

Formations Cegos 2023



TRANSFORMER
LES COMPÉTENCES
EN PERFORMANCE

BEYOND
KNOWLEDGE *



Pictothèque

Best

Formation pour maîtriser un métier ou acquérir une compétence, un savoir-faire

Diplômant

Formation diplômante en partenariat avec une Grande École ou une Université

Certificat

Formation incluant un certificat

CPF

Formation diplômante ou certifiante éligible à un financement par le Compte Personnel de Formation (sous certaines conditions)

RNCP

Formation diplômante enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles

New

Nouveauté créée en 2023

Nouvelle formule

Formation bénéficiant d'une nouvelle activité, d'une nouvelle pédagogie et/ou d'un nouveau programme

3h Chrono

Formation à distance
1 classe virtuelle
(méthode, entraînement, partage)

Full Digital

Formation à distance
2 classes virtuelles + des entraînements
+ certificat* (* sauf exception)

4|REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Approche pédagogique axée sur la transposition en situation de travail
Formation digitale et individualisable



Deux ans après une crise sans précédent, les organisations sont désormais engagées dans des mutations profondes : inventer et accompagner de nouveaux modes de travail et de management, redonner tout son sens au travail et toute sa puissance au collectif, aider chacun à trouver sa place dans le monde professionnel, adopter des modèles de développement plus durables et responsables.

Les compétences, qu'elles soient comportementales, managériales ou plus largement professionnelles sont au centre de ces défis. Cegos est donc une fois encore au rendez-vous, à vos côtés pour faire de la formation un formidable levier d'innovation, de transformation et de performance.

Nous vous invitons à découvrir notre offre 2023 : flexible, accessible en présentiel ou à distance, certifiante, elle est pensée pour le nouveau monde professionnel et pour accompagner les transitions et les opportunités qui s'annoncent.



Notre catalogue est disponible en ligne uniquement. C'est l'un des engagements qui nous avons pris pour cheminer à vos côtés sur la voie du développement durable.

Sommaire du guide

Formations 100 % à distance

13

- Achats - Bureautique - Commercial et relation client
- Développement personnel
- Efficacité professionnelle - Communication
- Formation, développement des compétences
- Formation de formateurs
- Finance - Gestion - Innovation
- Management équipes & personnes, accompagnement du changement
- Projets - Ressources humaines
- Webmarketing - Systèmes d'information

Certifications et diplômes éligibles au CPF

17

- Achats - Logistique
- Assistant(e)s
- Bureautique et PAO - Certification TOSA
- Commercial / Communication - Digital
- Développement personnel - Efficacité professionnelle
- Entrepreneuriat - Conseil - Coaching
- Finance - Comptabilité - Contrôle de gestion
- Formation de formateurs
- Management
- Marketing - Marketing digital
- Projets
- Ressources humaines
- RSE - Développement durable

Direction de l'entreprise et cadres de direction

19

- Direction - Management
- Finance - Gestion - RH - Entreprise digitale
- Commercial - Marketing
- Efficacité personnelle et leadership

Entreprise digitale

37

- Management et gouvernance
- Culture digitale
- Risques numériques
- Marketing - Communication

Entrepreneuriat et business development

59

- Financer et structurer son activité
- Développer l'activité - Être entrepreneur

Management et leadership

83

- Management d'équipe
- Performance managériale
- Management transversal
- Communication - Gestion des conflits
- Innovation, agilité, management à distance
- Conduite du changement
- Leadership
- RH pour managers

Conduite du changement

129

- Préparer et conduire le changement

Management de projets

139

- Fondamentaux de la gestion de projet
- Gestion de projet agile
- Efficacité personnelle du chef de projet
- Management de l'équipe projet
- Spécialisations métiers
- Certifications internationales

Innovation et créativité

183

- Métiers de l'innovation
- Créativité : booster l'innovation

RSE et Développement Durable

195

- Les métiers de la RSE
- RSE dans les organisations
- Environnement et transition énergétique
- Sécurité, santé, QVT

Développement personnel

217

- Affirmation de soi - Estime de soi
- Connaissance de soi et des autres
- Gestion du stress - Gestion des émotions
- Bien-être au travail - Coopération
- Parcours professionnel - Changement - Retraite
- Relations interpersonnelles - Communication
- Leadership et impact personnel

Qualité de vie, Santé et bien-être au travail

265

- Qualité de vie au travail
- Santé au travail
- Prévention des risques psychosociaux
- Démarche RSE
- Bien-être au travail

Efficacité professionnelle

273

- Gestion du temps - Efficacité personnelle
- Relations professionnelles
- Négociation - Décision
- Réunions - Intelligence collective
- Communication écrite - Prise de parole en public

École de coaching

327

- Coaching : les fondamentaux
- Approfondissement du métier de coach
- Préparation et passage des examens

Bureautique

333

- Logiciels bureautique : Fondamentaux - Excel - Word - PowerPoint - Outlook, OneNote et OneDrive
- Outils collaboratifs : Microsoft 365® - Microsoft 365® SharePoint

Formations Métiers

Ressources humaines

365

- Posture et savoir-faire RH
- Recrutement et marque employeur
- Prospective métiers et GPEC
- Développement et fidélisation des talents
- Management des compétences et de la performance
- Rémunération globale - Pilotage de la performance RH
- Droit social - Relations sociales
- Formation des élus
- Paie - Administration du personnel

Formation et développement des compétences

445

- Pilotage de la formation et du développement des compétences
- Droit et gestion de la formation
- Ingénierie de la formation
- Formation des formateurs

Finance - Gestion - Comptabilité

479

- Culture digitale pour financiers
- Finance - Trésorerie
- Contrôle de gestion - Pilotage de la performance
- Comptabilité - Fiscalité
- Risque-client et contentieux
- Finance - gestion pour non-spécialistes
- Gestion des associations

Droit des affaires

559

- Droit des sociétés - Contrats et obligations légales

Commercial et relation client

569

- Vente et négociation
- Management commercial
- Relation client

Développement et commerce international

623

- Stratégie et management international
- Finance et droit international
- Commercial - Logistique

Communication - Marketing digital

637

- Culture marketing et digital
- Data et marketing - Marketing stratégique
- Marketing opérationnel et digital
- Expérience client (CX / UX) - Marketing de contenus
- Réseaux sociaux - E-commerce
- Acquisition et analytics
- Web et mobile (MOA / MOE)
- Communication corporate - Relations publics

Communication graphique, PAO, CAO

723

- Conception graphique et mise en page
- PAO et mise en page
- CAO - Dessin numérique

Achats - Supply Chain Logistique - Services Généraux

739

- Management et métiers des achats
- Négociation d'achats - Méthodes et outils
- Supply Chain - Approvisionnement - Logistique
- Services Généraux et immobilier d'entreprise

Qualité - Santé - Sécurité Environnement

793

- Qualité
- Santé - Sécurité au travail
- Environnement
- Système intégré QSSE

Lean et production

829

- Lean
- Manager la production
- Études - Méthodes - Maintenance
- Transition énergétique et numérique

Organisation - Conseil - Audit

859

- Audit interne
- Management des risques
- Organisation, Conseil

Système d'information Informatique

873

- Projets informatiques - Méthodes agiles
- Sécurité - Cybersécurité
- Transformation Digitale
- Direction SI

Assistant(e)s - Secrétaires Office managers

905

- Les métiers
- Efficacité professionnelle de l'assistant(e)
- Communication de l'assistant(e)
- Développement personnel de l'assistant(e)

Formations Sectorielles

Banque

931

- Gestion des risques et Bâle III
- Contrôle interne et conformité
- Comptabilité, normes IFRS
- Gestion d'actifs - Gestion de patrimoine
- Marchés des entreprises

Secteur public

947

- Transition numérique et bureautique
- Management public - RH
- Changement - Transitions professionnelles
- Efficacité professionnelle - Développement personnel
- Accueil et relations aux usagers
- Achat et commande publics
- Concours - Communication
- Finance - Comptabilité - Contrôle de gestion
- Conduite de projets

Transformer durablement les compétences en performance

La vitesse sans précédent des évolutions technologiques et la digitalisation accélérée du monde du travail accentuent la fracture entre ceux qui ont les moyens de s'adapter et les autres. La formation est plus que jamais la clé de l'adaptation pour tous. Les collaborateurs doivent faire preuve d'une agilité immédiate et les organisations doivent désormais adapter des portefeuilles de compétences à des missions qui ne cessent d'évoluer.





Chez Cegos nous prenons
3 engagements pour garantir
la performance :



Vous proposer les formations qui répondent à vos défis actuels et à venir : transformation des modes de management, télétravail, qualité de vie au travail, développement durable et responsable des organisations...



Permettre à chacun **d'accéder aux compétences les plus recherchées**, grâce à un large éventail de formats à **l'efficacité prouvée**.



Soutenir l'employabilité de chacun grâce à la certification intégrée à nos formations, à distance ou en présentiel et **accessible au plus grand nombre grâce à l'éligibilité au CPF**.

Une formation digitale et humaine à la fois, pour mieux agir en situation de travail

Centrées sur la performance, nos formations à distance sont conçues pour favoriser la transposition des acquis en situation de travail. Accessibles partout et permettant à chacun de se former à son rythme, elles s'inscrivent dans le temps pour davantage d'efficacité. Mixant apprentissage en ligne, classes virtuelles, séquences d'entraînement et validation des acquis par la certification, elles offrent une expérience d'apprentissage personnalisée et riche d'interactions humaines.

99% de nos formations sont accessibles en classes virtuelles : l'humain reste au centre de nos dispositifs à distance.



CLASSES À DISTANCE

L'équivalent d'une formation en salle proposée à distance :

**durée,
programme,
qualité pédagogique
identiques**

850
formations

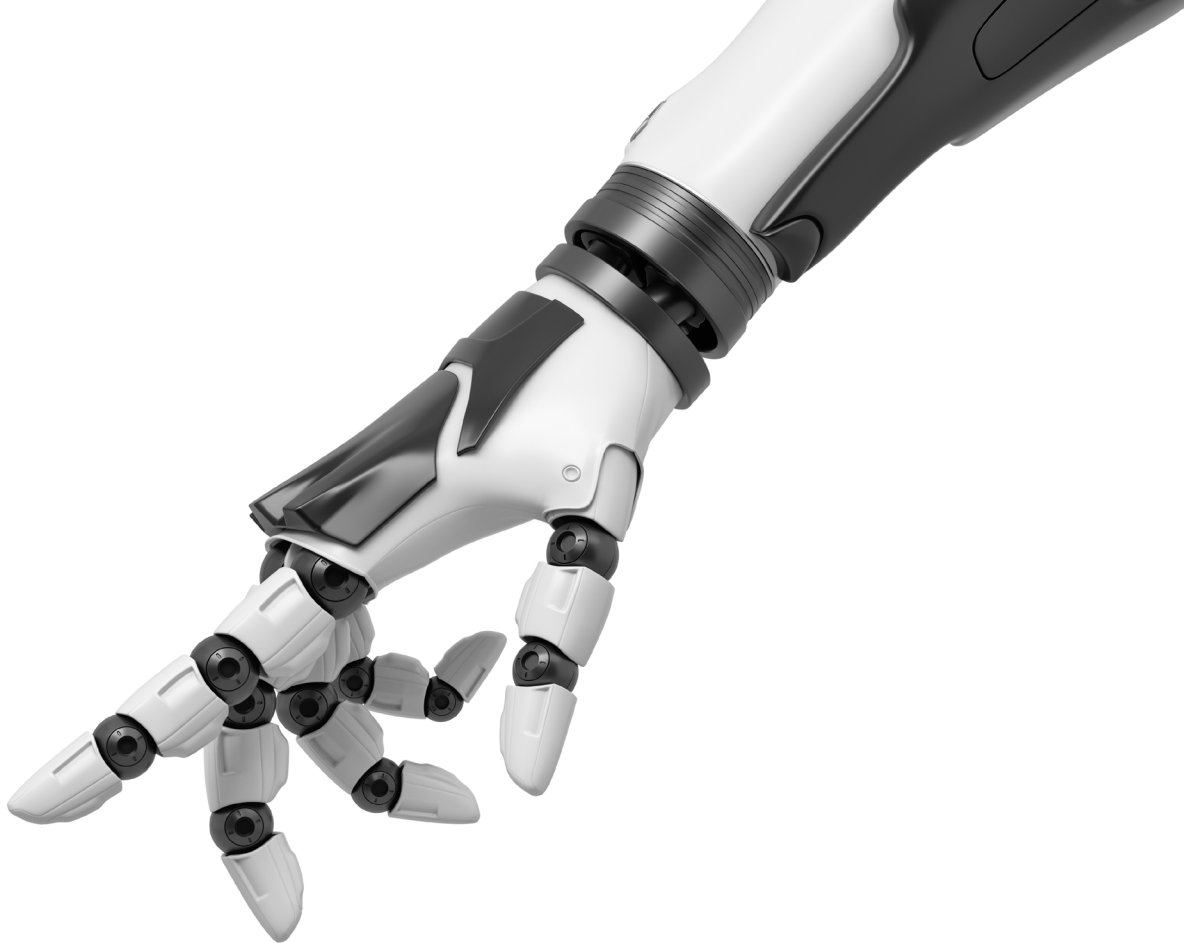


3 H CHRONO

3 heures pour être opérationnel immédiatement sur un sujet précis.

**Classe virtuelle rythmée par 3 temps forts :
méthode + entraînement
+ partage**

50
formations



FULL DIGITAL

L'essentiel à acquérir sur une compétence indispensable.

12 h sur 2 jours
3 classes virtuelles
+ des séquences d'entraînements individuelles ou en groupe

20

formations



LEADER OF THE FUTURE

Formation internationale au leadership.

5 jours intensifs
+ activités complémentaires avant et après la formation

Renforcer l'employabilité grâce à la certification

Transformation des métiers, importance croissante des compétences comportementales et technologiques, montée en puissance du travail à distance... : ces évolutions nécessitent le développement et la validation de nouvelles compétences à grande échelle. C'est tout l'objet de la certification, gage des compétences acquises et passeport d'employabilité.

Notre objectif : rendre la certification accessible
au plus grand nombre



300

formations certifiantes
à distance ou en présentiel

50 %

de nos participants choisissent
une formation certifiante

98 %

de nos participants obtiennent
leur certification



Nos formations certifiantes peuvent être éligibles à des financements et permettent à chacun d'être acteur de son évolution professionnelle.



Se former en ligne et avec les autres



Nos formations 100% à distance



CLASSES À DISTANCE

L'équivalent d'une formation
en salle

Durée, programme,
qualité pédagogique identiques



FULL DIGITAL

Nos formations les plus demandées
en format tout à distance

12 h sur 2 jours
3 classes virtuelles
+ des séquences d'entraînements



3 H CHRONO

3 heures pour acquérir
une compétence ciblée

Classe virtuelle rythmée
par 3 temps forts



LEADER OF THE FUTURE

Formation internationale
au leadership

5 jours intensifs + activités complémentaires
avant et après la formation

Formations 100 % à distance

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Formations 100 % à distance

Bureautique - Outils collaboratifs - PAO

Réf.	8901	3h chrono pour créer vos premiers tableaux croisés dynamiques	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8902	3h chrono pour organiser et partager vos notes dans OneNote	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8937	3h chrono pour prendre en main Teams (Microsoft 365®)	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8971	3h chrono pour créer des graphiques avec Excel New	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8972	3h chrono pour maîtriser la fonction Recherche dans Excel New	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8973	3h chrono pour manipuler du texte, des dates et des heures dans Excel New	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8974	3h chrono pour maîtriser les fonctions conditionnelles d'Excel New	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8975	3h chrono pour créer un planning avec Excel New	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8976	3h chrono pour exploiter les outils gain de temps d'Excel New	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8977	3h chrono pour maîtriser les masques sur PowerPoint New	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8943	3h chrono pour concevoir un tutoriel	3 heures	- 475
Réf.	8967	3h chrono pour gérer vos documents OneDrive (Microsoft 365®)	3 heures	- 361
Réf.	8969	3h chrono pour découvrir SharePoint	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8968	3h chrono pour concevoir sa première infographie	3 heures	- 735

Commercial et relation client

Vente et négociation

Réf.	9262	L'essentiel de la négociation commerciale Full Digital	12 heures	CPF	sur cegos.fr
Réf.	8912	3h chrono pour gagner des rendez-vous de prospection avec de bonnes ac... ..	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8914	3h chrono pour construire une négociation commerciale gagnante	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8923	3h chrono pour construire des arguments percutants	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8924	3h chrono pour traiter les objections avec souplesse	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8925	3h chrono pour construire des emails commerciaux percutants	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8950	3h chrono pour optimiser son portefeuille client avec la matrice ABC c... ..	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8542	Vendre à distance	14 heures	- 590

Service et relation client

Réf.	8979	3h chrono pour répondre à des avis clients sur Internet New	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8954	3h chrono pour construire une enquête clients	3 heures	-	sur cegos.fr

Développement personnel

Réf.	9233	Intelligence émotionnelle au travail Full Digital	12 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	9231	L'essentiel pour bien vivre sa retraite Full Digital	12 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8945	3h chrono pour s'affirmer : faire une demande efficace, faire une crit... ..	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8946	3h chrono pour définir efficacement ses objectifs : la stratégie d'obj... ..	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8970	3h chrono pour découvrir 3 outils de bien-être au travail	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	9398	Leader of the Future	40 hours	- 125

Efficacité professionnelle - Communication

Relations professionnelles

Réf.	8935	3h chrono pour décoder la communication non verbale	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8956	3h chrono pour préparer son interview avec un journaliste	3 heures	-	sur cegos.fr

Négociation - Décision

Réf.	8919	3h chrono pour faire un plan d'actions efficace	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8951	3h chrono pour aider les managers à résoudre efficacement des problème... ..	3 heures	-	sur cegos.fr

Communication écrite et orale

Réf.	9260	Les fondamentaux de la synthèse écrite et orale Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	9261	Les fondamentaux de la prise de notes Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8906	3h chrono pour rédiger son Elevator Pitch	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8953	3h chrono pour rédiger des e-mails synthétiques	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Efficacité personnelle - Gestion du temps

Réf.	9319	Les bases pour retrouver confiance en sa mémoire Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8903	3h chrono pour gérer vos e-mails avec efficacité	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8904	3h chrono pour planifier astucieusement vos priorités	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8907	3h chrono pour organiser ses idées avec une carte mentale	3 heures	- 193
Réf.	8918	3h chrono pour se préparer à animer des réunions à distance	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8981	3h chrono pour valoriser son image en distanciel New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8940	3h chrono pour planifier et organiser son télétravail	3 heures	- 287
Réf.	8939	3h chrono pour développer ses capacités de concentration	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8983	3h chrono pour découvrir ce qui vous anime professionnellement avec Ik... New	3 heures	- 320
Réf.	8984	3h chrono pour communiquer dans l'urgence en cellule de crise New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Formation - Développement des compétences

