

Ensemble  
Créons Demain

## FORMATION ADULTE UNE OFFRE DE FORMATION POUR LES PROFESSIONNELS DE NOTRE TERRITOIRE

L'ISCV Jean XXIII (Institut Supérieur de Commerce et de la Vente) propose des formations courtes pour aider les salariés et les dirigeants du privé et du public à se perfectionner dans leur emploi et à évoluer dans leur carrière.



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

**ACTIONS DE FORMATION**

VOUS SOUHAITEZ DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ?  
OU FAIRE BÉNÉFICIER VOS SALARIÉS DE FORMATIONS SPÉCIALISÉES ET CONCRÈTES ?

## L'ISCV JEAN XXIII PROPOSE PLUSIEURS MODULES DE FORMATION

afin de répondre aux besoins en développement de compétences des salariés et dirigeants d'entreprise du territoire.

Ces modules de formation "tout au long de la vie" excèdent rarement quelques jours.

PILOTAGE ET STRATÉGIE D'ENTREPRISE

COMMERCE MANAGEMENT

SECRÉTARIAT RESSOURCES HUMAINES

COMPTABILITÉ

COMMUNICATION BANQUE

ANGLAIS PROFESSIONNEL INFORMATIQUE

Ces formations vont à l'essentiel.  
Elles favorisent l'échange entre les participants.

NOUS FORMONS RÉGULIÈREMENT DES SALARIÉS, DES DIRIGEANTS, DES APPRENTIS, DES DEMANDEURS D'EMPLOI ET DES ÉTUDIANTS

Espace de formation de

# 1350 m<sup>2</sup>

SUR NOTRE SITE LES HERBIERS

Centre de formation avec  
**12** SALLES    **1** AMPHITHÉÂTRE de 270 places    + de **30** ANS D'EXPÉRIENCE

# 1 équipe

DE PROFESSIONNELS  
formateurs spécialisés dans leur domaine



Formation très actuelle, qui permet de bien mettre en valeur ce qui peut être fait au sein de nos entreprises.

David,  
chef d'entreprise



Super formation : ouverture d'esprit, bienveillance, calme, vision moderne et rassurante ! J'ai adoré.

Charlotte,  
RH Banque



Une formation de qualité avec de belles interactions et des échanges nombreux et constructifs ! Un grand merci pour cette belle journée.

Marie,  
RH Banque

## SOMMAIRE

### L'ÉQUIPE D'EXPERTS

■ P. 4-5

### DES FORMATIONS COURTE DURÉE DESTINÉES AUX PROFESSIONNELS

■ P. 6-9

### NOS FORMATIONS

- MANAGEMENT ..... P.10
- MANAGEMENT / PRÉVENTION GESTION DE CONFLIT ..... P.10-11
- MARKETING DIGITAL ..... P.11-12
- COMMUNICATION DIGITALE STRATÉGIE DE COMMUNICATION... P. 12
- PILOTAGE STRATÉGIE D'ENTREPRISE ..... P. 14-15
- INFORMATIQUE / BUREAUTIQUE COMMUNICATION ..... P. 16-17
- BUSINESS COACH-MANAGEMENT ..... P. 18
- COMMERCE / VENTE ..... P. 18
- COMMERCE / MARKETING COMMUNICATION ..... P. 19
- COMMUNICATION ORALE PRISE DE PAROLE EN PUBLIC ..... P. 19
- COMMUNICATION ÉCRITE ..... P. 20
- RESSOURCES HUMAINES / FLE INTERCULTURALITÉ PLURILINGUISME ..... P. 20
- GESTION / FINANCES DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL ..... P. 21
- ANGLAIS PROFESSIONNEL ..... P. 22

## ÉDITO



Gaëtan  
VRIGNON  
Directeur

## BIENVENUE À L'ISCV...

Depuis plus de 30 ans maintenant, l'Institut Supérieur du Commerce et de la Vente (ISCV) **vous accompagne et forme vos collaborateurs.**

En relation permanente avec notre territoire, nous poursuivons notre engagement à former les équipes de demain et souhaitons également développer les compétences des professionnels d'aujourd'hui.

Vous le savez, dans un monde du travail en pleine mutation, se former tout au long de sa vie permet de renforcer ses compétences et d'évoluer professionnellement en prenant en compte les attentes du territoire.

Ainsi, notre Organisme de Formation Continue Jean 23, certifié Qualiopi, vous accompagne en vous proposant des formations de courte durée, dans les locaux de l'ISCV ou au sein de votre entreprise, et ce, dans de nombreux domaines.

**Notre équipe d'intervenants professionnels experts est à votre écoute pour vous conseiller et construire ensemble un parcours de formation le plus adapté à votre situation.**

Au travers de ce livret, vous découvrirez les formations que nous proposons.

Nos équipes restent bien sûr disponibles afin d'étudier toutes vos demandes.

**Ensemble Créons Demain !**



# UNE ÉQUIPE DE 15 PROFESSIONNELS EXPERTS

Nos professionnels interviennent à la fois dans l'élaboration des programmes de formation courte durée dispensés par l'ISCV et dans la dispense de l'enseignement.

## NOS INTERVENANTS PRO



**Jacky GUILLOU**  
Directeur Adjoint de l'ISCV et Référent pédagogique Bachelor Commerce Marketing et Négociation



**Fabienne VIGNERON**  
Chargée de missions Relation Ecole-Entreprise Formation Adulte



**Véronique CHAMPAIN**  
Assistante administrative des Formations Supérieures



**Aurélie MARTIN**  
Comptable Suivi financier des formations



### MENTOR ET CONFÉRENCIER

Diplôme d'ingénieur en organisation. Après avoir été directeur compétitivité d'un leader européen sous-traitant de l'automobile en Vendée, il crée et développe plusieurs entreprises d'ingénierie et de formation en région nantaise. À 59 ans, il obtient un doctorat PhD en "Business Coach & Management" de l'Université de Californie FCE et il publie sa réflexion dans son premier livre "Libérez vos Talents" aux Éditions Eyrolles pour que ses solutions soient accessibles et compréhensibles à tous ceux qui en ont besoin (étudiant, collaborateur, manager, patron, mentor). Depuis, il réalise des conférences et du mentorat pour défendre cette quête.



### PASSIONNÉ ET PROFESSIONNEL DE LA RADIO

Il a été, durant 24 ans, animateur sur différents médias : ALOUETTE, NRJ, EUROPE 2, VOLTAGE, RADIO SCOOP... Animateur, mais aussi producteur, voix off TV & radio, présentateur de concert, showcase, festival, intervieweur d'artiste, de comédien pour différentes radios et réseaux sociaux. Aujourd'hui, il a à cœur de transmettre ses connaissances et son expérience en communication.



### MÉDIATRICE, CONSULTANTE ET FORMATRICE EN PRÉVENTION ET GESTION DES CONFLITS

Formatrice certifiée Premiers Secours en Santé mentale (PSSM France), Animatrice Emergence, Compétences managériales depuis plus de 20 ans au sein de sa propre entreprise.



### SPÉCIALISTE DU DÉVELOPPEMENT ET DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Passionné par les relations humaines durables et en confiance. Pendant 15 ans dans la vente de produits de grande consommation, de services marketing et de communication auprès de grandes marques et/ou enseignes de distribution. Expérience en encadrement et direction.



### DIRIGEANT - CONFÉRENCIER DE TALENTS LATENTS AND CO DEPUIS 2020

Champs d'expertise : stratégie, management, leadership, le changement en entreprise, implications managériales. Pendant 28 ans, manager de département commercial et marketing au sein du Groupe Mars, Groupe Avenance et Fleury Michon. Pendant 10 ans, chef d'entreprise agroalimentaire et de service marketing et commercial aux entreprises.



### PLUS DE 20 ANS DANS L'ACCOMPAGNEMENT DE LA PETITE ENTREPRISE

2017, formation d'Experte en marketing digital et référencement Web. Depuis 2018, accompagnement des TPE/PME pour mise en place d'une stratégie de communication adaptée, prise en main et développement des pages réseaux sociaux (Facebook, Insta, LinkedIn, You Tube, TikTok).



### COACH - FORMATEUR

Après un parcours commercial de plus de 20 ans pour différentes missions, et un parcours parallèle de coach sportif, il a créé une activité de coaching/formation pour former des professionnels de différents secteurs et métiers, par la pédagogie et la culture du sport.



