des repas
- Procéder à l'encaissement des prestations
- Assurer des opérations d'entretien des locaux, des équipements, des ustensiles et du matériel.
- Contribuer au confort des clients ou convives, mais aussi à l'image de marque et de qualité de l'entreprise ou de l'établissement

*Prérequis : sans niveau spécifique, maîtriser les savoirs de base*



**10 MOIS**

sous conditions



**Lieu de formation**

36

### ➤ CAP COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HÔTEL-CAFÉ-RESTAURANT

**Se former au métier du service en HCR et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP définies par le référentiel d'examen de l'Education Nationale**

- Contribuer à l'accueil et au bien-être d'une clientèle française et étrangère
- Réaliser des prestations de services en hôtel, café-brasserie, restaurant
- Mettre en oeuvre les techniques spécifiques à l'activité
- Commercialiser des prestations en français et langue étrangère
- Respecter les procédures d'hygiène et de sécurité en vigueur et sa pratique professionnelle, en respect avec l'environnement
- Contribuer au bon fonctionnement de l'entreprise

*Prérequis : sans niveau spécifique. Maîtriser les savoirs de base.*



## SE RECONVERTIR



**13 SEMAINES**



3 semaines de mise en situation professionnelle



**Lieu de formation**

36/37

### ➤ PRÉPA MÉTIERS DE BOUCHE

**Se positionner pour évaluer ses centres d'intérêts, ses aptitudes et ses représentations professionnelles**

- Découvrir les métiers de bouche et leurs environnements
- Construire son parcours professionnel
- Découvrir les premiers gestes professionnels sur plateaux techniques des métiers de la boucherie, charcuterie, boulangerie, pâtisserie et poissonnerie

*Prérequis : l'action de formation vise en priorité un public de demandeurs d'emploi et de salariés en reconversion professionnelle.*



**10 MOIS**  
sous conditions



**Lieu de formation**

37

### ➤ CAP CRÉMIER FROMAGER

**Se former au métier de crémier fromager**

- Assurer la gestion et le suivi de produits laitiers et fromagers de la réception au stockage
- Préparer et mettre en valeur les produits avant la commercialisation
- Commercialiser fromages et produits laitiers : conseil et vente
- Veiller à la qualité des produits : soins et hygiène
- Garantir la salubrité de l'espace de vente

*Prérequis : être titulaire à minima d'un titre de niveau 3 (CAP/BEP)*



**10 MOIS**  
sous conditions



**Lieu de formation**

37/45

### ➤ CAP ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE

**Se former au métier de l'esthétique et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP esthétique cosmétique parfumerie définies par le référentiel d'examen de l'Education Nationale**

- Réaliser des soins esthétiques du visage, des mains et des pieds
- Effectuer des épilations, des colorations des cils et sourcils
- Pratiquer des soins des ongles
- Accomplir des maquillages du visage et des ongles
- Accueillir et suivre de clientèle
- Conseiller et vendre des prestations esthétiques et des produits cosmétiques, d'hygiène corporelle, de parfumerie et d'accessoires de soins esthétiques
- Mettre en valeur des produits, des prestations
- Gérer des plannings de rendez-vous, le stock, les encaissements

*Prérequis : avoir réalisé 2 stages d'immersion d'une semaine dans 2 entreprises différentes. Maîtriser les savoirs de base*



**10 MOIS**

sous conditions



**Lieu de formation**

36/ 45

### ► CAP MÉTIERS DE LA COIFFURE

**Se former au métier de coiffeur et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP métiers de la coiffure définies par le référentiel d'examen de l'Education Nationale**

- Maîtriser les techniques de base d'hygiène et de soins capillaires, de coupe, de mise en forme, de coloration
- Maîtriser les techniques de coiffage sur une clientèle féminine et masculine
- Accueillir la clientèle
- Conseiller et vendre des service et des produits
- Gérer son espace de travail et participer aux différentes activités de l'entreprise

*Prérequis : avoir réaliser 2 stages d'immersion d'une semaine dans 2 entreprises différentes. Maîtriser les savoirs de base*



**7 MOIS**



**Lieu de formation**

37

### ► CAP CORDONNIER MULTISERVICES

**Se former au métier de cordonnier multiservices et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP cordonnier multiservices définies par le référentiel d'examen de l'Education Nationale**

- Gérer la réception et livraison des articles à réparer
- Assurer la vente de produits d'entretien, vente de services complémentaires...
- Réaliser la production de travaux courants sur chaussures
- Reproduire des clés, gravure,
- Réaliser des travaux d'affûtage-aiguisage, tampons..

*Prérequis : avoir réaliser 2 stages d'immersion d'une semaine dans 2 entreprises différentes. Maîtriser les savoirs de base*





## SE RECONVERTIR



**10 MOIS**

sous conditions



**Lieu de formation**

36/ 37/ 45

### ➤ CAP MAINTENANCE VÉHICULES AUTOMOBILES

**Se former au métier de l'automobile et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP maintenance des véhicules définies par le référentiel d'examen de l'Éducation Nationale**

- Réaliser les opérations de maintenance périodique et corrective
- Participer au diagnostic sur les véhicules
- Réceptionner et restituer le véhicule
- Participer à l'organisation de la maintenance
- S'inscrire dans la démarche qualité et commerciale de son entreprise
- Respecter les règles du système de management « Hygiène –Sécurité–Environnement » (HSE) en assurant la préservation de la santé, de la sécurité des personnes, des biens et de l'environnement
- Respecter les temps impartis, les consignes et procédures en vigueur dans l'entreprise

*Conditions d'admission : entretien de positionnement (tests et dossier) pour vérifier la faisabilité du projet*



**10 MOIS**

sous conditions



**Lieu de formation**

41/ 45

### ➤ CAP RÉPARATION DES CARROSSERIES

**Se former au métier de carrossier et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP Réparation des carrosseries définies par le référentiel d'examen de l'Éducation Nationale**

- Accueillir et orienter le client
- Préparer son intervention sur le véhicule
- Déposer, reposer les éléments de carrosserie
- Réparer les éléments
- Contrôler les structures
- Préparer la mise en peinture
- Préparer le véhicule à la livraison et rendre compte de l'intervention à la hiérarchie de l'entreprise

*Prérequis : aucun*



**10 MOIS**

sous conditions



**Lieu de formation**

41/ 45

### ➤ CAP PEINTURE EN CARROSSERIE

**Se former au métier de carrossier peintre et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP peinture en carrosserie définies par le référentiel d'examen de l'Éducation Nationale**

- Préparer l'intervention sur le véhicule
- Préparer les éléments en matériaux composites détériorés
- Préparer la mise en peinture du véhicule
- Réaliser la mise en peinture du véhicule
- Préparer le véhicule à la livraison