Réf.	9255	Les bases pour concevoir un dispositif mixte de formation Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	9342	Transformer une formation présentielle en parcours mixte ou à distance Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Formation de formateurs

Concevoir et animer

Réf.	9248	Les bases pour devenir tuteur Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	9250	Animer une formation en intégrant le digital Full Digital	12 heures	- 473
Réf.	8947	3h chrono pour animer une classe virtuelle	3 heures	- 474
Réf.	8941	3h chrono pour dynamiser l'animation de formations avec des outils dig... ..	3 heures	- 474
Réf.	8942	3h chrono pour créer le storyboard de votre vidéo pédagogique	3 heures	- 475
Réf.	8943	3h chrono pour concevoir un tutoriel	3 heures	- 475
Réf.	8511	Formateur occasionnel : animer une formation en présentiel ou en class... ..	14 heures	- 464

Finance - Gestion - Comptabilité

Réf.	8982	3h chrono pour piloter par le Cash New	3 heures	- 509
Réf.	9225	L'essentiel de la finance pour non-financiers Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	9312	Les fondamentaux de la comptabilité générale Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Innovation

Réf.	8907	3h chrono pour organiser ses idées avec une carte mentale	3 heures	- 193
Réf.	8948	3h chrono pour savoir réaliser un brainstorming	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Management équipes & personnes - Accompagnement du changement

Accompagnement du changement

Réf.	9259	Les bases de l'accompagnement du changement Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
------	------	---	-----------	-------	---	---------------------

Management équipes & personnes

Réf.	9228	Les bases pour manager une équipe Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	9252	Les bases pour manager en transversal Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8932	3h chrono pour manager : optimiser votre organisation	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Formations 100 % à distance

Réf.	8939	3h chrono pour développer ses capacités de concentration.....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8919	3h chrono pour faire un plan d'actions efficace	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8940	3h chrono pour planifier et organiser son télétravail.....	3 heures	- 287

Projets

Réf.	9263	Les bases de la gestion de projet Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8908	3h chrono pour découvrir 3 outils de gestion de projet.....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8949	3h chrono pour pratiquer 3 outils de la gestion de projet agile	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8980	3h chrono pour acquérir une culture projet New	3 heures	- 144

Ressources humaines

Recrutement

Réf.	9227	Les bases de l'entretien de recrutement Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
------	------	---	-----------	-------	---	---------------------

Paie et administration du personnel

Réf.	9315	Les bases pour acquérir les techniques de calcul de la paie : niveau 1 Full Digital ..	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	9316	Les bases pour acquérir les techniques de calcul de la paie : niveau 2 Full Digital ..	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8930	3h chrono pour préparer un contrôle URSSAF	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8952	3h chrono pour établir la déclaration d'emploi des travailleurs handic... ..	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Webmarketing

Réf.	8916	3h chrono pour développer sa visibilité sur LinkedIn	3 heures	- 57
Réf.	8955	3h chrono pour créer vos personas.....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8966	3h chrono pour démarrer votre site e-commerce	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8978	3h chrono pour développer sa marque sur Instagram New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Systèmes d'information

Informatique - Systèmes d'information

Réf.	8944	3h chrono pour acquérir les réflexes en matière de cybersécurité	3 heures	- 895
------	------	--	----------	-------	---	-----------

Certifications et diplômes éligibles au CPF

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Certifications et diplômes éligibles au CPF

Achats - Logistique

Bureautique et PAO

Conduite du changement

Communication écrite - Orthographe

Efficacité professionnelle

Entrepreneuriat

Finance - Contrôle de gestion

Formation - Tutorat

Management

Marketing Digital

Projets

Qualité - Santé Sécurité au travail

Ressources humaines - Paie - Management de la formation

RSE - Développement durable

La liste des formations éligibles CPF évolue. Elle est à jour en temps réel sur <https://www.cegos.fr/formations/formations-eligibles-au-cpf>

Direction de l'entreprise et cadres de direction

Direction - Management	22
Finance - Gestion	29
Efficacité personnelle - Communication	35

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Direction de l'entreprise et cadres de direction

Direction - Management

Réf. 1387	Dirigeant de PME : mieux piloter son entreprise.....	10 jours	-	22
Réf. 6320	Manager un centre de profit, une «business unit»	10 jours	-	24
Réf. 7802	Cycle : créer son entreprise.....	7 jours	-	26
Réf. 9302	Piloter la performance d'un centre de profit	2 jours	-	28
Réf. 1509	Concevoir une stratégie d'entreprise.....	2 jours	-	28
Voir aussi						
Réf. 9438	Approche systémique : s'approprier la démarche New	2 jours	-	137
Réf. 9357	RH : réussir la mise en place du télétravail.....	2 jours	-	403
Réf. 2357	Conduite du changement : démarches et outils Best	3 jours	CPF	134
Réf. 4753	Profession directeur d'usine	9 jours	-	834
Réf. 3139	Devenir manager de managers.....	2 jours	-	128
Réf. 6411	Directeur informatique, managez le système d'information.....	6 jours	-	898

Finance - Gestion

Réf. 9119	Administrateur de société.....	2 jours	-	29
Réf. 8377	Executive Mastère Spécialisé® Direction Financière Diplômant	45 jours	-	30
Réf. 35	Directeur financier	10 jours	-	32
Réf. 1667	Finance pour dirigeants.....	3 jours	-	34
Réf. 15	Évaluer une entreprise	2 jours	-	34
Voir aussi						
Réf. 2433	Réussir son business plan Best	2 jours	-	493

RSE - Développement Durable

Voir aussi

Réf. 6442	La Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) : définir une straté... ..	2 jours	-	202
Réf. 8882	Reporting RSE : communiquer ses résultats et ses actions RSE	2 jours	-	204

Ressources humaines

Voir aussi

Réf. 9359	Prévenir et faire face au harcèlement moral	1 jour	-	407
Réf. 9032	Prévenir et faire face aux agissements sexistes et au harcèlement sexu... Best	1 jour	-	406
Réf. 8214	Manager, prévenir les risques psychosociaux (RPS) dans vos équipes	2 jours	-	271
Réf. 3238	DRH, RRH, business and human partner	3 jours	-	377
Réf. 6713	Communication de crise	2 jours	-	716
Réf. 4766	Piloter les relations sociales.....	8 jours	CPF	414

Entreprise digitale

Voir aussi

Réf. 9350	Réussir le lancement de son activité en ligne.....	6 jours	-	690
Réf. 8355	Réussir la transformation digitale de l'entreprise	2 jours	-	45
Réf. 8229	Responsable Transformation Digitale.....	9 jours	-	42

Commercial - Marketing

Voir aussi

Réf. 9218	Marketing et communication responsables	2 jours	-	715
Réf. 6317	Définir et déployer sa stratégie marketing	2 jours	-	656

Réf.	9114	Smarketing	1 jour	-	610
Réf.	75	Directeur commercial	10 jours	-	604
Réf.	8809	Construire et déployer sa stratégie commerciale.....	2 jours	-	609

Efficacité personnelle - Communication

Réf.	2292	Convaincre et s'imposer en négociation	3 jours	CPF	35
Réf.	2011	Asseoir son autorité et faire face aux situations tendues.....	2 jours	-	36

Voir aussi

Réf.	6662	Les 7 habitudes des gens très efficaces® Best	3 jours	-	264
Réf.	7115	Développer son impact personnel Best	3 jours	-	263
Réf.	8981	3h chrono pour valoriser son image en distanciel New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
Réf.	8906	3h chrono pour rédiger son Elevator Pitch.....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
Réf.	6497	Réussir ses interviews grâce au média training	2 jours	-	721
Réf.	6364	Prise de parole en public : les techniques pour convaincre Best	2 jours	-	313
Réf.	9301	Gérer les échanges avec un public hostile.....	2 jours	-	318

Leadership et efficacité personnelle

Voir aussi

Réf.	3049	Les clés du leadership personnel et de l'excellence collective.....	6 jours	-	262
Réf.	9080	Le leadership féminin	2 jours	-	124
Réf.	9307	Biais Inconscients	2 jours	-	225
Réf.	8120	Les clés du leadership personnel Best	2 jours	-	260
Réf.	1910	Manager : développer son leadership Best	2 jours	-	123
Réf.	1320	Renforcer la performance collective de son équipe	2 jours	-	105

Dirigeant de PME : mieux piloter son entreprise

Engager l'entreprise et les hommes sur la voie du développement

10 jours (70h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

6 455 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1387**

Objectifs professionnels

- Concevoir et mettre en œuvre sa stratégie.
- Mettre en œuvre sa stratégie commerciale.
- Mettre en place une politique financière et assurer le pilotage de la performance.
- Faire des ressources humaines un facteur de performance.

Pour qui

- Dirigeant ou futur dirigeant de PME ou de filiale.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Concevoir sa stratégie d'entreprise (2 jours)

1 - Acquérir les méthodes d'analyse stratégique, établir le plan stratégique de son unité

2 - Analyse externe, opportunités et menaces

- Prospective : PESTEL.
- Cycle de vie du secteur ou du produit.
- Le secteur d'activité : matrice de PORTER.
- Facteurs clés de succès du métier.
- Positionnement des concurrents.

3 - Analyse interne : forces et faiblesses

- Segmentation stratégique : les DAS.
- Attraits et atouts des DAS.
- Analyse de la chaîne de valeur.
- Les compétences clés de l'entreprise.

4 - Déterminer les choix stratégiques de l'entreprise

- De l'audit EMOFF aux choix stratégiques.
- Missions, vision.
- Les 3 stratégies de PORTER.
- Stratégies de développement : croissance, diversification, océan bleu.
- La stratégie RSE de l'entreprise.

5 - Le marketing au service de l'analyse de la valeur client

- Identifier les clients qui apportent de la valeur.
- Comprendre ce à quoi les clients attachent de la valeur.

Cas réels issus de différents secteurs d'activité.

Partie 2 : Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale (2 jours)

1 - Élaborer le plan d'actions commerciales

- Évaluer les potentiels par marché, par secteur, par segment client.
- Segmenter le portefeuille client avec l'outil ABC croisé.
- Optimiser les solutions de commercialisation.
- Définir la politique tarifaire.

Le +

- Formateurs eux-mêmes dirigeants ou habitués à travailler avec des dirigeants.
- Un partage avec un groupe de pairs confrontés à des préoccupations similaires.

2 - Les outils de la productivité commerciale

- Définir le canal de distribution le plus efficace.
- Construire sa force de vente : en propre, multi-cartes, sédentaires, télévente...
- Tableaux de bord et outils de suivi.
- Mesurer l'efficacité de la force de vente.

Partie 3 : Définir sa politique financière (2 jours)

1 - Interpréter les comptes de son entreprise

- Comprendre l'information comptable et financière.
- Repérer les postes clés du bilan et du compte de résultat de son entreprise.
- Démarche d'analyse : activité, rentabilité, équilibres financiers, rentabilité.
- Évaluer la rentabilité : marge brute, excédent brut d'exploitation, résultat opérationnel.
- Bâtir les équilibres : capitaux propres, fonds de roulement, besoin en fonds de roulement, trésorerie nette.
- Endettement financier net.
- Interpréter les ratios d'endettement, de trésorerie, capacité de remboursement.
- Identifier et résoudre les crises de trésorerie.
- Évaluer la performance par le flux de trésorerie disponible (free cash-flow).

Exercice : diagnostic d'une crise de trésorerie.

Étude de cas d'analyse financière d'une PME resituée dans son contexte.

2 - Définir et mettre en œuvre la politique financière

- Agir sur le modèle économique pour améliorer la rentabilité économique (ROCE) et le free cash-flow.
- Arbitrer entre rentabilité des capitaux propres et pérennité.
- Concilier performance financière et politique actionnariale.
- Développer une culture cash.
- Avantages et limites de l'effet de levier financier.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1387

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

- Financer la croissance en gardant le contrôle.

3 - Activités à distance

- + Trois @expert : "Etude de cas : analyse financière d'une entreprise", "Mettre en œuvre la politique financière" et "Gérer la relation et la négociation bancaire".

Partie 4 : Piloter la performance (2 jours)

1 - Maîtriser les coûts et marges

- Maîtriser ses coûts de revient : coûts directs, indirects, variables, fixes.
- Maîtriser ses frais généraux.
- Évaluer le point mort de son activité.

2 - Pilotage du processus budgétaire

- Utilité du budget pour la direction et les managers.
- Définir un processus budgétaire : "Top-down" ou "Bottom-up".
- Lettre de cadrage : fixation des orientations.
- Articulation des différents budgets : Ventes, moyens commerciaux, production, frais généraux, investissement.
- Le modèle SAR (Sorties - Activités - Ressources) pour négocier les moyens.
- Suivi budgétaire, les principaux écarts.
- Élaborer une reprévision.

3 - Concevoir le tableau de bord stratégique (balanced score card)

- Axe financier.
- Axe commercial : critères quantitatifs et qualitatifs.
- Axe processus clés liés aux facteurs clés de succès.
- Axe ressources humaines et innovation.

Cas : Sélectionner les indicateurs du tableau de bord stratégique.

4 - Choisir et contrôler les investissements

- Évaluer la rentabilité des investissements : Délai de Récupération (DR), Valeur Actualisée Nette (VAN), Taux de Rentabilité Interne (TRI), indice de profitabilité.
- Analyser la courbe de trésorerie.
- Arbitrer entre rentabilité, trésorerie et risques.
- Choisir un taux d'actualisation en lien avec le niveau de risque, déterminer la prime de risque.

- Réussir son business plan : diagnostic stratégique, présenter les alternatives, relier les plans d'actions aux objectifs stratégiques.
- Faire du business plan un outil de pilotage à MT.
- Les 8 clés pour convaincre à l'écrit et à l'oral.

Cas : évaluer les paramètres financiers d'un investissement.

5 - Activités à distance

- + Deux @expert : "Piloter la performance : démarche et outils", et "Évaluation de la rentabilité d'un investissement".

Partie 5 : Compétences clés en droit social et gestion des ressources humaines (2 jours)

1 - Cadre juridique des Ressources Humaines

- Connaître et anticiper les risques sociaux.
- Responsabilité pénale du dirigeant.
- Travailler avec les instances représentatives du personnel.
- Modifier ou rompre le contrat de travail.
- Causes de licenciement non-disciplinaires.

2 - Gestion des RH : facteur de performance

- Quelles missions pour la gestion des RH ?
- Les différents types de RH.
- Les ingrédients de la performance.
- L'appréciation : acte de management et de communication.
- Mener l'entretien d'appréciation.
- Relier la rémunération à la performance et à son appréciation.
- Ce que rétribue la rémunération fixe, la rémunération variable.
- Processus d'augmentation individuelle d'un salarié.
- Formation un levier de la performance.
- Comment développer les compétences.
- Faire de la GPEC un levier de performance.
- Évaluer le climat social : dimension collective de la gestion de la motivation.
- Les indicateurs du climat social.
- L'accompagnement du changement : comment le dirigeant doit l'anticiper et s'y impliquer.

Manager un centre de profit, une "business unit"

Du diagnostic au pilotage financier et humain d'une entité



10 jours (70h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

6 555 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6320

Objectifs professionnels

- Construire le diagnostic stratégique de son entité.
- Améliorer la performance financière.
- Diriger en leader qui donne envie d'obtenir de meilleurs résultats collectifs.
- Piloter efficacement une unité en mettant en place les méthodes et outils adaptés.
- Améliorer la performance de la gestion des ressources humaines.
- Enrichir et élargir la vision de sa fonction.

Pour qui

- Cadre dirigeant en charge d'un centre de profit, membre du codir.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Le +

- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- Une équipe de 5 consultants experts et praticiens des sujets traités accompagnent les participants.
- Un véritable réseau de pairs : à l'issue de ce cycle, les participants constituent un réseau pour confronter situations et solutions mises en œuvre par eux-mêmes.

Partie 1 : Stratégie et marketing (2 jours)

1 - Établir le plan stratégique de son unité

- Analyse externe - opportunités et menaces :
 - macro-tendances : PESTEL ;
 - cycle de vie du secteur ou du produit ;
 - le secteur d'activité : matrice de PORTER ;
 - facteurs clés de succès du métier ;
 - positionnement des concurrents.
- Analyse interne - forces et faiblesses :
 - segmentation stratégique : les DAS ;
 - attraits et atouts des DAS ;
 - analyse de la chaîne de valeur ;
 - les compétences clés de l'entreprise.
- Déterminer les choix stratégiques de l'entreprise :
 - de l'audit EMOFF aux choix stratégiques ;
 - missions, vision ;
 - les 3 stratégies de PORTER.
 - Intégration de la dimension RSE.
- Le marketing au service de l'analyse de la valeur client :
 - identifier les clients qui apportent de la valeur ;
 - comprendre ce à quoi les clients attachent de la valeur.

Cas réels issus de plusieurs secteurs.

2 - Activité à distance

- + Pour illustrer un apport de connaissances : une vidéo "Les 7 étapes d'un processus d'innovation".

Partie 2 : Politique financière de l'unité (2 jours)

1 - Mener le diagnostic financier de son entité

- La logique financière : vendre pour gagner implique d'investir et de financer.

- Analyser la rentabilité : marge brute, Ebitda, résultat opérationnel...
- Effets ciseau et absorption des charges fixes.
- Équilibres financiers : FR, BFR, TN.
- Diagnostiquer les crises de trésorerie.
- Évaluer la performance par le flux de trésorerie disponible (free cash-flow).
- Développer la culture cash.

Analyse financière sur 3 ans d'une PME.

2 - Construire son business plan

- Les 8 clés pour convaincre.
- Relier les plans d'actions aux objectifs stratégiques.
- Bâtir un support de présentation.

Analyse du business plan d'une entreprise.

3 - Activités à distance

- + Trois @expert : "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise", "Mettre en œuvre la politique financière" et "Piloter la performance : démarche et outils".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, travail de réflexion sur les qualités du leader.

Partie 3 : Manager en leader (2 jours)

1 - Être un manager efficace

- Clarifier son rôle et ses périmètres d'action.
- Former et animer son équipe.
- Déléguer efficacement.

2 - Conduire des entretiens avec ses collaborateurs

- Développer une attitude d'écoute.
- Savoir gérer les situations difficiles.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6320

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

3 - Conduire des réunions productives

- Les différents types de réunion.
- Tenir son rôle d'animateur.
- Respecter les étapes pour être efficace.
- Évaluer la réunion.

4 - Développer ses qualités de leader

- Identifier son style de leader.
- Explorer son profil relationnel.

5 - Construire et communiquer une vision

- État présent et état désiré.
- Construire sa vision et la communiquer.
- Transformer sa vision en projets opérationnels.
- Conduire le changement et gérer les résistances.

Travail de réflexion en amont, mises en situation, feedback circulaire.

6 - Activités à distance

- + Des activités à distance pour vous entraîner à la persuasion, la gestion des objections et la conduite du changement.

Partie 4 : Piloter la performance de son entité (2 jours)**1 - Piloter la performance**

- Du plan stratégique au pilotage de la performance.
- Étapes du processus budgétaire.
- Concevoir les tableaux de bord de gestion.
- Indicateurs de performance : missions.
- Indicateurs de pilotage : activités et ressources clés.
- Tableau de bord de direction (balanced score card).