### INTERVENANTS PROFESSIONNELS

Conseillers du Crédit Mutuel pour les formations du domaine de la finance.



### FORMATRICE TECHNIQUES PROFESSIONNELLES TOUT PUBLIC

Ses domaines d'expertise depuis 20 ans : formation bureautique intra/inter, suite Office 365, Teams, progiciels comptables et gestion commerciale...



### EXPERTE EN GESTION ET PILOTAGE D'ENTREPRISE

Référente du Bachelor gestion et développement d'entreprise à Jean XXIII Coach professionnelle certifiée Coach & Team Membre du réseau Rivalis.



### FORMATRICE EN ANGLAIS

Enseignante et formatrice en anglais depuis 2001 (à l'ISCV depuis 2017), dirigeante d'une entreprise de cours particuliers, formation et traduction en anglais, depuis 2015.



### FORMATRICE EN MARKETING DIGITAL ET RSE

Alexandra est consultante en stratégie RSE et marketing durable. Elle se définit comme "L'HappyCultrice du développement des entreprises en quête de sens et actrices du changement". Elle travaille avec les TPE & PME dans leur transition digitale et écologique et accompagne leur organisation vers le monde de demain.



### DIRIGEANTE

10 années d'expérience commerciale, dont 5 en entrepreneuriat. Elle a accompagné des entreprises dans leur développement commercial, et travaille auprès d'acteurs majeurs du développement des entreprises (incubateur, réseau initiative, programme régionaux...). Une méthode, des outils, et des solutions développés au fil de son expérience, pour mieux vous vendre à votre image.



### PROFESSEUR DE LETTRES MODERNES DEPUIS 20 ANS

Elle a particulièrement développé des compétences auprès des jeunes et adultes à profil particulier (réinsertion, lutte contre l'illettrisme, alphabétisation). Elle met aujourd'hui son expertise au service des entreprises pour favoriser l'inclusion des salariés en parcours migratoire.

### FORMATRICE EXPERTE ORTHOGRAPHE ET EXPRESSION

Elle exerce en tant que formatrice en communication professionnelle écrite et orale avec un public adulte depuis 20 ans.

# DES FORMATIONS COURTE DURÉE DESTINÉES AUX PROFESSIONNELS

Les formations courtes durent entre 1 à 3 jours maximum, en présentiel. Ces formations de courte durée permettent de se former sans s'absenter, ni se détacher, longuement de ses activités professionnelles.

La mise en application des acquis est au cœur de nos formations en intégrant :

- des études de cas concrets,
- des mises en situation, ateliers et échanges entre pairs.

Tous nos intervenants adoptent une démarche pédagogique, pragmatique et en phase avec le quotidien des professionnels venus se former.



## UN ACCOMPAGNEMENT ADMINISTRATIF

La compréhension des modes de financement est également un élément déterminant. Pour la mise en œuvre des formations courtes, n'hésitez pas à contacter par mail Véronique CHAMPAIN à [iscv@j23.fr](mailto:iscv@j23.fr)



## COMMENT FAIRE FINANCER UNE FORMATION COURTE PAR SON EMPLOYEUR ?

Les formations courtes, dispensées par l'ISCV peuvent être financées par votre employeur grâce au plan de développement des compétences. Notre conseil ? Présentez votre projet à votre employeur en détaillant les intérêts pour vous, et surtout pour l'entreprise, à suivre une formation courte.



## OÙ SE DÉROULENT NOS FORMATIONS COURTES ?

Ces formations de courte durée se déroulent dans notre établissement situé avenue des Sables aux Herbiers ou dans votre entreprise (formation en intra). En 2023, une cinquantaine de formations vous sont proposées.



## LES FORMATIONS COURTES SONT-ELLES CERTIFIANTES ?

Les formations de courte durée, spécialement conçues pour des professionnels en activité et dispensées par l'ISCV, ne sont pas certifiantes. Elles sont de solides passerelles vers des formations certifiantes. Ce sont des formations dites "qualifiantes".

## FORMATIONS PROPOSÉES EN INTER ENTREPRISE : MODULES SUR CATALOGUE

L'ISCV propose tout au long de l'année des formations courtes dans ce livret. Le programme, la durée et les dates de formation sont déterminés à l'année. Que vous soyez salarié, demandeur d'emploi, chef ou créateur d'entreprise, vous pouvez vous inscrire individuellement dans une session de formation programmée.



PROXIMITÉ SUR VOTRE TERRITOIRE



RESTAURATION POSSIBLE SUR PLACE

## FORMATIONS SUR MESURE EN INTRA ENTREPRISE : MODULES À LA CARTE

Nos programmes de formation INTRA entreprise peuvent être réalisés à l'ISCV ou dans votre entreprise en mode dédié, pour plusieurs de vos collaborateurs afin de :

- Développer une expertise d'équipe commune spécifique,
- Faire grandir la culture d'entreprise et le sentiment d'appartenance.

### Une solution adaptée à votre besoin

Partant de vos besoins, notre chargée de relations entreprises Fabienne VIGNERON, et nos intervenants professionnels vous rencontrent lors d'un entretien gratuit et sans engagement pour connaître le contexte de votre demande de formation.

A l'issue de ce rendez-vous, une proposition tarifaire vous est envoyée par mail avec le programme, le planning et nos conditions générales de vente.

Nous vous orientons et vous conseillons pour personnaliser votre formation en :

- Recrutant le **formateur adapté à votre demande**,
- Ajustant et adaptant le **contenu de la formation au regard de vos attentes**,
- Fixant les **dates de formation en fonction des disponibilités de chacun**.

La durée et le rythme de la formation sont définis en fonction de votre niveau de départ, vos objectifs et vos contraintes personnelles ou professionnelles. Toutes nos formations sont réalisables en intra-entreprise pour vos collaborateurs, aux dates de votre choix.



## ■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les formations s'appuient sur le partage et l'échange constant pour favoriser les apprentissages et l'ouverture d'esprit indispensables au sujet traité.

- Brainstorming, design thinking en sous-groupes
- Etudes de cas d'entreprise
- Modalités d'accompagnement : en présentiel synchrone
- Apports théoriques et méthodologiques
- Formation en présentiel, modules en individuel ou groupe

## ■ DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION OU CONDITIONS D'INSCRIPTION

- Jusqu'à 48h avant le début du module et en fonction des places restantes.
- L'ISCV se laisse le droit d'annuler l'action de formation, si l'intervenant est indisponible pour cas de force majeure.

## ■ MODE DE VALIDATION

- Attestation de fin de formation fournie par l'ISCV.

## ■ MODE D'ÉVALUATION

- Positionnement initial et suivi des acquis par des mises en application.
- Enquête de satisfaction à la fin de la journée.



## ■ ACCESSIBILITÉ

Une attention particulière est portée sur l'accueil, l'accompagnement et le suivi des personnes en situation de handicap et pour tout apprenant rencontrant des problèmes personnels passagers. L'ISCV met à votre disposition une équipe ressource qui a pour vocation de prendre en considération la situation personnelle de chaque apprenant afin de sécuriser son parcours de formation et augmenter ses chances de réussite. Les locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap et aux personnes à mobilité réduite.

## ■ TARIF

### ■ INTER ENTREPRISE

Tarif suivant la formation  
(voir pages suivantes du catalogue)