*Prérequis : être titulaire d'un CAP réparation des carrosseries*



**10 MOIS**

sous conditions



**Lieu de formation**

37/ 45

### ➤ CAP MAINTENANCE DES VÉHICULES, OPTION MOTOCYCLES

**Se former au métier de mécanicien motos et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP maintenance des véhicules – option motocycles définies par le référentiel d'examen de l'Éducation Nationale**

- Réaliser les opérations de maintenance périodique et corrective
- Participer au diagnostic sur les véhicules
- Réceptionner et restituer le véhicule
- Participer à l'organisation de la maintenance
- S'inscrire dans la démarche qualité et commerciale de son entreprise
- Respecter les règles du système de management « Hygiène – Sécurité – Environnement » (HSE) en assurant la préservation de la santé, de la sécurité des personnes, des biens et de l'environnement
- Respecter les temps impartis, les consignes et procédures en vigueur dans l'entreprise

*Conditions d'admission : entretien de positionnement (tests et dossier) pour vérifier la faisabilité du projet*



**840,5 H**



490,5 heures en centre et 350h de stage en entreprise



**Lieu de formation**

45

### ➤ CQP CONTRÔLEUR TECHNIQUE VÉHICULES LÉGERS

**Se former au métier de contrôleur technique VL**

- Chercher et trouver les informations réglementaires et techniques
- Maîtriser l'utilisation du logiciel de contrôle et du dispositif informatique portable (DIP)
- Maîtriser l'utilisation de matériels de contrôle et participer à leur entretien
- Identifier les points de contrôle relatifs aux différents véhicules
- Maîtriser les méthodes de contrôle imposées par les instructions techniques
- Identifier les défaillances relatives à chaque point de contrôle
- Analyser les résultats de contrôle et le niveau de criticité des défaillances constatées
- Utiliser les équipements de protection individuel (EPI)
- Appliquer les procédures qualité en vigueur, notamment les compteurs d'exception - être capable de vérifier, valider et commenter un procès verbal
- Adapter son langage aux différents interlocuteurs (usagers, clients, acteurs, etc...) notamment informer les clients et désamorcer les situations conflictuelles

*Prérequis : accessible après un Bac professionnel Maintenance des Véhicules Automobiles (VP / VI ou TR) OU après obtention d'un CAP maintenance des Véhicules Automobiles, complété d'une année d'expérience*



## SE RECONVERTIR



590 H



Lieu de formation

45

### ➤ CQP CONSEILLER DE VENTE CONFIRMÉ PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES (CVPRA)

**Se former au métier de conseiller de vente pièces de rechange automobiles et se préparer aux examens pour obtenir une certification professionnelle**

- Accueillir et être à l'écoute du client en identifiant sa demande
- Conseiller, proposer et argumenter sur les produits adaptés à la demande client (soit VP, soit VL ou motos en fonction de la situation du candidat)
- Réaliser des ventes complémentaires et additionnelles
- Répondre aux réclamations des clients et fournisseurs
- Contrôler les mouvements des pièces, produits, accessoires
- Passer les commandes de réapprovisionnement
- Réceptionner, vérifier et enregistrer les livraisons

*Prérequis : accessible dès 16 ans après tests de positionnement OU après obtention d'un Baccalauréat (toute filière confondue) OU après obtention d'un CAP Carrossier, d'un CAP Vendeur magasinier ou d'un CAP Maintenance Véhicules Industriels*



5 MOIS



Lieu de formation

37/ 41

### ➤ CQP MÉCANICIEN MAINTENANCE AUTOMOBILE (MMA)

**Se former au métier d'opérateur de service mécanique rapide**

- Assurer les opérations d'entretien périodique courant de contrôle, de réglage et de remplacement des éléments mécaniques de base : freins, pneumatiques, transmissions, trains roulants, batteries, éclairage, composants, liquides
- Maîtriser outils et gestes professionnels propres au domaine du service rapide dans une logique d'efficacité et de gestion du temps
- Appliquer les règles de sécurité, d'hygiène et environnementales liées à l'entretien de véhicules particuliers léger
- Garantir l'aménagement du poste de travail et de l'outillage

*Prérequis : aucun. L'action de formation vise un public de demandeurs d'emploi.*



10 MOIS

sous conditions



Lieu de formation

45

### ➤ CAP MAINTENANCE DES MATÉRIELS - OPTION MAINTENANCE DES ESPACES VERTS

**Se former au métier de mécanicien maintenance espaces verts et se préparer aux épreuves professionnelles du CAP maintenance des matériels – option maintenance des espaces verts définies par le référentiel d'examen de l'Éducation Nationale**

- Réaliser des opérations de montage et de préparation de matériels (neufs ou occasion)
- Réaliser des opérations de maintenance préventive systématique des matériels
- Prendre en charge Le remplacement d'ensembles et de sous-ensembles en autonomie
- Réaliser le remplacement d'organes sur des circuits électriques hydrauliques et pneumatiques, la réalisation de contrôles simples
- Le remplacement d'éléments courants et des réglages de base
- Les essais pour valider les différentes fonctionnalités du matériel

*Prérequis : avoir un niveau 3ème*



## SE RECONVERTIR



**10 MOIS**

sous conditions



**Lieu de formation**

41

### ➤ CAP ACCOMPAGNANT ÉDUCATIF PETITE ENFANCE (AEPE)

**Se former au métier d'assistant(e) maternel ou employé de crèche**

- Contribuer à l'éducation du jeune enfant
- L'aider à acquérir son autonomie (motrice, alimentaire et vestimentaire)
- Participer à son développement affectif et intellectuel
- Faire des soins d'hygiène corporelle
- Organiser des activités ludiques
- Faire l'entretien et l'hygiène des différents espaces de vie de l'enfant
- Accompagner l'enfant dans ses découvertes et ses apprentissages
- Inscrire son action pédagogique dans le réseau des relations enfants/parents/professionnels

*Prérequis : 2 ans pour les candidats issus d'une classe de 3ème ou de toute autre classe de lycée sans diplôme ou 1 an pour les candidats titulaires d'un diplôme de niveau équivalent au CAP.*



**9 MOIS**



8 semaines de mise en situation professionnelle



**Lieu de formation**

37

### ➤ SE FORMER AU MÉTIER DE CONSEILLER COMMERCIAL - TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU BAC

**Devenir conseiller commercial**

- Prospector un secteur de vente
- Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers
- Développer ses compétences transversales

*Prérequis : être titulaire d'un diplôme de niveau 3 ou seconde menée à son terme ou 1 année d'expérience professionnel dans le secteur d'activité commerce - distribution. L'action de formation vise en priorité un public de demandeurs d'emploi et de salariés en reconversion professionnelle.*



## NOS FORMATIONS DIPLÔMANTES BAC À BAC+2



24 MOIS



Lieu de formation

45

### ➤ BREVET PROFESSIONNEL COIFFURE

- Se préparer au management ou à la création ou reprise d'un salon
- Maîtriser les techniques de soins capillaires, de la coupe, de la coloration et du coiffage
- Concevoir et réaliser des coiffures personnalisées
- Assurer l'animation et la gestion du personnel
- Assurer la vente et le développement des produits et services
- Participer à la gestion administrative et financière