2 - Exploiter la structure de coûts

- Méthodes de coût complet, direct costing.
- Les différentes mesures de la marge.
- Maîtriser ses frais généraux.

3 - Rentabilité des investissements

- Créer son modèle de revenus et dépenses.
- Flux et courbe de trésorerie.
- Choix du taux d'actualisation.
- Interpréter les critères : valeur actualisée nette, taux de rentabilité interne, délai de récupération.

Calcul de la rentabilité d'un projet.

Partie 5 : Compétences clés en droit social et gestion des ressources humaines (2 jours)**1 - Maîtriser le cadre juridique des Ressources Humaines**

- Connaître et anticiper les risques sociaux.
- Responsabilité pénale du dirigeant.
- Travailler avec les Instances Représentatives du Personnel (IRP).
- Modifier ou rompre le contrat de travail.

2 - Faire des RH un facteur de performance

- Quelles missions pour la gestion des RH ?
- Évaluer le climat social : la dimension collective de la gestion de la motivation.
- Évaluer la performance.
- Relier la rémunération à la performance et à son appréciation.
- Formation un levier de la performance.
- Faire de la GPEC un levier de performance.
- L'accompagnement du changement : comment le dirigeant doit l'anticiper et s'y impliquer.

Exercices : Mises en situation, analyse de jurisprudence.

**3 Après - Mise en œuvre en situation de travail**

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat en option**Certificat du cycle Diriger un centre de profit ou une Business Unit**

900 €^{HT}

Réf. 9381

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100% à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

7 jours (49h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 920 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7802**

Objectifs professionnels

- Évaluer la faisabilité et la viabilité de son projet de création d'entreprise.
- Appréhender les problématiques financières et comptables.
- Construire et présenter un business plan.
- Maîtriser les paramètres juridiques essentiels pour choisir la structure juridique la plus appropriée à son activité et sécuriser ses opérations commerciales.

Pour qui

- Toute personne souhaitant créer une entreprise, individuelle ou en société dans les domaines du conseil, du service, du social ou de la production.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Valider son projet et lancer son activité (2 jours)

1 - Évaluer son projet

- Connaître les fondamentaux de la création d'entreprise.
- Analyser son idée et la transformer en projet.
- Évaluer les risques éventuels de son projet.
- Mesurer ses compétences et son expérience par rapport au projet.
- La propriété industrielle :
 - comment protéger son idée ;
 - les démarches à accomplir.
- Préserver ou affirmer sa présence sur Internet :
 - déposer un nom de domaine,
 - choisir un hébergeur,
 - prévoir le référencement et la promotion.

Cas : évaluer ma future activité et se poser les bonnes questions.

2 - Étudier le marché

- Définir : sa stratégie ; ses objectifs ; ses cibles.
- Connaître :
 - son environnement ;
 - les concurrents déjà en présence ;
 - les sources possibles d'une étude de marché.

Cas : réaliser un diagnostic SWOT.

3 - Préparer son activité

- Réaliser un rétro-planning.
- Définir une stratégie marketing et commerciale.
- Prévoir un plan de communication.
- Analyser les investissements associés à l'activité (local, banque, assurances, équipements).
- Identifier les sources d'information spécifiques à sa future activité.
- Réunir les documents nécessaires.

Cas : définir son plan d'actions de début d'activité.

Partie 2 : Elaborer son business plan et piloter son activité (3 jours)

1 - La logique financière

Le +

- Une formation personnalisée : le consultant accompagne les participants dans l'identification des actions de progrès immédiates pour eux-mêmes et pour leur entreprise.
- Une approche opérationnelle du pilotage financier pour se prémunir des risques de défaillance.
- Des outils pour construire et présenter son business plan.

- Vendre pour réaliser un bénéfice implique d'investir et de financer.
- Identifier les leviers d'action sur la performance financière :
 - actions sur l'activité et les marges ;
 - actions sur le BFR ;
 - actions sur l'investissement et le financement.
- La variable clé : la trésorerie.

2 - Élaborer un business plan

- Structurer son business plan.
- Intégrer les éléments d'analyse stratégique dans son business plan.
- Élaborer des prévisions financières :
 - Prévisions d'activité ;
 - Chiffrage des coûts et des investissements ;
 - Évaluation de la courbe de trésorerie.
- Présenter son business plan : les clés pour convaincre
 - Présentation synthétique (executive summary) ;
 - Vendre à l'oral (Elevator pitch).

3 - Identifier les sources de financement

- Les différents types de crédit bancaire.
- Négocier avec son banquier.
- Autres sources de financement à la création d'entreprise.

4 - Piloter son activité

- Concevoir un tableau de bord.
- Indicateurs de performance pour fixer des objectifs et suivre la performance.
- Indicateurs de pilotage et plans d'action.

Partie 3 : Sélectionner la forme juridique et sécuriser ses contrats commerciaux (2 jours)

1 - Identifier les paramètres à étudier pour créer une activité

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7802

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

- Paramètres fiscaux (IS ou IR).
- Régime social (salarié ou indépendant).
- Statut du dirigeant :
 - Responsabilité ;
 - Régime fiscal et social.

2 - Choisir la forme juridique et le statut du dirigeant

- La notion de personne morale.
- Critères de choix d'une forme commerciale.
- Rôle et pouvoirs des organes de contrôle et de direction.
- Différentes formes de sociétés : entreprise individuelle, EURL, SARL, SA, SAS.

3 - Sécuriser ses contrats commerciaux

- Le contrat : la loi des parties.
- Règles de droit impératives et supplétives.
- Valeur du mail, fax, copie...
- Conflits entre CGV et CGA.
- L'obligation de conseil du vendeur.
- Évaluer la portée de l'obligation de moyen ou de résultat.
- Connaître et négocier les dix clauses essentielles.

Piloter la performance d'un centre de profit

Budgets - tableaux de bord - Coût de revient - Rentabilité

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9302

Le +

- De nombreux exercices.
- Trame pour évaluer son processus budgétaire.
- Méthode pour définir les indicateurs de ses tableaux de bord.

Objectifs professionnels

- Piloter son unité par les budgets.
- Mettre son activité sous contrôle par les tableaux de bord stratégique ou de gestion.
- Piloter par les coûts de revient.
- S'initier au business plan et aux calculs de rentabilité économique.

Pour qui

- Directeur de filiale, d'unité.

Programme

1 - Agir sur les indicateurs financiers de l'entreprise

- Logique financière de l'entreprise.
- Ebitda, résultat opérationnel, cash flow.
- Besoin en fonds de roulement, trésorerie.

2 - Piloter par le budget

- Processus budgétaire : lettre de cadrage, étapes, délais.
- Approche bottom-up et top-down.
- Enchaînement des budgets.
- Méthode Sorties - Activités - Ressources (SAR).
- Missions et activités clés.
- Négociations et arbitrages.

- Détermination des facteurs clés de performance (KPI).

- Suivi budgétaire, analyse des écarts.

- Mesurer l'efficacité, l'efficience.
- Atterrissage, réprévision.

3 - Piloter par les tableaux de bord stratégique et de gestion

- Tableau de bord stratégique ou prospectif : indicateurs financiers, de performance commerciale, mise sous contrôle des processus clés, RH & innovation.

- Méthode DEFI pour fixer les indicateurs.

- Indicateurs de performance : fixation d'objectifs.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Indicateurs de pilotage : activités clés et ressources critiques.
- Indicateurs d'éclairage : prise en compte de l'environnement.

4 - Piloter par les coûts de revient

- Intérêts et limites des coûts complets.

- Coûts partiels, marge de contribution.

- Charges variables et fixes : CA point mort d'une activité.

- Coûts standard.

5 - S'initier à la planification à MLT

- Structure du business plan.

- Aperçu des calculs de rentabilité économique.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9302

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Concevoir une stratégie d'entreprise

Démarche et outils pour conduire une réflexion stratégique

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 895 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1509

Le +

- L'analyse de l'environnement externe donne un aperçu des tendances prospectives à horizon 10 ans.
- Des cas et exemples de différents secteurs favorisent l'appropriation de l'ensemble des outils.

Objectifs professionnels

- Comprendre la démarche de la réflexion stratégique.
- Acquérir les outils d'analyse de l'environnement externe et interne.
- Exploiter les matrices d'aide à la décision.

Pour qui

- Dirigeant d'entreprise, de centre de profit.
- Membre de comité de direction ou de comité exécutif.

Programme

1 - Initier la réflexion stratégique de l'entreprise

- Les rôles du dirigeant et du comité exécutif.
- Les leviers de la réflexion stratégique : vision, missions, compétences.

- Les stratégies au cours du cycle de vie de l'entreprise.

- La démarche de la réflexion jusqu'au déploiement.

2 - Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement externe

- Cycle de vie marché et cycle de vie produit.

- La concurrence élargie et les forces en puissance.

- Anticiper les évolutions macro-économiques.

- Intégrer la dimension RSE.

- La segmentation des Domaines d'Activités Stratégiques (DAS).

3 - Estimer les compétences clés de l'entreprise

- Les 7 défis stratégiques de l'entreprise.

- L'analyse de la chaîne de la valeur.

4 - Évaluer les aires de business actuelles et potentielles

- Mesurer l'attractivité du marché et les capacités de l'entreprise.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Utiliser les matrices d'aide à la décision : BCG, Mc Kinsey et ADL.

- L'audit S.W.O.T.

- Identifier les facteurs clés de succès et les enjeux pour l'entreprise.

5 - Déterminer les choix stratégiques de l'entreprise

- De l'audit S.W.O.T au choix d'axes stratégiques.

- Les 3 stratégies de M. Porter : domination par les coûts, focalisation, différenciation.

- Les stratégies de développement :
 - croissance ;
 - diversification ;
 - Océan bleu.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1509

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Administrateur de société

Participer activement à la gouvernance, maîtriser les risques de sa fonction

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 605 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9119

Le +

- Jeux de rôle pour affirmer son leadership en tant qu'administrateur. Structuration en 3 groupes : conseil, DG, observateurs. Grille d'observation méthodologique et comportementale.

Objectifs professionnels

- Prendre en main son mandat d'administrateur.
- Identifier le rôle et les cas de responsabilité.
- Challenger les résolutions du conseil, affirmer son leadership.
- Construire son plan de travail.

Pour qui

- Administrateurs représentant les actionnaires, les salariés et de filiales.

Programme

1 - Activité à distance

- + Un @expert : "La logique financière de l'entreprise".

2 - Les différentes gouvernances

- SAS, SA classique ou à directoire.
- Cas de responsabilité civile et pénale de l'administrateur.
- Déclaration des cas des conflits d'intérêt, droit de retrait.

3 - Résolutions soumises au conseil

- Arrêtés de compte.
- Agrégats financiers.
- Décisions d'investissements, de financement, structure actionnariale, répartition du résultat.

- Création de valeur actionnariale.
- Engagements hors bilan.
- Rapprochements, fusions, cessions, abandons d'activité...
- Restructurations industrielles.
- Gouvernance des risques.
- Nouveaux thèmes : RSE...

4 - Préparer le conseil

- Challenger les documents remis avant le conseil.
- Vérifier la mise en œuvre des résolutions actées dans le PV du dernier conseil.
- Analyser la complémentarité entre administrateurs.

5 - Participer activement au conseil

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- 2 jeux de rôle : arrêté de compte dans le cadre d'une restructuration, challenger le dispositif de conformité éthique Sapin II.

6 - Le suivi post conseil

- Veiller à la bonne transcription des décisions du conseil.
- Cas de particulier du contrôle de la restitution en cas de vote négatif.

7 - Activité à distance

- + Un @expert : "S'initier à l'analyse de la rentabilité et des flux de trésorerie".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9119

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

45 jours

18 500 €^{HT}

Réf. 8377

Prix indicatif susceptible d'être revu pour les sessions 2023/2024

Financement

- Dispositifs d'aide au financement mobilisables selon la situation des candidats.

Nous contacter

diplomants@cegos.fr
01 55 00 99 11

Pourquoi ce Mastère Spécialisé®

L'Executive Mastère Spécialisé® Direction Financière, réalisé en partenariat entre IÉSEG School of Management et le Groupe Cegos, est intégré sur une double approche technique et managériale. Le rôle du directeur financier est déterminant pour l'amélioration de la performance économique de sa structure. Sa fonction nécessite de maîtriser les techniques financières : analyse et gestion financière, évaluation, trésorerie et financements, opérations sur le capital, etc. Son expertise englobe également le pilotage de la performance, la consolidation, les normes IFRS, les techniques d'audit.

Le financier est aussi plus qu'un expert dans son domaine : en adoptant une posture de manager-leader, il fait évaluer ses équipes, conduit le changement et représente son activité et ses enjeux au sein du comité de direction.

Ce programme d'excellence, fondé sur l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être sur les plans techniques et managérial permet de répondre aux différents enjeux de cette fonction-clé.

Objectifs professionnels

- Acquérir une boîte à outils managériale et une posture de leader : management transversal, confiance en soi, en sa capacité de présenter, de convaincre, d'animer et de négocier.
- Acquérir des compétences en évaluation d'entreprise, rapprochement, analyse et diagnostic financier.
- Développer ses compétences en identification, diagnostic, mesure et traitement des risques de l'entreprise.
- Obtenir une vision et mesure des enjeux accompagnant la croissance de l'entreprise, notamment externe, avec la dimension gouvernance et actionnariale.

Pour qui

- Cadre et manager des fonctions finance, contrôle de gestion, comptabilité, trésorerie, audit, souhaitant évoluer vers des postes de direction financière.
- Cadre et manager issus de fonctions opérationnelles souhaitant évoluer vers des postes de responsabilité financière.

Bénéfices participant

- Acquérir les techniques financières, indispensables à la direction financière.
- Adopter les comportements du manager-leader.
- Bien positionner la fonction finance au sein de l'entreprise.

Dispositif pédagogique

L'organisation à temps partiel est compatible avec la poursuite de votre activité professionnelle et respecte les "temps forts" de votre activité.

La formation se déroule sur un total de 12 mois

- Les cours se déroulent d'octobre à juillet, soit une durée totale de 10 mois.
- Une ou deux sessions mensuelles positionnées en fonction des temps forts de votre fonction, entre le 10 et le 25 du mois. La durée totale des cours est de 45 jours (360 heures).
- Les participants soutiennent devant un jury une thèse professionnelle sur un projet en lien avec la direction financière, à mener de préférence dans leur entreprise. Ils sont assistés d'un tuteur spécialiste du thème du mémoire. Les participants qui ne seraient pas en entreprise au moment de la formation choisiront un sujet en rapport avec leur projet professionnel futur.
- La soutenance a lieu à la fin des cours. Le participant aura terminé l'ensemble de ses épreuves 12 mois après le début de la formation.

Modalités d'évaluation et d'obtention du diplôme

- Suivi complet du cursus.
- Chaque module de cours fait l'objet d'une évaluation individuelle, en contrôle continu (exercices, mises en situation, études de cas, restitution). En outre, plusieurs cours font l'objet d'une étude de cas réalisée en équipe.
- Évaluation par le tuteur et le jury de la thèse professionnelle (rédaction et soutenance).

Modalités de candidature

- Ce Mastère Direction Financière est accessible :
 - aux titulaires d'un diplôme Bac + 4 ou 5 ayant une expérience professionnelle d'au moins 3 ans ;
 - des dérogations à l'appréciation du jury peuvent être accordées à des candidats ne répondant pas aux critères définis.
- Processus d'admission :
 - dossier de candidature, CV et lettre de motivation ;
 - entretien avec le responsable de programme (motivation, cohérence du projet professionnel et du potentiel d'évolution) ;
 - entretien d'admission avec un jury composé du Directeur du programme et du Responsable pédagogique.
- Éligible à un financement dans le cadre du CPF.

Partenaire

Créée à Lille en 1964, membre de l'Université Catholique de Lille, de la Conférence des Grandes Écoles et de la FESIC, l'IÉSEG School of Management fait partie des meilleures écoles de management en France avec la triple accréditation EQUIS, AACSB et AMBA.

Elle propose plusieurs types de programmes : Grande École en 5 ans, Bachelor, 9 MSc spécialisés, International MBA, Executive MBA, ainsi qu'une offre sur mesure pour les entreprises.

L'IÉSEG en quelques chiffres :

- 5 500 étudiants et 700 professeurs sur ses campus de Lille et de Paris La Défense ; 1300 étudiants en séjour académique à l'étranger ; 2 400 étudiants étrangers sur les 2 campus (85 nationalités).
- 500 professeurs vacataires issus du monde de l'entreprise, 90 "visiting professors" venant d'universités étrangères, 135 enseignants chercheurs permanents dans 47 pays ; 82% des professeurs permanents à temps plein sont étrangers et 100% titulaires d'un doctorat ou PhD.
- 12 500 heures de cours environ par an ; 400 cours de management en anglais.
- 1 laboratoire de recherche (IÉSEG Research) intégré à une UMR - CNRS regroupant 150 chercheurs.
- 285 universités partenaires dans 69 pays.
- un réseau de 8 000 diplômés sortis de 1968 à 2018.
- plus de 2 500 entreprises partenaires (jurys, interventions, stages, taxe d'apprentissage, projets de consulting).
- 34 000 m² utiles dans des bâtiments modernes accessibles 24h/24, 7j/7j (campus de Lille et de La Défense).

Programme

Fondamentaux de la finance d'entreprise

- Analyse financière.
- Consolidation et analyse des comptes consolidés - IFRS.
- Création de valeur et choix d'investissement.
- Business plan financier.
- Marché financier et régulation bancaire.

Ingénierie financière

- Évaluer et Transmettre.
- Marché de Capitaux et Opérations Financières.

Pilotage de la performance

- Maîtrise des coûts pour la décision.
- Pilotage des budgets et tableaux de bord.
- Contrôle de gestion sociale.
- Pilotage des systèmes d'information.

Gestion des risques opérationnels et financiers de l'entreprise

- Gestion des risques et contrôle interne.
- Gestion du risque et du crédit client.
- Éthique et Conformité.
- Pilotage de la trésorerie, du risque de change et de taux.
- Maîtrise de l'environnement fiscal.

Pilotage stratégique de la Direction Financière

- Création et gestion d'une direction financière.
- Stratégie d'entreprise.
- Gestion de projet et conduite de changement.
- Business Intelligence et datavisualisation.
- La RSE du DAF.

Management et leadership

- Performance collective.
- Management des équipes financières et transversal.
- Communication interpersonnelle.

- Négociation interne et externe, gestion des conflits.
- Diversité interculturelle.
- Leadership.

Conférences - Débats

Des conférences portant sur des thématiques variées enrichissent le programme.