Offre de lancement  
pour votre première formation -15%

### ■ INTRA ENTREPRISE

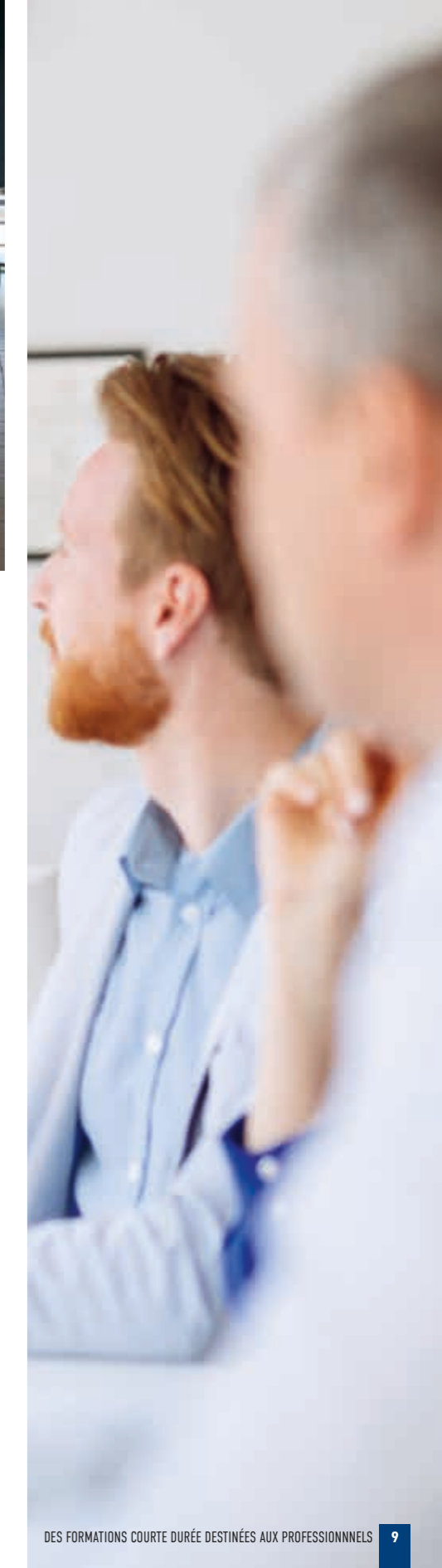
Les formations sont élaborées sur mesure en fonction de vos besoins, un devis personnalisé vous est envoyé à la suite de l'entretien d'analyse de votre demande.

## ■ RESTAURATION

Nous pouvons inclure en supplément le repas du midi sur réservation.  
Pauses et pot d'accueil inclus.

## ■ QUALITÉ FORMATION

L'effectif par groupe de stagiaires est réduit pour une qualité maximale de la formation.



## MANAGEMENT

<p><b>MANAGER LES NOUVELLES GÉNÉRATIONS</b></p>	<p><b>1 J</b> soit 7h</p>	<p>Jeudi 16 novembre 2023 ou Jeudi 14 mars 2024</p>	<p>Acquérir des connaissances pour être en mesure de mieux comprendre les autres générations Mettre en œuvre des pratiques managériales adaptées vis-à-vis des jeunes générations, pour établir une relation de confiance Actionner les bons leviers de motivation et renforcer l'implication au quotidien</p>	<p><b>6</b> personnes <b>MINI</b> <b>12</b> personnes <b>MAXI</b></p>	<p>Annie GALIPAUD BOUTIN</p>
<p>&gt; PUBLIC Tout public</p>	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Aucun</p>	<p>&gt; COÛT • Inter-entreprise : <b>420 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>357 €</b> • Intra-entreprise : sur devis</p>			

<p><b>ADAPTER MON MANAGEMENT POUR QUE MES ÉQUIPES GAGNENT EN AUTONOMIE</b></p>	<p><b>1 J</b> soit 7h</p>	<p>Jeudi 16 novembre 2023 ou Jeudi 18 avril 2024</p>	<p>Appréhender le degré d'autonomie de ses collaborateurs Adapter son style de management Développer l'autonomie de ses collaborateurs Optimiser les ressources humaines</p>	<p><b>4</b> personnes <b>MINI</b> <b>10</b> personnes <b>MAXI</b></p>	<p>Christine LAMOTTE</p>
<p>&gt; PUBLIC Dirigeant.e, manager</p>	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Tout niveau</p>	<p>&gt; COÛT • Inter-entreprise : <b>420 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>357 €</b></p>			

<p><b>COMMENT UTILISER LA PÉDAGOGIE DU SPORT POUR MANAGER MON ÉQUIPE ?</b></p>	<p><b>1 J</b> soit 7h</p>	<p>Vendredi 17 novembre 2023 ou Vendredi 15 mars 2024</p>	<p>Comprendre le rôle du manager Se situer dans l'organisation managériale Connaître et identifier les profils à manager S'adapter aux différentes situations à gérer (conflits - promotions, recrutements...) Réfléchir à son mode de management</p>	<p><b>4</b> personnes <b>MINI</b> <b>8</b> personnes <b>MAXI</b></p>	<p>Stéphane BAUDRY</p>
<p>&gt; PUBLIC Dirigeant.e, manager</p>	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Aucun</p>	<p>&gt; COÛT • Inter-entreprise : <b>420 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>357 €</b></p>			

## MANAGEMENT / PRÉVENTION GESTION DE CONFLIT

<p><b>L'OUTIL MÉDIATION AU SERVICE DES ENTREPRISES</b></p>	<p><b>1/2 J</b> soit 3,5h</p>	<p>Jeudi 23 novembre 2023 (matin) ou Jeudi 11 avril 2024 (matin)</p>	<p>Comprendre ce qu'est la médiation, ses principes fondamentaux et la loi en vigueur Différencier la médiation judiciaire de la médiation conventionnelle et leurs utilisations Identifier les moments où la médiation peut intervenir Pour quels sujets ? Comment ? Quel coût ? Définir les avantages de l'acculturation à la médiation au sein des entreprises</p>	<p><b>8</b> personnes <b>MINI</b> <b>25</b> personnes <b>MAXI</b></p>	<p>Annie GALIPAUD BOUTIN</p>
<p>&gt; PUBLIC Tout public</p>	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Aucun</p>	<p>&gt; COÛT • Inter-entreprise : <b>210 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>178,50 €</b> • Intra-entreprise : sur devis</p>			

## MANAGEMENT / PRÉVENTION GESTION DE CONFLIT

<p><b>PRÉVENTION DES RISQUES PSYCHOSOCIAUX : PREMIERS SECOURS EN SANTÉ MENTALE</b></p>	<p><b>2 J</b> soit 14h</p>	<p>Jeudi 28 sept. et jeudi 5 octobre 2023 ou Jeudi 23 février et mardi 19 mars 2024</p>	<p>Acquérir des connaissances de base concernant les troubles de santé mentale Mieux appréhender les différents types de crise en santé mentale Développer des compétences relationnelles : écouter sans jugement, rassurer et donner de l'information Tester et approprier un plan d'action qui peut être utilisé pour apporter un soutien immédiat sur des problèmes de santé mentale</p>	<p><b>8</b> personnes <b>MINI</b> <b>16</b> personnes <b>MAXI</b></p>	<p>Annie GALIPAUD BOUTIN</p>
<p>&gt; PUBLIC Tout public</p>	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Aucun</p>	<p>&gt; COÛT / personne • Inter-entreprise : <b>840 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>714 €</b> • Intra-entreprise : sur devis</p>			






## MARKETING DIGITAL

<p><b>SOCIAL MEDIA : EXPLOITER LE POTENTIEL DES RÉSEAUX SOCIAUX</b></p>	<p><b>1 J</b> soit 7h</p>	<p>Vendredi 17 novembre 2023 ou Vendredi 12 avril 2024</p>	<p>Comprendre les objectifs de chacun des réseaux sociaux Découvrir et comprendre le fonctionnement des algorithmes de chacun des réseaux Créer du contenu à destination des réseaux sociaux</p>	<p><b>4</b> personnes <b>MINI</b> <b>8</b> personnes <b>MAXI</b></p>	<p>Alexandra NOIRAULT</p>
<p>&gt; PUBLIC Tout public</p>	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Savoir utiliser un ordinateur et un téléphone ainsi que les fonctionnalités de bases</p>	<p>&gt; COÛT • Inter-entreprise : <b>420 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>357 €</b> • Intra-entreprise : sur devis</p>			

<p><b>STRATÉGIE &amp; MARKETING DIGITAL : COMPRENDRE ET MAÎTRISER LE MARKETING DIGITAL EN CONSTRUISANT MA STRATÉGIE DE MARKETING EN LIGNE</b></p>	<p><b>3 J</b> soit 21h</p>	<p>Du mercredi 22 au vendredi 24 nov. 2023 ou Du mercredi 17 au vendredi 19 avril 2024</p>	<p>Comprendre les piliers du marketing digital Connaître le référencement en ligne SEO et SEA, l'appliquer Connaître le social média et l'appliquer Organiser et mettre en œuvre une stratégie digitale Identifier et utiliser les outils d'audit et d'analyse Mesurer ses actions grâce au KPIs identifiés</p>	<p><b>4</b> personnes <b>MINI</b> <b>8</b> personnes <b>MAXI</b></p>	<p>Alexandra NOIRAULT</p>
<p>&gt; PUBLIC Tout public</p>	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Avoir des connaissances en Marketing Digital</p>	<p>&gt; COÛT • Inter-entreprise : <b>1260 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>1071 €</b> • Intra-entreprise : sur devis</p>			