*Prérequis : être professionnel du secteur de la coiffure et titulaire du CAP Coiffure*



24 MOIS



Lieu de formation

28

### ➤ BTM PATISSIER CONFISEUR GLACIER TRAITEUR

- Acquérir les compétences pratiques et technologiques nécessaires à une production de haute qualité
- Mettre en pratique les savoirs faire professionnels et technologiques
- Concevoir des produits innovants en optimisant les coûts
- Organiser le travail et gérer une équipe

*Prérequis : être titulaire d'un CAP Pâtissier et avoir 1 an d'expérience en pâtisserie ou être titulaire d'un CAP Pâtissier et d'une mention complémentaire ou être titulaire d'un CAP Pâtissier et d'un CAP Chocolatier - confiseur*



## NOS FORMATIONS DIPLÔMANTES BAC À BAC+2



497H

### Lieu de formation

18 / 28/ 36/ 37/ 41/ 45



### Formation à la carte

### Formation modulaire

Chaque bloc peut être  
suivi indépendamment

### ➤ ADEA : ASSISTANT DE DIRIGEANT D'ENTREPRISE ARTISANALE

Seconder le chef d'entreprise dans les tâches administratives, la comptabilité et le développement commercial  
Gagner en polyvalence et avoir une vision globale de l'entreprise

#### 4 blocs de compétences :

##### **Animer l'activité en interne et en externe de l'entreprise**

- Communiquer efficacement dans sa vie professionnelle
- Trouver sa place en tant que collaborateur
- Savoir gérer et manager son personnel
- Connaître et appliquer les principes du droit du travail

##### **Réaliser la gestion et la comptabilité courante et financière d'une entreprise artisanale**

- Appréhender l'entreprise artisanale dans son environnement juridique, fiscale et comptable
- Comprendre et analyser les principes de la comptabilité pour assurer les opérations courantes de gestion

##### **Maîtriser les outils d'organisation, de bureautique et de numérique**

- Assumer toutes les tâches administratives de l'entreprise
- Se doter des outils et de l'organisation les plus adaptés pour être efficace et productif

##### **Réaliser le diagnostic commercial de l'entreprise et proposer une stratégie de développement adaptée**

- Structurer l'organisation commerciale de l'entreprise
- Savoir mener un entretien de vente

*Prérequis : posséder 2 ans d'expérience professionnelle en rapport avec la certification ou avoir un niveau de formation générale équivalent à celui du diplôme national du brevet des collèges (niveau 3), au minimum*



## NOS FORMATIONS DIPLOMANTES BAC À BAC+2



329H



**Formation modulaire :**  
chaque bloc  
peut être suivi  
indépendamment



**Lieu de formation**

18 / 28/ 36/ 37/ 41/ 45

### ► BREVET DE MAÎTRISE

Contactez votre CMA pour vous renseigner sur les métiers concernés.

**Obtenir une double qualification, celle de professionnel hautement qualifié et celle de gestionnaire d'entreprise**

- Mettre en œuvre une stratégie de développement
- Gagner en créativité et technicité
- Assumer des responsabilités de gestion
- Acquérir les qualités de manager et d'encadrement
- Créer ou reprendre une entreprise
- + 1 module professionnel en fonction du métier exercé

#### **Bloc « Créer et/ou développer une entreprise artisanale »-(49h)**

- Conduire un projet de création, de reprise ou de développement d'activité
- Ancrer son projet de création de développement dans la réalité fiscale, sociale et juridique
- Construire le projet entrepreneurial, le business model de la création et du développement de l'entreprise
- Identifier et actionner les leviers d'aide (outils, structures) financiers et administratifs
- Construire un argumentaire pour défendre son projet dans le registre adapté à ses interlocuteurs (banque investisseurs, clients)

#### **Bloc « Commercialiser les prestations d'une entreprise »-(98h)**

- Savoir réaliser un diagnostic commercial interne et externe
- Construire et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- Choisir les axes prioritaires et les différents supports de la communication commerciale, bâtir les outils de contrôle et le suivi des actions commerciales
- Utiliser les techniques de vente
- Savoir se présenter personnellement et professionnellement (décrire son métier, son entreprise, ses activités... en anglais)
- Correspondre et converser au quotidien et dans le milieu professionnel (s'exprimer, échanger avec le client en anglais)

#### **Bloc « Gérer l'aspect financier d'une entreprise artisanale »-(84h)**

- Analyser la santé financière d'une entreprise, mesurer sa rentabilité et proposer des solutions correctives et/ou développement de l'activité
- Établir un prévisionnel : dans le cas d'une création ou d'une reprise d'entreprise
- Développer le contrôle de gestion interne : Identifier les indicateurs clés et établir des tableaux de bord, approcher le prix de revient et le prix de vente

#### **Bloc « Gérer les ressources d'une entreprise artisanale »-(42h)**

- Manager efficacement son équipe et savoir réagir face à des situations de conflit,
- Recruter à bon escient et développer les compétences,
- Organiser le travail et manager l'équipe
- Assurer la coordination du travail d'un ou de différents collaborateurs,
- Intégrer les principes du droit du travail à la gestion du personnel



## NOS FORMATIONS DIPLÔMANTES BAC À BAC+2

### ➤ BREVET DE MAÎTRISE (SUITE)

**Bloc «Recruter et former un alternant »**-(56h)

- Former les apprentis et connaître la réglementation en matière d'apprentissage
- Transmettre les savoirs et les compétences nécessaires à l'apprentissage du métier
- Accueillir et intégrer les apprentis au sein de votre entreprise

*Prérequis : Titre ou diplôme de niveau IV (BP) dans les métiers suivants de la coiffure, esthétique, boulangerie, boucherie, pâtisserie, peintre, couvreur, installateur sanitaire, menuisier, fleuriste, traiteur, carrossier, maintenance auto, génie climatique, électricité etc.*

*Titre ou diplôme de niveau III (CAP) dans un des métiers de l'Artisanat (cf. liste ci-dessus) et justifier de 3 ans d'expérience hors temps en apprentissage dans le métier.*





## NOS FORMATIONS DIPLOMANTES BAC À BAC+2



449H



**Formation modulaire :**  
chaque bloc peut être suivi indépendamment



**Lieu de formation**

18 / 28/ 36/ 37/ 41/ 45

### ➤ BREVET DE MAÎTRISE-COIFFEUR

**Obtenir une double qualification, celle de professionnel hautement qualifié et celle de gestionnaire d'entreprise**

#### **Bloc « Créer et/ou développer une entreprise artisanale »**-(49h)

- Conduire un projet de création, de reprise ou de développement d'activité
- Ancrer son projet de création de développement dans la réalité fiscale, sociale et juridique
- Construire le projet entrepreneurial, le business model de la création et du développement de l'entreprise
- Identifier et actionner les leviers d'aide (outils, structures) financiers et administratifs
- Construire un argumentaire pour défendre son projet dans le registre adapté à ses interlocuteurs (banque investisseurs, clients)

