CATALOGUE 2022

FORMATIONS

CENTRE-VAL DE LOIRE

VOS CLIENTS SONT SUR INTERNET, ET VOUS ?

La Banque Populaire Val de France vous propose des solutions personnalisées **pour répondre à tous vos besoins de développement en e-commerce.**

Pour en savoir plus, rendez-vous en agence Banque Populaire.

JE DÉCOUVRE LES SOLUTIONS

BANQUE POPULAIRE VAL DE FRANCE

Le coût de connexion aux sites internet est celui fixé par votre opérateur.

Banque Populaire Val de France - Société anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable. Siège social : 9 avenue Newton 78180 Montigny-le-Bretonneux Intermédiaire d'assurance immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 07 023 354 - SIREN 549 800 373 RCS Versailles.

ÉDITO

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

L'Université Régionale des Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire vous souhaite la bienvenue

Notre environnement économique nous pousse à nous adapter en permanence, et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire ne déroge pas à la règle. Notre passage récent en établissement régional unique amorce un virage pour l'Université Régionale des Métiers et de l'Artisanat de notre territoire : le déploiement homogène de notre action. 10 sites de formation de proximité, dont 4 Centres de Formation d'Apprentis, offrent chacun l'opportunité de découvrir et de bénéficier d'un programme de formation complet et adapté à chaque étape de son parcours professionnel.

- La formation initiale, avec ses 250 métiers «passion» et la présence de 4 Centres de Formation d'Apprentis, dans lesquels nous investissons, année après année, afin d'offrir aux apprenants un cadre et des outils modernes et innovants, semblables à ceux qu'ils utiliseront durant leur apprentissage.
- Les formations à la création d'entreprise, dispensées par des experts, dans nos 6 sites de formation départementaux qui permettent aux porteurs de projet de bénéficier d'une base théorique solide et d'un accompagnement personnalisé à chaque étape de leur projet.
- La formation continue, ou de perfectionnement qui offre la possibilité aux chefs d'entreprises, conjoint(e) et salariés de se perfectionner en termes de connaissances et compétences, tout au long de la vie de l'entreprise.

L'Université Régionale des Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire s'adapte constamment en innovant et en mettant à disposition des solutions et des formations facilitantes et innovantes, qui répondent aux besoins du secteur. Nous proposons, en parallèle, des parcours à distance (FOAD) ou des formations intra entreprises sur-mesure car nous sommes conscients de toute l'importance du facteur « temps », quand on est artisan.

Parce que la qualité et la satisfaction de nos stagiaires sont notre priorité, notre organisme de formation, garanti des parcours, des formateurs et des outils performants et adaptés. C'est avec la volonté d'une synergie et d'émulations au service de votre développement professionnel que nous vous invitons désormais à découvrir notre nouveau programme, et à en être le relais.

Chiffres de l'Observatoire Régional au 1er janvier 2021

Se former au sein du 1er organisme de formation de la région ?

Un réseau

- **6** sites de formation dédiés au développement des compétences,
- **4** Centres de Formations d'Apprentis,
- **650** collaborateurs,
- dont **400** formateurs, professeurs experts des métiers de la pédagogie,
- **2 350** stagiaires de la formation continue par an,
- **4 650** apprentis.

Des formations

- **Courtes, de 1 à 5 jours,**
- **Qualifiantes, du CAP au BAC +3,**
- **Diplômantes,**
- **À la création-reprise,**
- **Personnalisées**

6 SITES DE FORMATION CONTINUE

13 CONSEILLERS

PLUS DE 100 FORMATIONS

DES FORMATIONS ACCESSIBLES TOUT PUBLIC

L'URMA s'est dotée d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des personnes en situation de handicap qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires, pour mieux les accueillir et les accompagner.

Retrouvez-nous aussi sur les réseaux sociaux :

Nos outils :

Office 365

FORMATION OUVERTE À DISTANCE (FOAD), WEBINAIRE....

Nos tarifs :

Sollicitez nos conseillers pour une étude personnalisée (cf. p.5) et un devis gratuit.

Des tarifs préférentiels sont prévus pour les artisans.

VOS CONSEILLERS FORMATION
ILS SONT À VOTRE SERVICE, CONTACTEZ-LES !

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

Stéphanie Torcheux
tel 02 36 25 31 05
@ storcheux@cma-cvl.fr

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

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

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

Nathalie Legeard
tel 02 47 25 24 36
@ nlegeard@cma-cvl.fr

Annick Garcia
tel 02 54 08 80 03
@ agarcia@cma-cvl.fr

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

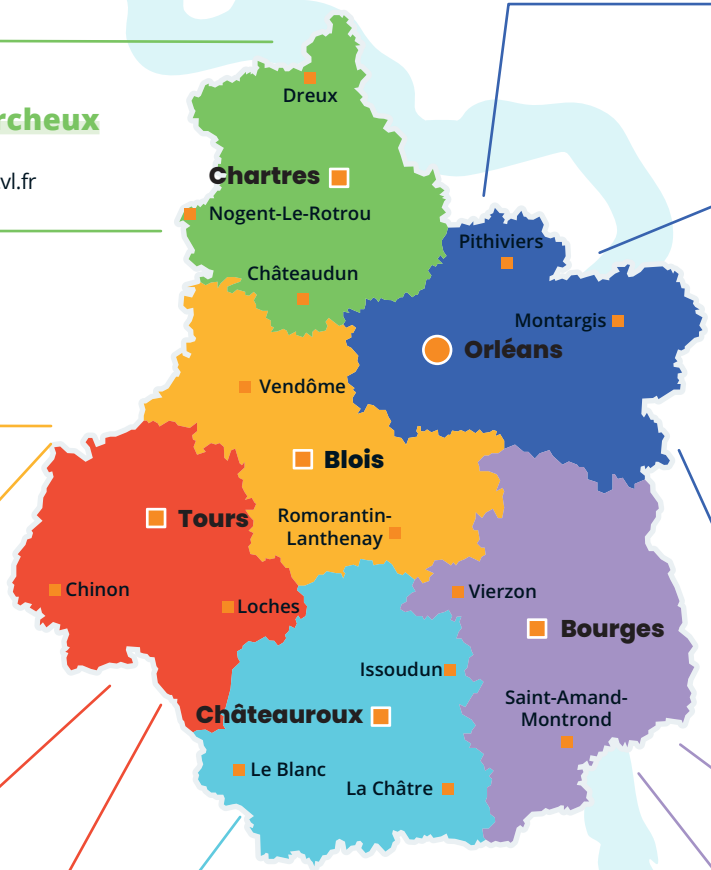
Léa Dubiel
tel 02 38 62 18 54
@ ldubiel@cma-cvl.fr

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

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

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

Anissa Litim
tel 02 46 51 50 03
@ alitim@cma-cvl.fr



www.cma-cvl.fr

SOMMAIRE

Des formules sur mesure pour répondre à vos besoins en formation
p.8

Des méthodes pédagogiques éprouvées et adaptées
p.9

Reconversion professionnelle
p.10-11

Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
p.12-13

Bilan de compétences
p.14-15

Financez vos formations
p.16-17

Notre offre de formation
p.18-95

- Formations à la création & reprise d'entreprise (p.20-27)
- Formations à distance (p.28-39)
- Formations courtes (p.40-79)
- Formations qualifiantes (p.80-89)
- Formations diplômantes (p.90-95)

Calendrier des formations
p.96-109

Bulletin d'inscription et conditions générales de vente
p111-112

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

Information et positionnement des stagiaires

En amont de la formation, un **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer votre besoin et vous orienter vers l'action de formation la plus adaptée.
A l'occasion des échanges, un **questionnaire** est complété et permet au conseiller d'identifier le parcours passé et vos attentes afin de personnaliser et individualiser la formation. Une synthèse est remise au formateur, avant l'entrée en stage.
A l'issue de l'entretien, le programme détaillé de la formation vous est remis.
Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et **reste confidentielle.**

Cinq formules au choix ! Choisissez la vôtre ...

La conception de formations spécifiques hors catalogue

Après un entretien diagnostic sur vos besoins en compétences, nous vous proposons une formation souple et adaptée à votre entreprise.

L'adaptation des formations du catalogue

Sélectionnez votre formation parmi nos stages présentés dans le catalogue, nous déclinons le contenu pour coller à la réalité de votre entreprise

L'accès à la formation à distance

Suivez nos formations en ligne dans un contexte choisi ou directement de chez vous !

La formation intra-entreprise

Vous souhaitez former plusieurs salariés sur le même thème. Notre formateur se déplace dans votre entreprise pour assurer la formation.

La réalisation d'un parcours post-formation

Après avoir participé à l'une de nos formations collectives, nous vous proposons d'intervenir dans votre entreprise pour poursuivre la formation de manière individuelle et vous faciliter la mise en place des outils.

OSEZ LA FORMATION INDIVIDUALISÉE

Gagnez du temps et optimisez votre budget formation pour des résultats opérationnels immédiats :

- Vous avez le choix de la date de formation
- La formation se déroule dans vos locaux ou à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat
- Nos conseillers réalisent un diagnostic de vos objectifs
- Le programme est adapté à votre contexte et modifié en fonction de vos attentes
- Vous êtes assuré de la confidentialité des informations liées à votre entreprise
- Nos conseillers vous aident à la recherche des financements

Nos formateurs, experts dans leur domaine, connaissent les particularités d'organisation des TPE/PME, quelle que soit l'activité de l'entreprise.

DES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ÉPROUVÉES ET ADAPTÉES

Méthodes et moyens pédagogiques

Notre pédagogie active et ludique 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.

Formations à distance (FOAD)

Nos formations à distance sont **organisées en groupe** à l'identique d'un cours en présentiel.
Elles sont animées par des formateurs experts et habilités.
Les durées des programmes sont les mêmes qu'en présentiel.

Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

A l'occasion de la dernière séance de la formation, il vous sera demandé de répondre à **une enquête de satisfaction** via notre outil d'évalutation. Elle sera envoyée 10 jours après la fin de la session, puis dans les deux mois suivant la formation.

Évaluation des acquis de la formation

Il vous sera remis **une attestation de capacité** qui mesure l'atteinte des objectifs fixés au cours de la formation. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

Votre satisfaction est notre priorité

Nous mettons tout en œuvre pour satisfaire nos clients.
Le retour des questionnaires d'évalutaion nous est indispensable pour nous permettre de nous améliorer continuellement et vous proposer des formations de qualité répondant à vos besoins.

A votre écoute

Pour toute information complémentaire, contactez nos conseillers (cf. page 5).

Après la formation

Vous avez un projet de création-reprise, de développement, d'innovation, de démarche environnementale ou de transmission d'entreprise ?
Nous vous invitons à contacter nos conseillers entreprise auprès de la CMA la plus proche de chez vous.

RECONVERSION PROFESSIONNELLE

Vous envisagez une nouvelle vie professionnelle ou une reconversion ?

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

1) Diagnostic individuel

Des professionnels à votre écoute, psychologues du travail et conseillers en insertion professionnelle. Un entretien déterminant pour baliser votre parcours.

2) Bilan de compétences

A différentes étapes de votre parcours, nous vous proposons un bilan de compétences modulable adapté à votre situation.

- Bilan de compétences validation de projet
- Bilan de compétences validation de projet de formation
- Bilan de compétences création d'entreprise

3) Immersion en entreprise

Si vous souhaitez vous reconvertir, 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.

Formation aux métiers de l'artisanat

Formation à la création ou reprise d'entreprise

LA VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE (VAE)

Comment se déroule la VAE ?

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

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 et à votre rythme
- Entre 14h et 24h d'accompagnement
- Passage devant un jury (des frais à prévoir)
- Tarif de l'accompagnement VAE : nous consulter

Les + CMA CVL

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

VOTRE ACCOMPAGNEMENT À LA VAE

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

1. Démarche

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

2. Dossier de preuves

Récolter un maximum de preuves de vos compétences est essentiel, car c'est ce qui vous permettra de valider ou non votre certification.

Des exemples de preuves

Dossier de recevabilité :

- Contrats de travail
- Contrats de formation

Dossier de validation :

- Productions écrites
- Productions chiffrées
- Documents de travail
- Tableaux de bord
- Etc...

3. 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.

LE BILAN DE COMPÉTENCES

Découvrez le bilan de compétences :

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

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 perspectives 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 : possibilité de réaliser certaines séances en distanciel,
- Tout public,
- Possibilités de prise en charge :
  Par le CPF,
  Par le plan de développement des compétences de l'entreprise (pour les salariés),
  Par le Conseil de la Formation (pour les artisans).
- Tarif : nous consulter,

Les + CMA CVL

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

VOTRE ACCOMPAGNEMENT AU BILAN DE COMPÉTENCES

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

- Analyses des motivation et 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.

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 au Conseil de la formation.

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

Vous êtes :	CHEF D'ENTREPRISE			Demandeurs d'emploi, créateurs d'entreprises, porteurs de projet
	Artisan*	Commerçant* (ayant le statut de travailleur non salarié)	Profession libérale *	
Modalités	En participant à un stage organisé par la CMA, seule une participation financière minimale vous sera demandée. La CMA s'occupe des formalités. Si vous choisissez un autre organisme de formation, vous devrez remplir un dossier de demande d'aide financière à déposer auprès de votre CMA départementale	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, CONSEIL DE LA FORMATION	AGEFICE	FIFPL	AIF (aide individuelle à la formation) CPF
Liens utiles	Pour la prise en charge des formations techniques autres que celles de votre CMA : www.fafcea.com	www.communication.agefice.fr	www.fifpl.fr	www.pole-emploi.fr

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

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.
Rendez-vous sur www.moncompteformation.gouv.fr.
Depuis le 1er janvier 2019, chaque salarié à temps complet cumule 500 euros par an sur son CPF.
Contactez votre conseiller formation.