<p><b>SOCIAL SELLING : DÉVELOPPER MES RELATIONS CLIENTS SUR LINKEDIN ET VENDRE EN B2B</b></p>	<p><b>2 J</b> soit 14h</p>	<p>Jeudi 14 et vendredi 15 déc. 2023 ou Jeudi 30 et vendredi 31 mai 2024</p>	<p>Découvrir LinkedIn et ses fonctionnalités, comprendre l'algorithme LinkedIn et la hiérarchisation du réseau Améliorer son Social Selling Index (SSI) Créer un profil expert Développer son réseau et son e-réputation, définir une stratégie de contenu engageant Appliquer les bonnes pratiques de rédaction et création de contenu engageant Entrer dans une démarche proactive sur LinkedIn</p>	<p><b>4</b> personnes <b>MINI</b> <b>8</b> personnes <b>MAXI</b></p>	<p>Alexandra NOIRAULT</p>
<p>&gt; PUBLIC Tout public</p>	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Savoir utiliser un ordinateur dans ses fonctions de base</p>	<p>&gt; COÛT • Inter-entreprise : <b>840 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>714 €</b> • Intra-entreprise : sur devis</p>			

## MARKETING DIGITAL

<b>INTER</b>	    
<b>CRÉATION DE MON SITE WEB PROFESSIONNEL : DÉCOUVRIR TOUS LES SECRETS DE WORDPRESS</b>	<p><b>3 J</b> soit 21h</p> <p>Mercredi 18, jeudi 19 et vendredi 20 oct. 2023 ou Mercredi 20, jeudi 21 et vendredi 22 mars 2024</p> <p>Comprendre WordPress et ses fonctionnalités Choisir un nom de domaine et la bonne formule d'hébergement Prendre en main le tableau de bord de WordPress Installer les composants nécessaires Construire un blog Personnalisez votre site : l'importance du webdesign et sécurisez votre site Optimisez leur site "SEO-friendly"</p> <p><b>4</b> personnes MINI <b>6</b> personnes MAXI</p> <p>Alexandra NOIRAULT</p>
> PUBLIC Tout public	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Savoir utiliser un ordinateur dans ses fonctions de bases</p> <p>&gt; COÛT • Inter-entreprise : <b>1260 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>1071 €</b></p>

<b>INTER</b>	    
<b>RÉSEAUX SOCIAUX : COMPRENDRE ET MAÎTRISER FACEBOOK &amp; INSTAGRAM</b>	<p><b>2 J</b> soit 14h</p> <p>Jeudi 5 et vendredi 6 octobre 2023 ou Jeudi 15 et vendredi 16 février 2024</p> <p>Déterminer des objectifs de communication adaptés Comprendre les différentes fonctionnalités d'une page Facebook pro et d'un compte Instagram Définir la ou les cibles de communication de vos réseaux sociaux (définition de Personas) Élaborer une stratégie pour les réseaux sociaux et définir un planning de publication Créer des visuels adaptés, rédiger des contenus et publier des posts, générer et interpréter les statistiques sur Facebook et Instagram Optimiser le fonctionnement d'une page Facebook et d'un compte Instagram et mesurer l'audience grâce aux outils statistiques sur Facebook et Instagram Mettre en place des campagnes publicitaires sur Meta Business Manager</p> <p><b>4</b> personnes MINI <b>8</b> personnes MAXI</p> <p>Alexandra NOIRAULT</p>
> PUBLIC Tout public	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Savoir utiliser un ordinateur MAC/PC dans ses fonctions de bases de bureautique</p> <p>&gt; COÛT • Inter-entreprise : <b>840 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>714 €</b> • Intra-entreprise : sur devis</p>

## COMMUNICATION DIGITALE / STRATÉGIE DE COMMUNICATION

<b>INTRA</b>	    
<b>COMMENT AUGMENTER LA VISIBILITÉ DE MON ENTREPRISE SUR LE WEB ?</b>	<p><b>1 J</b> soit 7h</p> <p>INTRA Selon le calendrier de l'entreprise</p> <p>Comprendre le fonctionnement du Web marketing / Définir une stratégie adaptée à mon entreprise : - Renforcer la visibilité de l'entreprise grâce au marketing digital - Comprendre et maîtriser le fonctionnement des réseaux sociaux - Établir un calendrier de planification de contenus</p> <p><b>10</b> personnes MAXI</p> <p>Aurélie RIPOCHE</p>
> PUBLIC Tout public	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Maîtrise minimum des réseaux sociaux</p> <p>&gt; COÛT • Intra-entreprise : sur devis</p>

## COMMERCE

<b>INTER</b> <b>INTRA</b>	    
<b>DÉMARCHE COMMERCIALE MODULE 1 FORMULER MON OFFRE DE SERVICES</b>	<p><b>1/2 J</b> soit 3,5h</p> <p>Jeudi 21 septembre 2023 (matin) ou Jeudi 18 janvier 2024 (matin)</p> <p>Connaître et formuler ma raison d'être, mes talents, mes valeurs Définir mes aptitudes et mes compétences en m'inspirant de mes expériences professionnelles Définir mes typologies de cibles de clients et connaître leurs besoins Écrire mon parcours client Préciser mon offre Définir mon modèle économique et mon tarif</p> <p><b>4</b> personnes MINI <b>8</b> personnes MAXI</p> <p>Pierre-Antoine SEVESTRE</p>
> PUBLIC Tout public	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Disposer d'un CV à jour</p> <p>&gt; COÛT • Inter-entreprise : <b>210 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>178,50 €</b></p>

<b>INTER</b> <b>INTRA</b>	    
<b>DÉMARCHE COMMERCIALE MODULE 2 APPRENDRE À UTILISER ET DÉVELOPPER MON RÉSEAU</b>	<p><b>1/2 J</b> soit 3,5h</p> <p>Jeudi 21 septembre 2023 (après-midi) ou Jeudi 18 janvier 2024 (après-midi)</p> <p>Qualifier ses cibles de clients et prospects Adopter une stratégie de prospection efficiente Identifier au mieux vos clients et obtenir un RDV en travaillant votre pitch commercial Découvrir les clés pour apprendre à "se vendre", valoriser votre image et savoir relancer. Tester votre pitch commercial.</p> <p><b>4</b> personnes MINI <b>8</b> personnes MAXI</p> <p>Pierre-Antoine SEVESTRE</p>
> PUBLIC Tout public	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Avoir formalisé une première version de son offre de services</p> <p>&gt; COÛT • Inter-entreprise : <b>210 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>178,50 €</b></p>

<b>INTER</b> <b>INTRA</b>	    
<b>DÉMARCHE COMMERCIALE MODULE 3 PRÉPARER ET RÉUSSIR MES RENDEZ-VOUS DE VENTE</b>	<p><b>1/2 J</b> soit 3,5h</p> <p>Vendredi 22 septembre 2023 (matin) ou Vendredi 19 janvier 2024 (matin)</p> <p>Préparer au mieux vos RDV en découvrant les techniques de négociation et les clés pour défendre vos prix Découvrir les clés de la vente consultative (RDV de découverte et RDV de recommandation) Construire et présenter son offre</p> <p><b>4</b> personnes MINI <b>8</b> personnes MAXI</p> <p>Pierre-Antoine SEVESTRE</p>
> PUBLIC Tout public	<p>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS Disposer d'une offre de services rédigée Connaître ses cibles de clients et prospects. Avoir initié une démarche de prise de contact auprès de son réseau.</p> <p>&gt; COÛT • Inter-entreprise : <b>210 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>178,50 €</b></p>

# PILOTAGE / STRATÉGIE D'ENTREPRISE



INTER INTRA

## GAGNER EN RENTABILITÉ EN OPTIMISANT L'ORGANISATION DE MON ENTREPRISE

**2 J**  
soit 14h

Judi 14 et  
Vendredi 15 déc. 2023  
ou  
Judi 4 et  
Vendredi 5 juillet 2024

Identifier les dysfonctionnements et les principales sources d'improductivité  
Définir les enjeux et les priorités  
Analyser les causes  
Trouver des solutions concrètes et efficaces  
Décider des actions correctives à mener  
Planifier, organiser et mettre en place un plan d'actions  
Contrôler