#### **Bloc « Commercialiser les prestations d'une entreprise »**-(98h)

- Savoir réaliser un diagnostic commercial interne et externe
- Construire et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- Choisir les axes prioritaires et les différents supports de la communication commerciale, bâtir les outils de contrôle et le suivi des actions commerciales
- Utiliser les techniques de vente
- Savoir se présenter personnellement et professionnellement (décrire son métier, son entreprise, ses activités... en anglais)
- Correspondre et converser au quotidien et dans le milieu professionnel (s'exprimer, échanger avec le client en anglais)

#### **Bloc « Gérer l'aspect financier d'une entreprise artisanale »**-(84h)

- Analyser la santé financière d'une entreprise, mesurer sa rentabilité et proposer des solutions correctives et/ou développement de l'activité
- Établir un prévisionnel : dans le cas d'une création ou d'une reprise d'entreprise
- Développer le contrôle de gestion interne : Identifier les indicateurs clés et établir des tableaux de bord, approcher le prix de revient et le prix de vente

#### **Bloc « Gérer les ressources d'une entreprise artisanale »**-(42h)

- Manager efficacement son équipe et savoir réagir face à des situations de conflit,
- Recruter à bon escient et développer les compétences,
- Organiser le travail et manager l'équipe
- Assurer la coordination du travail d'un ou de différents collaborateurs,
- Intégrer les principes du droit du travail à la gestion du personnel

#### **Bloc « Recruter et former un alternant »**-(56h)

- Former les apprentis et connaître la réglementation en matière d'apprentissage
- Transmettre les savoirs et les compétences nécessaires à l'apprentissage du métier
- Accueillir et intégrer les apprentis au sein de votre entreprise

#### **Bloc « professionnel » (120h : pour le module coiffure)**

- Renforcer les compétences techniques indispensables à la réalisation de prestations ou de créations de haut niveau
- Développer la maîtrise technique du métier et des savoirs faire

**Prérequis :** titre ou diplôme de niveau 5 (BP) dans le métier de la coiffure



# 6 SITES DE FORMATION D'ALTERNANCE

**Nos formations du CAP au BAC+3** sont accessibles en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation ou sous statut de stagiaire de la formation professionnelle pour certaines.

## ▶ Métiers de Bouche

- Boucherie (CAP, BP et BAC PRO)
- Charcuterie-traiteur (CAP, MC et BP)
- Boulangerie (CAP, MC, BP et BM)
- Pâtisserie (CAP, MC et BTM)
- Chocolaterie-confiserie (CAP)
- Crèmerie-fromagerie (CAP)

## ▶ Commerce, Gestion, Services (du CAP au BAC +3)

- Employé polyvalent du commerce (CAP)
- Métiers du commerce et de la vente (BAC PRO)
- Négociation et digitalisation de la relation client (BTS)
- Management commercial opérationnel (BTS)
- Responsable de la distribution omnicanal et développement commercial (BAC +3)
- Comptabilité et gestion (BTS)
- Gestion de la PME (BTS)
- Service et prestations des secteurs sanitaire et social (BTS)
- Petite enfance (CAP)

## ▶ Métiers d'Art et du Cuir

- Tapisserie (CAP et BTM)
- Horlogerie (CAP et BMA)
- Cordonnerie (CAP et BTM)
- Métiers rares (CAP) : taxidermie, sellerie générale, sellerie harnacheur, podo-orthésie, maroquinerie...

## ▶ Métiers de la Mobilité

- Maintenance des voitures particulières (CAP, BAC PRO et BTS)
- CQP et titre à finalité de la branche professionnelle (ANFA) sur les métiers de l'automobile : Mécanicien automobile, technicien après-vente automobile, technicien confirmé mécanique automobile, technicien expert après-vente automobile, réceptionnaire après-vente, conseiller de vente de pièces de rechange et accessoires.
- Peinture en carrosserie (CAP et CQP)
- Réparation des carrosseries (CAP et BAC PRO)
- Maintenance des motocycles (CAP et CQP)
- Maintenance et commercialisation des cycles (Titre à finalité professionnelle)
- Maintenance des matériels d'espaces verts (CAP)
- Contrôle technique véhicules légers (CQP)

## ▶ Métiers de la Beauté et du Bien-Etre

- Esthétique cosmétique parfumerie (CAP, BP, BM et BTS)
- Spa praticien et Spa manager (CQP)
- Coiffure (CAP, MC, BP et BM)

## ▶ Hôtellerie Restauration

- Cuisine, cuisine en desserts de restaurant, arts de la cuisine (CAP, MC et BP)
- Production et service en restauration (CAP)
- Commercialisation et services (CAP et BP)
- Employé Barman (MC)

### Site de Châteauroux

164 Av. John Kennedy – 36000 Châteauroux  
02 54 08 70 00 / [campus36@cma-cvl.fr](mailto:campus36@cma-cvl.fr)  
[www.campusdesmetiers36.fr](http://www.campusdesmetiers36.fr)

### Site de Joué-lès-Tours

5-7 rue Joseph Cugnot – 37300 Joué-lès-Tours  
02 47 78 47 00 / [campus37@cma-cvl.fr](mailto:campus37@cma-cvl.fr)  
[www.campusdesmetiers37.fr](http://www.campusdesmetiers37.fr)

### IFA Bourges

149-151 rue de Turly – 18000 Bourges  
02 48 23 53 73 / [ifa@ifabourges.fr](mailto:ifa@ifabourges.fr)  
[www.ifabourges.fr](http://www.ifabourges.fr)

### Site de Blois

12 Rue François Billoux - 41000 Blois  
02 54 74 14 73 / [campus41@cma-cvl.fr](mailto:campus41@cma-cvl.fr)  
[www.campusdesmetiers41.fr](http://www.campusdesmetiers41.fr)

### Site d'Orléans

5 rue Charles Péguy - 45000 Orléans  
02 38 62 75 29 / [campus45@cma-cvl.fr](mailto:campus45@cma-cvl.fr)  
[www.campusdesmetiers45.fr](http://www.campusdesmetiers45.fr)

### CFA interprofessionnel 28

Rue Charles Isidore Douin – 28000 Chartres  
02 37 91 66 66 / [info@cfainterpro-28.fr](mailto:info@cfainterpro-28.fr)  
[www.cfainterpro28.com](http://www.cfainterpro28.com)



# INSERTION ET TRANSITION PROFESSIONNELLE

## **Vous envisagez une nouvelle vie professionnelle ou une reconversion ?**

Nous vous proposons une prestation sur-mesure, un parcours individualisé et balisé ...



## **LA VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE**

La Validation des Acquis de l'Expérience est un dispositif permettant de valider totalement ou partiellement une certification professionnelle (diplômes..) au regard de ses acquis tirés de son parcours professionnel et/ou personnel.