Salarié/e en CDD / CDI, créateurs d'entreprise - porteurs de projet, bénéficiaire d'un PSE* (Plan de Sauvegarde de l'Emploi)

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 / VAE	Plan de développement des compétences, CPF (abondement possible par l'employeur)	CPF, transition pro, PSE
Modalités	Formation sur le temps de travail en accord avec l'employeur	Formation sur le temps de travail en accord avec l'employeur (demande à formuler au préalable à son employeur) Créez votre compte CPF sur le site : www.moncompteformation.gouv.fr	Créez votre compte CPF sur le site : www.moncompteformation.gouv.fr Ce compte est mobilisable à l'initiative du salarié. Prise en charge possible sur/hors temps de travail avec l'accord de l'employeur
Financement	OPCO dont dépend l'entreprise	OPCO ou CPF	Transition pro Centre-Val de Loire CPF
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 département pour plus d'informations (cf. carte des conseillers)

NOTRE OFFRE DE FORMATION

Nos formations à la création d'entreprise
p.20-27

Nos formations à distance
p.28-39

Nos formations courtes
p.40-79

CAP Nos formations qualifiantes
p.80-89

BM Nos formations diplômantes
p.90-95

NOS FORMATIONS À LA CRÉATION/REPRISE D'ENTREPRISE

Les Packs Créateur
p.22-23

Un parcours individualisé à chaque projet
p.24-25

Le diagnostic d'appui aux jeunes entreprises
p.27

Nos Parcours de formation pour les Créateurs / Repreneurs

Vous souhaitez vous installer rapidement ?

Les + CMA CVL

NOMBREUSES DATES DISPONIBLES, CONSULTEZ VOTRE CMA

Atelier Création-Reprise

Chaque semaine, une réunion gratuite :

- Pour vous donner un premier niveau d'information sur les étapes de la création/reprise d'entreprise
- Pour vous orienter dans votre parcours de formation ou vos démarches

Entretien individuel

Bénéficier d'une réponse personnalisée à vos interrogations sur votre projet de création-reprise

- Conseil personnalisé en réponse à vos attentes spécifiques sur les aspects réglementaires, commerciaux, financiers, juridiques et fiscaux
- Repérer les aides financières possibles et connaître les démarches associées
- Proposition d'un parcours adapté à la poursuite de l'étude du projet

Disponible à distance

Pack Micro

Prix : 210€ / Durée : 2 jours

- Calculer et déclarer mes charges sociales et mes impôts en micro
- Vérifier ma rentabilité potentielle
- Vérifier que le régime de la micro est adapté à mon projet
- Mettre en place mon organisation administrative et comptable
- M'immatriculer en ligne

Disponible à distance

Pack Les Essentiels

Prix : 210€ / Durée : 2 jours

- Choisir le bon statut et appréhender les incidences fiscales, sociales et financières de son choix
- Comprendre les mécanismes financiers de base et connaître les points clés d'une étude de faisabilité d'un projet d'installation
- Vérifier la viabilité économique et financière de son entreprise
- Appréhender les obligations fiscales et sociales de son entreprise
- Préparer simplement ses démarches et son dossier d'immatriculation

NOS PARCOURS DE FORMATION POUR LES CRÉATEURS / REPRENEURS

Votre projet n'est pas tout à fait abouti ?
Vous voulez échanger avec des experts et conseillers ?

MON COMPTE FORMATION

Disponible à distance

Pack Commercial
Prix : 210€ / Durée : 2 jours

- Analyser son positionnement commercial pour se démarquer de ses concurrents et gagner de nouveaux clients
- Choisir des actions commerciales adaptées et s'approprier des outils de communication pour booster ses ventes
- Choisir le meilleur circuit de distribution et appréhender les différentes possibilités du Web

Disponible à distance

Pack Gestion
Prix : 315€ / Durée : 3 jours

- Choisir le bon statut et appréhender les incidences fiscales, sociales et financières de son choix
- Comprendre les mécanismes financiers de base et connaître les points clés d'une étude de faisabilité d'un projet d'installation
- Vérifier la viabilité économique et financière de son entreprise
- Mettre en place une organisation administrative et comptable efficace

Disponible à distance

Pack Premium
Prix : 500€ / Durée : 5 jours

- Choisir le bon statut et appréhender les incidences fiscales, sociales et financières de son choix
- Appréhender les documents comptables
- Elaborer son plan de financement
- Vérifier la viabilité économique et financière de son entreprise
- Appréhender la rentabilité de son entreprise
- Trouver ses clients en étudiant son marché et cibler ses actions commerciales
- Créer les outils de communication adaptés à son entreprise

Nos Parcours de formation pour les Créateurs / Repreneurs

MON COMPTE FORMATION

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

Parcours individualisé, adapté à chaque projet

Stages d'une durée de 105 à 280 heures

Module « cohérence homme/projet »
- Identification des motivations à créer, des atouts personnels, de la faisabilité du projet,
- Plan d'actions personnalisé.

Module « gestion et finance »
- Analyse financière,
- Réalisation d'un plan de financement, d'un plan de trésorerie, et d'un prévisionnel d'activité.

Module « commercial »
- Réalisation d'une étude de marché, et définition d'une stratégie commerciale,
- Acquisition et mise en œuvre des techniques de communication et de marketing.

Module « juridique, fiscal et social »
- Choix de la forme juridique,
- Fiscalité applicable à son projet,
- Choix d'un régime et couverture sociale.

Module « informatique »
- Prise en main des outils bureautiques,
- Réalisation du dossier de présentation du projet.

Pour aller plus loin : des parcours complémentaires (environnement, numérique...) sont proposés et complètent votre cheminement formation.

Région Centre-Val de Loire

pôle emploi

Témoignage Entreprise TEREMA (28)

« Nous avons suivi un stage long à la création d'entreprise réalisée par la CMA28 de septembre à novembre 2016. Cette formation nous a permis d'appréhender plus facilement les étapes pour bien créer notre entreprise. En janvier 2017, nous avons créé la société TEREMA 28, entreprise générale du bâtiment.

Nous avions peu de connaissances dans certains domaines stratégiques pour une entreprise (parties administrative et juridique, etc ...) et cette formation nous a beaucoup appris.

Durant ce stage, nous avons rencontré différents intervenants professionnels extérieurs à la CMA qui nous ont apporté de précieux conseils (administratif, juridique, assurance, banque, etc) et nous tenons à les remercier pour leur professionnalisme. D'ailleurs nous travaillons aujourd'hui encore avec certains.

L'ambiance du stage était bonne et il y avait beaucoup d'entraide avec les autres stagiaires. L'équipe de la CMA28 nous a réservé un très bon accueil et elle répond toujours présente pour bien nous orienter et conseiller.

Nous recommandons fortement ce stage à qui voudrait s'installer, il est capital pour réussir sa création d'entreprise»

Celso AMANTE et Roberto FERREIRA, entreprise TEREMA (28)

Notre diagnostic starter,
un tremplin pour les entreprises de moins de 3 ans*

Vous avez créé une entreprise il y a moins de 3 ans ?*
Demandez dès aujourd'hui votre diagnostic starter

Avec la situation que nous connaissons actuellement, le conseil, le soutien, faire un état des lieux de votre entreprise dans différents domaines comme la comptabilité, la gestion, le numérique, le commercial…
C'est une chance que vous offre votre CMA Centre-Val de Loire, profitez-en !

Un diagnostic starter : c'est quoi ?

Un conseiller se déplace dans votre entreprise pour effectuer un diagnostic starter. Vous pouvez également le rencontrer directement dans votre Chambre départementale.
C'est un rendez-vous d'une demi-journée qui vous est proposé pour avoir un regard extérieur sur votre entreprise dans différents domaines :

- Gestion administrative et financière (ex : mise en place d'un tableau de bord ou d'un suivi de trésorerie)
- Commercial et marketing (ex : vous souhaitez vendre plus et communiquer autrement)
- Production et achat / approvisionnement (ex : organisation de l'atelier, du travail)
- Gestion des ressources humaines (ex : établir une grille de recrutement, savoir si c'est le moment de recruter)
- Prospective « Avenir de l'entreprise » (ex : comment développer mon entreprise ?)
- Développement durable (ex : comment rendre votre entreprise éco-responsable ou réduire vos déchets ou vos consommations en eau/gaz/électricité… ?)
- Numérique (faire le point sur votre maturité numérique, utiliser le numérique dans la communication)

Contactez la Chambre de Métiers et de l'Artisanat la plus proche de chez vous en Région Centre-Val de Loire

Je souhaite bénéficier d'un diagnostic starter

Bon à retourner par courrier à votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat la plus proche.

Nom : ..... **Prénom :** .....

Nom de l'entreprise : .....

Activité : .....

Téléphone : ..... **E-mail :** .....

Adresse de l'entreprise.....

.....

Date : ..... **Signature :**

* Pour les micro-entreprises, il est nécessaire d'avoir cotisé à l'Urssaf pour bénéficier de ce service

Découper ici

NOS FORMATIONS À DISTANCE

Qu'est-ce que la formation à distance ou e-learning ?

Se former à distance pour tous, dans tous les domaines

Pour acquérir de nouvelles compétences, se reconvertir, être plus efficace... il n'y a plus de limite ! Vous êtes votre seule limite !

Un moyen d'allier vie privée & professionnelle

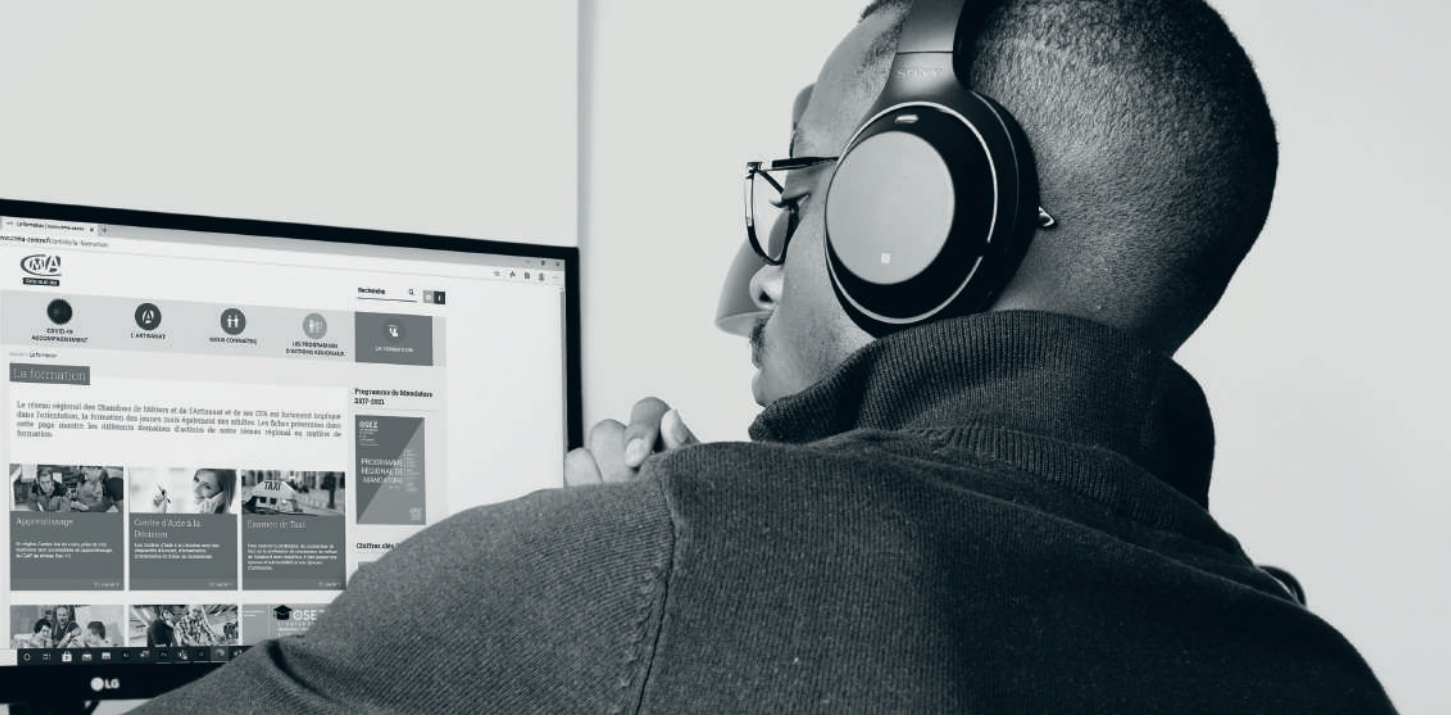
La formation à distance vous permet d'acquérir des compétences en tenant compte de vos contraintes personnelles et professionnelles.
L'apprentissage devient flexible ! Vous pouvez vous organiser librement, choisir quand et d'où vous voulez vous former.
C'est aussi une solution économique car elle supprime les déplacements.

Un suivi de qualité pendant la formation

Pendant toute la durée d'une formation à distance, vous serez en contact avec des professionnels de la discipline étudiée. Nos formateurs resteront disponibles pour répondre à vos questions et s'adapteront à votre progression.

Une méthode pédagogique moderne en réponse à des besoins nouveaux

La formation à distance est devenue un moyen moderne pour pouvoir apprendre quand on veut et où on veut. Tous les nouveaux outils vous permettent désormais de communiquer efficacement par téléphone, courriels, applications, plateformes dédiées...



23 FORMATIONS EN LIGNE

Nos formations en distanciel peuvent également être proposées en présentiel.

Renseignez-vous auprès de votre conseiller CMA le plus proche.