**4**  
personnes  
MINI  
**10**  
personnes  
MAXI

Christine LAMOTTE

> PUBLIC

Dirigeant.e, manager

> NIVEAU PRÉ-REQUIS

Aucun

> COÛT

• Inter-entreprise : **840 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **714 €**

INTER INTRA

## APPLIQUER UNE SOLUTION DURABLE AUX PROBLÉMATIQUES DE MES ÉQUIPES

**1 J**  
soit 7h

Vendredi  
10 novembre 2023  
ou  
Mercredi  
20 mars 2024

Identifier une situation problème  
Mettre en place une méthodologie de résolution de problème efficace

**4**  
personnes  
MINI  
**10**  
personnes  
MAXI

Christine LAMOTTE

> PUBLIC

Dirigeant.e, manager

> NIVEAU PRÉ-REQUIS

Aucun

> COÛT

• Inter-entreprise : **420 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **357 €**

INTER INTRA

## ANIMER ET MOTIVER MES ÉQUIPES POUR RÉUSSIR MON PROJET

**1 J**  
soit 7h

Judi  
21 septembre 2023  
ou  
Judi  
22 février 2024

Partager les objectifs à court et moyen termes  
Diagnostiquer les forces et les freins de l'équipe  
Evaluer les opportunités et les risques extérieurs  
Tracer la roadmap : principaux jalons intermédiaires et trajectoire  
Définir un plan d'actions

**4**  
personnes  
MINI  
**10**  
personnes  
MAXI

Christine LAMOTTE

> PUBLIC

Dirigeant.e, manager

> NIVEAU PRÉ-REQUIS

Aucun

> COÛT

• Inter-entreprise : **420 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **357 €**

INTER INTRA

## MANAGER UN CHANGEMENT STRATÉGIQUE EN ENTREPRISE ET LES IMPLICATIONS MANAGÉRIALES

**1 J**  
soit 7h

Mercredi  
29 novembre 2023  
ou  
Judi  
18 janvier 2024

Manager dans un monde VUCA : Volatile, Incertain, Complexe et Ambigu.  
Analyser la stratégie et le positionnement de l'entreprise  
Déterminer un nouveau type de stratégie : évolution, adaptation, reconstruction, révolution.  
Piloter le changement stratégique ou mettre en place une nouvelle stratégie  
Connaître des outils managériaux (organisationnel, gestion des ressources, pilotage)

**6**  
personnes  
MINI  
**10**  
personnes  
MAXI

Jacky ROUSSELOT

> PUBLIC

Dirigeant.e, cadre de service ou de direction, future cadre

> NIVEAU PRÉ-REQUIS

Aucun

> COÛT

• Inter-entreprise : **420 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **357 €**

# PILOTAGE / STRATÉGIE D'ENTREPRISE



INTER INTRA

## COMMENT UTILISER LA PÉDAGOGIE DU SPORT POUR FIXER LES OBJECTIFS ET PILOTER SON ACTIVITÉ ?

**1 J**  
soit 7h

Vendredi  
6 octobre 2023  
ou  
Vendredi  
23 février 2024

Définir et comprendre les objectifs à atteindre  
Traduire les objectifs (résultat performance - processus)  
Piloter l'activité par les objectifs (séquencer - temporiser - quantifier)  
Bien vivre avec les objectifs  
Repenser l'organisation pour atteindre les objectifs

**4**  
personnes  
MINI  
**8**  
personnes  
MAXI

Stéphane BAUDRY

> PUBLIC

Tout public

> NIVEAU PRÉ-REQUIS

Aucun

> COÛT

• Inter-entreprise : **445 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **382 €**

INTRA

## GESTION OPÉRATIONNELLE, PILOTAGE ET DÉVELOPPEMENT DES PETITES ENTREPRISES

En fonction du besoin

INTRA  
Selon le calendrier de l'entreprise

Maîtriser une méthode de gestion permettant de rentabiliser, dynamiser et pérenniser les petites entreprises : définir et mettre en œuvre un projet d'entreprise.  
Construire un prévisionnel, mettre en place des procédures de travail permettant une gestion efficace.  
Maîtriser les outils de gestion permettant de suivre les objectifs fixés, réagir par rapport aux écarts de gestion constatés

Christine LAMOTTE

> PUBLIC

Tout public

> NIVEAU PRÉ-REQUIS

Aucun

> COÛT

• Intra-entreprise : sur devis

INTER

## FORMATION RSE : DÉCOUVRIR LA RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES

**2 J**  
soit 14h

Mercredi  
30 novembre et  
vendredi 1<sup>er</sup> déc. 2023  
ou  
Judi 25 et  
vendredi 26 janvier 2024

Comprendre le concept de RSE et savoir le partager en interne comme en externe.  
Réaliser un audit de maturité de la RSE de son organisation.  
Disposer de toutes les informations nécessaires pour observer, analyser et déterminer sa stratégie de responsabilité sociétale des entreprises.  
Mesurer les attentes de ses parties prenantes  
Créer une stratégie RSE (feuille de route, outils, plan d'action, équipe projet...)  
Repérer les sujets prioritaires de la RSE de son organisation  
Adopter la posture de pilote de la RSE.

**4**  
personnes  
MINI  
**8**  
personnes  
MAXI

Alexandra NOIRAL

> PUBLIC

Tout public

> NIVEAU PRÉ-REQUIS

Savoir utiliser un ordinateur Mac/Pc dans ses fonctions de bases de bureautique

> COÛT

• Inter-entreprise : **840 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **714 €**



# INFORMATIQUE / BUREAUTIQUE / COMMUNICATION



INTER INTRA

## COMMENT REPRÉSENTER VISUELLEMENT MES RÉSULTATS ?

- EXCEL

**1 J**  
soit 7h

Judi  
7 décembre 2023  
ou  
Judi  
7 mars 2024

Créer des visuels efficaces et percutants sous forme de graphiques  
Optimiser la mise en page et en forme  
Utiliser Maps 3D pour représenter vos volumes de ventes, de clients, votre implantation  
En situation professionnelle, le stagiaire doit être capable de :  
- Générer un graphique à partir de données structurées  
- Paramétrer les informations pour leur donner plus de lisibilité  
- Créer des cartes géographiques représentatives des informations liées à leur implantation

**4**  
personnes  
MINI  
**6**  
personnes  
MAXI

Hélène  
GIRET

### > PUBLIC

Tout salarié amené à utiliser Excel dans le cadre de son poste

### > NIVEAU PRÉ-REQUIS

Connaître les bases d'Excel

### > COÛT

• Inter-entreprise : **420 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **357 €**

INTER INTRA

## COMMENT ACCÉDER À MES DOCUMENTS EN TOUT LIEU ?

- ONE DRIVE

**1 J**  
soit 7h

Judi  
14 décembre 2023  
ou  
Judi  
16 mai 2024

Optimiser l'arborescence  
Gérer les accès et les partages  
Utiliser les outils en ligne

En situation professionnelle, le stagiaire doit être capable de :  
- Organiser l'arborescence de son OneDrive  
- Gérer les droits d'accès pour optimiser le travail collaboratif  
- Mettre en œuvre la synchronisation des espaces

**4**  
personnes  
MINI  
**6**  
personnes  
MAXI

Hélène  
GIRET

### > PUBLIC

Tout salarié amené à utiliser les outils Microsoft et à gérer des fichiers

### > NIVEAU PRÉ-REQUIS

Connaître les bases de la bureautique

### > COÛT

• Inter-entreprise : **420 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **357 €**

INTER INTRA

## COMMENT CONCEVOIR DES VISUELS PERCUTANTS ?

- POWERPOINT

**1 J**  
soit 7h

Judi  
9 novembre 2023  
ou  
Judi  
4 avril 2024

Créer des visuels efficaces et percutants  
Optimiser la mise en page et la mise en forme  
Utiliser tous les formats de diffusion

En situation professionnelle, le stagiaire doit être capable de :  
- Créer un diaporama avec des insertions de données externes  
- Programmer la diffusion  
- Respecter la charte graphique  
- Adapter la diffusion au besoin

**4**  
personnes  
MINI  
**6**  
personnes  
MAXI

Hélène  
GIRET

### > PUBLIC

Tout salarié amené à utiliser PowerPoint dans le cadre de son poste

### > NIVEAU PRÉ-REQUIS

Connaître les bases de Word et de PowerPoint

### > COÛT

• Inter-entreprise : **420 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **357 €**