## **LE BILAN DE COMPÉTENCES**

Le bilan de compétences s'adresse à toute personne souhaitant mieux utiliser ses atouts dans ses choix d'évolution professionnelle : mobilité, mutation, réorientation, promotion, nouvelle fonction, création d'entreprise...

### **Votre contact régional :**

Orientation et Insertion Professionnelle

02 47 25 24 65

[conseil-oip@cma-cvl.fr](mailto:conseil-oip@cma-cvl.fr)



## INSERTION et TRANSITION PROFESSIONNELLE



# L'ACCOMPAGNEMENT À LA VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE (VAE)

### Comment se déroule la VAE ?



#### Pour qui ?

Tout public

Artisan, salarié conjoint collaborateur, demandeur d'emploi, chef d'entreprise, si vous vous interrogez sur le moyen d'obtenir un diplôme qui reconnaisse et corresponde à votre expérience professionnelle, pensez à la VAE !



#### Pourquoi ?

La VAE permet à toute personne engagée dans la vie active depuis au moins 1 an de faire valoir ses compétences acquises lors de ses expériences et les faire reconnaître officiellement par l'acquisition totale ou partielle d'une certification professionnelle.



#### Comment ?

Un accompagnement personnalisé et individualisé :

- Adapté à vos besoins
- Jusqu'à 24 heures d'accompagnement
- Passage devant un jury (des frais sont à prévoir le cas échéant)
- Tarif de l'accompagnement VAE : nous consulter
- Possibilités de prise en charge, à titre d'exemple : CPF, plan de développement des compétences de l'entreprise (pour les salariés), le FAFCEA (pour les artisans), congé VAE

### Les + CMA CVL

**Un accompagnement réalisé par des experts  
de l'analyse des compétences**



# INSERTION et TRANSITION PROFESSIONNELLE

## Votre accompagnement à la VAE



### ACCOMPAGNEMENT JUSQU'À 24H

### Lieu de formation

28/ 36/ 37/ 41/ 45



### ➤ OBJECTIFS

L'accompagnement VAE est un appui pédagogique et méthodologique pour :

- Aider le candidat dans la formalisation de son dossier de VAE
- Amener le candidat à prendre la distanciation nécessaire afin de formaliser ses acquis à l'écrit et à l'oral.
- Guider le candidat jusqu'au dépôt de son dossier VAE et le préparer au jury

### ➤ DÉMARCHE

La démarche peut venir de vous, ou être faite en collaboration avec votre entreprise / employeur

### ➤ LE LIVRET VAE

Il est attendu du candidat de démontrer et d'apporter la preuve de ses acquis au regard des exigences d'obtention de la certification professionnelle visée.

Certificats de travail, attestations de formation, production écrite, chiffres, démonstrations pratiques... complèteront le livret VAE.

### ➤ JURY

L'évaluation des acquis est soumise à un jury composé de professionnels du secteur / Métier et de formateurs / professeurs. La présentation de son dossier devant un jury varie entre 30 minutes à 1h30.



## INSERTION et TRANSITION PROFESSIONNELLE



# LE BILAN DE COMPÉTENCES

Découvrez le bilan de compétences



### Pour qui ?

Tout public

Les chefs d'entreprises, leurs conjoints, les salariés, les personnes en recherche d'emploi.



### Pourquoi ?

- Faire le point sur ses compétences, ses aptitudes et son expérience professionnelle/personnelle,
- Permettre d'optimiser ses potentialités personnelles et de développer la mise en perspective de sa carrière professionnelle,
- Évaluer ses atouts pour envisager les meilleures possibilités d'évolution et de reconnaissance professionnelle,
- Rendre le bénéficiaire proactif,
- Mesurer les capacités d'adaptation au changement.



### Comment ?

- Durée de 24 heures maximum ; cette durée est déterminée conjointement lors de l'entretien préalable et en fonction des besoins
- 6 à 8 séances individuelles : possibilité de réaliser certaines séances en distanciel
- Tout public,
- Tarif du bilan de compétences : nous consulter
- Possibilités de prise en charge, à titre d'exemples : CPF, plan de développement des compétences de l'entreprise (pour les salariés), le FAFCEA (pour les artisans)

## Les + CMA CVL

**Un accompagnement réalisé par des experts  
de l'insertion et de l'orientation**



# INSERTION et TRANSITION PROFESSIONNELLE

## Votre accompagnement au bilan de compétences



**ACCOMPAGNEMENT  
24H MAXIMUM**

### ➤ OBJECTIFS

- Faire le point sur ses expériences professionnelles et personnelles,
- Identifier ses savoirs, compétences et aptitudes,
- Déceler ses potentialités inexploitées,
- Gérer au mieux ses ressources personnelles,
- Organiser ses priorités professionnelles.

### ➤ LA DÉMARCHE

Un conseiller vous accompagne dans chaque étape de votre bilan de compétences :

#### 1/ L'entretien préalable

- Information sur le contenu, les méthodes, les outils
- Discussion autour des attentes et des besoins du bénéficiaire

#### 2/ Phase préliminaire

- Analyse des besoins et présentation au bénéficiaire des différentes étapes de la démarche

#### 3/ Phase d'investigation

- Analyse de la motivation et des intérêts professionnels et personnels
- Identification des compétences et aptitudes professionnelles
- Evaluation des connaissances générales (si besoin)
- Détermination des possibilités d'évolution professionnelle
- Elaboration éventuelle d'un parcours de formation

#### 4/ Phase de conclusion

- Remise au bénéficiaire de la synthèse du bilan de compétences et discussion autour des conclusions
- Détermination commune des différentes étapes nécessaires à la mise en œuvre du projet professionnel

#### 5/ Suivi post-bilan de compétences

- Entretien téléphonique de suivi 6 mois après la fin du bilan de compétences



### Lieu de formation

28/ 36/ 37/ 41/ 45

## Immersion en entreprise

Si vous souhaitez vous reconverter, l'immersion en entreprise vous donne la possibilité de découvrir et valider votre projet. En une à trois semaines dans une ou plusieurs entreprises, vous confirmez ou non vos choix de reconversion professionnelle.



# FINANCEZ VOTRE FORMATION

## Un financement pour chaque profil

Laissez-vous guider par votre conseiller pour connaître les différentes aides financières. Le tarif et la prise en charge peuvent évoluer selon votre profil (chef d'entreprise, salarié, demandeur d'emploi...).



## Vos cotisations vous permettent de demander une aide financière auprès du FAFCEA

En participant à un stage organisé par votre CMA, seule une participation financière minimale vous sera demandée. La CMA s'occupe des formalités.