Des modalités à distance qui peuvent être suivies pendant ou à l'issue de votre formation

- + Différents modules à distance sur des thèmes techniques et comportementaux à disposition des participants sur la durée de la formation : analyse financière, gestion du temps, planifier ses priorités, faire face à une surcharge de travail...
- + "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise".
- + "Se libérer de la surcharge de travail".
- + "Planifier et tenir ses priorités de la semaine".
- + "Produire sans effort les dossiers à haute valeur ajoutée".
- + "Gestion du temps : savoir dire non aux sollicitations importunes".
- + "Optimiser la valeur des stocks par la méthode de l'ABC croisé".

Le +

- Le Mastère Finance est un diplôme de niveau Bac + 6 délivré par l'IÉSEG School of Management.
- La complémentarité des experts de l'IÉSEG et des consultants Cegos, deux grands acteurs de la formation en finance, management et leadership.
- Une pédagogie variée favorisant la mise en pratique individuelle et en groupe : études de cas, jeux de rôles, conférences.
- Un rythme pédagogique permettant aux cadres de continuer leurs activités professionnelles en parallèle.
- Des sessions programmées en dehors des "temps forts" de l'activité des financiers.
- Le Mastère Finance est dispensé à Paris La Défense, premier quartier d'affaires européen.
- Un forfait de dix heures de coaching individuel pour orienter la suite de sa carrière.

10 jours (70h)**Présentiel ou à distance**

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

5 155 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 35**

Objectifs professionnels

- Acquérir la maîtrise des outils financiers.
- Définir une politique financière.
- Construire un Business plan projet ou entreprise.
- Négocier les financements.
- Prendre en main sa fonction.
- Piloter la fonction financière.
- Évaluer et négocier une entreprise.
- Optimiser l'ingénierie financière des opérations de haut bilan.

Pour qui

- Directeur financier accédant à la fonction ou souhaitant valider ses pratiques.
- Cette formation s'adresse aux personnes ayant une expérience dans un ou plusieurs métiers de la fonction finance.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Analyse et politique financière (2 jours)

1 - Maîtriser l'analyse financière

- Retraitements du bilan.
- Analyser l'activité et la rentabilité.
- Équilibres financiers, endettement, ratios.
- Crises de trésorerie et remèdes.
- Diagnostic par les flux de trésorerie.

2 - Participer à la politique financière

- Leviers pour améliorer la rentabilité économique
- Effet de levier financier.
- Les différentes politiques financières.

Cas : Analyse financière, repérer la politique financière.

3 - Activités à distance

- + Deux @expert "Etude de cas : analyse financière d'une entreprise" et "Présenter son business plan à l'écrit, à l'oral".

+ Mise en application pratique :

- Cas de synthèse avant la partie 2 : analyse financière du passé, analyse du business plan financier.

Partie 2 : Business plan projet et financier (2 jours)

1 - Présenter sa stratégie

- Les 8 clés pour convaincre.
- Analyse stratégique : PESTEL, Porter, chaîne de valeur, EMOFF.
- Relier les plans d'actions aux objectifs stratégiques.

2 - Sélectionner les projets

- Modéliser l'activité, défendre la prévision de vente.
- Arbitrer entre les critères de rentabilité : Valeur Actualisée Nette (VAN), Taux de Rentabilité Interne (TRI), délai de récupération.

Le +

- Un cycle de formation complet pour acquérir les techniques financières et le positionnement du Directeur Financier.
- Cas de synthèse : analyse financière, business plan, évaluation, entrée en relation avec un investisseur pour une augmentation de capital.
- Nombreux fichiers sur tableur directement réutilisables : grille d'analyse financière, budget de trésorerie, rentabilité d'investissement, plan de financement, grille d'évaluation d'entreprise.
- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

- Creux de trésorerie maximum.
- Choisir un taux d'actualisation selon le risque.
- Scénarios, pistes pour améliorer la rentabilité.

3 - Financer son projet

- Construire la prévision financière à MLT.
- Besoins de financement, capacité de remboursement.

Cas : création d'une filiale retraçant toutes les étapes du business plan.

4 - Activités à distance

- + Trois @expert "La logique financière de l'entreprise", "Mettre en œuvre la politique financière", "Gérer la relation bancaire et négocier avec les banques".

+ Mise en application pratique :

- Cas de synthèse avant la partie 3, société Lambourg : évaluation de l'entreprise par les DCF, augmentation de capital.

Partie 3 : Piloter la DAF (2 jours)

1 - Piloter sa fonction

- La pyramide des profils du DAF.
- Cartographier les processus de sa fonction.
- Améliorer le contrôle interne.
- Benchmarking de sa fonction.
- Réussir la digitalisation de la fonction.

2 - Améliorer la performance

- Piloter un "projet cash" : management transversal.
- Améliorer le processus budgétaire.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/35

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

3 - Prendre sa fonction en main

- Présenter ses priorités à 3 et 6 mois, un an.
- Que déléguer, sous-traiter, faire soi-même.
- Communiquer avec les actionnaires et banquiers.
- Intégrer l'éthique au quotidien.
- Intégrer la dimension RSE dans le pilotage financier.

Cas sur le contrôle interne et le projet cash.

4 - Activités à distance

- + Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation : une vidéo "Optimiser la valeur des stocks par la méthode de l'ABC croisé". Des activités à distance pour vous entraîner à la persuasion, la gestion des objections et la conduite du changement.

Partie 4 : Transmettre, évaluer une entreprise (2 jours)**1 - Réussir sa croissance externe**

- Mandat, audit d'acquisition, data room.
- Aspects juridiques : lettre d'intention, protocole d'accord, garanties d'actifs et passifs, clause de complément de prix ; réussir l'intégration post-acquisition.

Cas : révision de prix et garantie de passif.

2 - Évaluer l'entreprise

- Retraitements d'évaluation.
- Méthode patrimoniale : actif net corrigé.
- Méthode par les discounted cash-flows (DCF).
- Comparables boursiers, multiples de transaction.

Cas Dumoulin sur tableur : Appliquer les méthodes, arbitrer entre les résultats. Analyse de rapports d'évaluation.

Partie 5 : Renforcer la structure financière (2 jours)**1 - Réussir les opérations en fonds propres**

- L'augmentation de capital, immédiate ou différée.
- Valeurs mobilières complexes : OCA, OBSA.
- Approcher un investisseur en capital.
- Pacte d'actionnaires : organiser la sortie, sortie conjointe, protéger les minoritaires, buy or sell, ...

2 - Reprendre une entreprise par LBO

- Leviers juridiques, financiers, fiscaux.
- Équilibre prix, ressources, capacité de remboursement.
- Analyser le plan de financement : capital, dette senior, et subordonnée, Mezzanine.
- Sortie du LBO.

3 - Négocier les financements MLT

- Négocier des covenants réalistes.
- Levier maximal, capacité de remboursement.

Cas : Calculer un effet de dilution, évaluer un emprunt convertible, un LBO. Analyser un pacte d'actionnaires.

Cas de synthèse : business plan, évaluation, augmentation de capital.

**Après - Mise en œuvre en situation de travail**

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat en option**Certificat Finance d'entreprise : analyser, exploiter et communiquer**

900 €^{HT}

Réf. 9385

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100% à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Finance pour dirigeants

Intégrer la dimension financière dans vos décisions et votre stratégie

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 310 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1667

Le +

- Consultants spécialistes du conseil financier aux dirigeants.
- Analyse financière d'une entreprise resituée dans son environnement et ses choix stratégiques.

Objectifs professionnels

- Évaluer la santé financière de son entreprise.
- Faire une analyse financière.
- S'initier à la rentabilité des investissements.
- Interpréter la prévision financière à MT.
- Mettre en œuvre la politique financière.

Pour qui

- Dirigeant, directeur de centre de profit, membre du codir.

Programme

1 - Activités à distance

- + Deux @expert : "Mettre en œuvre la politique financière" et "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise".

2 - Appliquer la logique financière

- "Vendre pour gagner implique d'investir et de financer".
- Amortissements et provisions.

3 - Activité et profitabilité

- Interpréter l'évolution des ventes.
- SIG : marge commerciale, brute, valeur ajoutée, EBE, REX...
- Effets ciseau et absorption des charges fixes.

4 - Équilibres financiers

- Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement = Trésorerie.
- Les 5 crises de trésorerie et les principaux remèdes.
- Ratios d'endettement, trésorerie.

5 - Analyser les flux

- Performance économique : free cash-flow.
- Choix de financement, capacité de remboursement.

6 - Mener une analyse financière

- Étapes : activité, profitabilité, équilibres financiers, rentabilité.
- Points forts et faibles, pistes d'actions.

7 - Mettre en œuvre la politique financière

- Mettre en œuvre la culture cash.
- Rentabilité d'investissement.
- Analyser la prévision financière MLT.
- Rentabilité économique et actionnariale.
- Effet de levier acceptable.
- Politique de dividendes.

8 - Activités à distance

- + Deux @expert : "Évaluation de la rentabilité d'un investissement" et "La logique financière de l'entreprise".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1667

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Évaluer une entreprise

Appliquer les méthodes d'évaluation et les arbitrer entre elles

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 575 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 15

Le +

- Cas sur tableur : effectuer les retraitements, appliquer les différentes méthodes.
- Remise du fichier sur tableur.
- Analyse de rapports d'évaluation d'experts indépendants.

Objectifs professionnels

- Réaliser les retraitements nécessaires à l'évaluation.
- Appliquer les différentes méthodes d'évaluation.
- Choisir la méthode la plus pertinente.

Pour qui

- Responsables financiers, dirigeants, investisseurs.
- Cette formation s'adresse aux personnes ayant une connaissance de base du bilan et du compte de résultat.

Programme

1 - Circonstances nécessitant l'évaluation

- Les éléments donnant de la valeur à une entreprise.
- Étapes de l'évaluation : diagnostic stratégique et financier, business plan, retraitements comptables.

2 - La valeur patrimoniale

- Réévaluer les actifs d'exploitation et hors exploitation, les passifs.
- Supprimer les non-valeurs, intégrer des éléments hors bilan.
- Intégrer la fiscalité latente.
- Actif net corrigé (ANC).
- La méthode du goodwill.

Cas sur tableur : calcul de l'ANC.

3 - Discounted cash-flows (DCF)

- Évaluer la cohérence des flux d'exploitation, d'investissement avec le business plan.
- Horizon explicite, implicite.
- Taux d'actualisation : CMPC.
- Flux normatif et la valeur finale (méthode de Gordon Shapiro).
- De la valeur d'entreprise à celle des capitaux propres.

Cas sur tableur : évaluation par les DCF.

4 - Les méthodes analogiques

- Multiples boursiers ou de transactions récentes.
- Constituer l'échantillon d'entreprises comparables.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Retraitements comptables.
- Agrégats pertinents : EBE, résultat d'exploitation.
- Définir les multiples de référence.

Cas Dumoulin : Méthode des multiples.

5 - Passer de la valeur au prix

- Différence entre valeur et prix.
- Définir les méthodes les plus appropriées à la situation.
- Prise en compte du contexte : majoritaire ou minoritaire.
- Étapes et documents juridiques du processus d'acquisition.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/15

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Convaincre et s'imposer en négociation

Méthodologie et posture

CERTIFICAT

CPF

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

2 910 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **2292**

Le +

- Des outils concrets sur la négociation et les leviers d'influence pour une mise en œuvre immédiate.
- Les participants travaillent sur leurs propres cas et bénéficient des conseils du consultant.

Objectifs professionnels

- Intégrer des stratégies et tactiques les plus efficaces.
- Maîtriser des méthodes et outils pour faciliter la préparation et la conduite de négociations à fort enjeu.
- Conclure des accords durables et profitables.

Pour qui

- Dirigeant, cadre dirigeant et cadre supérieur qui a besoin de renforcer ses compétences de négociateur.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Établir des stratégies gagnantes

- Analyser les enjeux et les rapports de pouvoir.
- Distinguer pouvoir exprimé, pouvoir réel et pouvoir perçu.
- Bâtir une stratégie des "alliés" pour anticiper les résistances aux changements.
- Choisir une stratégie intégrative ou distributive.

2 - Préparer sa négociation : point essentiel de la réussite

- Formuler un objectif commun.
- Distinguer positions et intérêts.
- Envisager un maximum d'options.
- Préparer ses solutions de repli.
- Bien définir les rôles dans une négociation à plusieurs.

3 - Établir une relation favorable à une négociation constructive

- Connaître son style relationnel.
- Choisir des comportements facilitants.
- Surmonter ses craintes et garder sa flexibilité.

4 - Conclure des accords profitables

- Tenir compte des mandats, le sien et celui de ses interlocuteurs.
- Orienter les demandes de l'interlocuteur vers des concessions moins coûteuses ou non récurrentes.
- Anticiper les objections en phase de conclusion.
- Spécifier et verrouiller les accords.
- Évaluer la satisfaction des parties prenantes.

5 - Éviter les risques et les pièges majeurs en négociation

- Sortir des impasses de l'affrontement.
- Gérer la méfiance entre les acteurs.
- Surmonter les tensions du face-à-face.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2292

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €HT

Réf. **9422**

La certification Excellens Formation «Mener une négociation dans un cadre professionnel» est éligible au CPF code RS5153 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en négociation professionnelle.

La certification atteste notamment des compétences suivantes :

1. Préparer la négociation pour identifier le contexte de la négociation, les acteurs, leurs besoins et attentes, définir ses objectifs et construire son argumentaire pour maximiser ses chances d'une négociation réussie.
 2. Mettre en place une stratégie de négociation adaptée au contexte et aux enjeux de la négociation pour aboutir à un accord sur le long terme dans un esprit collaboratif et «gagnant/gagnant».
 3. Communiquer en situation de négociation de manière efficace pour favoriser l'écoute et la compréhension mutuelle.
 4. Consolider les accords de la négociation pour renforcer la confiance de son /ses interlocuteurs.
- Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9422.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Asseoir son autorité et faire face aux situations tendues

S'affirmer de façon constructive

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 040 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 2011

Le +

- Une pédagogie personnalisée. Les participants travaillent sur leur situation d'entreprise, le consultant aide à modéliser les solutions en les complétant par des apports méthodologiques.

Objectifs professionnels

- Asseoir naturellement son autorité.
- Traiter les désaccords avec diplomatie.
- Trouver de nouveaux leviers pour s'affirmer.
- Gérer les tensions et sortir des conflits.

Pour qui

- Décideur, cadre supérieur, directeur opérationnel, directeur de projet ayant besoin de gérer des situations tendues.

Programme

1 - Développer un style relationnel efficace

- Anticiper les réactions de ses interlocuteurs.
- Repérer ses points forts et ses comportements "à risques".
- Affronter efficacement les situations difficiles.

2 - Détecter et gérer les comportements gênants

- Ceux qui fuient et se soumettent : l'adhésion de façade.
- Ceux qui attaquent ou exercent un chantage : comment désamorcer l'agressivité ?
- Ceux qui "sous-entendent" et manipulent : savoir éviter

le piège de la "contre-manipulation".

3 - Développer un langage "assertif"

- Oser demander et savoir dire non.
- Déjouer les tentatives de déstabilisation.
- Gérer les sous-entendus.
- Gérer les tensions.

4 - Transformer les critiques justifiées en informations utiles

- Transformer les critiques en pistes de progrès.
- Proposer et faire proposer des solutions.
- Mettre en évidence les conséquences positives

d'une décision ou d'un changement pour faire adhérer.

- Exprimer de manière acceptable ce qui ne va pas.
- Ne pas laisser de contentieux s'accumuler.

5 - Gérer les situations conflictuelles

- Identifier les causes "objectives", "politiques" et "psychologiques" d'un conflit.
- Éviter l'escalade grâce aux modes de communication adaptés.
- Oser montrer et exprimer ses sentiments.
- Piloter la désescalade et sortir des conflits.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2011

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Entreprise digitale

Management et gouvernance	40
Culture digitale	48
Risques numériques	58

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Entreprise digitale

Management et gouvernance

Réf. 6392	Chef de projet digital.....	9 jours	-	40
Réf. 8229	Responsable Transformation Digitale.....	9 jours	-	42
Réf. 8165	RH : accompagner la transformation digitale de votre entreprise.....	2 jours	-	44
Réf. 8169	DSI : Intégrer la transformation digitale de l'entreprise.....	2 jours	-	44
Réf. 8355	Réussir la transformation digitale de l'entreprise.....	2 jours	-	45
Réf. 8864	Mieux collaborer à distance à l'aide des outils numériques.....	2 jours	-	46

Culture digitale

Prospective et tendances

Réf. 9350	Réussir le lancement de son activité en ligne.....	6 jours	-	48
Réf. 8804	Culture digitale.....	2 jours	-	50
Réf. 8225	Les fondamentaux de l'intelligence artificielle et du big data.....	2 jours	-	51
Réf. 9303	Conduire un projet Open Data.....	2 jours	-	52
Réf. 9134	DSI : Les principes clés de l'intelligence artificielle.....	2 jours	-	52
Réf. 9070	Les fondamentaux de la blockchain.....	2 jours	-	53
Réf. 9064	Les bases techniques du digital pour les marketeurs.....	2 jours	-	54

Voir aussi

Réf. 8966	3h chrono pour démarrer votre site e-commerce.....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
-----------	--	----------	---	---------------------

Réseaux sociaux

Réf. 6956	Réseaux sociaux niveau 1 - Les fondamentaux du digital et des médias s... Best	2 jours	-	55
Réf. 7926	Réseaux sociaux niveau 2 - Stratégie de communication sur les médias s... Best	2 jours	-	56
Réf. 8916	3h chrono pour développer sa visibilité sur LinkedIn.....	3 heures	-	57
Réf. 9264	Les fondamentaux juridiques du web et de la communication.....	1 jour	-	57

Voir aussi

Réf. 8966	3h chrono pour démarrer votre site e-commerce.....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
-----------	--	----------	---	---------------------

Risques numériques

Réf. 9051	Cybersécurité : enjeux et plan d'actions.....	2 jours	-	58
Réf. 9025	Protection des données personnelles - RGPD.....	1 jour	-	58

Voir aussi

Réf. 8944	3h chrono pour acquérir les réflexes en matière de cybersécurité.....	3 heures	-	895
-----------	---	----------	---	-----

Marketing - Communication

Marketing opérationnel

Voir aussi

Réf. 7740	Responsable marketing digital.....	8 jours	-	658
Réf. 6778	Les clés du marketing digital Best	2 jours	-	663
Réf. 6298	Acquisition, conversion, fidélisation sur le web.....	2 jours	-	664

e-commerce

Voir aussi

Réf. 8049	Responsable e-commerce.....	8 jours	-	692
Réf. 7739	Les clés du e-commerce.....	2 jours	-	694
Réf. 9065	E-merchandising.....	2 jours	-	695

Data marketing

Voir aussi

Réf.	8225	Les fondamentaux de l'intelligence artificielle et du big data	2 jours	-	645
Réf.	9303	Conduire un projet Open Data	2 jours	-	651
Réf.	6213	Marketing relationnel, CRM, e-CRM	2 jours	-	650
Réf.	6415	Optimiser sa base de données marketing	2 jours	-	652
Réf.	9066	Formation Marketing automation	2 jours	-	649

Expérience client et utilisateur (CX/UX)

Voir aussi

Réf.	6757	Veille marketing et concurrentielle	2 jours	-	668
Réf.	8383	Optimiser l'expérience client grâce au digital	2 jours	-	669
Réf.	8955	3h chrono pour créer vos personas	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
Réf.	6679	UX design et ergonomie des sites Web	2 jours	-	670
Réf.	9067	UX/CX Design	6 jours	-	666
Réf.	8865	Innover avec le Design Thinking Best	2 jours	-	185

Création de contenus

Voir aussi

Réf.	9304	Réussir sa stratégie influenceurs	2 jours	-	684
Réf.	6333	Rédiger pour le Web	2 jours	-	674
Réf.	8401	Élaborer une stratégie d'inbound marketing	2 jours	-	673
Réf.	6263	Réussir ses campagnes emailing	2 jours	-	679
Réf.	6674	Concevoir sa newsletter	2 jours	-	680
Réf.	9000	Intégrer la vidéo dans sa stratégie de contenus	2 jours	-	678
Réf.	9069	Créer des contenus visuels pour le web et les réseaux sociaux	2 jours	-	676
Réf.	8968	3h chrono pour concevoir sa première infographie	3 heures	-	735

Réseaux sociaux

Voir aussi

Réf.	8046	Responsable community management et marketing de contenus	8 jours	-	686
Réf.	7799	Community Management	2 jours	-	688
Réf.	8226	Publicité sur le Web et les réseaux sociaux : SEA, Display, Social ads...	2 jours	-	689

Référencement et analytics

Voir aussi

Réf.	6957	Piloter efficacement sa stratégie de référencement (SEM)	2 jours	-	696
Réf.	7929	Améliorer son référencement avec Google Ads (SEA)	2 jours	-	697
Réf.	7800	Optimiser le référencement naturel (SEO)	2 jours	-	698
Réf.	7413	Google analytics : améliorez votre site et rentabilisez vos actions	2 jours	-	699
Réf.	9037	Améliorer la performance de son site avec Google Tag Manager	1 jour	-	699

Web et mobile

Voir aussi

Réf.	9444	Intégrer le mobile dans sa stratégie marketing New	1 jour	-	702
Réf.	6387	Piloter un projet web	2 jours	-	703
Réf.	2378	Créer un site Web avec Wordpress - Niveau 1	3 jours	-	705
Réf.	8124	Créer un site Web avec WordPress - Niveau 2	2 jours	-	CPF	706
Réf.	6284	HTML 5 - les bases	2 jours	-	704

Chef de projet digital

Piloter et manager efficacement un projet web, mobile, objet connecté...