INTER INTRA

## COMMENT ATTEINDRE L'OPTIMISATION PAR LES FONCTIONNALITÉS INCONTOURNABLES ?

- EXCEL

**2 J**  
soit 14h

Judi 14 et  
vendredi 15 sept. 2023  
ou  
Judi 28 et  
vendredi 29 mars 2024

Utiliser de façon optimale les fonctions conditionnelles et de recherche

Mettre en place des statistiques pour les tableaux de bord  
En situation professionnelle, le stagiaire doit être capable :  
- D'analyser les informations en s'appuyant sur des fonctions conditionnelles  
- D'effectuer des recherches et des extractions de différents tableaux  
- D'établir des statistiques comparatives  
- De mettre en place des tableaux de bord simples

**4**  
personnes  
MINI  
**6**  
personnes  
MAXI

Hélène  
GIRET

### > PUBLIC

Tout salarié amené à utiliser Excel dans le cadre de son poste

### > NIVEAU PRÉ-REQUIS

Connaître les bases d'Excel

### > COÛT

• Inter-entreprise : **840 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **714 €**

# INFORMATIQUE / BUREAUTIQUE / COMMUNICATION



INTER INTRA

## COMMENT EXPLOITER LES SYSTÈMES D'INFORMATION DE L'ENTREPRISE ?

- EXCEL

**2 J**  
soit 14h

Judi 21 et  
vendredi 22 sept. 2023  
ou  
Judi 22 et  
vendredi 23 février 2024

Créer, présenter et modifier un tableau croisé dynamique  
Utiliser des champs calculés en adéquation avec les besoins  
Exploiter les ressources internes du SI  
Créer des supports graphiques  
En situation professionnelle, le stagiaire doit être capable de :  
- Créer des tableaux de synthèse grâce aux tableaux croisés dynamiques  
- Gérer et organiser les données pour faciliter l'analyse  
- Créer des graphiques croisés dynamiques pour appuyer l'analyse  
- Paramétrer l'affichage et la conception pour éclairer la lecture

**4**  
personnes  
MINI  
**6**  
personnes  
MAXI

Hélène  
GIRET

### > PUBLIC

Tout salarié amené à utiliser Excel dans le cadre de son poste

### > NIVEAU PRÉ-REQUIS

Connaître les bases d'Excel

### > COÛT

• Inter-entreprise : **840 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **714 €**

INTER INTRA

## COMMENT COLLABORER EFFICACEMENT AVEC TEAMS ?

- ONE DRIVE

**1 J**  
soit 7h

Judi  
23 novembre 2023  
ou  
Judi  
1<sup>er</sup> février 2024

S'immerger dans l'univers de Teams  
Mettre en place une équipe Teams dédiée à un projet, à un service  
Savoir utiliser les outils de communication et de partage  
En fonction des besoins de l'équipe adapter le travail collaboratif

En situation professionnelle, le stagiaire doit être capable de :  
- Communiquer de façon professionnelle et efficace  
- D'utiliser les outils pour perfectionner ses échanges  
- Créer et de diriger une équipe au service d'un projet ou d'un service  
- Prendre sa place dans un travail collaboratif

**4**  
personnes  
MINI  
**6**  
personnes  
MAXI

Hélène  
GIRET

### > PUBLIC

Tout salarié amené à communiquer, travailler en distanciel dans le cadre de son poste.

### > NIVEAU PRÉ-REQUIS

Connaître les bases de la bureautique et d'Internet

### > COÛT

• Inter-entreprise : **420 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **357 €**

INTER INTRA

## OPTIMISER LES ÉCRITURES DE TRÉSORERIE SOUS EXCEL

- EXCEL

**1 J**  
soit 7h

Vendredi  
12 janvier 2024  
ou  
Judi  
11 avril 2024

Intégrer des documents externes  
Mettre en place des outils de contrôle  
Créer des tableaux de suivi des budgets

En situation professionnelle, le stagiaire doit être capable de :  
- Importer des écritures issues de documents externes  
- Créer des outils de contrôle automatisés  
- Gérer les différents budgets

**4**  
personnes  
MINI  
**6**  
personnes  
MAXI

Hélène  
GIRET

### > PUBLIC

Tout salarié amené à utiliser Excel dans le cadre de son poste


### > NIVEAU PRÉ-REQUIS





Connaître les bases d'Excel, avoir des notions de comptabilité

### > COÛT

• Inter-entreprise : **420 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **357 €**

## BUSINESS COACH / MANAGEMENT

<b>INTER</b>	    
<b>CONFÉRENCE : COMMENT LIBÉRER ET CONSERVER MES TALENTS ?</b>	<p><b>45 min.</b> DE CONFÉRENCE</p> <p><b>30 min.</b> DE DÉBAT</p> <p>Vendredi 20 octobre 2023 ou Mercredi 31 mai 2024 8h30 - 9h45</p> <p>Booster l'engagement des collaborateurs et les fidéliser en exploitant leurs talents cachés</p> <p><b>30 personnes MINI</b> <b>200 personnes MAXI</b></p> <p>Philbert CORBREJAUD</p>
<b>&gt; PUBLIC</b> Dirigeant.e, RH, manager, collaborateur-clé	<p><b>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS</b> Être concerné par le sujet et avoir la volonté de créer une dynamique d'engagement et de fidélisation des collaborateurs</p> <p><b>&gt; COÛT</b> • Inter-entreprise : <b>65,50 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>56 €</b></p>

<b>INTER</b>	    
<b>FORMATION : MENTORAT EN ENTREPRISE</b>	<p><b>1 J</b> soit 7h</p> <p>Vendredi 29 septembre 2023 ou Vendredi 5 avril 2024 8h30</p> <p>Acquérir une méthodologie et une posture pour favoriser le partage de compétences métiers, techniques ou managériales entre des collaborateurs expérimentés et d'autres en quête d'évolution</p> <p><b>8 personnes MINI</b> <b>12 personnes MAXI</b></p> <p>Philbert CORBREJAUD</p>
<b>&gt; PUBLIC</b> Dirigeant.e, RH, manager, collaborateur-clé	<p><b>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS</b> Être concerné par le sujet et avoir la volonté de progresser dans le management des équipes</p> <p><b>&gt; COÛT</b> • Inter-entreprise : <b>420 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>357 €</b></p>

<b>INTER</b>	    
<b>LEADERSHIP ET MANAGEMENT D'ÉQUIPE</b>	<p><b>2 J</b> soit 14h</p> <p>Judi 12 et vendredi 12 octobre 2023 ou Judi 6 et vendredi 7 juin 2024</p> <p>Acquérir les principes et les bonnes pratiques du leadership/management pour favoriser l'engagement et la fidélisation des équipes</p> <p><b>8 personnes MINI</b> <b>12 personnes MAXI</b></p> <p>Philbert CORBREJAUD</p>
<b>&gt; PUBLIC</b> Dirigeant.e, manager	<p><b>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS</b> Connaître les bases de Word et de PowerPoint</p> <p><b>&gt; COÛT</b> • Inter-entreprise : <b>840 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>714 €</b></p>

## COMMERCE / VENTE

<b>INTER INTRA</b>	    
<b>COMMENT UTILISER LA PÉDAGOGIE DU SPORT POUR AMÉLIORER MES PERFORMANCES DE VENTE</b>	<p><b>1 J</b> soit 7h</p> <p>Mercredi 27 septembre 2023 ou Vendredi 16 février 2024</p> <p>Identifier les fondamentaux de niveaux 1 et 2 Prendre conscience de l'importance du respect de l'application des fondamentaux Repenser l'organisation pour plus d'efficacité en intégrant les fondamentaux</p> <p><b>4 personnes MINI</b> <b>8 personnes MAXI</b></p> <p>Stéphane BAUDRY</p>
<b>&gt; PUBLIC</b> Commercial.e, manager, dirigeant.e TPE	<p><b>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS</b> Aucun</p> <p><b>&gt; COÛT</b> • Inter-entreprise : <b>445 €</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>382 €</b></p>