B.A.BA DE LA COMPTABILITÉ

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Débuter sereinement en comptabilité

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

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 28 heures

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

TENIR SA COMPTABILITÉ SUR EBP

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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

DURÉE 30 heures

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

EBP GESTION COMMERCIALE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Structurer le suivi de ses ventes

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

PRÉREQUIS Savoir utiliser un ordinateur

DURÉE 28 heures

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

GÉRER SA MICRO ENTREPRISE AVEC EBP

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Les outils efficaces pour bien gérer sa micro-entreprise

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

PRÉREQUIS Avoir une micro-entreprise depuis au moins 3 mois

DURÉE 10 heures

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

INITIATION ANGLAIS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Se familiariser avec la langue et la culture anglaise

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

PRÉREQUIS Aucun prérequis

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

ANGLAIS NIVEAU I (SCOLAIRE)

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 » ou avoir suivi « Anglais Initiation »

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

ANGLAIS NIVEAU II (INTERMÉDIAIRE)

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 ou avoir suivi « Anglais scolaire »

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

ANGLAIS PERFECTIONNEMENT

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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, ou avoir suivi « Anglais Intermédiaire »

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

INFORMATIQUE ET BUREAUTIQUE À DISTANCE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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

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

PRÉREQUIS Avoir un minimum de connaissance de l'outil informatique. Avoir une connexion Internet et un ordinateur

DURÉE 20 heures

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

STRUCTURER SA STRATÉGIE DIGITALE POUR TROUVER DE NOUVEAUX CLIENTS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Mettre en place une stratégie efficace

- Savoir 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 Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

RENFORCER SA PRÉSENCE SUR LE WEB AVEC SEO

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 mise en place

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 30 heures

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

TROUVER DES CLIENTS AVEC LE NUMÉRIQUE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Elaborer 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 oeuvre et connaître les différents outils

PRÉREQUIS Disposer d'une connexion internet et savoir effectuer des recherches sur internet et utiliser un ordinateur

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

CRÉER SA PAGE PROFESSIONNELLE SUR FACEBOOK

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Présenter son activité professionnelle sur FACEBOOK pro afin d'optimiser sa présence sur le WEB

- Eviter 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 Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

INSTAGRAM I

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Mettre en valeur ses créations / produits

- Définir les principes fondamentaux de l'outil Instagram
- Enrichir ses contenus et organiser ses publications
- Gagner en visibilité et créer de l'engagement

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

PROSPECTER EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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

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

PRÉREQUIS Savoir utiliser un ordinateur

DURÉE 30 heures

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

APPRENDRE À CRÉER DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES SUR FACEBOOK ET INSTAGRAM

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Savoir créer et optimiser des publicités payantes sur les réseaux sociaux

- Elaborer une stratégie publicitaire adaptée sur FB et Instagram
- Comprendre les différents types d'audience et savoir le pixel FACEBOOK

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 40 heures

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

CRÉER, ADMINISTRER UN SITE INTERNET POUR TPE/PME (SITE VITRINE OU SITE MARCHAND)

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Apparaître en ligne et vendre en ligne

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

PRÉREQUIS Savoir utiliser un ordinateur
Notions d'anglais

DURÉE 60 heures

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

RÉDIGER UN BON CONTENU WEB

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Comprendre les spécificités et évolutions des usages et supports du web

- Le comportement des internautes
- Quel type de visbilité sur quel support ?
- Les contenus qui attirent
- Rédiger pour être percutent et référencé

PRÉREQUIS Savoir utiliser un ordinateur

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

AUGMENTER SA VISIBILITÉ AVEC GOOGLE MY BUSINESS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 vos abonnés en visualisant le nombre de clics, d'appels et de réservations

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

RETOUCHER SES PHOTOS NUMÉRIQUES ET CRÉER SES VIDÉOS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Améliorer ses photos et créer des vidéos pour le web

- Utiliser un logo gratuit
- Sécuriser ses images et montages vidéo

PRÉREQUIS Venir avec son appareil photo ou un téléphone de bonne qualité

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

CONNAÎTRE LA RÉGLEMENTATION DU TRAVAIL

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

La gestion du personnel nécessite une connaissance du droit

- Appréhender 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 Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

FORMATION SPÉCIFIQUE EN HYGIÈNE ALIMENTAIRE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 oeuvre 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

Le recyclage des acquis est vivement recommandé tous les 2 ans

PRÉREQUIS Avoir une personne ou une équipe à manager

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

ÉTIQUETAGE DES PRODUITS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Maîtriser la réglementation obligatoire sur l'étiquetage des produits

- Connaître les obligations imposées par la réglementation en matière d'étiquetage
- Savoir mettre en place un étiquetage conforme à la réglementation
- Connaître les informations obligatoires liées à la présence d'allergènes
- Savoir informer le consommateur

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

NOS FORMATIONS EN PRÉSENTIEL

EN CENTRE DE FORMATION

ET/OU INTRA-ENTREPRISE

Comptabilité-Gestion
p.44-49

Commercial
p.50-53

Langues étrangères
Formations à distance sur demande

Bureautique
p.54-55

Numérique & Internet
p.56-61

Graphisme
p.62-63

Développement personnel
p.64-65

Ressources humaines
p.66-70

Hygiène & Réglementation
p.71-76

Spécifiques métiers
p.77-79

SOMMAIRE DES FORMATIONS

Comptabilité-gestion

	Durée	Page
B.A.-BA de la comptabilité	4 J	p.44
Déterminer ses prix de revient	2 J	p.44
Tenir sa comptablité sur EBP	4 J	p.44
Etablir et savoir vendre son devis à l'aide d'EBP gestion commerciale	3 J	p.45
Le tableau de bord, un outil de gestion	1 J	p.45
La comptabilité de fin d'année	3 J	p.45
Clotûrer son exercice comptable	1 J	p.46
Établir son bilan comptable & son compte de résultats	5 J	p.46
L'essentiel de la fiscalité d'entreprise	2 J	p.46
Chorus Pro : la facture électronique	1 J	p.47
Analyser les chiffres-clés de son entreprise	2 J	p.47
Parcours du dirigeant	10 J	p.47
Gérer sa micro-entreprise avec ous sans EBP	3 J	p.48
Formation clé starter : gérer sa micro	1 J	p.48
Respecter les obligations liées à sa micro-entreprise	1 J	p.48
Gestion de trésorerie	1 J	p.49

Commercial

	Durée	Page
Construire sa stratégie commerciale	2 J	p.50
Structurer et développer sa prospection commerciale	2 J	p.50
Trouver mes clients et vendre au juste prix	2 J	p.50
Améliorer ses techniques de vente	3 J	p.51
Maîtriser la réponse dématérialisée aux appel d'offres	1 J	p.51
Vente à emporter	2 J	p.51
Animer son point de vente pour séduire	2 J	p.52
Mieux communiquer sur son entreprise	1 J	p.52

Bureautique

	Durée	Page
L'essentiel de la bureatutique	3 J	p.54
Pack bureautique & internet (PC à 1€)	12 J	p.54
Créer ses factures & devis avec Excel	1 J	p.54
Perfectionner sa pratique de Word et Excel	1 J	p.55
Améliorer sa pratique de Word	SUR DEMANDE	p.55
Perfectionner sa pratique de Word	SUR DEMANDE	p.55

Numérique & internet

	Durée	Page
Structurer sa stratégie digitale pour trouver de nouveaux clients	2 J	p.58
Créer sa page professionnelle sur Facebook	1 J	p.58
Améliorer ses résultats sur Facebook	2 J	p.58
Instagram I	1 J	p.59
Instagram II	1 J	p.59
Prospecter efficacement sur LinkedIn	2 J	p.59
Créer & administrer son site pour TPE/PME (vitrine ou marchand)	6 J	p.60
Rester en première page sur Google	1 J	p.60
Optimiser son référencement	2 J	p.60
Augmenter votre visbilité avec Google My Business	1 J	p.61

Graphisme

	Durée	Page
Créez vos visuels avec un logiciel gratuit	1 J	p.63
Retoucher vos photos numériques & créer vos vidéos	2 J	p.63
Optimiser la qualité des photos et images numériques	2 J	p.63

Communication & Développement Personnel

	Durée	Page
Organiser son temps	2 J	p.64
Gérer son stress et ses priorités	2 J	p.64
Valoriser son image professionnelle	2 J	p.64

Ressources humaines

	Durée	Page
Manager	2 J	p.66
Motiver son équipe	2 J	p.66
Gérer les conflits	2 J	p.66
Maître d'apprentissage en entreprise artisanale TPE/PME	3 J	p.67
Les techniques de conduite d'entretiens de ses salariés	1 J	p.67
Devenir formateur occasionnel	2 J	p.67
Être tuteur en entreprise	1 J	p.68
Sauveteur secouriste du travail (SST)	2 J	p.68
Rendre son entreprise éco-responsable au quotidien	2 J	p.68
Évaluer les risques pro : le Document Unique	2 J	p.69
Mettre à jour & mieux exploiter son Document Unique	1 J	p.69
Diriger au féminin	2 J	p.69
Piloter et accompagner le changement	2 J	p.70

Réglementation

	Durée	Page
Formation spécifique en hygiène alimentaire	2 J	p.71
Étiquetage des produits allergènes	1 J	p.71
Feebat Renov / RGE	3 J	p.71
Rénovation énergétique des bâtiments	10 J	p.74
Actualisation taxi	2 J	p.75
Mobilité taxi	2 J	p.75
Stage de sensibilisation sécurité routière	1 ou 2 J	p.75
Formation BPF : auditeur qualifié	10 J	p 76
Formation ISO 22716	2 J	p 76

Spécifiques métiers (formations courtes)

	Durée	Page
Techniques coiffures : remise à niveau perfectionnement	2 J	p.77
Coupes tendances au féminin au masculin : perfectionnement	2 J	p.77
Taille de barbe	1 J	p.77
Undercut	1 J	p.78
Coiffeur développeur	2 J	p.78
Initiation au chignon	2 J	p.78
Chignons de mariées, chignons artistiques : perfectionnement	2 J	p.79
Techniques de colorimétrie	1 J	p.79
Esforcook atelier culinaire	½ J	p.79

Formations qualifiantes

	Durée	Page
CAP Pâtissier	9 mois	p.82
CAP Charcutier-traiteur	9 mois	p.82
CAP Boucher	9 mois	p.82
CAP Boulanger	9 mois	p.83
CAP Cuisine	9 mois	p.83
CAP Production et services en restauration	24 mois	P 83
CAP Esthétique	9 mois	p.84
CAP Coiffure	9 mois	p.84
CAP podo-orthésiste	9 mois	p.84
CAP Cordonnerie multiservice	10 mois	p.85
CAP Maintenance de véhicules	24 mois	p.85
Brevet Professionnel de Coiffure	24 mois	p86
BTM Pâtissier-confiseur-glacier-traiteur	24 mois	p.86
BTM Tapissier	24 mois	p.86
BTM Cordonnier	24 mois	p.87
Assistant.e de Dirigeant.e d'Entreprise Artisanale (ADEA)	1 ou 2 ans	p.92-3
Brevet de Maîtrise (BM)	2 à 3 ans	p.94-5

Bourges (18) · Chartres (28) · Châteauroux (36) · Tours (37) · Blois (41) · Orléans (45)

B.A.BA DE LA COMPTABILITÉ

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Débuter sereinement en comptabilité

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

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 4 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

DÉTERMINER SES PRIX DE REVIENT

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le bon prix pour le client et l'entreprise

- Etablir 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 Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45) |

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

TENIR SA COMPTABILITÉ SUR EBP

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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

DURÉE 4 jours (ou 30h à distance)

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

ETABLIR ET SAVOIR VENDRE SON DEVIS AVEC EBP GESTION COMMERCIALE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Structurer le suivi de ses ventes

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

PRÉREQUIS Savoir utiliser un ordinateur

DURÉE 3 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

LE TABLEAU DE BORD UN OUTIL DE GESTION

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

LA COMPTABILITÉ DE FIN D'ANNÉE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Appréhender la préparation des comptes de fin d'année

- Mettre en oeuvre les procédures comptables de fin d'année : contrôle des comptes, écritures de régularisation...
- Connaître les principales écritures d'inventaires (amortissements, provisions...)
- Aborder plus facilement les documents de fin d'année (bilan, compte de résultat et la liasse fiscale)

PRÉREQUIS Disposer d'une première année d'exercice

DURÉE 3 jours

DISPONIBILITÉS

- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

CLÔTURER SON EXERCICE COMPTABLE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Préparer sa clotûre et estimer son résultat

- Savoir déterminer et comptabiliser toutes les écritures de fin d'exercice
- Remettre un dossier complet à l'expert-comptable restant en charge du calcul des charges sociales et impôts

PRÉREQUIS Disposer d'une première année d'exercice

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

ÉTABLIR SON BILAN COMPTABLE ET SON COMPTE DE RÉSULTAT

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Clôturer les documents comptables et établir les documents de synthèse

- Vérifier les saisies et enregistrer les écitures de fin d'année (stocks, amortissements, régularisation, TVA...)
- Etablir les documents fiscaux et autres déclarations obligatoires

PRÉREQUIS Avoir au moins 6 mois de pratique comptable courante

DURÉE 5 jours

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

L'ESSENTIEL DE LA FISCALITÉ D'ENTREPRISE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Débuter sereinement en comptabilité

- Comprendre et maîtriser l'environnement fiscal de l'entreprise
- Optimiser la fiscalité dans l'entreprise
- Connaître les principales déclarations à établir en matière fiscale
- Connaître les dispositions de la dernière loi de finance

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

CHORUS PRO : LA FACTURE ÉLECTRONIQUE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 et JAVA.