CERTIFICAT

9 jours (63h)

Présentiel ou à distance

+ certification en option

+ accès au LearningHub

4 880 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6392**

Objectifs professionnels

- Savoir conduire un projet et comprendre les particularités de la conduite d'un projet Web, mobile, ou objet connecté.
- S'appropriier le langage et les bases de la technologie.
- Savoir rédiger un cahier des charges et un appel d'offres.
- Acquérir les clés pour piloter et manager le projet digital.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Chef de projet digital.
- Chef de projet Web.
- Chef de projet mobile.
- Toute personne ayant à gérer l'intégralité d'un projet digital.

Programme

Partie 1 : Gérer un projet digital (3 jours)

1 - Le champ d'application du projet digital

- La digitalisation portée par la révolution technologique.
- Une évolution de la relation client et l'approche omnicanal (site web, médias sociaux, équipements mobiles, etc.).
- Appréhender l'évolution du monde de l'entreprise pour mener un projet digital interne :
 - les modèles d'organisation et le management au cœur de la transformation digitale ;
 - les nouveaux usages (collaboratif, intelligence collective, BYOD...);
 - le collaborateur numérique (digital Workplace).
- L'analyse de risques d'un projet digital.

2 - Devenir chef de projet digital

- Les fondamentaux de la conduite de projets digitaux :
 - méthodologie du cycle en V ; limites et avantages.
- L'apport des méthodes agiles :
 - le manifeste Agile et ses principes ;
 - les principales méthodologies Agiles (Scrum, XP, RAD...);
 - adapter l'agilité à son contexte.
- L'éco-système du Web et ses nouveaux métiers.
- Les acteurs d'un projet Digital.
- Les missions et responsabilités du chef de projet Digital :
 - les compétences ;
 - le pilotage : délais, coûts, qualité ;
 - les phases d'un projet Digital.

3 - Clarifier le rôle de la technologie

- Notre futur technologique et grandes tendances digitales (IOT, IA, Chat Bots...).
- Les fondamentaux du Web et ses langages :
 - les architectures de sites Web ;
 - la stratégie mobile.
- L'évolution des équipements mobiles :
 - application mobile, WebApp et Site Responsive Web Design ;
 - les CMS et Workflow de traitement de l'information.
- Anticiper le Big Data :
 - les outils collaboratifs ;
 - la co-création de contenu et le mode wiki ;
 - les outils de gestion projet collaboratif ;
 - le choix d'un Réseau Social d'Entreprise.
- La stratégie d'intégration dans le Système d'Information :
 - approche open source ou propriétaire ;

Le +

- Budget prévisionnel, cahier des charges, planning, appels d'offres, tests... Ce cycle de formation permet aux participants de prendre toute la dimension de leur mission de chef de projet digital.
- Une méthodologie et des outils pour une mise en pratique dès le retour en entreprise.
- Une pédagogie rythmée et variée : méthodes, mise en pratique, exercices.

- couplage avec les applications métier ou back-office (CRM, ERP, Infocentre) ;
 - mode d'hébergement interne ou externe (SaaS et Cloud).
- Le mouvement Devops.
- La sécurité d'une entreprise digitale.

Partie 2 : Réaliser l'appel d'offres (3 jours)

1 - Définir l'objectif du projet digital

- Définir la vocation et la cible du site, de l'application ou de l'objet connecté.
- Intégrer le projet dans la stratégie de l'entreprise.
- Identifier les acteurs internes et l'impact organisationnel.
- Problématiques de propriété intellectuelle des contenus.
- Établir les critères de succès et définir les indicateurs de calcul du ROI.

2 - Rédiger le cahier des charges

- Le rôle de l'assistance à maîtrise d'ouvrage (AMOA).
- Modélisation et méthode d'analyse.
- Partir de l'expression de besoins :
 - analyse du besoin par les processus, les objets métier et cas d'utilisation ;
 - mener les ateliers de récolte des besoins.
- Structurer le cahier des charges :
 - exigences fonctionnelles, techniques et opérationnelles ;
 - maintenance et support ;
 - le Plan d'Assurance Qualité ;
 - distinguer les rubriques indispensables des prestations complémentaires.
- La planification :
 - les outils de planification (diagramme de Gant) ;
 - lotissement pour éviter l'effet tunnel ;

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6392

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- mode régie et/ou forfait.

3 - Réaliser l'appel d'offres

- Contraintes des marchés publics.
- Sélection des prestataires.
- Publication de l'appel d'offres.
- Comprendre les propositions :
 - grille d'analyse des réponses ;
 - la soutenance en "short-list" ;
 - la négociation financière.
- Le choix du prestataire et le contrat.
- L'approche budgétaire.

Partie 3 : Piloter l'activité (3 jours)

1 - Encadrer l'équipe et piloter le projet digital

- Des projets pluridisciplinaires.
- Piloter l'activité digitale (KPI, TdB...).
- Les bases de la gestion de projets :
 - conduite de réunion ;
 - animation d'atelier et brainstorming ;
 - outils de suivi : compte-rendu, suivi des actions, affectation des tâches, avancement, le Kanban en agile (Scrum), gestion des risques ;
 - comité de pilotage, reporting.
- Constitution de l'équipe projet et définition des rôles (mode traditionnel ou agile).
- Développer les compétences de son équipe.
- Animer l'équipe interne.
- Travailler avec des prestataires.

2 - Spécifications, réalisation, recette et déploiement du livrable

- Les spécifications :
 - fonctionnelles (méthodes de modélisation) ;
 - ergonomiques (storyboard, UX, maquettage) ;
 - techniques (le développement) ;
 - définition d'un Backlog, des User Story et critères d'acceptation en agile (scrum).
- Fourniture des livrables et services faits.
- Les types de documentation.
- Déploiement et paramétrage du site.
- Recette :
 - phases de restitution en agile (Scrum) ;
 - tests unitaires, recette usine, recette technique, recette fonctionnelle ;
 - le cahier et PV de recette ;
 - l'application de gestion des anomalies.
- Les tests de charge, déploiement et ouverture du site.

3 - Faire vivre le projet

- Faire vivre le projet au quotidien.
- Évaluer les coûts de fonctionnement.
- La maintenance corrective et évolutive.
- Distribuer l'information, publier les documents :
 - circuit de validation, Workflow ;
 - sources documentaires internes et externes.
- Le marketing digital et la génération de trafic :
 - le référencement (SEO/SEM/SMO) ;
 - e-mailing, newsletter et affiliation.
- Statistiques et mesure d'audience.
- L'analyse prédictive (KPI, indicateurs, TdB, ROI ...).

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

9 jours (63h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

5 070 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8229**

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux de la transformation digitale de l'entreprise.
- Définir le nouveau business model et déployer la stratégie associée.
- Identifier les compétences nécessaires pour réussir la mutation vers le digital.
- Repérer les technologies digitales génératrices de compétitivité pour l'entreprise.
- S'appuyer sur le nouveau rôle du manager dans la transformation digitale.

Pour qui

- Dirigeant. Responsable Stratégie, Business Unit, Commercial ou marketing. Futur Responsable Digital de l'entreprise. Toute personne en charge de la transformation digitale de l'entreprise.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Impact du digital sur le business model (3 jours)

1 - Cerner les enjeux de la transformation digitale pour son entreprise

- Analyser les tendances d'une économie en mutation.
- Comprendre les ruptures induites par le digital.
- Identifier l'impact du développement durable et de la RSE dans la transformation digitale.
- Clarifier le rôle des technologies digitales : mobile, médias sociaux, analytics, cloud computing, objets connectés, blockchain, NFT, metaverse...
- Entrer dans la dématérialisation des process et des services.
- Piloter les données : les principaux indicateurs (KPI), la mise en place d'un tableau de bord, le ROI.

2 - Placer la conduite de projet au centre de la transformation digitale

- Les fondamentaux de la conduite de projets digitaux.
- Tirer parti des apports du design thinking.
- Adopter les méthodes agiles.
- L'analyse de risque de la transformation digitale.

3 - Élaborer une stratégie digitale porteuse de croissance

- Appréhender les différentes stratégies digitales.
- Distinguer les modèles économiques possibles et leurs sources de revenus.
- Situer le degré de maturité de son entreprise face à la transformation digitale.
- Repenser son Business Model à l'heure du digital : le Business Model Canvas.
- S'inspirer d'exemples réussis de transformation digitale.

Cas pratique : s'entraîner à définir un projet de transformation digitale à partir d'un brief.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, identifiez le parcours multi-devices de vos clients.

Le +

- Après la formation en groupe, une activité personnalisée vous permettra de transposer en situation de travail.
- Retours d'expérience des entreprises "digitalisées".
- Un état de l'art des solutions technologiques mis à jour régulièrement.
- Une pédagogie interactive intégrant de nombreux ateliers et cas pratiques.
- Le + digital : l'accès à des contenus complémentaires.

Partie 2 : Impact du digital sur le marketing et les systèmes d'information (3 jours)

1 - Se concentrer sur l'expérience client

- Les nouveaux comportements clients.
- L'expérience client : parcours d'achat et points de contact.
- Identifier les pratiques gagnantes en matière d'expérience client.
- Les enjeux de l'expérience client sur la vision marketing.

2 - Intégrer le Marketing digital

- Le marketing digital dans une stratégie d'acquisition et de fidélisation.
- Le référencement naturel (SEO) : un atout déterminant.
- La mesure d'audience (analytics) pour optimiser les actions marketing.
- Les landing pages : une démarche customer centric.
- Le CRM au service de la performance : fonction, objectifs et solutions disponibles.
- La personnalisation de la relation client et le marketing automation.
- Les factures clés de succès de la conversion client.
- Viser la convergence des fonctions marketing, vente, relation client et DSI.
- Les nouvelles approches commerciales (social selling, remote selling).

3 - Aborder les technologies de l'entreprise digitale

- Le rôle central de la DSI dans la digitalisation de l'entreprise.
- Principe d'urbanisation des SI : fondamentaux techniques.
- Digitaliser le poste de travail : digital workplace et collaborateur numérique.
- La cybersécurité d'une entreprise : risques et étude d'analyse.
- Adapter le SI aux enjeux du numérique (BYOD, shadow IT, ouverture de données...).



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8229

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Intégrer les terminaux mobiles dans la transformation digitale.
- Déployer des solutions Cloud et SaaS.
- Les technologies de Business Analytics and Optimization (BAO).

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, repérer les freins et leviers de la transformation digitale dans l'entreprise.

Partie 3 : Impact du digital sur le management (3 jours)

1 - Actionner les facteurs clés de succès dans un projet de transformation numérique

- Le rôle de la RH dans la transformation digitale.
- L'intégration d'un nouveau référentiel de compétences.
- Développer l'agilité numérique des collaborateurs.
- Identifier les freins à la transformation digitale, décrypter les inhibitions culturelles.
- Nouvelles générations, nouvelles valeurs.
- Rôle et responsabilités de la direction dans la transformation digitale.
- Instaurer un dispositif de gouvernance digitale.

2 - Gérer les impacts du collaboratif sur le management

- Manager avec les outils collaboratifs.
- Animer des communautés internes.
- Utiliser les réseaux sociaux d'entreprise.
- Management collaboratif, management hybride.

Exercice de mise en situation de travail collaboratif avec un outil en ligne.

3 - S'appuyer sur de nouveaux modes de management

- Les principes de la culture agile et du "test and learn".
- Du projet agile au management agile.
- Insuffler un esprit entrepreneurial.
- De nouveaux modes de collaboration : relation partenariale et collective, droit à l'échec, nouveaux espaces de travail.
- L'influence des start-ups dans le fonctionnement de l'entreprise.
- Les apports du leadership au management.
- Les nouveaux modèles d'organisation.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. 9346

La certification DiGiTT permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

RH : accompagner la transformation digitale de votre entreprise

Accompagner la digitalisation de l'organisation

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 8165

Le +

- 2 vidéos et un quiz interactif.
- Des autodiagnostic pour stimuler la réflexion individuelle.
- Des études de cas et échanges de bonnes pratiques.

Objectifs professionnels

- Repérer les enjeux et impacts de la digitalisation.
- Diagnostiquer la maturité digitale de son organisation et accompagner les changements.
- Innover et digitaliser ses pratiques et processus RH.

Pour qui

- DRH, RRH, Chef de projet RH, Cadre RH ou Responsable Digital, toute personne souhaitant avoir une vue d'ensemble sur les impacts du digital.

Programme

1 - Activité à distance

- + Un @expert : "Rôles et enjeux de la fonction RH".

2 - Identifier les enjeux et les impacts du digital sur l'entreprise

- Analyser les macro-tendances et identifier leurs impacts sur l'entreprise et les business models. Opportunités et points de vigilance.
- Clarifier le vocabulaire : numérique, digital, big data, BYOD, cloud...
- Impact du digital sur les modes de fonctionnement, les styles de management, le rapport

au travail, les relations entre les individus...

3 - Situer le rôle de la fonction RH dans la transformation digitale de l'entreprise

- Identifier les compétences digitales pour demain.
- Accompagner les managers dans leur changement de rôle et de posture vis-à-vis des équipes.
- Favoriser l'utilisation des médias sociaux et des outils collaboratifs.
- Mettre en place des accords ou règles du jeu.
- Diagnostiquer la culture de son organisation et prioriser les chantiers.

4 - Identifier les impacts sur les processus RH

- Le recrutement digital.
- La communication digitale et régulation sociale.
- La formation à l'ère du digital.
- Capitalisation et transfert des savoirs et savoir-faire : knowledge management.
- Gestion des performances et des talents (nouveaux critères et opportunités générées par les SIRH, big data, analyse prédictive...).

5 - Activité à distance

- + Un @expert : "Les bases du changement".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8165

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

DSI : Intégrer la transformation digitale de l'entreprise

La création de valeur numérique au cœur du SI

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8169

Le +

- Un outil d'autodiagnostic de la culture digitale de mon entreprise.
- Des retours d'expériences et des cas concrets de transformation digitale dans différents métiers.

Objectifs professionnels

- Comprendre les principes, les enjeux et les défis de la transformation digitale du SI.
- Situer le rôle et les attendus de la DSI.
- Identifier les propositions et les solutions d'une DSI digitale.

Pour qui

- DSI, Directeur et responsable informatique.
- Chef de projet informatique.

Programme

1 - Comprendre la transformation digitale du SI

- Une transformation radicale du business :
 - le SI au cœur de l'innovation et de la création de valeur ;
 - la digitalisation des services internes ;
 - la digitalisation des services clients.
- Digitaliser le poste de travail :
 - le collaborateur numérique ;
 - la mobilité : omnicanaux et multi-devices ;
 - gérer les flux et les débits.
- Contrôler l'information :
 - les impacts réglementaires.

2 - Le SI au cœur de l'entreprise digitale

- Mettre le SI au cœur de la création de valeur numérique.
- La sécurité et l'entreprise digitale : adapter le SI au BYOD, aux RSE et à la mobilité.
- Intégrer des solutions Cloud et SaaS.
- Les nouveaux usages collaboratifs.
- Anticiper le Big Data et l'intelligence artificielle.

3 - Inscrire la DSI dans la transformation digitale

- La DSI "Partenaire numérique".
- Établir une nouvelle gouvernance entre DRH et DSI.

- Les nouvelles relations avec les services commerciaux et le marketing.
- Faire évoluer les équipes.
- Les profils des spécialistes du digital.

4 - Proposer des solutions innovantes de digitalisation

- Les expériences des entreprises "digitalisées".
- L'état de l'art des solutions technologiques.
- Les réponses apportées par les solutions "Cloud".
- La créativité au service de la recherche de solutions digitales innovantes.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8169

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Réussir la transformation digitale de l'entreprise

Faire du digital un levier d'innovation et de croissance pour l'entreprise

Nouvelle formule

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8355**

Le +

- Formation illustrée par des exemples de transformation digitale.
- Des autodiagnostic pour stimuler la réflexion individuelle et des outils pour évaluer la maturité digitale.
- Des études de cas et des échanges de bonnes pratiques tout au long de la formation.

Objectifs professionnels

- Intégrer les enjeux et opportunités de la transformation digitale pour l'entreprise.

Pour qui

- Toute personne en charge de la transformation digitale de l'entreprise.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Cerner les enjeux de la transformation digitale

- Le rôle des technologies digitales : mobile, médias sociaux, analytics, cloud computing, objets connectés, blockchain, NFT, metaverse.
- La data : l'or noir des entreprises.
- Les nouvelles logiques de consommation, de partage et de collaboration.
- L'impact du développement durable et de la RSE dans la transformation digitale.
- Les enjeux pour les DSI : sécurité, BYOD, digital workplace...