## COMMERCE / MARKETING / COMMUNICATION

<b>INTER INTRA</b>	    
<b>LA CRÉATIVITÉ AU SERVICE DE L'IMPACT COMMERCIAL : SORTEZ DU LOT !</b>	<p><b>1 J</b> soit 7h</p> <p>Vendredi 20 octobre 2023 ou Vendredi 2 février 2024</p> <p>Concevoir une action commerciale/marketing ou communication créative et puissante, qui vous permettra de sortir du lot : comprendre les clés de l'attractivité Allier les logiques "business" avec la créativité Intégrer de la créativité dans un plan d'actions, pour se démarquer Évaluer les facteurs de réussite de cette action.</p> <p><b>4 personnes MINI</b> <b>8 personnes MAXI</b></p> <p>Estelle ROUSSELOT</p>
<b>&gt; PUBLIC</b> Dirigeant.e, responsable commercial.e/marketing/communication, membre de l'équipe commerciale/marketing/communication, entrepreneur	<p><b>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS</b> Tout niveau</p> <p><b>&gt; COÛT</b> • Inter-entreprise : <b>560€</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>476 €</b></p>

## COMMERCE / MARKETING

<b>INTER INTRA</b>	    
<b>ATTIRER LES CLIENTS, CE N'EST PAS MAGIQUE : NOUVELLE MÉTHODE ET OUTILS</b>	<p><b>1 J</b> soit 7h</p> <p>Vendredi 15 septembre 2023 ou Judi 1<sup>er</sup> février 2024</p> <p>Construire un plan d'action commercial et marketing efficace, puissant, et à votre image Comprendre les mécanismes d'attractivité clients Comprendre et identifier les leviers commerciaux et marketing pour attirer les clients Trouver les actions commerciales et marketing les plus pertinentes et attractives Intégrer des actions commerciales qui permettent de sortir du lot Maîtriser une méthode pour attirer les clients, gagner en puissance commerciale Gagner en efficacité commerciale (plus de puissance, plus d'organisation, moins de dispersion)</p> <p><b>4 personnes MINI</b> <b>8 personnes MAXI</b></p> <p>Estelle ROUSSELOT</p>
<b>&gt; PUBLIC</b> Dirigeant.e, responsable commercial.e/marketing, membre de l'équipe commerciale/marketing, entrepreneur	<p><b>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS</b> Tout niveau</p> <p><b>&gt; COÛT</b> • Inter-entreprise : <b>560€</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>476 €</b></p>

## COMMUNICATION ORALE / PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

<b>INTER INTRA</b>	    
<b>COMMENT PARLER EN PUBLIC, PRENDRE PLAISIR DANS SA COMMUNICATION ?</b>	<p><b>1 J</b> soit 7h</p> <p>Vendredi 6 octobre 2023 ou Mardi 13 juin 2024</p> <p>Connaître les "codes" de la prise de parole (ton, posture, regard...) Se préparer à la prise de parole en public Gérer son stress et appliquer les méthodes pour le maîtriser Savoir travailler seul sur "le vocal", "le verbal" et sur "le non-verbal" S'exprimer en se détachant de ses notes S'affirmer dans ses interventions Structurer une intervention publique/professionnelle Avoir de la conviction</p> <p><b>5 personnes MINI</b> <b>7 personnes MAXI</b></p> <p>ALEX 2C</p>
<b>&gt; PUBLIC</b> Dirigeant.e, assistant.e de direction en charge de la communication, service RH, personnel en contact avec du public, commercial...	<p><b>&gt; NIVEAU PRÉ-REQUIS</b> Tout niveau</p> <p><b>&gt; COÛT</b> • Inter-entreprise : <b>420€</b> • Offre de lancement "première formation" -15% : <b>357 €</b></p>

## COMMUNICATION ÉCRITE



INTRA

**MIEUX COMMUNIQUER À L'ÉCRIT POUR VALORISER L'IMAGE DE VOTRE ENTREPRISE**

**DURÉE SUR MESURE**

INTRA  
Selon le calendrier de l'entreprise

Utiliser et mettre en oeuvre les règles orthographiques  
Repérer, corriger et mettre en forme  
Savoir contourner les difficultés liées à la langue française  
Rédiger avec plus d'aisance  
Prendre plaisir à écrire  
Développer son assurance dans ses écrits professionnels et au quotidien

**À DÉFINIR AVEC L'ENTREPRISE (5 PERSONNES MAXI)**

Geneviève  
GUILLON

> PUBLIC  
Tout public

> NIVEAU PRÉ-REQUIS  
Tout niveau

> COÛT  
• Intra-entreprise : sur devis

INTRA

**ADOPTER LA CLARTÉ, LA CONVICTION ET LA CORRECTION DANS MES ÉCRITS PROFESSIONNELS**

**DURÉE SUR MESURE**

INTRA  
Selon le calendrier de l'entreprise

Améliorer et adapter son style au lecteur  
Alléger les phrases et maîtriser la syntaxe  
Maîtriser l'art de la nuance : concilier tact et fermeté  
Trouver le mot juste, la bonne expression, éviter les verbes passe-partout  
Traquer sans pitié les redondances, formules ampoulées, longueurs inutiles.  
Les règles du courriel professionnel  
La formule d'appel, la formule de politesse et les formules professionnelles dans les écrits  
En situation professionnelle, le stagiaire doit être capable de rédiger et corriger des courriels, des notes d'information et tous types d'écrits.

**À DÉFINIR AVEC L'ENTREPRISE (5 PERSONNES MAXI)**

Geneviève  
GUILLON

> PUBLIC  
Tout public

> NIVEAU PRÉ-REQUIS  
Tout niveau

> COÛT  
• Intra-entreprise : Sur devis

## RESSOURCES HUMAINES / FLE / INTERCULTURALITÉ / PLURILINGUISME



INTER

**COMMENT ACCUEILLIR ET INCLURE DANS UNE ÉQUIPE UN NOUVEAU COLLABORATEUR NE MAÎTRISANT PAS LA LANGUE ET/OU LA CULTURE FRANÇAISE ?**

**1/2 J x2**  
soit 3h x2 sur 1 mois

Mercredi  
18 oct. (après-midi)  
et mercredi 15 nov.  
2023 (après-midi)  
Mercredi  
13 mars (après-midi) et  
mercredi 10 avril  
2024 (après-midi)

Préparer et accompagner l'arrivée d'un nouveau collaborateur ne maîtrisant pas la langue et/ou la culture française  
En situation professionnelle, le stagiaire doit être capable de :  
- Observer et identifier les problèmes  
- Échanger  
- Proposer et construire des solutions adaptées à son entreprise  
- Fédérer une équipe

**4 personnes MINI  
10 personnes MAXI**

Anne  
CAILLAUD

> PUBLIC  
Service RH, dirigeant.e

> NIVEAU PRÉ-REQUIS  
Tout niveau

> COÛT  
• Inter-entreprise : **360€**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **306 €**

INTRA

**COMMENT ACCOMPAGNER À LONG TERME UN SALARIÉ MIGRANT DANS LES DÉMARCHES LIÉES À SON INSTALLATION EN FRANCE ?**

**DURÉE SUR MESURE  
1/2 J x2  
MINI**

Selon calendrier de l'entreprise

Proposer un accompagnement dépassant les murs de l'entreprise aux salariés migrants  
En situation professionnelle, le stagiaire doit être capable de :  
- Comprendre le parcours migratoire des salariés  
- Connaître les difficultés et attentes des salariés migrants  
- Définir les actions à mettre en place dans et/hors l'entreprise  
- Co-construire un kit d'accompagnement à destination des salariés migrants

**À DÉFINIR AVEC L'ENTREPRISE**

Anne  
CAILLAUD

> PUBLIC  
Service RH, dirigeant.e

> NIVEAU PRÉ-REQUIS  
Tout niveau

> COÛT  
• Intra-entreprise : sur devis

## GESTION / FINANCES / DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL



INTER

**GÉRER ET SÉCURISER LES FLUX FINANCIERS & ACCOMPAGNEMENT A L'INTERNATIONAL**

**3h**

Judi  
19 octobre 2023  
9h à 12h  
ou  
Judi  
16 mai 2024  
9h à 12h

Comprendre les besoins et les pratiques afin d'éclairer sa problématique financière  
En situation professionnelle, le stagiaire doit être capable de :  
- Comprendre sa problématique financière  
- Appréhender les process et bons réflexes à adopter  
- Réfléchir à des actions pour gérer et sécuriser ses flux financiers

**4 personnes MINI  
10 personnes MAXI**

Intervenants professionnels :  
conseillers du  
Crédit Mutuel

> PUBLIC

Dirigeant.e, assistant.e de direction en charge des finances

> NIVEAU PRÉ-REQUIS

Connaissances financières et comptables

> COÛT

• Inter-entreprise : **180€**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **153 €**