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

ANALYSER LES CHIFFRES CLÉS DE SON ENTREPRISE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 un bilan comptable & un compte de résultat (entreprise d'au moins 1 an)

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

PARCOURS DU DIRIGEANT

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Maîtriser le traitement des opérations comptables de clôture d'exercice
- Préparer et éditer une liasse fiscale
- Contribuer à l'élaboration du budget et au suivi des indicateurs clés
- Préparer le tableau de bord
- Produire une information de gestion à plus forte valeur ajoutée
- Gestion de la trésorerie et pertinence des investissements
- Maîtriser la responsabilité pénale du dirigeant
- Renforcer l'évaluation de la performance et la dynamique de gestion autour des plans d'actions

PRÉREQUIS Être formé aux bases de la comptabilité

DURÉE 10 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

GÉRER SA MICRO ENTREPRISE (AVEC OU SANS EBP)

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Les outils efficaces pour bien gérer sa micro-entreprise

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

PRÉREQUIS Avoir une micro-entreprise depuis au moins 3 mois

DURÉE 3 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Tours (37)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

RESPECTER LES OBLIGATIONS LIÉES À SA MICRO ENTREPRISE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Etre à jour des obligations liées à la micro-entreprise

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

PRÉREQUIS Avoir une micro-entreprise

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

FORMATION STARTER GÉRER SA MICRO ENTREPRISE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Gérer sa micro-entreprise au quotidien

- Estimer votre seuil de rentabilité et fixer vos prix pour garantir la viabilité de l'entreprise
- Etablir des devis et des factures avec les mentions obligatoires
- Répondre à vos obligations comptables de tenue de livre d'achats et de recettes, estimer vos cotisations
- Mettre en place des outils simples de suivi de votre activité

PRÉREQUIS Avoir une micro-entreprise

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

GESTION DE TRÉSORERIE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Éviter les difficultés

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

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

CONSTRUIRE SA STRATÉGIE COMMERCIALE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Revoir sa stratégie pour mieux développer son entreprise

- Construire/actualiser sa stratégie commerciale par cible
- S'adapter à son marché
- Augmenter son chiffre d'affaires

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Tours (37)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

STRUCTURER ET DÉVELOPPER SA PROSPECTION COMMERCIALE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Mettre en place un plan d'actions performant

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

PRÉREQUIS Avoir suivi la formation «Stratégie commerciale» ou avoir une stratégie commerciale définie

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

TROUVER MES CLIENTS ET VENDRE AU JUSTE PRIX

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 oeuvre et connaître les différents outils

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

AMÉLIORER SES TECHNIQUES DE VENTE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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

- Identifier les attentes des clients et les comportements d'achat
- Dérouler une argumentation percutante
- Apprendre à répondre aux objections des clients
- 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 prérequis

DURÉE 3 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

MAÎTRISER LA RÉPONSE DÉMATÉRIALISÉE AUX APPELS D'OFFRES

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 Avoir un PC portable. Pas de Macbook ou de tablette avec la dernière mise à jour Java installée

DURÉE 3 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

VENTE À EMPORTER

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Revoir son activité de restauration à emporter

- Appréhender concrètement l'activité de vente à emporter
- Développer une offre complémentaire qui soit réfléchie à l'échelle de l'établissement

PRÉREQUIS Avoir une activité de restauration

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

ANIMER SON POINT DE VENTE POUR SÉDUIRE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Booster son espace pour séduire

- Comprendre et appliquer les bases du merchandising
- Valoriser son image de marque
- Booster la vente additionnelle
- Donner envie d'entrer dans son commerce
- Transformer le chaland en client
- Fidéliser son client
- Augmenter son panier moyen
- Fortifier et maintenir son image professionnelle

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

MIEUX COMMUNIQUER SUR SON ENTREPRISE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Savoir vendre son entreprise

- Préciser les forces de l'artisan dans son historique, sa gamme, ses spécialités afin de mettre en mots son savoir-faire et ses spécificités pour se démarquer et rayonner sa place
- Ecrire concrètement du contenu utilisable dans une brochure, une carte de visite, un site web

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

L'ESSENTIEL DE LA BUREAUTIQUE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Utiliser les bases de la bureautique

- Savoir naviguer sur le web
- Se familiariser avec l'utilisation, les règles et usages du courrier électronique
- 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 Aucun prérequis

DURÉE 3 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

PACK BUREAUTIQUE ET INTERNET PC À 1€

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Apprendre sereinement les bases

- Acquérir les connaissances de bases
- Utiliser Windows, Internet, sécurité, messagerie, traitement de texte, tableur, Publisher, photo numérique

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 12 jours

DISPONIBILITÉS

- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

CRÉER SES FACTURES ET SES DEVIS AVEC EXCEL

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 répétitives (produits, prestations...)

PRÉREQUIS Avoir les bases d'Excel

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

PERFECTIONNER SA PRATIQUE DE WORD ET EXCEL

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Rendre ses documents professionnels attractifs

- Utiliser les fonctions avancées de WORD et EXCEL
- Créer et mettre en forme des tableaux, automatiser leur mise à jour
- Automatiser les tâches répétitives

PRÉREQUIS Connaître les bases de Microsoft Word ou avoir suivi la formation «Améliorer sa pratique d'Excel»

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

AMÉLIORER SA PRATIQUE DE WORD

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Créer, rédiger et mettre en page des textes

- Utiliser les fonctions du logiciel pour concevoir, mettre en forme et imprimer des documents simples
- Réaliser ses courriers
- Organiser, ranger, et classer ses docuemnts dans Windows

PRÉREQUIS Savoir utiliser un ordinateur sous Windows

DURÉE Adaptée aux besoins

DISPONIBILITÉS SUR DEMANDE

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

PERFECTIONNER SA PRATIQUE DE WORD

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Rendre des documents professionnels et attractifs

- Utiliser les fonctions avancées de Word (mise en page, images, photos, SmartArt...)
- Automotiser les tâches répétitives
- Créer et mettre en forme des tableaux
- Réaliser un publipostage

PRÉREQUIS Connaître les bases de Microsoft Word ou avoir suivi la formation «Améliorer sa pratique de Word»

DURÉE Adaptée aux besoins

DISPONIBILITÉS SUR DEMANDE

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

Performa
NUMÉRIQUE

Chefs d'entreprises artisanales

Relancez votre activité avec le numérique,

bénéficiez d'un diagnostic et d'un accompagnement gratuits

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
CENTRE-VAL DE LOIRE

Financé par :
GOUVERNEMENT
Liberté
Égalité
Fraternité

FRANCE RELANCE

à l'initiative de :
FRANCE NUM

Le diagnostic numérique, un atout gratuit pour les artisans

Artisan, demandez dès aujourd'hui votre diagnostic numérique

Avec la situation sanitaire que nous connaissons actuellement, le numérique a pris une place prépondérante dans les entreprises. Peut-être êtes-vous déjà au top et c'est tant mieux !
Si pour vous le numérique n'est pas encore un réflexe ou qu'il n'est pas entré dans votre quotidien de façon systématique, le diagnostic numérique est fait pour **vous** !

Les + CMA CVL
Le diagnostic numérique vous est offert par la CMA

Un diagnostic numérique : c'est quoi ?

Un conseiller se déplace dans votre entreprise pour effectuer un diagnostic numérique qui inclut :

- Un état des lieux de vos équipements informatiques
- Vos affinités et aptitudes aux nouvelles technologies
- Votre situation vis à vis de la concurrence sur internet
- Votre organisation et communication interne (Drive, Intranet ...)
- La possibilité de vendre sur une Market Place si votre activité le permet
- La mis en place de moyens de paiement en ligne
- L'analyse de votre gestion de la relation clients avec des logiciels

À l'issue de l'entretien, une proposition d'un plan d'action numérique vous est proposée.

Vous êtes intéressé.e ? contactez votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat la plus proche de chez vous en Région Centre-Val de Loire.

Je souhaite bénéficier d'un diagnostic numérique

Bon à retourner par courrier à votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat la plus proche.

Nom : ..... **Prénom :** .....

Nom de l'entreprise : .....

Activité : .....

Téléphone : ..... **E-mail :** .....

Adresse de l'entreprise : .....

.....

Date : ..... **Signature :**

Découper ici

STRUCTURER SA STRATÉGIE DIGITALE POUR TROUVER DE NOUVEAUX CLIENTS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Mettre en place une stratégie efficace

- Savoir 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 Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

CRÉER SA PAGE PROFESSIONNELLE SUR FACEBOOK

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Présenter son activité professionnelle sur FACEBOOK pro afin d'optimiser sa présence sur le WEB

- Eviter 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 Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

AMÉLIORER SES RÉSULATS SUR FACEBOOK

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Savoir faire vivre sa page facebook pour promouvoir son entreprise

- Promouvoir son activité en planifiant ses publications
- Réaliser sa publicité avec des montages photos ou vidéos
- Contrôler ses objectifs

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

INSTAGRAM I

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Mettre en valeur ses créations / produits

- Définir les principes fondamentaux de l'outil Instagram
- Enrichir ses contenus et organiser ses publications
- Gagner en visibilité et créer de l'engagement

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

INSTAGRAM II

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Maitriser les principles fonctionnalités d'instagram

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

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Tours (37)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

PROSPECTER EFFICACEMENT AVEC LINKEDIN

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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

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

PRÉREQUIS Savoir utiliser un ordinateur

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

CRÉER, ADMINISTRER UN SITE INTERNET POUR TPE/PME (SITE VITRINE OU SITE MARCHAND)

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Apparaître en ligne et vendre en ligne

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

PRÉREQUIS Savoir utiliser un ordinateur
Notions d'anglais

Éligible au CPF dans le cadre d'une création-reprise d'entreprise

MON COMPTE FORMATION

DURÉE 6 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

RESTER EN PREMIÈRE PAGE SUR GOOGLE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Attirer davantage de visiteurs sur son site en optimisant le référencement gratuit sur les moteurs de recherche

- Identifier les différentes méthodes de promotion d'un site
- Comprendre les principes findamentaux du référencement SEO
- Mettre en place des actions simples pour renforcer sa présence

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

OPTIMISER SON SITE INTERNET

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Améliorer la performance de son site web

- Étude de l'ensemble des sites des participants
- Optimisation graphique (visuels, typos, couleurs, ...)
- Optimisation de l'ergonomie (arborescence, liens entre les rubriques)
- Optimisation du référencement du texte et des images
- Analyse du contenu de son site avec Google Anlytics

PRÉREQUIS Avoir un site internet

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

AUGMENTER SA VISIBILITÉ AVEC GOOGLE MY BUSINESS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 vos abonnés en visualisant le nombre de clics, d'appels et de réservations

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Tours (37)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

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 remplies

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 malgré le COVID-19.

Source : Wydden.com

CRÉER SES VISUELS AVEC UN LOGICIEL GRATUIT

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Créer ses supports graphiques

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

PRÉREQUIS Savoir utiliser un ordinateur. il est conseillé d'avoir une page pro Facebook ou Instagram

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

RETOUCHER SES PHOTOS NUMÉRIQUES ET CRÉER SES VIDÉOS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Améliorer ses photos et créer des vidéos pour le web

- Utiliser un logo gratuit
- Sécuriser ses images et montages vidéo

PRÉREQUIS Avoir un appareil photo ou un téléphone de bonne qualité

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

OPTIMISER LA QUALITÉ DES PHOTOS ET IMAGES NUMÉRIQUES

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Comment améliorer la qualité de vos photos et images

- Mettre en valeur ses savoir-faire : photo avant/après, book, site internet
- Réaliser des montages et optimiser la taille des fichiers photos
- Retoucher, recadrer les images, modifier la luminosité

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Tours (37)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

ORGANISER SON TEMPS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Gérer les priorités et les urgences

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

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

GÉRER SON STRESS ET SES PRIORITÉS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41
- Orléans (45))

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

VALORISER SON IMAGE PROFESSIONNELLE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Châteauroux (36)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

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'oeil 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), naturel, 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'empattement 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.

MANAGER

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 Avoir une personne ou une équipe à manager

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

MOTIVER SON ÉQUIPE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Impliquer ses salariés pour une entreprise gagnante

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

PRÉREQUIS Il est préconisé d'avoir suivi «Manager». Adapéte à toute personne ayant en charge un salarié ou une équipe.

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Tours (37)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

GÉRER LES CONFLITS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Prévenir et désamorcer les situations conflictuelles

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

PRÉREQUIS Il est préconisé d'avoir suivi «Manager». Adapéte à toute personne ayant en charge un salarié ou une équipe.

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

MAÎTRE D'APPRENTISSAGE EN ENTREPRISE ARTISANALE TPE/PME

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Accompagner le(la) jeune et lui transmettre ses savoir-faire

- Accompagner le jeune et lui transmettre ses savoir-faire
- Connaître le rôle du maître d'apprentissage
- Favoriser l'intégration rapide de l'apprenti dans l'entreprise
- Encourager, créer le partenariat et l'équipe pédagogique du CFA

PRÉREQUIS Etre tuteur de l'apprenti au sein de l'entreprise

DURÉE 3 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

LES TECHNIQUES DE CONDUITE D'ENTRETIENS DE SES SALARIÉS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

DEVENIR FORMATEUR OCCASIONNEL

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Savoir préparer et animer une formation en autonomie

- Apprendre les techniques et les règles de communication
- Acquérir et savoir mettre en pratique ses outils d'animation

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

ÊTRE TUTEUR EN ENTREPRISE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Accompagner un alternant adulte ou un stagiaire de la formation professionnelle

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

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

SAUVETEUR SECOURISTE AU TRAVAIL

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Agir en cas d'accident

- Comprendre le rôle du sauveteur secouriste du travail
- Quand intervenir et comment ?
- Identifier les compétences du SST et son champ d'action ?