VOUS ÊTES :	CHEF D'ENTREPRISE			DEMANDEUR D'EMPLOI
	ARTISAN* NON SALARIÉ	COMMERÇANT* DIRIGEANT NON SALARIÉ DU COMMERCE, INDUSTRIE ET SERVICES	PROFESSION LIBÉRALE* NON SALARIÉ	
MODALITÉS	La CMA s'occupe des formalités. En participant à un stage organisé par la CMA, seule une participation financière minimale vous sera demandée. Si vous choisissez un autre organisme de formation, vous devrez remplir un dossier de demande d'aide financière à déposer auprès du FAFCEA.	L'entreprise inscrite à la Chambre de Commerce et d'Industrie sollicite son fonds d'assurance formation AGEFICE pour obtenir un dossier de financement	L'entreprise inscrite sous le statut de profession libérale sollicite le FIFPL.	Nos conseillers vous accompagnent dans la définition de votre besoin en formation. Un devis est établi sur votre espace personnel Pôle Emploi. Votre demande sera traitée par votre conseiller
DISPOSITIFS	FAFCEA	AGEFICE	FIFPL	AIF (aide individuelle à la formation) CPF (pour les formations éligibles), abondement possible par Pôle Emploi
LIENS UTILES	Pour la prise en charge des formations autres que celles de votre CMA : <a href="http://www.fafcea.com">www.fafcea.com</a>	<a href="http://www.communication-agefice.fr">www.communication-agefice.fr</a>	<a href="http://www.fifpl.fr">www.fifpl.fr</a>	<a href="http://www.pole-emploi.fr">www.pole-emploi.fr</a>

\*Sous réserve de vérification d'accord de prise en charge.



# MON COMPTE FORMATION



## Connaissez-vous le Compte Personnel de Formation (CPF) ?

Chaque personne dispose, dès son entrée sur le marché du travail, d'un compte CPF qu'il suffit de créer, mettre à jour ou consulter.

Rendez-vous sur [www.moncompteformation.gouv.fr](http://www.moncompteformation.gouv.fr).

Depuis le 1er janvier 2019, chaque salarié à temps complet cumule 500 euros par an sur son CPF.

Vous souhaitez en savoir plus ? Contactez votre conseiller formation.

***Travailleur indépendant, membre des professions libérales et des professions non salariés, conjoint collaborateur ou artiste auteur, depuis le 1er janvier 2018, vous êtes éligibles au CPF.***

VOUS ÊTES :	SALARIÉ/E		
VOTRE OBJECTIF DE FORMATION	Acquérir, développer ou valider une compétence	Obtenir un diplôme	Créer / reprendre une entreprise OU Se reconvertir
DISPOSITIF	Plan de développement des compétences / CPF (abondement possible de l'employeur)	Plan de développement des compétences, CPF (abondement possible par l'employeur)	CPF, transition pro, PSE
MODALITÉS	Formation sur le temps de travail / hors temps de travail. Consultez votre compte CPF sur le site : <a href="http://www.moncompteformation.gouv.fr">www.moncompteformation.gouv.fr</a>	Formation sur le temps de travail / hors temps de travail. Consultez votre compte CPF sur le site : <a href="http://www.moncompteformation.gouv.fr">www.moncompteformation.gouv.fr</a>	Formation sur le temps de travail / hors temps de travail. Consultez votre compte CPF sur le site : <a href="http://www.moncompteformation.gouv.fr">www.moncompteformation.gouv.fr</a>
FINANCEMENT	OPCO dont dépend l'entreprise CPF (pour les formations éligibles)	OPCO dont dépend l'entreprise, Transition Pro ou CPF (pour les formations éligibles)	Transition pro Centre-Val de Loire CPF (pour les formations éligibles)
LIENS UTILES	Nous contacter	Nous contacter	Nous contacter

\*Sous réserve de vérification d'accord de prise en charge.

Pour les publics en situation de handicap, des dispositifs existent (CAP EMPLOI, AGEFIPH, MISSION LOCALE).

Contactez votre conseiller départemental pour plus d'informations (cf. carte des conseillers page 5)





# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

## 1 - OBJET

Les présentes conditions générales de vente visent à définir les relations contractuelles entre la CMA Centre-Val de Loire et tout stagiaire souhaitant suivre une formation, qu'elle soit diplômante ou de perfectionnement. Elles prévaudront sur toutes autres conditions générales ou particulières non expressément agréées par la CMA Centre-Val de Loire.

La CMA Centre-Val de Loire se réserve le droit de modifier les présentes à tout moment. Dans ce cas, les conditions applicables seront celles en vigueur à la date de la commande par le stagiaire.

## 2 - RÉSERVATION DE FORMATIONS

Le nombre de places étant limité par formation, la réservation est possible par téléphone, courriel, dans l'attente de la réception du bulletin d'inscription, du règlement et du chèque de caution.

## 3 - CONDITIONS D'INSCRIPTION

L'inscription à toute formation ne devient effective qu'à la réception du bulletin d'inscription, du règlement (chèque, CB) et du chèque de caution de 150 €, et des pièces justificatives demandées selon le statut du stagiaire.

## 4 - CONFIRMATION D'INSCRIPTION

Il est prévu un entretien individuel de positionnement pour les formations diplômantes ou certifiantes. Toute inscription sera confirmée par l'envoi, par mail, d'une convocation environ une semaine avant le démarrage de la formation. Les horaires et le lieu seront mentionnés sur cette convocation.

## 5 - ANNULATION DE L'INSCRIPTION

5 -1 - La CMA Centre-Val de Loire se réserve le droit d'annuler une formation en cas d'effectif insuffisant laissé à son appréciation. Le règlement peut alors, soit être remboursé au stagiaire, soit être conservé pour un stage ultérieur, identique ou non. Le chèque de caution suivra le sort du règlement.

5 -2 - En cas d'annulation à l'initiative de l'entreprise ou du stagiaire, la CMA Centre-Val de Loire devra en être informée au moins 8 jours calendaires avant le début de la formation. A défaut, elle conservera et encaissera le chèque de caution ou le règlement.

## 6 - COÛT ET MODALITÉS DE PAIEMENT

Le coût journalier ou coût module sont indiqués sur la fiche programme. La CMA Centre-Val de Loire se réserve le droit de modifier ses prix à tout moment, étant toutefois entendu que le prix mentionné le jour de la commande sera le seul applicable au stagiaire. Des prises en charge sont susceptibles de réduire le coût réel suivant le statut du stagiaire.

Le coût du stage représente les frais d'inscription, les droits de participation et les documents pédagogiques. Toute personne participant au stage est redevable de ce coût. Pour l'inscription à un pack, le stagiaire ayant bénéficié d'un tarif avantageux s'engage à suivre l'ensemble des stages prévus dans le pack. Dans le cas contraire, le stagiaire perdra cet avantage et sera redevable du coût réel du stage.

Le chèque de règlement est encaissé à partir du 1er jour de la formation. En cas de subrogation de paiement, le chèque de

règlement vaut caution. Il sera restitué après le paiement de la formation par l'organisme financeur.