INTER

**UN TEMPS PATRIMOINE POUR MOI ET MON CAPITAL HOMME**

**2,5h**

Judi  
9 novembre 2023  
9h30 à 12h  
ou  
Judi  
23 mai 2024  
9h30 à 12h

Comprendre les besoins et les pratiques afin d'éclairer sa problématique financière  
En situation professionnelle, le stagiaire doit être capable de :  
- Comprendre sa problématique patrimoine  
- Appréhender les process et bons réflexes à adopter  
- Réfléchir à des actions pour constituer son patrimoine en pleine activité

**4 personnes MINI  
10 personnes MAXI**

Intervenants professionnels :  
conseillers du  
Crédit Mutuel

> PUBLIC

Dirigeant.e, assistant.e de direction en charge des finances, salariés

> NIVEAU PRÉ-REQUIS

Connaissances financières et comptables

> COÛT

• Inter-entreprise : **150 €**  
• Offre de lancement "première formation" -15% : **127,50 €**

INTRA

**LEVER, GÉRER LA DETTE ET LA GESTION DE TRÉSORERIE**

**1/2 J**  
soit 3,5h

INTRA  
Selon le calendrier de l'entreprise

Comprendre les besoins et les pratiques afin d'éclairer sa problématique financière  
En situation professionnelle, le stagiaire doit être capable de :  
- Comprendre sa problématique financière  
- Appréhender les process et bons réflexes à adopter  
- Réfléchir à des actions pour lever la dette

Intervenants professionnels :  
conseillers du  
Crédit Mutuel

> PUBLIC

Dirigeant.e, assistant.e de direction en charge des finances

> NIVEAU PRÉ-REQUIS

Connaissances financières et comptables

> COÛT

• Intra-entreprise : sur devis

# ANGLAIS PROFESSIONNEL



**INTER INTRA**

**L'ANGLAIS AU TÉLÉPHONE (TELEPHONING) NIVEAU 1**

**10 SÉANCES** de 2h

Session 1 : du 14 sept. au 19 oct. et du 9 au 30 nov. 2023 de 8h30 à 10h30  
ou  
Session 2 : du 11 janv. au 22 fév. et les 14 et 28 mars 2024 de 8h30 à 10h30

**Être capable de :**

- Commencer et terminer un appel
- Épeler et dire des numéros
- Vérifier les informations entendues
- Prendre et laisser un message téléphonique
- Gérer un mauvais numéro

**4 personnes MINI**  
**8 personnes MAXI**

Anne-Sophie CHAILLOU DONELAN

**> PUBLIC**  
Tout public

**> NIVEAU PRÉ-REQUIS**  
Niveau pré-intermédiaire (A2 - B1)

**> COÛT**

- Inter-entreprise : **1200 €**
- Offre de lancement "première formation" -15% : **1020 €**
- Intra-entreprise : sur devis

**INTER INTRA**

**L'ANGLAIS AU TÉLÉPHONE (TELEPHONING) NIVEAU 2**

**10 SÉANCES** de 2h

Session 1 : du 15 sept. au 20 oct. et du 10 nov. au 1 déc. 2023 de 8h30 à 10h30  
ou  
Session 2 : du 12 janv. au 23 fév. et du 15 au 29 mars 2024 de 8h30 à 10h30

**Être capable de :**

- Comprendre et utiliser avec aisance le vocabulaire téléphonique
- Demander à parler à la bonne personne
- Laisser un message sur répondeur
- Rappeler quelqu'un et de convenir d'un rendez-vous
- Terminer un appel

**4 personnes MINI**  
**8 personnes MAXI**

Anne-Sophie CHAILLOU DONELAN

**> PUBLIC**  
Tout public

**> NIVEAU PRÉ-REQUIS**  
Niveau pré-intermédiaire (B1+)

**> COÛT**

- Inter-entreprise : **1200 €**
- Offre de lancement "première formation" -15% : **1020 €**
- Intra-entreprise : sur devis

**INTER INTRA**

**L'ANGLAIS DU VOYAGE D'AFFAIRES (BUSINESS TRAVEL ENGLISH)**

**4 SÉANCES** de 2h

Session 1 : du 24 nov. au 15 déc. 2023 de 13h30 à 15h30  
ou  
Session 2 : 29 mars de 13h30 à 15h30, 4, 11 et 18 avril 2024 de 8h30 à 10h30

**Être capable de :**

- Comprendre le vocabulaire de l'aéroport et de l'hôtel et de l'utiliser avec aisance
- Réserver une chambre d'hôtel
- Converser à la réception d'un hôtel et exprimer un problème
- Demander et comprendre des directions

**4 personnes MINI**  
**8 personnes MAXI**

Anne-Sophie CHAILLOU DONELAN

**> PUBLIC**  
Tout public

**> NIVEAU PRÉ-REQUIS**  
Niveau pré-intermédiaire (A2 - B1)

**> COÛT**

- Inter-entreprise : **480 €**
- Offre de lancement "première formation" -15% : **408 €**
- Intra-entreprise : sur devis

**INTRA**

**COURS DE PRATIQUE ORALE ET CONVERSATION EN ANGLAIS**

**EN FONCTION DES BESOINS**

Selon calendrier de l'entreprise

Formation sur-mesure

**SELON BESOIN DE L'ENTREPRISE**

Anne-Sophie CHAILLOU DONELAN

**> PUBLIC**

- Tests de placement (Needs analysis questionnaire)
- Cours de pratique orale et conversation en anglais

**> NIVEAU PRÉ-REQUIS**  
Tout niveau

**> COÛT**  
Sur devis



Pour plus de renseignements ou pour vous inscrire :

Tél. **02 51 64 99 61**  
ou mail : **iscv@j23.fr**



## JEAN 23 C'EST AUSSI DE LA FORMATION SUPÉRIEURE EN APPRENTISSAGE

### NIVEAU BAC+2

- **BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)**  
Niveau 5  
Contrat d'apprentissage
- **BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)**  
Niveau 5  
Statut scolaire ou contrat d'apprentissage
- **BTS GESTION DE LA PME**  
Niveau 5  
Contrat d'apprentissage

### NIVEAU BAC+3

- **BACHELOR COMMERCE MARKETING ET NÉGOCIATION**  
Titre Professionnel RNCP - RDUC  
Niveau 6  
Statut scolaire, contrat d'apprentissage ou formation continue
- **RESPONSABLE EN GESTION**  
Titre Professionnel RNCP  
Niveau 6  
Contrat d'apprentissage ou formation continue
- **CONSEILLER FINANCIER**  
Titre Professionnel RNCP  
Niveau 6  
Contrat d'apprentissage ou formation continue



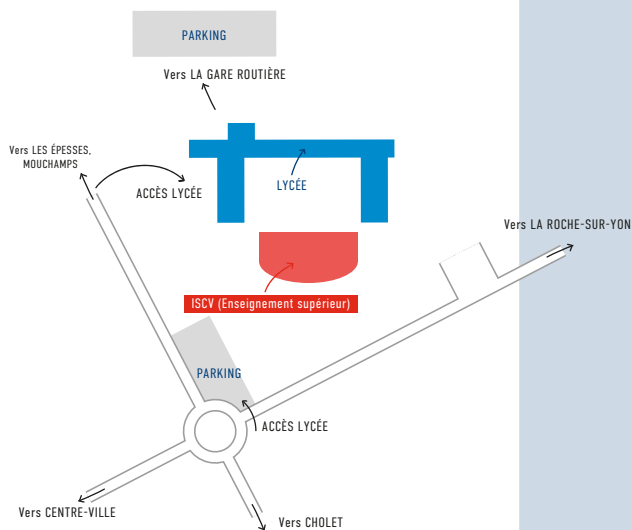
**JEAN 23** vous accompagne dans vos besoins de formation afin de répondre au développement des compétences dans votre entreprise.



Renseignez-vous auprès de

**Fabienne VIGNERON**  
Chargée Relation Entreprise / École

Tél. 02 51 64 99 61  
Mail : [fvigneron@j23.fr](mailto:fvigneron@j23.fr)



 ISCV Jean XXIII – Les Herbiers  
 Jean 23 ISCV CFA

**Formation Adulte Jean XXIII**  
**Lycée Privé d'Enseignement Général & Technologique**  
Avenue des Sables - 85500 LES HERBIERS Cedex  
[iscv@j23.fr](mailto:iscv@j23.fr) ■ [www.jean23-herbiers.com](http://www.jean23-herbiers.com)