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

RENDRE SON ENTREPRISE ÉCO-RESPONSABLE AU QUOTIDIEN

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Appréhender les fondamentaux d'une démarche éco-responsable, interroger le positionnement de son entreprise afin d'établir une stratégie éco-responsable personnalisée à son entreprise

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

ÉVALUER LES RISQUES PROFESSIONNELS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Connaître la règlementation pour être en conformité avec la Loi

- Comprendre les conséquences des risques professionnels non identifiés
- Utliser les méthodes règlementaires
- Constituer un document unique, l'appliquer et le mettre à jour

PRÉREQUIS Avoir au moins un salarié

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Blois (41

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

METTRE À JOUR ET MIEUX EXPLOITER SON DOCUMENT UNIQUE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Participer à l'actualisation de l'inventaire des risques et à leur évolution

- Contribuer à la transcription de cet inventaire dans le document unique
- Faire vivre la démarche d'évaluation des risques au sein d'une démarche d'amélioration continue de la sécurité et de la santé au travail

PRÉREQUIS Avoir un Document Unique d'Evaluation des risques professionnels (DUERP)

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

DIRIGER AU FÉMININ

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

S'affirmer dans son management au féminin

- Prendre conscience de ses blocages et se faire confiance
- Améliorer sa communication
- Gérer son temps de façon efficace entre vie professionnelle et vie personnelle

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

PILOTER ET ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Conduire efficacement le changement dans son entreprise

- Décrypter les mécanismes de changement
- Anticiper les risques

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

FORMATION SPÉCIFIQUE EN HYGIÈNE ALIMENTAIRE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 oeuvre 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

Le recyclage des acquis est vivement recommandé tous les 2 ans

PRÉREQUIS Avoir une personne ou une équipe à manager

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

ÉTIQUETAGE DES PRODUITS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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

- Mettre en place un étiquetage conforme à la réglementation
- S'approprier es informations obligatoires liées à la présence d'allergènes
- D'informer le consommateur

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

FEEBAT RENOV / RGE

PUBLIC Professionnels du bâtiment

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Acquérir les compétences exigées par la charte RGE travaux

- Connaître les 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 Aucun prérequis

DURÉE 3 jours

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Blois (41)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

Performa
ENVIRONNEMENT

Chefs d'entreprises artisanales

Engagez une démarche vertueuse

Faîtes des économies, bénéficiez d'un diagnostic et d'un accompagnement gratuits

Financé par :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
CENTRE-VAL DE LOIRE

GOUVERNEMENT
Liberté
Égalité
Fraternité

FRANCE RELANCE

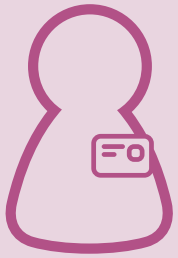
Le diagnostic environnement, un atout gratuit pour les artisans

Artisan, demandez dès aujourd'hui votre diagnostic environnement

Artisans, engagez une démarche vertueuse et faites des économies avec le programme d'accompagnement Performa Environnement : un diagnostic individuel gratuit et un plan d'actions pour accélérer votre transition écologique.
Circuits de proximité pour les approvisionnements, tri des déchets, lutte contre le gaspillage alimentaire, rénovation énergétique des bâtiments, optimisation des consommations d'énergie…
il est possible de concilier enjeu écologique, intérêts économiques et croissance.

Les + CMA CVL
Le diagnostic environnement vous est offert par la CMA

Un diagnostic environnement : c'est quoi ?



Comment bénéficier d'un diagnostic gratuit ?

LE RENDEZ-VOUS
Votre conseiller CMA établit avec vous, lors d'un rendez-vous dans votre entreprise ou en visio d'une demi-journée, un diagnostic de la maturité écologique de votre activité.

LES ACTIONS
Vous abordez ensemble les thématiques liées à l'environnement de votre entreprise pour identifier vos besoins et définir un plan d'actions adapté à vos projets pour intégrer la transition écologique dans votre quotidien.

LE COMPTE-RENDU
Une restitution complète du diagnostic avec une proposition d'un plan d'actions et d'un accompagnement, vous est adressé sous 5 jours.

Vous êtes intéressé.e ? contactez votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat la plus proche de chez vous en Région Centre-Val de Loire.

Je souhaite bénéficier d'un diagnostic environnement

Bon à retourner par courrier à votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat la plus proche.

Nom : ..... **Prénom :** .....

Nom de l'entreprise : .....

Activité : .....

Téléphone : ..... **E-mail :** .....

Adresse de l'entreprise : .....

.....

Date : ..... **Signature :**

Découper ici

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES BÂTIMENTS

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Module I (3 jours)

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

Module II (3 jours)

Connaître l'approche globale du bâtiment

- Construire son offre
- Organiser l'offre en veillant au respect des contraintes économiques
- Vendre l'offre, la présenter au client,
  savoir répondre aux objections pour conclure la vente

PRÉREQUIS Être professionnel du secteur du bâtiment
Être reconnu garant de l'environnement «RGE», si existant dans la profession
Être membre d'un groupement

DURÉE 3 à 10 jours (modules indépendants)

Module III (2 jours)

Lancer le chantier en intervenant de façon coordonnée

- Organiser les visites de chantier
- Vérifier la conformité selon les travaux engagés
- Organiser la fin du chantier : attester de la conformité des travaux dans les respect du cahier des charges

Module IV (2 jours)

Présenter une offre technico économique commune et optimisée

- Réaliser la rénovation globale de façon organisée dans le respect du cahier des cahiers des charges
- Vérifier la conformité : tests de perméabilité à l'air...
- Organiser la fin de chantier et la communication pour la mise en valeur des réalisations

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
  Sur demande

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

ACTUALISATION TAXI

CONNAISSANCES NÉCESSAIRES POUR LA PRATIQUE

PUBLIC Toute personne possédant une carte professionnelle de conducteur de taxi depuis 5 ans.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Sécurité routière – 7 heures

- Connaître les dispositions réglementaires du code de la route, du permis de conduire, les sanctions encourues en cas d'infractions
- Savoir appliquer les règles de sécurité, les règles de conduite en cas d'accident, les obligations en matière d'entretien et de visite technique des véhicules
- Savoir adapter le comportement adéquat en cas d'accident, dispositions d'urgence, responsabilités, mise en sécurité

Droit du transport public particulier de personnes et réglementation spécifique à l'activité taxi – 3 heures 30

Gestion et développement commercial (utilisation des NTIC) – 3 heures 30

PRÉREQUIS Formation obligatoire tous les 5 ans

Être un professionnel taxi

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

MOBILITÉ TAXI

PUBLIC Toute personne souhaitant poursuivre son activité dans le département de l'Indre ou le Loiret

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Connaissance du territoire – 7 heures :

- Connaître les principaux lieux, sites, bâtiments publics et les principaux axes routiers

Connaissance de la réglementation locale en vigueur – 7 heures

PRÉREQUIS Être titulaire de la carte professionnelle Taxi

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

STAGE DE SENSIBILISATION SÉCURITÉ ROUTIÈRE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Récupérer jusqu'à 4 points sur son permis de conduire

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

> Aucune prise en charge n'est possible sur cette formation

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

FORMATION BPF : AUDITEURS QUALIFIÉS

PUBLIC Auditeurs qualité - Futurs auditeurs

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Consolider les bases théoriques et pratiques spécifiques au métier d'auditeur

- Appréhender en tant qu'audité l'auditeur
- Savoir mener un audit avec une équipe

PRÉREQUIS Avoir pour projet professionnelle d'exercer le métier d'auditeur

DURÉE 10 jours

DISPONIBILITÉS

- Orléans (45)

TARIFS Nous consulter

FORMATION ISO 22716

PUBLIC Personnels de production, ou en charge du contrôle qualité, ou d'encadrement d'assurance qualité

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Connaître les fondamentaux de la démarche qualité et BPF

- Connaître les exigences réglementaires et les exigences de la norme 22716
- Appréhender les flux des produits de la réception à l'expédition (production, contrôle qualité, stockage et expédition)

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Orléans (45)

TARIFS Nous consulter

TECHNIQUE COIFFURE :

REMISE À NIVEAU

PREFECTIONNEMENT

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Perfectionner ses techniques

- Perfectionner les coupes hommes et femmes
- Approfondir les techniques de coiffage
- Maîtriser balayage, mèches et couleurs
- Inventer des coiffures de soirée et de mariée

PRÉREQUIS Professionnels du secteur, titulaires du CAP Coiffure

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

COUPES TENDANCES

AU FÉMININ

AU MASCULIN : PREFECTIONNEMENT

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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

- Réaliser des coupes hommes selon les effets de mode : style anglo-saxon, classique, moderne
- Travailler différentes coupes femmes : dégradé cheveux longs, coupe mi-long, coupe courte (side-cut, under-cut)

PRÉREQUIS Professionnels du secteur, titulaires du CAP Coiffure

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

TAILLE DE BARBE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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

- Maîtriser les différentes techniques de taillle de barbe
- Adapter les outils aux demandes
- Conseiller un modèle adapté au client : le collier, le bouc, la barbe de «3jours»

PRÉREQUIS Professionnels du secteur, titulaires du CAP Coiffure

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

UNDER-CUT

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

La pixie cut revisitée (homme/femme)

- Maîtriser l'undercut avec tondeuse et démarcation suite au diagnostic
- Personnaliser l'indercut grâce au hait tatoo
- Mettre en avant la tendance pixie cut

PRÉREQUIS Professionnels du secteur, titulaires du CAP Coiffure

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

COIFFEUR DÉVELOPPEUR

PUBLIC Professionnels de la coiffure

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Utiliser une méthodologie efficace pour mettre en place de nouvelles prestations

- Proposer des prestations nouvelles et maîtrsier 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 Professionnels du secteur, titulaires du CAP Coiffure

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

INITIATION CHIGNON

PUBLIC Professionnels de la coiffure

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 Professionnels du secteur, titulaires du CAP Coiffure

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

CHIGNONS DE MARIÉES, CHIGNONS ARTISTIQUES : PERFECTIONNEMENT

PUBLIC Professionnels de la coiffure

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Elargir sa palette de prestations, oser des idées créatives

- Réaliser les techniques de cannage
- Montrer différents modèles de chignons de mariée
- Structurer des chignons artistiques

PRÉREQUIS Professionnels du secteur, titulaires du BP Coiffure

DURÉE 2 jours

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

TECHNIQUE DE COLORIMÉTRIE

PUBLIC Professionnels de la coiffure

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 Professionnels du secteur, titulaires du CAP Coiffure

DURÉE 1 jour

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

ESFORCOOK ATELIER CULINAIRE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Réussir ses recettes et repartir avec les plats confectionnés

- Confectionner des entrées ou plats : verrines, foie gras, timbales de poisson, volailles
- Réaliser des mets en fonction des saisons

PRÉREQUIS Professionnels du secteur, titulaires du CAP Coiffure

DURÉE 1/2 journée

DISPONIBILITÉS

- Orléans (45) / CFA

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

NOS FORMATIONS QUALIFIANTES

CAP

Certificat d'Aptitude Professionnelle (CAP)
p.82-85

CQP

Certificat de Qualifiaction Professionnelle (CQP)
p.85

Brevet Professionnel de Coiffure
p.86

BTM

Brevet Technique des Métiers (BTM)
p.86-87

CFA

Centres de Formation d'Apprentis (CFA)
p.88-89

CAP PÂTISSIER

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Se former au métier de pâtissier

- Fabriquer et présenter des produits de pâtisserie et viennoiserie dans le respect des règles d'hygiène, de traçabilité, de santé et de sécurité au travail
- Gérer les matières premières et leur conservation
- Mettre les produits finis en valeur
- Acquérir les différentes techniques de fabrication et savoir exécuter les gestes avec rigueur
- Utiliser les bons matériels, choisir les matières premières de qualité, respecter les règles d'hygiène et développer l'aspect créatif

PRÉREQUIS 2 stages d'une semaine sont demandés dans 2 entreprises différentes pour valider le projet (convention Période de Mise en Situation en Milieu Professionnel). Test de français et mathématiques pour tout candidat non diplômé.

DURÉE 9 mois

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Orléans (45)

CAP CHARCUTIER TRAITEUR

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Se former au métier de charcutier-traiteur

- Se former au métier de charcutier
- Découper et préparer la viande en vue de la vente et confectionner des produits crus ou cuits
- Réaliser des produits de charcuterie et traiteur pour une consommation différée
- Appréhender la commercialisation et la vente

PRÉREQUIS 2 stages d'une semaine sont demandés dans 2 entreprises différentes pour valider le projet (convention Période de Mise en Situation en Milieu Professionnel). Test de français et mathématiques pour tout candidat non diplômé.

DURÉE 9 mois

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Orléans (45)

CAP BOUCHER

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Se former au métier de boucher

Une formation qualifiante et rémunérée pour adulte préparant au CAP boucher (niveau 3) intègrant un module à la création/reprise d'entreprise.

- Maîtriser l'ensemble des techniques pour désosser, dénerver, dégraisser et préparer des plats élaborés
- Conseiller la clientèle sur les choix des morceaux et la façon de les cuisiner
- Gérer les matières premières et leur conservation

Exécuter en toute autonomie et dans un temps déterminé, les gestes professionnels pour parvenir à la transformation des produits bruts en vue de leur mise en vente

PRÉREQUIS 2 stages d'une semaine sont demandés dans 2 entreprises différentes pour valider le projet (convention Période de Mise en Situation en Milieu Professionnel). Test de français et mathématiques pour tout candidat non diplômé.

DURÉE 9 mois

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Orléans (45)

CAP BOULANGER

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Se former au métier de boulanger
Une formation qualifiante et rémunérée pour adulte préparant au CAP Boulanger (diplôme de niveau 3) intégrant un module à la création/reprise d'entreprise.

- Maîtriser les gestes de la pannification : pétrissage, fermentation, façonnage, enfournement, cuisson et défournement
- Conseiller la clientèle sur les choix des produits
- Gérer les matières premières et leur conservation
- Acquérir les différentes techniques de fabrication et savoir exécuter les gestes avec rigueur
- Utiliser les bons matériels, choisir les matières premières de qualité, respecter les règles d'hygiène et développer l'aspect créatif.
- Pratiquer la production de petits fours secs et moelleux, de gâteaux de voyage.
- Pratiquer la production d'entremets et de petits gâteaux.
- Pratiquer l'anglais en situation professionnelle.

PRÉREQUIS 2 stages d'une semaine sont demandés dans 2 entreprises différentes pour valider le projet (convention Période de Mise en Situation en Milieu Professionnel). Test de français et mathématiques pour tout candidat non diplômé.