## 7 - CONDITIONS DE REMBOURSEMENT

### 7-1 - Rétractation ou désistement

- Si le désistement du stagiaire intervient au moins 8 jours calendaires avant le début de la formation, le remboursement du coût sera intégral et le chèque de caution sera restitué.

- Si le désistement intervient entre 8 jours calendaires et le jour même de la formation :

\* sans contact de la part du stagiaire : le coût de la formation sera encaissé sans possibilité de remboursement, même partiel. Il en sera de même pour le chèque de caution. Le coût ainsi encaissé permettra néanmoins au stagiaire de procéder à une nouvelle inscription dans le délai de 11 mois à compter de la date de sa première inscription.

\* pour cas de force majeure et sans demande de report de la part du stagiaire : le remboursement s'effectuera intégralement et le chèque de caution sera restitué.

\* \* pour cas de force majeure dûment justifié avec demande de report de la part du stagiaire : le chèque de caution et le règlement seront conservés dans l'attente de la réalisation effective du stage durant 11 mois.

### 7-2 - Abandon en cours de formation

Aucun remboursement, même partiel, ne sera en cas d'abandon en cours de formation. Le chèque de caution sera encaissé dès l'abandon du stagiaire.

En cas d'abandon pour force majeure dûment justifiée, le stagiaire aura la possibilité de reporter son inscription sur une formation postérieure dont la date sera choisie par la CMA Centre-Val de Loire en fonction des disponibilités et des effectifs prévus.

Le chèque de caution sera conservé dans l'attente de la réalisation effective du stage durant 11 mois.

## 8 - PENALITÉS ET FRAIS DE RETARD

Tout impayé au-delà de 60 jours à compter de la date d'émission de la facture pourra entraîner une pénalité d'un montant correspondant

à 3 fois le taux de l'intérêt légal en vigueur sur l'intégralité de la somme restant due.

Outre cette pénalité, hormis pour le stagiaire inscrit à titre de particulier ou de demandeur d'emploi, une indemnité forfaitaire de 40€ sera due de plein droit au titre des frais de recouvrement, et ce même en cas de règlement partiel.

Si les frais exposés sont supérieurs à 40€, une indemnité complémentaire pourra être demandée sur justificatifs.

## 9 - MODALITÉS D'ORGANISATION DES FORMATIONS

Le contenu détaillé de toute formation et le planning sont transmis au stagiaire.

La CMA Centre-Val de Loire se réserve le droit de modifier exceptionnellement les jours et les heures mentionnés.

Le stagiaire s'engage à suivre la formation dans son intégralité, hormis cas de force majeure dûment justifiée, auquel cas il sera fait application de l'article 7-2 des présentes.

Les formations se déroulent dans les locaux de la CMA Centre-Val de Loire ou dans des locaux extérieurs pour des nécessités de service.

Tous les intervenants chargés de la formation sont dûment qualifiés.

Le nombre maximum de participants est

fixé pour chaque formation en fonction de la superficie d'accueil. La CMA Centre-Val de Loire se réserve le droit d'annuler une formation en cas d'effectif insuffisant laissé à son appréciation.

L'inscription à des formations en distanciel est prévue. Chaque stagiaire reçoit un contenu détaillé de la formation, le planning pour les formations se déroulant sur plusieurs jours, ainsi que les modalités de connexion. Ces informations sont transmises par mail. L'incombe au participant de s'assurer qu'il dispose du matériel informatique et prérequis techniques nécessaires pour y participer, notamment l'accès à Internet.

Des tests préalables pourront être effectués. L'identifiant et le mot de passe transmis par le centre de formation CMA-CVL sont des informations sensibles, personnelles et confidentielles. A ce titre, ils ne peuvent être cédés, revendus ou partagés.

A l'issue de la formation à distance, une attestation de formation sera adressée au participant, ou à l'entreprise du salarié. Le centre de formation CMA-CVL pourra fournir, à la demande, l'état des présences attestant le suivi de la formation à distance effectué.

## 10 - PRESTATIONS D'ACCOMPAGNEMENT VAE ET BILAN DE COMPÉTENCES

Les prestations VAE (validation des acquis de l'expérience) et Bilan de compétences sont soumises à des conditions générales de vente spécifiques.

Les personnes qui souhaitent s'engager dans l'une ou l'autre de ces démarches sont invitées à se rapprocher de notre support administratif dédié à l'adresse mail suivante conseil-pip@cma-cvl.fr, afin d'être renseignées sur les modalités de mise en œuvre.

## 11 - CONTESTATIONS ET LITIGES

Les présentes conditions générales de vente sont soumises à la loi française.

En cas de litige relatif à l'interprétation ou à l'application des présentes, la compétence est attribuée au Tribunal administratif d'Orléans.

## 12 - DONNÉES PERSONNELLES

Vos données à caractère personnel sont traitées conformément aux dispositions du règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données (RGPD) et de la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés. Pour plus d'informations sur le traitement de vos données à caractère personnel, voir notre politique d'utilisation des données ci-jointe.

CGV Actions de formation - 1/02/2022 CMA Centre-Val-de-Loire



# POLITIQUE D'UTILISATION DES DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL

La présente notification s'applique aux traitements de données à caractère personnel que nous recueillons lors de :

1. Inscription à une formation,
2. Fiche entretien de positionnement,
3. Enquêtes de satisfaction et analyses statistiques pour répondre aux exigences des certifications et des audits.

Votre vie privée et la sécurité de vos données personnelles sont importantes pour la Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire (CMA-CVL). Nous sommes tenus de veiller à ce que toutes les données personnelles qui nous sont confiées soient traitées conformément à la législation applicable en matière de protection des données.

## Identité du responsable du traitement et coordonnées du DPO

Le responsable de traitement est la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Centre-Val de Loire (CMA-CVL).

## Les coordonnées du DPO

Vous pouvez contacter notre Délégué à la protection des données par voie électronique à l'adresse électronique : SG\_DPD@CMA-CVL.FR ou par courrier postal à l'adresse : 28 Rue du Faubourg de Bourgogne - 45000 Orléans.

## Collecte des données

Votre centre de formation recueille vos données à caractère personnel (nom, prénom, adresse électronique, etc.) de manière directe, lorsque vous remplissez des fiches de renseignements, formulaires ou enquêtes de satisfaction. Ces données permettent d'accéder aux services que nous proposons.

## Nature des données personnelles suivantes sont collectées

Données d'identification : civilité, nom, prénom, date de naissance, adresse électronique, signature, statut ;  
Données de santé : situation de handicap ;  
Données relatives à la vie professionnelle : employeur, fonction, lieu de travail, adresse électronique ;  
Données relatives aux formations suivies : nature, durée, diplômes, etc.  
Données nécessaires à la délivrance de l'attestation de suivi et/ou de réussite : identité de l'utilisateur, date de l'attestation ; Résultats des tests, résultat des certifications.  
Vos données à caractère personnel sont collectées également lorsque vous nous contactez via les formulaires et messageries des sites internet.