2 - Élaborer une stratégie digitale

- Les stratégies de transformation digitale.
- Identifier les leviers et les freins de la transformation digitale.

- Exemples de transformations digitales réussies.
- Sélectionner et organiser les chantiers clés.
- Situer le degré de maturité digitale de son entreprise.
- Repenser son Business Model à l'heure du digital.

3 - Digitaliser le management et l'organisation

- Le nouveau rôle des managers.
- La gouvernance digitale.
- Digitaliser l'état d'esprit de l'entreprise.
- Mesurer l'impact sur les métiers (RH, marketing, commerciale, relation client;...).

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de

transposer en situation de travail.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8355

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Mieux collaborer à distance à l'aide des outils numériques

Le digital au service de l'efficacité collective

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 410 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8864**

Le +

- Une pédagogie basée sur l'utilisation d'une variété d'outils digitaux en mode collaboratif.
- Un workshop pour s'entraîner à partir d'un ou plusieurs outils sur un objectif opérationnel concret.

Objectifs professionnels

- Animer et stimuler les échanges.
- Favoriser la créativité collective.
- Organiser la production de livrables.
- Choisir les bons outils pour animer des réunions productives et conviviales.

Pour qui

- Toute personne désirant accroître l'efficacité collective dans le cadre de ses missions.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, un premier outil digital à tester.

2 Pendant - En groupe

1 - Faciliter l'inclusion au sein d'un collectif

- Créer une communauté de pairs ou de pratiques.
- Partager des valeurs et des règles communes.
- Stimuler les échanges et animer la communauté dans la durée.

2 - Favoriser la créativité collective

- Animer un brainstorming synchrone ou asynchrone, à l'aide de cartes mentales ou de murs digitaux.
- Converger vers une solution commune, prendre une décision.

3 - Réaliser un travail collaboratif

- Piloter des tâches communes et suivre leurs avancements.
- Travailler à plusieurs sur un même document.

4 - Enrichir les réunions physiques ou à distance

- Stimuler l'engagement de tous : sondage, partage des premières idées, teasing.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Ajouter une touche d'ambiance grâce à des apps ludiques.
- Créer une synthèse exploitable.

5 - Faire circuler efficacement l'information

- Organiser une curation collaborative de contenus.
- Choisir le bon canal de communication selon le type d'information.

3 Après - Mise en œuvre

- + Programme de renforcement : un défi par semaine pendant 7 semaines.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8864

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Certifiez vos compétences digitales

DiGiTT[®]

La certification digitale de référence

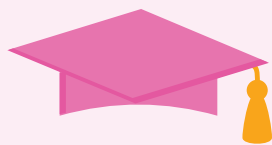
9 domaines

Expérience client
Webmarketing Data
Commerce connecté
Communication
Technologie Contenus
Collaboratif Mobilité



Valide pendant 3 ans

Score sur 1 000



Certification en 3 étapes



Diagnostic



Formation
+
digitèque



Certification

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Réussir le lancement de son activité en ligne

Créer un site marchand performant et faire connaître son activité

CERTIFICAT

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ certification en option

+ accès au LearningHub

3 190 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9350**

Objectifs professionnels

- Acquérir les bases de l'e-commerce.
- Maîtriser les fondamentaux du référencement naturel et payant.
- Intégrer les médias sociaux dans sa stratégie de communication.

Pour qui

- Toute personne souhaitant lancer une activité en ligne.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Les clés du e-commerce (2 jours)

1 - Identifier les clés du e-commerce

- Le cadre : logistique, paiement en ligne, livraison et plateformes.
- Comportements d'achat et typologies d'acheteurs.
- Le big data au service de la connaissance client.

2 - Optimiser le modèle économique

- Les bases du modèle économique et du ROI.
- Optimiser l'entonnoir de conversion.
- Indicateurs clés et axes d'analyse.

3 - L'E-merchandising

- De l'analyse comportementale au e-merchandising.
- Zones clés et mise en avant : zoom, vidéos, chatbots, retargeting...
- Personnaliser l'expérience client (UX/CX).

4 - Générer du trafic et convertir

- Mixer les actions : e-mailing, display, retargeting, affiliation, market places, blogs, SEO, SEA...
- Utiliser push produit, up-selling, cross-selling et inbound marketing.

5 - La stratégie e-commerce multicanal

- Structurer le dispositif autour du parcours client.
- Les modèles : web to store, mobile to store to web, store to web...
- CRM et synergie entre canaux.

Partie 2 : Piloter efficacement sa stratégie de référencement (SEM) (2 jours)

1 - Cerner les enjeux du référencement

- Augmenter la visibilité et l'audience d'un site Web.
- Identifier les acteurs, les outils et l'impact de Google.
- Modes de recherche sur le Web.
- Comparer les atouts et limites du SEO, SEA et SMO.

2 - Définir sa stratégie de référencement naturel SEO

- Les clés de la stratégie de référencement : cibles, contenus, objectifs.

Le +

- Études de cas et exemples de différents secteurs B to B, B to C, services, produits, électronique, luxe...
- Application immédiate des techniques de référencement pendant la formation.
- Les intervenants sont des experts du e-commerce, du référencement et des médias sociaux.

- Stratégie éditoriale SEO : arborescence et catégories.
- Champ lexical et choix des mots clés.
- Analyser l'efficacité actuelle du SEO du site.
- Les facteurs techniques qui favorisent ou bloquent le SEO.
- Décrypter la stratégie SEO des concurrents.
- Optimiser son site pour la recherche mobile.
- Les enjeux autour des mises à jour : Panda, Pingouin, Pigeon, Colibri, Phantom, BERT...

3 - Définir sa stratégie de liens sponsorisés SEA

- Le modèle des liens sponsorisés : critères et pertinence.
- Définir sa stratégie SEA : objectifs, cibles, budget, période.
- Déterminer son plan média SEA.
- Piloter sa campagne SEA : budget, enchères, rentabilité.
- Décrypter la stratégie SEA des concurrents.
- Optimiser les synergies SEA, SEO.

4 - Mesurer les résultats et son ROI

- Les KPI (Indicateurs de Performance) du SEO, SEA, SMO.
- Les tableaux de bord SEO et SEA.
- Interpréter les résultats et mettre en place les actions correctives.

Partie 3 : Stratégie de communication digitale sur les médias sociaux (2 jours)

1 - Élaborer sa stratégie de communication digitale

- Évaluer la e-réputation de l'entreprise et écouter les communautés.
- Bâtir un plan de communication : quels médias et réseaux sociaux pour quels objectifs ?
- Choisir le ton de sa communication.
- Comprendre les différents usages des médias sociaux (matrice POEM).
- Constituer l'équipe : les nouveaux métiers.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9350

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

2 - Panorama des réseaux et médias sociaux

- Point sur l'évolution des différents médias sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Snapchat, YouTube...

3 - Établir un dispositif sur les médias sociaux pour un événement

- Augmenter la visibilité de votre événement grâce aux médias sociaux.
- Créer un dispositif omnicanal pour valoriser un événement.
- Utiliser les événements pour produire du contenu.

4 - Identifier les opportunités publicitaires

- Business models des réseaux et médias sociaux.
- Quels objectifs pour les Social Ads ?
- Tour d'horizon des solutions publicitaires proposées par Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Snapchat.

5 - Mesurer les actions de communication digitale

- Connaître les différentes métriques : like, share, portée, impressions, RT, followers...
- La mesure de l'engagement, notion de ROE et ROI.
- Les outils de management des communautés - Social Media Management Systems (SMMS).

6 - Repérer et communiquer avec les blogueurs influents

- Comprendre l'économie des blogs et des influenceurs sur les médias sociaux.
- Établir un programme influenceurs en 4 étapes.
- Comprendre l'importance des micro-influenceurs.

7 - Gérer la communication de crise en ligne

- Évaluer les crises : appréhender les typologies de crise sur Internet (fail, bad buzz, crise, ...).
- Comprendre l'importance de la gestion des avis clients négatifs sur Internet.

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 480 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8804**

Le +

- Tous les impacts des tendances digitales sont abordés : marketing et communication, commercial, relation client...
- La liste des sites clés de référence pour approfondir les contenus.

Objectifs professionnels

- Décrypter les tendances digitales qui impactent les métiers et l'entreprise.

Pour qui

- Toute personne souhaitant mettre à jour ses connaissances dans le domaine du digital.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Digital : une révolution des usages

- Le digital au service du consommateur hyperconnecté.
- Du "mobile first" au "mobile only".
- Le client au cœur de l'expérience digitale.
- Le mobile : un concentrateur de services.
- Réalité Augmentée et Réalité Virtuelle : repenser le parcours client.
- Metaverse et marketing digital : vers une nouvelle expérience client.

2 - L'économie collaborative

- De la possession individuelle des objets au partage.
- Le développement des plateformes C to C et l'ubérisation des marchés (Blablacar, Airbnb, ...).
- S-commerce, social selling : le poids des réseaux sociaux dans les nouveaux modes de consommation.

3 - L'intelligence artificielle

- IA faible, IA forte, évolution des systèmes d'intelligence artificielle.
- Machine learning, deep learning et modèles prédictifs.
- Bots et assistants vocaux : l'intelligence artificielle au quotidien.
- Smart Cities & véhicules autonomes.

4 - Les objets connectés

- L'explosion du marché des IoT.
- Les 5 composantes des IoT.
- Les applications d'entreprise et grand public.
- La sécurité : le véritable talon d'Achille des IoT

5 - Le Big Data

- Le Big data, stockage et analyse des données en temps réel.
- Base de données structurées et non structurées (Datawarehouse, Datalake).
- La stratégie Smart Data : le Data Driven marketing.

6 - La Blockchain

- La Blockchain : un nouveau modèle économique décentralisé.
- Les 3 usages de base de la Blockchain : crypto-actifs, smart contracts, traçabilité.
- La révolution des NFT.
- L'enjeu de la confiance et d'un Web décentralisé.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8804

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €^{HT}

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Les fondamentaux de l'intelligence artificielle et du big data

Principes et enjeux de l'IA et du big data pour l'entreprise



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8225**

Le +

- Une pédagogie interactive permet d'être au cœur des problématiques de l'intelligence artificielle et du big data.
- Les consultants formateurs sont des experts et interviennent régulièrement en entreprise sur ces aspects.

Objectifs professionnels

- Cerner les enjeux et les principes clés du big data et de l'intelligence artificielle.
- Mieux contribuer aux projets big data et intelligence artificielle.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Responsable marketing et communication digitale, responsable digital.
- Directeur commercial et Relation client.
- Toute personne souhaitant se familiariser avec les concepts de l'intelligence artificielle et du big data.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre l'intelligence artificielle et le big data

- Principes et enjeux de l'intelligence artificielle et du big data.
- Les 5V du big data : volume, vitesse, variété, véracité, valeur.
- Exemples d'applications pour l'entreprise.

2 - Intelligence artificielle et machine learning

- Définir l'Intelligence Artificielle : IA faible et IA forte.
- Comprendre l'exploitation des données par les algorithmes.
- Machine learning et scoring.

3 - Passer de la donnée client au big data

- La base de données clients : typologie et modèles.

- Le big data : l'avènement des données non structurées.
- De l'analyse reporting à l'analyse prédictive.
- L'optimisation, la connaissance-client et les flux de données.

4 - Contribuer aux projets big data

- Expressions et recueil des besoins.
- Expertises internes, externes.
- Identifier les architectures logicielles (Hadoop, NoSQL, Storm...).
- Cerner les approches méthodologiques et la constitution d'équipes.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8225

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9303****Le +**

- Formation pour non-spécialistes: apporte des solutions innovantes et accessibles pour porter un projet open data.
- Une méthodologie pour une mise en pratique dès le retour en entreprise.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les enjeux liés à l'ouverture des données.
- Acquérir les clés pour gérer un projet open data.

Pour qui

- Chef de projet open data récemment nommé.
- Cadre de collectivités locales, d'administrations publiques en charge de l'open data.
- Toute personne souhaitant se familiariser avec l'open data.

Programme**1 Avant**

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe**1 - L'open data, c'est quoi ?**

- Le nouveau rôle de la data dans l'économie.

2 - Cerner le contexte

- Le contexte législatif français et européen.
- Success stories.
- Quel impact budgétaire.

3 - Maîtriser les plateformes

- Les solutions open data.
- Quel format de données ?

- Les offres du marché.

4 - Appréhender le rôle des principaux acteurs

- Identifier les producteurs.
- Mettre en place la coopération et la gouvernance.

5 - Gérer son projet open data

- Les best practices d'un projet open data.
- Définitions des objectifs.

6 - Mettre en place de méthodes agiles sur le projet open data

- Le cycle de vie d'un projet open data.
- Fédérer les acteurs et développer l'écosystème local.

- Faciliter la réutilisation de la donnée grâce aux API.

7 - Data visualisation

- Les meilleures pratiques.
- Panorama des outils.

8 - Big data et IA

- Introduction au big data.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9303Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

DSI : Les principes clés de l'intelligence artificielle

Comprendre et mettre en œuvre des projets d'intelligence artificielle

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9134****Le +**

- Des vidéos de démonstrations.
- Exemples d'applications et de démonstrations d'outils de l'IA dans différents secteurs d'activités.
- Mises en situation sur des projets de participants.

Objectifs professionnels

- Comprendre les usages et les acteurs de l'IA.
- Les technologies et les outils de l'IA : deep learning et machine learning.
- Intégrer l'IA dans les systèmes d'information.
- Mener un projet d'intelligence artificielle.

Pour qui

- Tous les acteurs de la DSI en situation d'accompagner des projets intégrant de l'Intelligence Artificielle (IA).

Programme**1 - Concepts de l'Intelligence Artificielle (IA)**

- Les différentes catégories de l'IA.
- Premières applications.

Mise en situation : démonstration de chatbots, Watson, vidéos.**2 - Algorithmes et données de l'IA**

- Distinguer les principaux algorithmes de l'IA et leurs utilisations.
- Les différents types de données pour l'IA, leurs utilisations.

Mise en situation : application avec les données des participants.**3 - Usages de l'intelligence artificielle**

- Connaître l'état de l'art des performances des systèmes IA en vision, langage et robotique.
- Comprendre le rôle de l'IA dans la vision et l'expérience client. Analyse de cas d'usages.

Mises en situation : démonstration du système 360 Cliffox, générer des idées d'applications de l'IA dans les environnements des participants.**4 - Identifier les risques associés à l'IA**

- Éthique / sécurité.

5 - Comprendre et anticiper les impacts de l'utilisation de l'IA**Évaluation**

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

sur les infrastructures et les processus

- L'architecture d'une application d'IA.
- Les bases de données de l'IA.
- Impact sur le système informatique.

6 - Le marché de l'IA

- Les acteurs de l'IA.
- Le rôle des GAFA.
- Le rapport Villani.

7 - Mener un projet IA

- La démarche, les méthodes et les outils propres aux projets d'Intelligence Artificielle.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9134Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Les fondamentaux de la blockchain

Usages, technologies et impacts de la blockchain



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9070**

Le +

- Les applications de la blockchain sont abordées avec des exemples adaptés à ceux des participants.
- Une pédagogie interactive permet d'être au cœur des problématiques de la blockchain.

Objectifs professionnels

- Cerner les enjeux, les impacts et les opportunités de la blockchain.

Pour qui

- Responsable business unit, responsable commercial ou marketing, responsable financier.
- Toute personne en charge de la transformation digitale de l'entreprise.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Cerner les impacts stratégiques

- Définition et positionnement de la blockchain.
- Comprendre la démarche méthodologique.
- Les secteurs concernés.
- Les aspects juridiques.

2 - Définir les fonctionnalités potentielles

- Blockchain publique, privée et hybride.
- Les propriétés : désintermédiation, sécurisation, preuve...
- Les "Smart Contract" programmes auto-exécutables et systèmes "d'autogestion décentralisés".

3 - Reconnaître architectures et outils

- Blockchain et DLT : Distributed Ledgers Technology.

- Le principe du "registre" infalsifiable contrôlé par les contributeurs.
- Les outils et acteurs opérationnels : Ethereum-Hyperledger-Bletchley-Spuro.

4 - Identifier les applications et usages

- Traçabilité et échange de documents, certificats, contrats.
- Exemples de blockchain.
- Les actifs numériques (Token) et les cryptomonnaies.

5 - Perspectives et opérateurs du marché

- La blockchain et ses acteurs.
- Les "business models" des entreprises utilisant la blockchain.

6 - Les actifs numériques

- La place et les usages des Tokens et des TEG "Token Generating Event".
- Les impacts des cryptomonnaies : Bitcoin, Ether, Ripple, Litecoin, EOS, Stellar, etc.

- Les profils de "Wallet" : en ligne, mobile, ordinateur, physique, les acteurs opérationnels.
- Positionnement des "Altcoins", des "Sidechains" et la mutation avec le "Lightning network".
- Analyse des ICO "Initial Coin Offering", et les STO "Security Token Offering".

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9070

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €^{HT}

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9064**

Le +

- Une formation concrète : des travaux pratiques, des analyses de services Web, des cas concrets.
- Une formation basée sur l'échange et le partage d'expériences.
- Une actualisation permanente pour prendre en compte les dernières tendances digital marketing.

Objectifs professionnels

- Identifier les technologies du digital pour mieux dialoguer avec sa direction technique et les prestataires.

Pour qui

- Responsable marketing et communication digitale.
- Chef de produit, chef de projet marketing, chef de projet digital.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Digital : un état des lieux

- Big data, intelligence artificielle, IOT, le trio indissociable.
- La blockchain : une révolution des usages (crypto actifs, traçabilité, smart contracts, NFT).
- Le rôle des algorithmes : principes et usages.
- Le Web (surface web, deep web, dark web)
- Le cloud (SaaS, StaaS, PaaS, IaaS, etc.).
- Architecture serveur et protocoles (web dynamique, frameworks, IP, http, SSL).

2 - Les éléments techniques d'une page web

- Les langages (HTML, XML, CSS, JavaScript, Java, PHP, Python, Angular et Node JS).

- Règles et contraintes techniques du W3C.

- Structure d'une page web (head, body), balises HTML.

- La stratégie mobile first : Responsive/Adaptive Design, Progressive Web App.

- Les CMS : classiques, headless, hybrides.

- Organiser un site web : structure, organisation des fichiers, formats digitaux.

3 - Le marketing digital à l'heure du smart data

- Bases de données structurées et non structurées (SQL, noSQL).

- Data strategy et Business Intelligence (datawarehouse, datalake, datamining).

- Le Data Driven Marketing (inbound et outbound marketing).

- L'utilisation des bots et assistants vocaux personnels.

- Metaverse et marketing digital : vers une nouvelle expérience client.

4 - Les outils du marketing digital

- Identifier les stratégies et outils du référencement (SEO, SEA, SEM).

- Anticiper la disparition des cookies tiers.

- Maîtriser le vocabulaire des statistiques (Google Analytics, Matomo,...).