DURÉE 9 mois

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Orléans (45)

CAP CUISINE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Se former au métier de charcutier-traiteur

- Gérer les matières premières et leur conservation
- Élaborer des menus en tenant compte des stocks, de la saison et de la clientèle
- Maîtriser les différentes techniques de cuisson

PRÉREQUIS 2 stages d'une semaine sont demandés dans 2 entreprises différentes pour valider le projet (convention Période de Mise en Situation en Milieu Professionnel). Test de français et mathématiques pour tout candidat non diplômé.diplômé.

DURÉE 9 mois

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)

CAP DE LA PRODUCTION ET DU SERVICE EN RESTAURATION

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Se former au métier de lla production et du service en restauration

- Réceptionner des produits alimentaires et non alimentiares
- Réaliser des prépartions et cuissons simples Accueillir informer les clients ou convives
- Encaisser des prestations
- Mettre en oeuvre des opérations d'entretien dans les espaces de production et distribution

PRÉREQUIS 2 stages d'une semaine sont demandés dans 2 entreprises différentes pour valider le projet (convention Période de Mise en Situation en Milieu Professionnel). Test de français et mathématiques pour tout candidat non diplômé.diplômé.

DURÉE 24 mois

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

CAP ESTHÉTIQUE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Se former au métier de l'esthétique

- Prodiguer à sa clientèle des soins du visage et du corps
- Identifier les types de peau et dispenser les soins les plus adaptés
- Conseiller le client sur l'achat et l'utilisation des produits
- Savoir prodiguer les soins du visage et du corps et les adapter en fonction du type de peau des clients
- Respecter les règles d'hygiène, gérer les stocks et la prise de RDV
- Savoir faire preuve de délicatesse, d'écoute et avoir le sens du contact humain

PRÉREQUIS Aucun prérequis
Test de français et mathématiques pour tout candidat non diplômé.

DURÉE 9 mois

DISPONIBILITÉS

- Orléans (45)

CAP COIFFURE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Se former au métier de coiffeur

- Maîtriser la coupe, le brushing, la permanente, la mise en plis
- Conseiller le client sur une prestation
- Connaître les différents produits et les différentes natures de cheveux
- Acquérir les différentes techniques de coupes et coiffages
- Établir un diagnostic du cheveu et proposer des soins appropriés.
- Cerner les envies et attentes, conseiller le client au vu de son style et de la morphologie de son visage

PRÉREQUIS 2 stages d'une semaine sont demandés dans 2 entreprises différentes pour valider le projet (convention Période de Mise en Situation en Milieu Professionnel). Test de français et mathématiques pour tout candidat non diplômé.diplômé.

DURÉE 9 mois

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)
- Orléans (45)

CAP PODO-ORTHESISTE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Se former au métier de podo-orthésiste

Une formation qualifiante et rémunérée pour adulte préparant au CAP Podo-orthésiste (diplôme de niveau 3) pour fabriquer et adapter des appareils, chaussures et orthèses plantaires.

- Maîtriser les contenus des savoirs technologiques, des sciences bio-médicales et de la communication graphique associés à une production en podo-orthésie

PRÉREQUIS Avoir réalisé une Immersion en entreprise dans le secteur de la podo-orthésie pour valider son projet professionnel et être titulaire d'un diplôme de niveau 3 minimum pour être dispensé des matières d'enseignement général

DURÉE 8 mois

DISPONIBILITÉS

- Tours (37)

CAP CORDONNIER MULTISERVICE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Se former au métier de cordonnier
Une formation qualifiante rémunérée pour adulte préparant au CAP Cordonnerie-multiservice (diplôme de niveau 3) intégrant un module à la création / reprise d'entreprise.

- Réaliser des travaux courants sur chaussures
- Reproduire des clefs. Réaliser des travaux complémentaires : gravure, affûtage, plaques d'immatriculation
- Vendre des produits d'entretiens et des services complémentaires
- Participer aux actions commerciales de l'entreprise

PRÉREQUIS Avoir réalisé une Immersion en entreprise dans le secteur de la cordonnerie multiservice pour valider son projet professionnel et être titulaire d'un diplôme de niveau 3 minimum pour être dispensé des matières d'enseignement général.

DURÉE 10 mois

DISPONIBILITÉS

- Tours (37)

CAP MAINTENANCE DE VÉHICULES

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Se former à la maintenance de véhicules
- Procéder à l'entretien périodique, au remplacement de pièces usagées (système de distribution, les éléments de freinage...) et à la réparation de voitures particulières
- Diagnostiquer un système simple présentant une défaillance ou encore une anomalie ressentie par le client
- Acquérir une méthode lui permettant de collecter toutes les informations nécessaires au bon déroulement de son intervention ainsi que des gestes permettant la protection du véhicule
- D'organiser son poste, acquérir une méthode de travail et utiliser des données de constructeurs pour satisfaire le client

PRÉREQUIS Aucun prérequis

DURÉE 2 ans ou 1 an sous conditions

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)

CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Qu'est-ce qu'un CQP ?
Un certificat de qualification professionnelle (CQP) permet de faire reconnaître les compétences et savoir-faire nécessaires à l'exercice d'un métier.
Un CQP est créé et délivré par les organisations professionnelles.

Possibilité d'accéder aux CQP Alimentaire, Services, Beauté bien-être ou de l'Automobile.

PRÉREQUIS Les prérequis dépendent du CQP visé.

Contactez votre CMA pour vous renseignez sur les métiers concernés.

DURÉE Variable selon le CQP

DISPONIBILITÉS

- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

BREVET PROFESSIONNEL COIFFURE

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Maîtriser les techniques d'hygiène et de soins capillaires
- Maîtriser les techniques de coupe, de coloration, d'éclaircissement, de mise en forme temporaire ou durable, et de coiffage
- Concevoir et réaliser des coiffures personnalisées.
- Assurer l'animation et la gestion du personnel
- Assurer la vente et le développement des produits et des services
- Participer à la gestion administrative et financière de l'entreprise

Le titulaire du BP Coiffure est un professionnel hautement qualifié, qui exerce son activité comme employeur ou salarié, dans les salons ou entreprises de coiffure, dans les entreprises de production et de distribution de produits capillaires, dans les établissements sanitaires et sociaux. Il peut occuper des postes de chef d'entreprise, directeur technique, manager, chef de bac, coiffeur, animateur ou responsable technique, conseiller professionnel.

PRÉREQUIS Professionnels de la coiffure, titulaires du CAP Coiffure

Éligible au CPF dans le cadre d'une création-reprise d'entreprise

MON COMPTE FORMATION

DURÉE 24 mois

DISPONIBILITÉS

- Orléans (45)

BTM PÂTISSIER CONFISEUR - GLACIER - TRAITEUR

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Acquérir les compétences partiques et technologiques nécessaires à une production de haute qualité

- Mettre en pratique les savoir-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 + 1 an d'expérience professionnelle en Pâtisserie ou CAP Pâtissier + 1 mention complémentaire ou CAP Pâtissier + 1 CAP chocolatier confiseur

DURÉE 24 mois

DISPONIBILITÉS

- Chartres (28)
- Châteauroux (36)

BTM TAPISSIER

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Acquérir les compétences partiques et technologiques nécessaires à une production de haute qualité

- Mettre en pratique les savoir-faire professionnels et technologiques
- Concevoir des produits innovants en optimisant les coûts
- Organiser le travail et gérer une équipe

PRÉREQUIS Être titulaire du CAP correspondant à l'option choisie décor.

DURÉE 24 mois

DISPONIBILITÉS

- Tours (37)

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

BTM CORDONNIER

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Acquérir les compétences partiques et technologiques nécessaires à une production de haute qualité

- Mettre en pratique les savoir-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 dans les métiersde la cordonnerie, la chaussure, la podo-orthésie ou de la botterie.

DURÉE 24 mois

DISPONIBILITÉS

- Tours (37)

RETROUVEZ TOUTES LES FORMATIONS DU CAP AU BAC +3 DANS NOS CENTRES DE FORMATIONS D'APPRENTIS

Métiers de bouche (du CAP au BAC +2)

Boucher, charcutier, charcutier-traiteur, employé traiteur, Boulanger, boulanger-pâtissier, pâtissier, pâtissier-confiseur-glacier, pâtissier-confiseur-glacier-traiteur, pâtissier-glacier-chocolatier-confiseur, chocolatier, chocolatier-confiseur, etc.

Commerce, management, gestion (du CAP au BAC +3)

Commerce, compta-gestion, gestion de la PME, responsable développement-commercial, responsable de la distribution, accueil relation-client, management des unités commerciales, employé de vente spécialisée, employé de commerce multi-spécialisé.

Métiers arts et cuir (du CAP au BAC +2)

Sellerie générale, sellier harnacheur, tapissier d'ammeublement, tapissier décorateur garniture, tapissier décorateur voiture ou garniture, maroquinier, cordonnier, cordonnier multi-service, podo-orthésiste, horlogerie, taxidermiste, etc.

Hôtellerie restauration (du CAP au BAC)

Arts de la cuisine, cuisinier, arts du service et commercialisation, agent polyvalent de restauration, commercialisation et services en hôtellerie-café-restaurant, production et service en restauration, arts de la cuisine, commis de cuisine, sommelier, etc.

Beauté bien-être (du CAP au BAC +2)

Coiffure, Coiffure coupe/couleur, esthétique, esthétique cosmétique, esthétique cosmétique parfum, conseiller vente parfumerie, prothésiste dentaire, auxiliaire en prothèses den taires, équipier polyvalent de vente, etc.

Métiers des mobilités (du CAP au BAC)

Maintenance des véhicules automobiles, auto-moto, véhicules particuliers, maintenance des systèmes embarqués de l'automobile, réparation des carrosseries, peinture en carrosserie, peinture, vendeur-magasinier pièces de rechange, mécanique auto, etc.

Métiers du social (du CAP au BAC +2)

Petite enfance, aide à domicile, services et prestations de services sanitaires et sociales, etc.

Métiers du bâtiment (du CAP au BAC +2)

Électricien.

Gestion directe par la CMA Centre-Val de Loire

CFA des Métiers Indre (36)

164 avenue John Kennedy - BP65, 36002 CHÂTEAUROUX CEDEX
tel 02 54 08 70 00
@ info@cfacm36.fr
:// www.cfacm36.fr/

CFA Interprofessionnel (41)

12 rue François Billoux - 41000 Blois
tel 02 54 74 14 73
@ info@cfa-41.fr
:// www.cfa41.fr/

Campus des Métiers et de l'Artisanat Indre-et-Loire (37)

7 rue Joseph Cugnot, 37300 Joué-les-Tours
tel 02 47 78 47 00
@ campus37@cm-tours.fr
:// www.campusdesmetiers37.fr

CFA de la CMA Loiret (45)

5 rue Charles Péguy, 45000 Orléans
tel 02 38 62 75 29
@ cfa@cfacm45.fr
:// www.cfacm45.fr/

En co-gestion

IFA Bourges (18)

149-151 rue de Turly, 18000 Bourges
tel 02 48 23 53 73
@ ifa@ifabourges.fr
:// www.ifabourges.fr

CFA Interprofessionnel (28)

Rue Charles Isidore Douin, 28008 Chartres
tel 02 37 91 66 66
@ info@cfainterpro-28.fr
:// www.cfainterpro28.com

NOS FORMATIONS DIPLÔMANTES BAC À BAC+2

ADEA

Assistant.e de dirigeant.e d'entreprise artisanale (ADEA)
p.92-93

BM

Brevet de maîtrise (BM)
p.94-95

ASSISTANT DE DIRIGEANT D'ENTREPRISE ARTISANALE (ADEA)

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Communiquer aisément tant au sein de l'entreprise qu'à l'extérieur
- Organiser et réaliser le secrétariat
- Pratiquer la comptabilité, maîtriser les outils de gestion et les principes du droit du travail
- Organiser l'action commerciale en cohésion avec les différents acteurs de l'entreprise
- Gérer la communication au sein d'une équipe de travail et auprès de clients, fournisseurs, partenaires, administrations

4 modules généraux :

- **Animer l'activité en interne et en externe de l'entreprise**
  - Mieux se connaître pour se positionner dans l'entreprise et vis-à-vis des partenaires extérieurs
  - 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

- **Assurer la gestion administrative quotidienne de l'entreprise**
  - Maîtriser les outils d'organisation, de bureautique et de numérique
  - Assumer toutes les tâches administratives d'une entreprise
  -Se doter des outils et de l'organisation les plus adaptés pour être efficace et productif

- **Contribuer à la définition et au déploiement de la stratégie commerciale d'une entreprise artisanale**
  - 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

- **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 de l'entreprise artisanale.

PRÉREQUIS Avoir des connaissances de base en informatique ou avoir suivi un stage d'initiation à l'informatique.