## Finalités des traitements

Les principales finalités des traitements sont les suivantes :

1 - Recenser les personnes intéressées par nos formations afin de recenser les besoins potentiels. L'inscription à une formation permettra la délivrance ou non de diplôme à l'issu de la formation, et de la remise

d'attestation de début / fin de stage. Enfin de la remise de l'attestation des modalités d'accueil et d'accompagnement,

2 - Evaluer le niveau du stagiaire avec la formation souhaitée / connaître les modalités de financement de la formation choisie. En cas de recours au financement d'un organisme de financement transmission d'information à ceux-ci, tels que les fiches d'eménagement.

3 - Evaluer l'adéquation de nos formations aux besoins par retour de nos stagiaires.

## Bases légales de traitement

- Pour les traitements 1 et 2 : Exécution d'un contrat auquel la personne concernée est partie ou à l'exécution de mesures précontractuelles prises à la demande de celle-ci ; (cf. article 6.1.b du RGPD) ;  
- Pour le traitement 3 : Un intérêt légitime pour le responsable de traitement (cf. article 6.1.f du RGPD). Dans la mesure où ce traitement est effectué sur la base des intérêts de la CMA-CVL dans le cadre de sa démarche qualité, il nous permet d'adapter et d'améliorer les services que nous vous proposons et d'assurer l'adéquation de nos formations aux besoins du marché.

## Destinataires des données

Les données à caractère personnel collectées par la CMA-CVL sont réservées à l'usage du responsable du traitement. Elles peuvent également être communiquées à nos formateurs qui dispensent les cours, nos prestataires qui interviennent dans la gestion de nos plateformes (gestionnaire technique et hébergeur). Et des collectivités territoriales (organismes de financement).  
La CMA-CVL pourra être amenée à divulguer les données personnelles à des autorités compétentes dans le cadre d'opération visant à lutter contre toute activité pénalement répréhensible.

## Durée de conservation

La CMA-CVL conserve vos données à caractère personnel pendant une durée n'excédant pas 10 années.  
Les enquêtes de satisfaction effectuées par votre centre de formation sont conservées de façon anonymisée.

## Sort des données à caractère personnel après les décès

Conformément à l'article 85 de la Loi Informatique et Libertés, vous pouvez définir des directives relatives à la conservation, à l'effacement et communication de vos données personnelles après votre décès. Ces directives peuvent être générales ou particulières. Vous pouvez transmettre vos directives particulières concernant vos données personnelles collectées en vous adressant au DPO en charge du recueil et de l'instruction de vos demandes (cf. la rubrique « Coordonnées du DPO »). Vos directives peuvent désigner une personne chargée de leur exécution. A défaut de désignation ou, sauf directive contraire, en cas de décès, vos héritiers auront la qualité pour prendre connaissance de vos directives et demander

leur mise en œuvre. Vous pouvez modifier ou révoquer vos directives à tout moment.

## Exercice de vos droits

En fonction de la base légale sur laquelle repose le traitement de vos données, vous bénéficiez d'un droit d'accès, d'opposition, de rectification, de suppression et de limitation de vos données personnelles.  
Vous pouvez exercer votre droit en vous adressant au DPO de la CMA-CVL (cf. la rubrique « Coordonnées du DPO »). Votre demande devra indiquer nom et prénom, adresse électronique ou postale et être signée. Dans le cas de doute, nous pourrions vous demander de nous transmettre un justificatif d'identité en cours de validité. Si, après avoir contacté le service concerné, vous estimez que vos droits n'ont pas été respectés, vous pouvez adresser une réclamation en ligne ou par courrier auprès de la CNIL.



## SÉCURISEZ VOTRE IDENTITÉ EN LIGNE !

Le service Mon compte formation renforce la sécurisation de son parcours d'achat en se dotant de l'identification FranceConnect+. celle-ci est désormais nécessaire pour s'inscrire à une offre de formation. Les formations proposées par la CMA CVL sont concernées par cette nouveauté, aussi la CMA vous accompagne pour effectuer les démarches nécessaires. Besoin d'aide pour vous inscrire, nous vous accompagnons, contactez votre service formation !



## 6 sites de formation continue

### CHER

15 rue Henri Dunant  
18000 Bourges  
02 46 59 15 03 / 02 46 59 15 05  
formation-continue.18@cma-cvl.fr

### EURE-ET-LOIR

rue Charles Isidore Douin  
28000 Chartres  
02 36 25 31 05  
formation-continue.28@cma-cvl.fr

### INDRE

31 rue Robert Mallet Stevens  
36000 Châteauroux  
02 54 08 80 03  
formation-continue.36@cma-cvl.fr

### INDRE-ET-LOIRE

36-42 route de Saint-Avertin  
37000 Tours  
02 47 25 24 29 / 02 47 25 24 36  
formation-continue.37@cma-cvl.fr

### LOIR-ET-CHER

16 rue de la Vallée Maillard  
41000 Blois  
02 54 44 65 67  
formation-continue.41@cma-cvl.fr

### LOIRET

44 rue du Faubourg de Bourgogne  
45000 Orléans  
02 38 62 18 54  
formation-continue.45@cma-cvl.fr

## 4 sites de formation d'alternance

### INDRE

164 avenue John Kennedy  
36000 Châteauroux  
02 54 08 70 00  
campus36@cma-cvl.fr

### INDRE-ET-LOIRE

7 rue Joseph Cugnot  
37300 Joué-lès-Tours  
02 47 78 47 00  
campus37@cma-cvl.fr

### LOIR-ET-CHER

12 rue François Billou  
41000 Blois  
02 54 74 14 73  
campus41@cma-cvl.fr

### LOIRET

5 rue Charles Péguy  
45000 Orléans  
02 38 62 75 29  
campus45@cma-cvl.fr

## 6 sites d'orientation & insertion professionnelle

### CHER

15 rue Henri Dunant  
18000 Bourges  
02 54 08 80 18  
conseil-oip@cma-cvl.fr

### INDRE

31 rue Robert Mallet Stevens  
36000 Châteauroux  
02 54 08 80 18  
conseil-oip@cma-cvl.fr

### LOIR-ET-CHER

16 rue de la Vallée Maillard  
41000 Blois  
02 54 44 64 66  
conseil-oip@cma-cvl.fr

### EURE-ET-LOIR

2, rue d'Aquitaine  
28110 Lucé  
07 68 65 45 81  
conseil-oip@cma-cvl.fr

### INDRE-ET-LOIRE

36-42 route de Saint-Avertin  
37000 Tours  
02 47 25 24 88  
conseil-oip@cma-cvl.fr

### LOIRET

28 rue du Faubourg de Bourgogne  
45000 Orléans  
02 54 44 64 66  
conseil-oip@cma-cvl.fr



DÉCOUVREZ LE SITE :

[WWW.CMA-CVL.FR](http://WWW.CMA-CVL.FR)