- Automatiser ses actions marketing avec le marketing automation.

- Connaître le rôle des plateformes : CRM, DMP.

- Basculer à l'ère du marketing programmatique.

- Exploiter les données à l'ère du dataviz.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9064

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Réseaux sociaux niveau 1 - Les fondamentaux du digital et des médias sociaux

Nouveaux outils de la communication sur les réseaux sociaux

Best

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Culture digitale
Réseaux sociaux

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ certification en option

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6956**

Objectifs professionnels

- Mesurer les enjeux des nouveaux usages du digital et des médias sociaux.
- Se familiariser avec les réseaux sociaux et leur mode de fonctionnement.

Pour qui

- Toute personne débutant sur les réseaux sociaux et désirant se familiariser avec les réseaux et les médias sociaux.
- Cette formation s'adresse à des débutants avec les réseaux sociaux, les personnes ayant déjà une expérience peuvent suivre la formation "Stratégie de communication digitale sur les réseaux sociaux" (Réf. 7926).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme



1 Avant

- + Un autodiagnostic.



2 Pendant - En groupe

1 - Du Web 1.0 au 3.0

- Les acteurs du numérique : les GAFAM.
- Les générations X, Y, Z, Alpha et leurs habitudes.
- Les différents types d'influenceurs et leurs collaborations avec les entreprises.

2 - Panorama des différents médias sociaux

- Définitions : Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo, Pinterest, Instagram, Snapchat, Tiktok, Twitch, Discord.
- Statistiques clés et démographies des principales plateformes.
- Quelles entreprises communiquent sur quels réseaux sociaux et pourquoi ?

3 - Utiliser les médias sociaux

- Facebook :
 - L'interface Facebook : profil, fil, page entreprise/groupe.
 - Où trouver ses paramètres de confidentialité ?
 - L'algorithme de Facebook et son impact.
- Instagram :
 - L'interface Instagram.
 - Les différents formats : publications, stories et reels.

Le +

- Deux jours pour acquérir une expertise sur les nouveaux usages du Web en marketing et communication.
- Des exemples concrets et actualisés.
- Une pédagogie active et personnalisée.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

- Positionnement des entreprises sur Instagram.
- LinkedIn :
 - Interface LinkedIn : profil, fil d'actualité, page et groupe.
 - Personal branding, recherche d'emploi, social selling, employee advocacy, marque employeur : que faire sur LinkedIn en tant que marque ou professionnel ?
 - Les fondamentaux de l'optimisation de profil.
- Twitter :
 - Interface Twitter.
 - Le lexique et les codes de la plateforme : hashtags, ...
- TikTok :
 - Interface TikTok et lexique.
 - Quels sont les formats de publication et usages ?
 - Comment communiquer en tant que marque ?

4 - Les tendances digitales

- Le metaverse et les technologies immersives : réalité virtuelle, réalité augmentée, cryptomonnaie.
- L'intelligence artificielle : sa place future dans notre quotidien.
- Les nouveaux métiers du digital : hacker éthique, ...

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6956

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rennes, Toulouse, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines : la communication à l'ère du digital ; le webmarketing ; les contenus spécifiques au numérique ; l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ; l'expérience client ; le collaboratif ; la data ; la technologie ; le commerce connecté. Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

+ certification en option

+ accès au LearningHub

1 490 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 7926**

Objectifs professionnels

- Savoir élaborer une stratégie de communication digitale.
- Intégrer les médias sociaux dans sa stratégie de communication.
- Acquérir les leviers pour réussir : événements, publicités, marketing d'influence et communication de crise sur les médias sociaux.

Pour qui

- Responsable de la communication digitale.
- Chargé(e) de communication. Community manager. Cadre en charge de la communication externe ou globale.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme



1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Un outil pour repérer les sources utiles pour vous.



2 Pendant - En groupe

1 - Élaborer sa stratégie de communication digitale

- Construire sa stratégie social media par étapes.
- Bâtir un plan de communication : quels médias et réseaux sociaux pour quels objectifs ?
- Comprendre les différents usages des médias sociaux.
- Rédiger sa ligne éditoriale pour développer sa stratégie de contenu.

2 - Panorama des réseaux et médias sociaux

- Les évolutions des différents réseaux sociaux : Instagram; Facebook ; LinkedIn ; Twitter; Pinterest ; Tiktok ; YouTube...

3 - Organiser le dispositif social media

- Intégrer le métier de community manager.
- Documenter son dispositif social media.
- Gagner du temps grâce aux outils digitaux (dont les outils de programmation de posts : Social Media Management System - SMMS).
- Augmenter la visibilité d'un événement grâce à un dispositif omnicanal sur les réseaux sociaux.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement.

Le +

- Travail sur des sujets d'actualité : formation mise à jour avec des exemples récents.
- Après la formation en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux.
- Les participants réalisent en sous-groupes des travaux correspondant à des cas concrets.

4 - Identifier les opportunités publicitaires

- Business models des réseaux et médias sociaux.
- Quels objectifs pour les Social Ads ?
- Tour d'horizon des solutions publicitaires proposées par Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram.
- Comprendre l'écosystème de l'e-influence.

5 - Mesurer les actions de communication digitale

- Connaître les différentes statistiques : like, share, portée, reach, RT...
- La mesure de l'engagement, notion de ROE.
- Suivre ses statistiques pour améliorer la performance de ses contenus.

6 - Sécuriser l'e-réputation de l'entreprise

- Évaluer l'e-réputation, écouter les communautés.
- Comprendre l'importance de la gestion des avis clients négatifs sur le web.
- Gérer les commentaires et avis sur les réseaux sociaux.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7926Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Rennes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option

**180 €^{HT}****Réf. 9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines : la communication à l'ère du digital ; le webmarketing ; les contenus spécifiques au numérique ; l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ; l'expérience client ; le collaboratif ; la data ; la technologie ; le commerce connecté. Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

3h chrono pour développer sa visibilité sur LinkedIn

3H
CHRONO

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8916

Objectifs professionnels

- Créer ou optimiser son profil.
- Établir son réseau sur LinkedIn.
- Prouver son expertise en partageant les informations et en interagissant.

Pour qui

- Toute personne désireuse de développer sa notoriété et/ou son réseau via LinkedIn.
- Consultant, auto-entrepreneur, créateur d'entreprise.
- Dirigeant de PME, ETI ou Business unit.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Créer un profil attractif et efficace

- Faire le point sur l'attractivité actuelle de son profil.
- Renseigner toutes les zones utiles à l'efficacité du profil.
- Augmenter l'attractivité : mots-clés, photo, bannière, médias.

2 - Trouver les bonnes personnes

- Gérer les invitations.
- Personnaliser ses demandes de contact.
- Utiliser les fonctionnalités avancées de LinkedIn pour trouver les bonnes personnes.

3 - Agir sur le réseau pour être vu

- Établir sa routine de publication.
- Partager les bons contenus.
- Réussir ses propres posts sur LinkedIn.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8916

Les fondamentaux juridiques du web et de la communication

E-réputation, droit à l'image, données personnelles

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

880 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9264

Le +

- Formation conçue par une avocate de renom, spécialiste du droit à l'image.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux juridiques de la communication.
- Gagner en vigilance et en aisance dans sa pratique.

Pour qui

- Responsable, chargé(e) de communication ou marketing.
- Community manager.
- Secrétaire général, Manager ou dirigeant d'entreprise.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Un @expert "Les fondamentaux juridiques du droit du web".
- + Une vidéo "5 clés pour gérer sa e-réputation".

2 Pendant - En groupe

1 - Le patrimoine immatériel d'une entreprise

- Les différentes composantes de l'identité d'une entreprise.
- La protection de cette identité préalablement à tout litige.

- Les actions judiciaires possibles (action en contrefaçon, parasitisme, etc.).
- Les créations d'œuvres collectives.

2 - L'encadrement de la communication digitale

- Communiquer autour des valeurs d'une société.
- Les mentions légales obligatoires sur les sites Internet.
- Apprendre à maîtriser l'e-réputation d'une société.
- Lutter contre les atteintes à l'e-réputation.
- La prospection commerciale et le marketing ciblé.

3 - La maîtrise des données personnelles

- Le régime juridique de la protection des données (RGPD, etc.).
- Les acteurs et leurs responsabilités.
- Le droit des personnes concernées.
- Les sanctions possibles.
- L'intérêt d'une démarche de mise en conformité.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9264

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Cybersécurité : enjeux et plan d'actions

Sensibiliser, prévenir et gérer les risques de la sécurité SI

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9051**

Le +

- Une démarche basée sur les derniers standards ISO/IEC 27000.
- Une formation pratique et méthodologique pour mettre en place une démarche de maîtrise des cyber-risques.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux de la cybersécurité.
- Identifier les menaces et les vulnérabilités de votre SI.
- Mettre en place une politique et une démarche de maîtrise de la cybersécurité.

Pour qui

- DSI et RSSI, toute personne en charge de la sécurité d'un système d'information.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Contexte et enjeux de la cybersécurité

- Définitions et enjeux.
- Les critères DICP (Disponibilité, Intégrité, Confidentialité, Preuve).
- Distinguer Vulnérabilités / Menaces / Attaques.
- Les 4 types de cyber-risques (cybercriminalité, atteinte à l'image, espionnage, sabotage).

- Les normes et règlements en vigueur (ISO/IEC 27000, RGPD, ...).

2 - Les menaces et les techniques de réduction des cyber-risques

- Panorama des menaces et des vulnérabilités.
- L'élément humain dans les cyber-risques.
- Panorama des techniques de réduction des cyber-risques.

3 - Mettre en place un système de management de la sécurité informatique

- L'engagement de la direction.
- Définition d'une politique de cybersécurité.

- Cartographie des actifs du SI.
- Identification, évaluation et traitement des risques.
- Le suivi des plans d'actions.
- La surveillance et le traitement des incidents.
- Les plans de reprise et de continuité d'activité.
- L'implication des parties prenantes.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9051

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Protection des données personnelles - RGPD

Impacts et plan d'actions pour se mettre en conformité avec le règlement européen

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

935 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9025**

Le +

- Une méthodologie pour vous donner les clés de la construction d'un plan d'actions.
- Contenu digital accessible sur mobile.
- Formation dispensée par un consultant expert du RGPD.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux du RGPD.
- Identifier les impacts pour l'entreprise.
- Préparer le plan d'actions de mise en conformité.

Pour qui

- DPO, DSI, RSSI, Juriste.
- Toute personne concernée par le traitement de données personnelles (RH, marketing, comptabilité, ...).

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre le RGPD

- Les "Données à Caractère Personnel" et la nécessité de les protéger.
- Objectif et périmètre du RGPD.
- Les entreprises et les types de données concernées.
- Les jurisprudences.
- Les enjeux et les impacts pour l'entreprise.

- Les impacts sur la DSI et le système d'information.

2 - Comprendre les principes de protection des données

- Les définitions introduites par le règlement européen.
- Les droits pour les personnes concernées.
- Les risques juridiques et les sanctions pour l'entreprise.
- Les obligations pour le responsable des traitements et pour les sous-traitants.
- Les règles de gestion pour la cybersécurité.

3 - Définir un plan d'actions pour se mettre en conformité

- La gouvernance des données, rôles et responsabilités.
- La protection des données à caractère personnel.
- Les actions à prévoir pour se mettre en conformité.
- La démarche pour mettre en œuvre le plan d'actions.

3 Après - Mise en œuvre

- + **Activité personnalisée pour transposer en situation de travail et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".**

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9025

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Classe à distance**

Entrepreneuriat et business development

Créer son entreprise	61
Financer et structurer son activité	64
Développer l'activité	70
Être entrepreneur	76

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Entrepreneuriat et business development

Créer son entreprise

Réf. 7665	Créer sa micro entreprise.....	2 jours	CPF	61
Réf. 8812	Créer son activité de conseil.....	2 jours	CPF	61
Réf. 7802	Cycle : créer son entreprise.....	7 jours	-	62

Financer et structurer son activité

Réf. 39	Finance pour non-financiers Best	2 jours	-	64
Réf. 7314	Les fondamentaux du contrôle de gestion Best	2 jours	-	65
Réf. 6337	Lire et analyser un bilan et un compte de résultat Best	2 jours	-	66
Réf. 6246	Les bases du droit du contrat commercial.....	2 jours	-	67
Réf. 240	Pratiquer l'entretien de recrutement Best	2 jours	-	68

Développer l'activité

Réf. 1509	Concevoir une stratégie d'entreprise.....	2 jours	-	70
Réf. 6299	Marketing de l'innovation.....	2 jours	-	70
Réf. 7926	Réseaux sociaux niveau 2 - Stratégie de communication sur les médias s... Best	2 jours	-	71
Réf. 2233	Prospecter et gagner de nouveaux clients Best	2 jours	-	72
Réf. 8036	Le commerce international pour non-spécialistes.....	2 jours	-	73
Réf. 9073	Obtenir des aides et financer vos projets à l'export.....	2 jours	-	73
Réf. 2232	Négociation commerciale - niveau 1 : les 6 étapes gagnantes Best	2 jours	-	74
Réf. 9282	Piloter des prestataires de service.....	2 jours	-	75

Voir aussi

Réf. 8966	3h chrono pour démarrer votre site e-commerce.....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
-----------	--	----------	---	---------------------

Être entrepreneur

Réf. 9350	Réussir le lancement de son activité en ligne.....	6 jours	-	76
Réf. 1826	Argumenter : un levier pour convaincre Best	2 jours	-	78
Réf. 6364	Prise de parole en public : les techniques pour convaincre Best	2 jours	-	79
Réf. 254	Négociation : pratiques et outils au quotidien Best	3 jours	CPF	80
Réf. 8521	La gestion du temps Best	2 jours	-	81

Voir aussi

Réf. 9080	Le leadership féminin.....	2 jours	-	124
-----------	----------------------------	---------	---	-----

Créer sa micro entreprise

Auto-entrepreneurs, micro-entrepreneurs : l'essentiel pour réussir son projet

CPF

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 335 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7665**

Le +

- Une formation personnalisée : le consultant accompagne les participants dans l'identification des actions de progrès immédiates pour eux-mêmes et pour leur entreprise.

Objectifs professionnels

- disposer des informations et méthodes qui lui sont utiles.
- Identifier le statut et ses contraintes.
- Préparer son début d'activité.

Pour qui

- Toute personne souhaitant créer une entreprise, individuelle ou en société dans les domaines du conseil, du service, du social ou de la production.

Programme

1 - Les caractéristiques de la micro-entreprise

- Le cadre réglementaire.
- Les avantages et les contraintes.
- Le plafond de chiffre d'affaires.
- Les charges sociales et fiscales.

2 - Définir son projet

- Les motivations et les contraintes personnelles.
- Valider son idée.
- Respecter les étapes.
- Protéger son idée.
- Réserver un nom de domaine.
- Cibler les marchés porteurs.

3 - Créer sa micro-entreprise

- Les formes juridiques.

- Les différentes structures d'entreprise.
- Où s'adresser ?
- Les étapes de la création.
- Les numéros d'immatriculation.

4 - Les cadres réglementaires spécifiques

- L'EIRL : objectifs, patrimoine, régimes fiscal et social, transmission.
- Les services à la personne : caractéristiques, agrément, démarche qualité, certifications, CESU.

5 - Préparer son installation

- Trouver un local.

- Organiser sa gestion (commerciale, comptable et administrative).

- S'assurer.
- Avoir une démarche commerciale.
- Fixer ses tarifs.
- Préparer ses documents commerciaux.
- S'organiser pour travailler seul.

6 - Faire évoluer son activité

- Faire un premier bilan.
- Développer son chiffre d'affaires grâce au réseau relationnel.
- Se projeter à long terme.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7665

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Créer son activité de conseil

Créer sa structure, son offre, prospecter et vendre

CPF

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8812**

Le +

- Des fiches outils.
- Étude de cas pour aborder les situations de création d'entreprise.

Objectifs professionnels

- Développer une offre de service.
- Établir une structure adaptée, développer son réseau.
- Prospecter, comprendre les besoins du marché et des clients.
- Définir l'offre d'intervention et la politique tarifaire.

Pour qui

- Futur consultant, toute personne en reconversion désirant s'orienter vers le métier du conseil.

Programme

1 - Choisir les cibles possibles de son activité de conseil

- Analyser le marché du conseil.
- Choisir les marchés sur lesquels se positionner : projets au forfait, régie, coaching, formation...

2 - Identifier la structure adaptée

- Être auto-entrepreneur.
- Créer un cabinet, quel statut juridique ?
- S'inscrire dans une société de portage.
- S'associer avec d'autres consultants.

3 - Définir ses offres d'intervention

- Identifier ses expertises.

- Décrire des types d'intervention.
- Valoriser ses expériences.
- Créer des contacts avec d'autres consultants.

4 - Prospecter

- Identifier les différents canaux pour approcher des prospects : les réseaux sociaux, la presse, les rapports d'activité.
- Développer et cultiver son réseau, pour disposer de contacts client et obtenir des rendez-vous.
- Analyser les besoins des clients et du marché pour ajuster son offre.

5 - Valoriser son offre de conseil

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Dans le cas d'un financement au titre du Compte Personnel de Formation (CPF) une attestation sur l'honneur sera demandée au futur participant lors de la validation de l'inscription.

- Définir ses démarches d'intervention.

- Déterminer sa politique tarifaire et commerciale en fonction des offres proposées.

- Définir sa stratégie de communication de l'offre.

6 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Convaincre avec une offre gagnante".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8812

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Cycle : créer son entreprise

Valider la faisabilité du projet

Nouvelle formule

7 jours (49h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 920 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7802**

Objectifs professionnels

- Évaluer la faisabilité et la viabilité de son projet de création d'entreprise.
- Appréhender les problématiques financières et comptables.
- Construire et présenter un business plan.
- Maîtriser les paramètres juridiques essentiels pour choisir la structure juridique la plus appropriée à son activité et sécuriser ses opérations commerciales.

Pour qui

- Toute personne souhaitant créer une entreprise, individuelle ou en société dans les domaines du conseil, du service, du social ou de la production.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Valider son projet et lancer son activité (2 jours)

1 - Évaluer son projet

- Connaître les fondamentaux de la création d'entreprise.
- Analyser son idée et la transformer en projet.
- Évaluer les risques éventuels de son projet.
- Mesurer ses compétences et son expérience par rapport au projet.
- La propriété industrielle :
 - comment protéger son idée ;
 - les démarches à accomplir.
- Préserver ou affirmer sa présence sur Internet :
 - déposer un nom de domaine,
 - choisir un hébergeur,
 - prévoir le référencement et la promotion.

Cas : évaluer ma future activité et se poser les bonnes questions.

2 - Étudier le marché

- Définir : sa stratégie ; ses objectifs ; ses cibles.
- Connaître :
 - son environnement ;
 - les concurrents déjà en présence ;
 - les sources possibles d'une étude de marché.

Cas : réaliser un diagnostic SWOT.