Éligible au CPF dans le cadre d'une création-reprise d'entreprise

MON COMPTE FORMATION

DURÉE Formation modulaire, durée sur demande selon modules suivis

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

BREVET DE MAÎTRISE (BM)

PUBLIC Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- 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

Modules généraux (329h) :

Fonction commerciale (56h)

- 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

Fonction gestion financière (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

Fonction Gestion des Ressources Humaines (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

Fonction maître d'apprentissage (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

Fonction entrepreneuriat (49h)

- Identifier l'environnement institutionnel et juridique, les contrats, les différents statuts juridiques de l'entreprise
- Communiquer efficacement à l'oral et à l'écrit dans la vie professionnelle
- Sélectionner l'information essentielle
- Construire une communication écrite : courriel, note, argumentaire
- Construire un message argumenté à l'oral

Communiquer en anglais (42h)

- Parler en anglais avec des clients, des partenaires, des fournisseurs, à l'écrit et à l'oral
- Se présenter personnellement et professionnellement

PRÉREQUIS

Titre ou diplôme de niveau IV (BP) dans les métiers 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.
Éligible au CPF dans le cadre d'une création-reprise d'entreprise

MON COMPTE FORMATION

DURÉE

Formation modulaire, durée sur demande selon modules suivis

DISPONIBILITÉS

- Bourges (18)
- Chartres (28)
- Châteauroux (36)
- Tours (37)
- Blois (41)
- Orléans (45)

Contactez votre CMA pour vous renseigner sur les métiers concernés

TARIFS

Informations sur les tarifs en page 16 du catalogue

Retrouvez toutes les dates de formation dans le calendrier en fin de catalogue

CALENDRIER DES FORMATIONS
> COMPTABILITÉ / GESTION (P.44-49)

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
B.A.BA de la comptabilité	4 jours	1° semestre	28/02, 01/03, 14-15/03	09-16-23-30/03 04-05-11-12/05	3-10-17-24/05	28/01-4-11-18/02 14-21-28/03-4/04 28/04-5-12-19/05 17-24-31/05-7/06	25/02-4-11-18/03	1-2-3-4/03
		2° semestre	28-29/11, 05-06/12	26-27/09 - 03-04/10 23-24-30/11 - 01/12	4-11-18-23/10	23-30/09-7-14/10 2-7-14-21/11 24/11-1-8-15/12	15-16-22-23/09	11-12-13-14/10
Déterminer ses prix de revient	2 jours	1° semestre	28/03, 04/04	18/02-07/03 28-29/06	21-28/03	5-12/04	21-22/02	20-21/01
		2° semestre	10/10, 17/10	4-5/10	19-26/09	21-28/10	29-30/09	5-6/09
Tenir sa comptabilité sur EBP	4 jours	1° semestre	25/04, 26/04, 2/05, 03/05	4-5-11-12/04	2-9_16-23/06	18-25/03-1-8/04	22/03-5-13/04	
		2° semestre	26/09, 27/09, 3/10, 4/10	3-4-10-11/10	3-10-17-24/11	28/11-5-12-19/12	6-13-20-25/10	
EBP Gestion Commerciale	3 jours	1° semestre	20/06, 21/06, 27/06	15-16-17/06	17-24:02 - 3/03	24/02-3-10/03	16-17/05	Disponible à distance
		2° semestre		21-22-23/11	29/11-6-13/12		15-29/11	Disponible à distance
Le tableau de bord, un outil de gestion	1 jour	1° semestre	15/03	5/04	15/02		31/05	10/05
		2° semestre	21/11	19/09 7/11	20/10		8/12	7/10
Établir son bilan comptable et son compte de résultat	5 jours	1° semestre		13-14-20-21-22/06	7-14-15-21-22/04		7-14-21-28/04-5/05	
		2° semestre		3-4-10-11-12/10	3-10-11-17-18/10		3-4-17-18-25/11	4-5-6-7-8/07
La comptabilité de fin d'année	3 jours	1° semestre					7-14-21/04	
		2° semestre					3-4-17/11	

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
Clôturer son exercice comptable	1 jour	1° semestre					7/04	
		2° semestre					3/11	
L'essentiel de la fiscalité	2 jours	1° semestre					25/03-1/04	
		2° semestre					27-28/10	
Chorus Pro : la facture électronique	1 jour	1° semestre	16/05	29/04			22/03	
		2° semestre	10/10	11/07 14/10 9/12			28/10	
Analyser les chiffres clés de son entreprise	2 jours	1° semestre	11-12/04	14-15/03	5-12/05	21-28/03	20-21/06	4-11/04
		2° semestre	7-14/11	7-8/07 6-7/12	15-22/11	19-26/10	24-31/10	28/09-5/10
Gérer sa micro-entreprise (avec ou sans EBP)	3 jours	1° semestre	24-25/03 19-20/05	9-16-23/03 8-15-22/06		28/03-4-11/04 17-24/06-1/07	21-24/02-3/04	
		2° semestre	6-7/10 28-29/11	5-12-19/10		27/10-3-10/11	11-12/10-17/11	
Respecter les obligations de sa micro-entreprise	1 jour	1° semestre		27/04	27/01 17/03 19/05	17/01 01/03 29/04 16/06	2/03	
		2° semestre		6/07 14/09	27/10 15/12	12/09 19/10 2/12	3/10	
Gestion de trésorerie	1 jour	1° semestre		5/04			2/05	
		2° semestre		12/09 24/11			1/12	

CALENDRIER DES FORMATIONS
> COMMERCIAL (P.50-52)

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
Construire sa stratégie commerciale	2 jours	1° semestre				9-16/06	16-17/03	
		2° semestre				8-15/11	14-21/10	
Structurer et développer sa prospection commerciale	2 jours	1° semestre	21-22/03	23-24/02 16-17/05	11-12/04	23-30/06	16-17/03	7-14/06
		2° semestre	19-20/09	28-29/09	17-18/10	22-29/11	14-21/109	8-15/09
Trouver mes clients et vendre au bon prix	2 jours	1° semestre						
		2° semestre	14-21/10					
Améliorer ses techniques de vente	3 jours	1° semestre	16-17-23/05	4-5-11/04	3-4-10/03	26/04-3-10/05	28/02-7-14/03	23-25/05
		2° semestre	17-18-24/10	26-27/09-3/10	19-20-26/09	20-27/10-3/11	5-13-19/10	19-21/10
Maîtriser la réponse dématérialisée aux appels d'offre	3 jours	1° semestre	25/03-1/04	4-5-11/04	17-18-25/03	21-28/02-7/03 28/03-4-11/04	7-15-22/03	7-14-21/04
		2° semestre	18-25/11	28-29-30/11	22-23-30/09	17-24/11-1/12	17-27-28/10	17-24-31/10
Animer son point de vente pour séduire	2 jours	1° semestre	11-12/04	24-31/01	24-31/03		19-20/05	
		2° semestre	21-22/11	26/09-3/10	10-17/10		7-8/11	
Mieux communiquer sur son entreprise	1 jour	1° semestre			24/02			
		2° semestre			12/09			

CALENDRIER DES FORMATIONS
> BUREAUTIQUE (P.54-55)

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
L'essentiel de la bureautique	3 jours	1° semestre	7-14-28/03	3-10-17/02	28/02-7-14/03	16-23/02- 2/03	28/02-1-10/03	21-28/02-7/03
		2° semestre	14-21-28/11	28-29-30/09	3-10-17/10	14-21-28/11	28/09-4-4/10	2-9-16/11
Perfectionner sa pratique de Word et d'Excel	1 jour	1° semestre	16-23/05	3/03	12/04	22/04	30/05	15/04
		2° semestre	5-12/12	13/10	7/11	15/11	2/12	31/10
Pack bureatique et internet et PC à 1 euro	12 jours	1° semestre					Les lundis à partir du 28/02	
		2° semestre					Les lundis à partir du 19/09	
Créer ses devis et ses factures avec Excel	1 jour	1° semestre					18/02	
		2° semestre					12/12	

CALENDRIER DES FORMATIONS
> NUMÉRIQUE & INTERNET (P.58-61)

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
Structurer sa stratégie digitale pour trouver des nouveaux clients	2 jours	1° semestre		17-18/02 21-22/04				
		2° semestre		10-11/10				
Trouver des clients avec le numérique Disponible à distance	1 jour	1° semestre		21/03 16/06				
		2° semestre		19/10				
Réussir sa stratégie digitale	2 jours	1° semestre			3-10/02	3-10/02 1-8/06	8-9/03	8-15/02 8-15/06
		2° semestre			6-13/09	20-27/09 7-14/11	7-8/11	22-29/09 18-25/11
Réussir sa stratégie digitale Disponible à distance	2 jours	1° semestre		14-15/02 23-24/05		Nous consulter	8-9/03	
		2° semestre		21-22/10		Nous consulter	7-8/11	
Découvrir les réseaux sociaux	1 jour	1° semestre					28/03	
		2° semestre					10/10	
Découvrir les réseaux sociaux Disponible à distance	1 jour	1° semestre					28/03	
		2° semestre					10/10	
Créer sa page professionnelle sur Facebook	1 jour	1° semestre	11/04 25/04	24/01 11/04 13:06	21/03 31/05	24/01 15/02 23/03 14/04 20/05	7/02	14/01 23/02 17/03 27/04 25/05 30/06
		2° semestre	15/09	19/09 8/12	15/09 24/10 13/12	26/09 13/10 18/11	26/09	26/09 19/10 29/11 14/12

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
Créer sa page professionnelle sur Facebook Disponible à distance	1 jour	1° semestre		21/02 16/05			7//02	
		2° semestre		29/09 28:11			26/09	
Améliorer ses résultats sur Facebook	2 jours	1° semestre	9-16/05	14-15/03 13-14/06	24-25/02 4-5/04 21-22/06	21-28/02 28/04-5/05	13-14/02	
		2° semestre	14-24/11	13-14/10	6-7/10 14-15/11	14-21/10 29/11-6/12	17-18/10	
Instagram I	1 jour	1° semestre	25/04	28/03	3/02 11/04 28/06	31/01 22/02 30/03 21/04 3/06	21/02	14/02 15/03 20/04 11/05
		2° semestre	22/09	7/07 20/09 29/11	13/10 21/11	3/10 20/10 25/11	27/09	7/07 23/09 21/11 12/12
Instagram I Disponible à distance	1 jour	1° semestre		20/01 5/04			21/02	
		2° semestre		11/07 26/09 5/12			27/09	
Instagram II	1 jour	1° semestre				7/03 17/06		
		2° semestre				27/10 12/12		
Prospecter efficacement avec Linkedin	2 jours	1° semestre	28/02-7/03	7-8/03	14-21/04	14-21/06	25-26/04	12-13/05
		2° semestre	6-13/10	7-8/07 14-15/11	10-17/11	14-21/11	13-14/11	3-4/10
Prospecter efficacement avec Linkedin Disponible à distance	30h	1° semestre					25-26/04	
		2° semestre					13-14/11	

CALENDRIER DES FORMATIONS
> NUMÉRIQUE & INTERNET (P.58-61)

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
Créer, administrer un site internet pour TPE/PME (Vitrine/marchand)	6 jours	1° semestre	21-22-28-29/03-4-5/04	14-15-19-21-22-25/04	7-8-15-16-22-23/03	17- 24-31/03-7-14-21/04 1-8-15-22-29/06-6/07	10-11-17-18-24-25/03	
		2° semestre			19-20-26-27/09-3-4/10	20-27/09-4-11-18-25/10 7-14-21-28/11-5-12/12	6-12-19-26/10-2-9/11	1-8-15-22-29/09-6/10
Créer, administrer un site internet pour TPE/PME (Vitrine/marchand) Disponible à distance	6 jours	1° semestre					10-11-17-18-24-25/03	
		2° semestre					6-12-19-26/10-2-9/11	
Optimiser son site internet	2 jours	1° semestre			13-20/06			
		2° semestre			5-12/12			
Rester en première page sur Google	1 jour	1° semestre					4/04	
		2° semestre				17/11	22/11	2/09
Rédiger un bon contenu web Disponible à distance	1 jour	1° semestre					11/04	9/03
		2° semestre					17/04	10/10
Augmenter votre visbilité avec Google My Business	1 jour	1° semestre				15/02 27/04 24/06	4/04	
		2° semestre				17/10 9/12	28/11	
Augmenter votre visbilité avec Google My Business Disponible à distance	1 jour	1° semestre					4/04	
		2° semestre					28/11	

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
Sauvegarder ses données - Exploiter les services du cloud	1 jour	1° semestre					27/06	
		2° semestre					5/12	

CALENDRIER DES FORMATIONS > GRAPHISME (P.63)

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
Créez vos visuels avec un logiciel gratuit	1 jour	1° semestre	2/05	10/02 9/05	5/05	26/04	31/03	
		2° semestre		18/07 29/09 8/12	7/11	28/11	7/10	
Optimiser la qualité des photos et des images numériques	2 jours	1° semestre						
		2° semestre				Sur demande		
Retoucher ses photos numériques et créer ses vidéos	2 jours	1° semestre				28-29/04		
		2° semestre				24-31/10		
Retoucher ses photos numériques et créer ses vidéos Disponible à distance	2 jours	1° semestre				28-29/04		
		2° semestre				24-31/10		

CALENDRIER DES FORMATIONS
› COMMUNICATION ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL (P.64-65)

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
Organiser son temps	2 jours	1° semestre		25-26/04	10-17/03	24/04-2/05	20-21/03	21-28/02
		2° semestre		20-21/10	12-26/10	21-28/10	26-27/09	21-28/10
Gérer son stress et ses priorités	2 jours	1° semestre	14-24/03	7-8/03	1-8/02	4-11/03	30/03-8/04	18/03
		2° semestre		12-13/09	5-12/09	15-22/11	30/09-7/10	7/11
Valoriser son image professionnelle	2 jours	1° semestre	28/04-5/05		12-19/05		4-5/04	
		2° semestre			30/11-7/12		8-9/12	

CALENDRIER DES FORMATIONS
› RESSOURCES HUMAINES (P.66-70)

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
Manager	2 jours	1° semestre	13-14/06	14-15/03	23-30/05	7-14/04	9-10/05	
		2° semestre		12-13/10	21-22/11	26/09-3/10	28-29/11	
Gérer les conflits	2 jours	1° semestre		20-21/06	25-26/04	9-16/06	14-28/03	
		2° semestre		1-2/12	10-11/10	14-21/11	30/09-7/10	
Motiver son équipe	2 jours	1° semestre				12-19/05		
		2° semestre				17-24/10		

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
Maître d'apprentissage en entreprise artisanale TPE-PME	3 jours	1° semestre		26/09-3-10/10	2-9-10/05	21-28/03-04/04		
		2° semestre			5-12-13/09	13-20-27/10		
Devenir formateur occasionnel	2 jours	1° semestre						
		2° semestre						
Etre tuteur en entreprise	1 jour	1° semestre						
		2° semestre		4/07 19/09				
Les techniques d'entretiens de ses salariés	1 jour	1° semestre		26/01 13/06	10/02	23/06		
		2° semestre			18/11	12/12		
Sauveteur secouriste au travail	2 jours	1° semestre					27-28/01 1-18/03 5-6/05 27-28/06	
		2° semestre		4-5/07			13-14/10 1-2/12	
Connaître la réglementation du travail Disponible à distance	2 jours	1° semestre		3-4/03 27-28/06				
		2° semestre						
Evaluer les risques professionnels	2 jours	1° semestre	27/06-4/07	13-14/06	24-31/03		4-11/03	
		2° semestre			26/09-3/10		4-11/10	
Mettre à jour et mieux exploiter son document unique	1 jour	1° semestre			3/05		4/03	
		2° semestre			7/11		14/11	

CALENDRIER DES FORMATIONS
> HYGIÈNE & RÉGLEMENTATION (P.71-76)

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
Formation spécifique en hygiène alimentaire	2 jours	1° semestre	28/02-7/03 13-20/06	7-14/02 4-11:04 27/06-4/07	7-14/03		27-28/01 10-11/03 12-13/05 23-24/06	14-21/02 4-11/04 16-23/05 13-20/06
		2° semestre	10-17/10 5-12/12	19-26/09	3-10/10 28/11-5/12		29-30/09 27-28/10 24-25/11	12-19/09 10-17/10 21-28/11 5-12/12
Etiquetage des produits	1 jour	1° semestre	25/04	06/06			14/03 27/06	
		2° semestre	7/11	09/05			14/11	
Etiquetage des produits Disponible à distance	1 jour	1° semestre						
		2° semestre						
FEEBAT RENOV - RGE	1 jour	1° semestre		Sur demande			22-23-24/02 20-21-22/04 27-28-29/06	
		2° semestre		Sur demande			5-6-7/10 5-6-7/12	
Rénovation énergétique des Bâtiments (Module 1-2-3-4)	1 jour	1° semestre		Sur demande				
		2° semestre		Sur demande				
Actualisation Taxi	1 jour	1° semestre			31/01-1/02			
		2° semestre			3-4/10			
Mobilité Taxi	1 jour	1° semestre			2-3/05			
		2° semestre						

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
Stages de sensibilisation à la sécurité routière	2 jours	1° semestre		Sur demande	17-18/01 14-15/02 18-19/03 19-20/04 16-17/05 17-18/06	10-11/01 14-15/03 9-10/05		
		2° semestre			4-5/07 2-3/09 24-25/10 16-17/11 9-10/12	4-5/07 12-13/09 21-22/11		
Formation ISO 22716	1 jour	1° semestre						30-31/03 27-28/06
		2° semestre						12-13/09 1-2/12
Formation BPF - Auditeur qualité	2 jours	1° semestre						Sur site entreprise en mai
		2° semestre						Sur site entreprise en novembre

CALENDRIER DES FORMATIONS
> DIPLÔMANTES, BAC À BAC +2 (P92-95)

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
Assistant de Dirigeant d'entreprise artisanale (ADEA)	Formation modulaire sur demande	1° semestre	ADEA Gestion DU 9/11/21 AU 14/06/22	Sur demande	ADEA Animer l'activité du 28/03 au 14/06/22	ADEA Bureautique du 24/01 au 16/05/22 ADEA Stratégie commerciale du 25/01 au 24/05/22 ADEA RH du 27/01 au 10/05/22 ADEA Gestion du 28/01 au 30/05/22	ADEA Gestion du 28/03 au 14/05	
		2° semestre	ADEA Secrétariat à compter de sept. 2022	Sur demande	ADEA Stratégie commerciale du 12/09/22 au 6/03/23	ADEA 4 modules du 2/11/22 au 6/03/23	ADEA Gestion du 12/09/22 au 15/06/23	ADEA Gestion A partir du 3/10/22
Brevet de Maîtrise (BM)	Formation modulaire sur demande	1° semestre		Sur demande		BM Commercialisation et anglais du 10/01 au 13/06/22		
		2° semestre		Sur demande			BM Gestion RH 12/09/22 au 13/01/23	Sur demande

CALENDRIER DES FORMATIONS
› DU CRÉATEUR-REPRENEUR

Formations	Durée	Semestre	Bourges (18)	Chartres (28)	Châteauroux (36)	Tours (37)	Blois (41)	Orléans (45)
PACK créateur (Pack Micro, Pack Les Essentiels, Pack Commercial, Pack Gestion, Pack Premium)		1° semestre	Les dates pour les PACKS CREATEURS sont disponibles sur notre site internet www.cma-cvl.fr ainsi que sur l'application www.moncompteformation.gouv.fr					
		2° semestre						
Se préparer à créer ou reprendre une entreprise	280 h	1° semestre	Du 3/05/22 au 30/06/22	Du 20/04/22 au 17/06/22		Tours du 17/01/22 au 11/03/22 Amboise du 30/03/22 au 25/05/22 Tours du 02/05/22 au 29/06/22	Du 10/01 au 4/03 Du 12/04 au 10/06	Du 7/03 au 2/05
		2° semestre	Du 18/10/22 au 15/12/22	Sur demande		Tours du 12/09/22 au 08/11/22 Chinon du 03/10/22 au 30/11/22 Tours du 17/10/22 au 14/12/22	Du 29/08 au 21/10 Du 27/10 au 23/12	Du 19/09 au 15/11
Préparation à la création reprise d'entreprise	140 h	1° semestre	Du 28/02/22 au 25/03/22	Du 27/06/22 au 22/07/22	Du 31/01 au 25/02/22 De fin mars à fin avril 22 Du 8/06 au 5/07/22	Du 10/01/22 au 05/02/22 Du28/02/22 au 18/03/22 Du 06/04/22 au 27/04/22 Du 09/05/22 au 31/05/22		Du 14/02 au 11/03 Du 2/05 au 31/05
		2° semestre		Sur demande		Sur demande		Du 21/11au 16/12

VOTRE AVIS NOUS INTÉRESSE

A compléter & renvoyer à la CMA la plus proche

J'ai suivi une formation dans le catalogue 2022, je suis :

- ☐ **Très satisfait.e**
- ☐ **Satisfait.e**
- ☐ **Pas du tout satisfait.e**

Pourquoi ? .....

.....

.....

Je souhaite être contacté.e : ☐ **oui** ☐ **non**

Je serais intéressé pour suivre une formation dans votre établissement mais elle n'existe pas encore !

Vous pourriez peut-être proposer la formation de : .....

.....

.....

.....

Je souhaite être contacté.e : ☐ **oui** ☐ **non**

Contact

Nom : .....

Prénom : .....

Adresse personnelle : .....

.....

.....

CP : .....

Ville : .....

Tél : .....

Portable : .....

Adresse e-mail : .....

.....

Je suis :

- ☐ Chef d'entreprise
- ☐ Conjoint.e collaborateur.rice
- ☐ Salarié.e
- ☐ Demandeur d'emploi
- ☐ Autre

BULLETIN D'INSCRIPTION

Toute inscription vaut acceptation sans réserve des CGV détaillées page suivante

A compléter & renvoyer à la CMA la plus proche
Vous avez également la possibilité de nous envoyer un email, ou par téléphone ou vous inscrire en ligne sur le site de votre CMA départementale.

Stagiaire

Nom : ..... **Prénom** : .....

Date (mention obligatoire) **et nom de naissance** : .....

.....

Adresse personnelle : .....

CP : ..... **Ville** : .....

Tél : ..... **Portable** : .....

Adresse e-mail : .....

Statut : ☐ Chef d'entreprise ☐ Conjoint.e collaborateur.rice
☐ Salarié.e ☐ Demandeur d'emploi

Stage

1. **Intitulé du stage** : .....

   .....

   Date de début du stage : ..... / ..... / ..... **Durée** : .....

   Lieu : ☐ Bourges ☐ Châteauroux ☐ Blois ☐ Chartres ☐ Tours ☐ Orléans

2. **Intitulé du stage** : .....

   .....

   Date de début du stage : ..... / ..... / ..... **Durée** : .....

   Lieu : ☐ Bourges ☐ Châteauroux ☐ Blois ☐ Chartres ☐ Tours ☐ Orléans

3. **Intitulé du stage** : .....

   .....

   Date de début du stage : ..... / ..... / ..... **Durée** : .....

   Lieu : ☐ Bourges ☐ Châteauroux ☐ Blois ☐ Chartres ☐ Tours ☐ Orléans

Désignation de l'entreprise

Raison sociale : .....

Statut : ☐ **SARL** ☐ **EIRL** ☐ **SAS** ☐ **Micro**

Nom et Prénom du chef d'entreprise : .....

Adresse : .....

CP : ..... **Ville** : .....

Tél : ..... **Portable** : .....

Adresse e-mail : .....

Activité de l'entreprise : ..... **Nbre de salariés** : .....

Numéro de SIRET : |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| |_|_|_|_| |_|_|

Modalités de paiement

☐ Je joins la somme de : .....**€** en confirmation de mon inscription (un chèque par formation)

☐ Je sollicite le concours du Conseil de la Formation

☐ Je demande une prise en charge OPCO

☐ Je demande une AIF (Aide Individuelle à la Formation)

☐ Je souhaite financer ma formation par le biais de mon CPF

Cachet et signature de l'entreprise ou stagiaire:

Fait à : ..... **le** : ..... / ..... / .....

Données personnelles : RGPD / *Vous disposez d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données personnelles vous concernant ayant été collectées par l'intermédiaire du site de la CMA ou par courrier.Pour exercer ce droit, il vous uffit d'adresser un courrier postal aux coordonnées figurant sur la facture ou à l'adresse mail suivante : dpd@cma-cvl.fr. Toute demande de suppression de vos données implique cependant la clôture de votre compte Client. Les informations à caractère personnel communiquées par le client sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.*

☐ En cochant les cases, j'accepte ces conditions générales de vente et l'information relatve aux droits d'accès et aux données personnelles

Découper ici

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 MODALITES 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 se fera 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 - PENALITES 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 - MODALITES 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 prévu. 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. Il 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.e. 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 COMPETENCES
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-oip@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 - DONNEES PERSONNELLES
Le client, ainsi que le participant ou le stagiaire disposent d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données personnelles le concernant ayant été collectées par l'intermédiaire :
- des sites internet des Chambres Départementales ou de la CMA Centre-Val de Loire,
- des différents formulaires et notamment de la convention de formation ou du contrat de prestation rempli par le client.
Il suffit d'adresser un courrier postal aux coordonnées figurant sur la facture ou à l'adresse mail suivante : dpd@cma-cvl.fr
Les informations à caractère personnel communiquées par le client sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales.
Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.

LES FORMATIONS QUI M'INTÉRESSENT

1) .....

2) .....

3) .....

4) .....

5) .....

6) .....

7) .....

8) .....

Notes

Notes

ÊTRE PLUS PROCHE POUR MIEUX VOUS PROTÉGER, VOUS ET VOS SALARIÉS

ENCORE UNE PREUVE DU POUVOIR DU COLLECTIF.

PREUVE
18

MUTUALITÉ FRANÇAISE
MEMBRE DE LA

Avec Harmonie Mutuelle, vous pouvez contacter à tout moment l'un de nos 300 experts et 380 intervenants, pour vous aider à maîtriser les restes à charge et à réaliser diagnostics et plan d'actions sur mesure.

Découvrez nos solutions sur **harmonie-mutuelle.fr**

0 908 98 01 55 appel non surtaxé

Harmonie mutuelle
GROUPE VYV
AVANÇONS *collectif*

Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la mutualité, n° Siren 538 518 473, n°LEI 969500JLU5ZH89G4TD57. Crédit photo: Getty Images. DirCom - 02/22

CATALOGUE 2022
FORMATIONS

18 **Chambre de Métiers et de l'Artisanat Cher**
15 rue Henri Dunant, CS 80345 - 18023 BOURGES CEDEX

t 02 46 59 15 05 | 02 46 59 15 03
@ formation-continue.18@cma-cvl.fr
:// www.cma18.fr

28 **Chambre de Métiers et de l'Artisanat Eure-et-Loir**
24 Boulevard de la Courtille - 28000 CHARTRES
Centre de formation : Rue Charles Isodore Douin,
CS 30819 - 28008 CHARTRES CEDEX
t 02 36 25 31 05 | @ formation-continue.28@cma-cvl.fr
:// www.cma28.fr

36 **Chambre de Métiers et de l'Artisanat Indre**
31 rue Robert Mallet Stevens, BP 296 - 36006
CHÂTEAUROUX CEDEX
t 02 54 08 80 03
@ formation-continue.36@cma-cvl.fr
:// www.cma36.fr

37 **Chambre de Métiers et de l'Artisanat Indre-et-Loire**
36-42 route de Saint Avertin, CS 50412 - 37204 TOURS CEDEX 3

t 02 47 25 24 36 | 02 47 25 24 29
@ formation-continue.37@cma-cvl.fr
:// www.cma37.fr

41 **Chambre de Métiers et de l'Artisanat Loir-et-Cher**
16 rue de la Vallée Maillard - 41018 BLOIS CEDEX

t 02 54 44 65 67
@ formation-continue.41@cma-cvl.fr
:// www.cma41.fr

45 **Chambre de Métiers et de l'Artisanat Loiret**
28 rue du Faubourg de Bourgone, CS22249 - 45012 ORLÉANS CEDEX 1
Institut des Métiers et de l'Artisanat : 44 rue du Faubourg
de Bourgogne - 45000 Orléans
t 02 38 62 18 54 | @ formation-continue.45@cma-cvl.fr
:// www.cma45.fr

Nos réseaux sociaux :

www.cma-cvl.fr

L'Europe en région Centre-Val de Loire, une chance pour tous.

Ne pas jeter sur la voie publique
Crédits : Adobe Stock, Unsplash / **Graphisme :** Service communication CMA Centre-Val de Loire / **Vincent Imprimeries (Tours)**
CMA Centre-Val de Loire : 28 rue du Faubourg de Bourgogne - 45000 Orléans
PEFC 10-31-1087
IMPRIM'VERT