3 - Préparer son activité

- Réaliser un rétro-planning.
- Définir une stratégie marketing et commerciale.
- Prévoir un plan de communication.
- Analyser les investissements associés à l'activité (local, banque, assurances, équipements).
- Identifier les sources d'information spécifiques à sa future activité.
- Réunir les documents nécessaires.

Cas : définir son plan d'actions de début d'activité.

Partie 2 : Elaborer son business plan et piloter son activité (3 jours)

1 - La logique financière

Le +

- Une formation personnalisée : le consultant accompagne les participants dans l'identification des actions de progrès immédiates pour eux-mêmes et pour leur entreprise.
- Une approche opérationnelle du pilotage financier pour se prémunir des risques de défaillance.
- Des outils pour construire et présenter son business plan.

- Vendre pour réaliser un bénéfice implique d'investir et de financer.
- Identifier les leviers d'action sur la performance financière :
 - actions sur l'activité et les marges ;
 - actions sur le BFR ;
 - actions sur l'investissement et le financement.
- La variable clé : la trésorerie.

2 - Élaborer un business plan

- Structurer son business plan.
- Intégrer les éléments d'analyse stratégique dans son business plan.
- Élaborer des prévisions financières :
 - Prévisions d'activité ;
 - Chiffrage des coûts et des investissements ;
 - Évaluation de la courbe de trésorerie.
- Présenter son business plan : les clés pour convaincre
 - Présentation synthétique (executive summary) ;
 - Vendre à l'oral (Elevator pitch).

3 - Identifier les sources de financement

- Les différents types de crédit bancaire.
- Négocier avec son banquier.
- Autres sources de financement à la création d'entreprise.

4 - Piloter son activité

- Concevoir un tableau de bord.
- Indicateurs de performance pour fixer des objectifs et suivre la performance.
- Indicateurs de pilotage et plans d'action.

Partie 3 : Sélectionner la forme juridique et sécuriser ses contrats commerciaux (2 jours)

1 - Identifier les paramètres à étudier pour créer une activité

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7802

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Paramètres fiscaux (IS ou IR).
- Régime social (salarié ou indépendant).
- Statut du dirigeant :
 - Responsabilité ;
 - Régime fiscal et social.

2 - Choisir la forme juridique et le statut du dirigeant

- La notion de personne morale.
- Critères de choix d'une forme commerciale.
- Rôle et pouvoirs des organes de contrôle et de direction.
- Différentes formes de sociétés : entreprise individuelle, EURL, SARL, SA, SAS.

3 - Sécuriser ses contrats commerciaux

- Le contrat : la loi des parties.
- Règles de droit impératives et supplétives.
- Valeur du mail, fax, copie...
- Conflits entre CGV et CGA.
- L'obligation de conseil du vendeur.
- Évaluer la portée de l'obligation de moyen ou de résultat.
- Connaître et négocier les dix clauses essentielles.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **39**

Objectifs professionnels

- Comprendre le compte de résultat et le bilan.
- Comprendre les mécanismes financiers de l'entreprise.
- Se familiariser avec les indicateurs de performance économique : Ebitda, ROCE, flux de trésorerie disponible (free cash-flow).
- S'initier au tableau de flux. Repérer ses leviers d'actions sur le résultat et la trésorerie.

Pour qui

- Responsable non-financier.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.
- Pour une formation sur la solvabilité d'une entreprise à partir de documents comptables voir "Lire et analyser un bilan et un compte de résultat" (réf. 6337).

Programme

1 Avant

- + La formation commence dès l'inscription : un premier exercice pour se repérer dans les étapes de l'analyse financière.
- + Un @expert : "La logique financière de l'entreprise".

2 Pendant - En groupe

1 - Appliquer la logique financière

- "Vendre pour réaliser un bénéfice implique d'investir, d'avancer de la trésorerie et donc de financer".
- Le compte de résultat, film de l'activité d'une période.
- Le bilan, état des capitaux employés et des financements.
- Immobilisations, stocks et encours, créances clients, trésorerie.
- Capital, réserves, emprunts, fournisseurs.
- Mécanismes de l'amortissement et des provisions.

2 - Évaluer les équilibres financiers

- Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement = Trésorerie.
- Les 5 crises de trésorerie et principaux remèdes.
- Leviers opérationnels pour améliorer la gestion du BFR.
- Financer la croissance, solvabilité.
- Incidence du modèle économique sur les capitaux employés.

Exercices : présenter les équilibres financiers, diagnostiquer les crises de trésorerie.

3 - Évaluer l'activité et la rentabilité

- Interpréter l'évolution des ventes.
- SIG : marge commerciale, brute, valeur ajoutée, EBE (Ebitda), résultat d'exploitation, courant.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux @expert pour s'entraîner sur des études de cas supplémentaires : "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise" et "S'initier à l'analyse de la rentabilité et des flux de trésorerie".

Le +

- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- Des @expert pour intégrer la logique financière.

- Capacité d'AutoFinancement (CAF) : excédent de trésorerie.
- Diagnostic des variations du résultat : effets ciseau et absorption des charges fixes.

4 - Exploiter les ratios

- Profitabilité, BFR, capacité de remboursement, trésorerie, couverture des frais financiers par l'exploitation.

5 - Évaluer la rentabilité

- Rentabilité économique (ROCE) : synthèse performance opérationnelle. Rentabilité pour l'actionnaire (ROE).

6 - Évaluer la performance par les flux de trésorerie

- Dynamique entre flux opérationnel et d'investissement, flux de trésorerie disponible (free cash).

7 - Analyser selon une démarche structurée

- Les 4 étapes de l'analyse : activité, profitabilité, équilibres financiers et rentabilité. Points forts et faibles, décisions ou pistes d'actions.

Études de cas : analyse financière sur 3 ans d'une PME industrielle. Micro-diagnostic d'une entreprise de distribution.

8 - Chiffrer l'incidence des actions opérationnelles

- Leviers opérationnels sur la marge, le stock, le crédit client.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/39

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Les fondamentaux du contrôle de gestion

Comprendre les principes clés de mise en œuvre

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 545 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7314**

Objectifs professionnels

- Comprendre la logique financière de l'entreprise.
- S'approprier la démarche du contrôle de gestion.
- Savoir utiliser les outils de gestion indispensables.
- Appréhender les outils de reporting et savoir les utiliser dans des situations concrètes.

Pour qui

- Toute personne amenée à évoluer sur un poste de contrôleur de gestion ou souhaitant utiliser des outils de contrôle de gestion.
- Tout responsable opérationnel devant mettre en place un contrôle de gestion dans son unité.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo.

2

Pendant - En groupe

1 - Maîtriser la logique financière de l'entreprise et le positionnement du contrôle de gestion

- La logique financière de l'organisation.
- Enjeux, missions et outils du contrôle de gestion.
- Le positionnement et le rôle de "business partner" du contrôleur de gestion.

2 - Situer les principaux indicateurs de performance

- Lecture du bilan et du compte de résultat.
- les indicateurs:
 - de résultat: EBITDA, EBIT
 - de gestion bilantielle: BFR, trésorerie
 - de génération de cash: Cash-flow, CAF

3 - Calculer les coûts et les marges

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL® : Un parcours mixte, alliant le meilleur du présentiel et du digital, individualisable, axé sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Chaque participant repart avec des outils simples et concrets facilement adaptables aux spécificités de son organisation.

- De la comptabilité générale à la comptabilité analytique.
- La méthode des coûts complets.
- La méthode des coûts partiels.
- Effet ciseaux, point mort, absorption des coûts fixes.

4 - Etablir et suivre un budget

- Démarche et acteurs du processus budgétaire.
- Enchaînement des différents budgets.
- Analyser les écarts entre le budget et le réalisé.

5 - Piloter avec le tableau de bord

- Les familles d'indicateurs: performance, pilotage et éclairage.
- Construire un tableau de bord.
- La formalisation et le suivi des plans d'action.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7314

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 445 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6337**

Objectifs professionnels

- Lire le bilan et le compte de résultat.
- Réaliser un diagnostic financier.
- Interpréter les principaux ratios.

Pour qui

- Manager, ingénieur, chef de projet, commerciaux, acheteur, chargé(e) de clientèle.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

1 - Appliquer la logique financière

- Vendre, investir, financer.

2 - Lire les documents comptables

- Résultat d'exploitation, financier, courant, exceptionnel.
- Amortissements et provisions.
- Immobilisations, stocks, créances client, trésorerie.
- Capital, réserves, emprunts, fournisseurs, crédits.

3 - Évaluer les équilibres financiers

- Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement = Trésorerie.
- Retraitement de l'affacturage.
- Endettement et endettement net.
- Diagnostic des crises de trésorerie.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un @expert : "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise".

Le +

- Une méthodologie pour réaliser un diagnostic financier rapide.
- Une grille d'analyse financière sous excel pour réaliser ses propres analyses.

4 - Analyser la profitabilité

- Interpréter l'évolution du chiffre d'affaires.
- Signification des SIG : marge commerciale, marge brute, EBE.
- Capacité d'autofinancement.
- Variations de résultat : effet ciseau, absorption des charges fixes.

5 - S'entraîner au diagnostic

- Les étapes de l'analyse.
- Endettement, trésorerie, rentabilité.
- Détecter les signes de dégradation.
- Questions pour évaluer le risque.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6337

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Les bases du droit du contrat commercial

Négocier les clauses et acquérir les bons réflexes contractuels

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6246**

Le +

- Nombreux exercices : conflits CGV-CGA, détecter les lacunes d'un contrat commercial, améliorer la rédaction de certaines clauses.
- Fiches de synthèse.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les fondamentaux du droit commercial.
- Collaborer avec les juristes. / Négocier et rédiger les clauses essentielles du contrat commercial.
- Adopter les bons réflexes contractuels à toutes les étapes de la vie du contrat.

Pour qui

- Commercial, responsable commercial.
- Responsable de l'ADV, assistante juridique.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Formation du contrat

- Le contrat, la loi des parties.
- Conflits entre CGV et CGA.
- La signature électronique.
- Le mandat apparent.

2 - Négocier les clauses essentielles

- Définition de l'objet.
- Prix et mode de révision.
- Entrée en vigueur et durée.
- Délais et de livraison.

- Transfert de propriété et risques.
- Garantie contractuelle.
- Engagement de confidentialité.
- Exercice: Obligations de moyens et de résultat, corriger les lacunes d'un contrat

3 - Que faire en cas d'inexécution ?

- Refuser l'exécution de ses obligations, pénalités.
- Limitation de la responsabilité.

4 - Le droit de la concurrence

- Libre négociabilité des tarifs.
- Peut-on refuser de vendre ?
- Revente à perte.
- Rupture brutale de la relation commerciale.

- Abus de position dominante.
- Exercice: analyse de pratiques commerciales

5 - S'initier au contrat international

- Définition du droit applicable et juridiction compétente.
- Définition des incoterms.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6246

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Pratiquer l'entretien de recrutement

Les fondamentaux de l'entretien de recrutement

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **240**

Objectifs professionnels

- Décrire le poste et le profil du candidat.
- Acquérir une structure d'entretien.
- Maîtriser les techniques d'écoute active : questionnement et reformulation.
- Mieux se connaître en tant que recruteur.

Pour qui

- Chargé(e) du recrutement.
- Responsable du recrutement.
- RRH, Responsable du développement RH.
- Manager et toute personne amené(e) à recruter.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Vidéo : "L'entretien de recrutement perçu par le candidat".

2

Pendant - En groupe

1 - Situer les enjeux et les étapes du recrutement

- Identifier les enjeux et les conditions de réussite.
- Connaître le cadre légal engageant le recruteur : non-discrimination, CNIL, RGPD...
- Connaître les étapes d'un recrutement.

Quiz juridique sur le recrutement.

2 - Préparer et structurer ses entretiens

- Outils pour décrire le poste et le profil du candidat recherché.
- Cadrage du besoin.
- Hiérarchiser les compétences clés à rechercher.
- Prendre en compte l'obsolescence des compétences et l'évolution des besoins en compétences pour demain.
- Se doter d'une structure type d'entretien.

Définir le profil de candidat recherché à partir de la définition de poste.

3 - Maîtriser les techniques de questionnement

- Poser les bonnes questions et varier ses attitudes d'écoute :
 - identifier les différents types de questions ;
 - creuser la motivation et expliciter les implicites ;
 - reformuler.
- Valider les compétences avec la méthode Star.

S'entraîner à pratiquer les différents modes de questionnement.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo : "Bonnes pratiques du recrutement digital".
- + Un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active".
- + Un @expert : "L'essentiel de la définition de fonction".
- + Un programme de renforcement.
- + Une grille d'auto-débrief pour suivre mes progrès au fil de mes recrutements.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Un module d'entraînement pour pratiquer l'écoute active, une vidéo sur les bonnes pratiques du recrutement digital.

4 - Se connaître en tant que recruteur pour mieux recruter

- Identifier les biais psychologiques.
- Les différents canaux de communication du recruteur (Mehrabian).

Réaliser son autodiagnostic d'écoute et identifier ses points de progrès.

5 - S'entraîner activement à l'entretien de recrutement

- Adapter les entretiens aux spécificités des publics cibles.

Pratiquer des jeux de rôle pour maîtriser chaque étape de l'entretien de recrutement.

6 - Vérifier les compétences clés en entretien

- Utiliser les techniques de questionnement.
- Bâtir des mises en situation.
- Observer le candidat.

Appliquer le modèle de questionnement STAR.

7 - Objectiver sa prise de décision

- Prendre des notes.
- Faire la synthèse d'entretiens et préparer la décision.
- Rédiger un compte rendu objectif.
- Faire un retour constructif au candidat et intégrer le risque.

S'entraîner à la prise de notes à partir d'une vidéo de recrutement.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/240

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

L'apprentissage centré sur la performance

500 parcours :

4 | R | E | A | L

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING



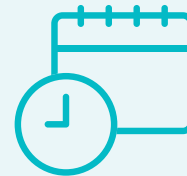
axés sur
**LA TRANSPOSITION
EN SITUATION
DE TRAVAIL**



partiellement ou totalement
**DIGITAUX
POUR APPRENDRE
À TOUT MOMENT**



**PERSONNALISABLES
ET INDIVIDUALISABLES**
pour l'entreprise et
pour chaque participant



inscrits dans la durée
pour respecter
**LE RYTHME
DE L'APPRENANT**

Concevoir une stratégie d'entreprise

Démarche et outils pour conduire une réflexion stratégique

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 895 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1509**

Le +

- L'analyse de l'environnement externe donne un aperçu des tendances prospectives à horizon 10 ans.
- Des cas et exemples de différents secteurs favorisent l'appropriation de l'ensemble des outils.

Objectifs professionnels

- Comprendre la démarche de la réflexion stratégique.
- Acquérir les outils d'analyse de l'environnement externe et interne.
- Exploiter les matrices d'aide à la décision.

Pour qui

- Dirigeant d'entreprise, de centre de profit.
- Membre de comité de direction ou de comité exécutif.

Programme

1 - Initier la réflexion stratégique de l'entreprise

- Les rôles du dirigeant et du comité exécutif.
- Les leviers de la réflexion stratégique : vision, missions, compétences.
- Les stratégies au cours du cycle de vie de l'entreprise.
- La démarche de la réflexion jusqu'au déploiement.

2 - Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement externe

- Cycle de vie marché et cycle de vie produit.

- La concurrence élargie et les forces en puissance.
- Anticiper les évolutions macro-économiques.
- Intégrer la dimension RSE.
- La segmentation des Domaines d'Activités Stratégiques (DAS).

3 - Estimer les compétences clés de l'entreprise

- Les 7 défis stratégiques de l'entreprise.
- L'analyse de la chaîne de la valeur.

4 - Évaluer les aires de business actuelles et potentielles

- Mesurer l'attractivité du marché et les capacités de l'entreprise.

- Utiliser les matrices d'aide à la décision : BCG, Mc Kinsey et ADL.
- L'audit S.W.O.T.
- Identifier les facteurs clés de succès et les enjeux pour l'entreprise.

5 - Déterminer les choix stratégiques de l'entreprise

- De l'audit S.W.O.T au choix d'axes stratégiques.
- Les 3 stratégies de M. Porter : domination par les coûts, focalisation, différenciation.
- Les stratégies de développement :
 - croissance ;
 - diversification ;
 - Océan bleu.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1509

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Marketing de l'innovation

Créer, développer, lancer de nouveaux produits et services

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **6299**

Le +

- Une "démarche marketing d'innovation" donne les étapes clés pour mettre en œuvre pas à pas sa stratégie d'innovation.
- Après le travail en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux.

Objectifs professionnels

- Acquérir la démarche marketing d'innovation.
- S'approprier les outils du marketing pour générer et sélectionner des idées nouvelles.
- Bâtir le mix marketing d'une innovation.

Pour qui

- Responsable marketing, chef de produit.
- Collaborateur impliqué dans la recherche d'innovation marketing.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Pourquoi et comment innover ?

- Les différentes typologies d'innovation.
- Les ressorts et bénéfices de l'innovation.
- S'approprier la démarche marketing d'innovation (.

2 - Phase idée : la génération d'idées nouvelles

- Exploiter les paradigmes et compétences clés de l'entreprise.

- S'inspirer des insights clients .
- Autres approches créatives .

3 - Phase screening : les opportunités de croissance et de business

- Évaluation des innovations et choix stratégique : critères de validation.
- De l'analyse du portefeuille d'activité aux choix de nouvelles aires de business.
- Définir le plan de développement.

4 - Phase développement : la mise en œuvre

- Le processus de mise en œuvre.
- Les expérimentations pour tester l'innovation.

- L'élaboration du mix-marketing et du business plan.

5 - Réussir le lancement

- Courbe d'adoption des produits nouveaux.
- Check-list de lancement.
- Les indicateurs de suivi.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6299

Formation proposée à **Paris, Lyon**, **Classe à distance**

Réseaux sociaux niveau 2 - Stratégie de communication sur les médias sociaux

Communication corporate, image, RP et réseaux sociaux



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 7926

Objectifs professionnels

- Savoir élaborer une stratégie de communication digitale.
- Intégrer les médias sociaux dans sa stratégie de communication.
- Acquérir les leviers pour réussir : événements, publicités, marketing d'influence et communication de crise sur les médias sociaux.

Pour qui

- Responsable de la communication digitale.
- Chargé(e) de communication. Community manager. Cadre en charge de la communication externe ou globale.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme



1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Un outil pour repérer les sources utiles pour vous.



2 Pendant - En groupe

1 - Élaborer sa stratégie de communication digitale

- Construire sa stratégie social media par étapes.
- Bâtir un plan de communication : quels médias et réseaux sociaux pour quels objectifs ?
- Comprendre les différents usages des médias sociaux.
- Rédiger sa ligne éditoriale pour développer sa stratégie de contenu.

2 - Panorama des réseaux et médias sociaux

- Les évolutions des différents réseaux sociaux : Instagram; Facebook ; LinkedIn ; Twitter; Pinterest ; Tiktok ; YouTube...

3 - Organiser le dispositif social media

- Intégrer le métier de community manager.
- Documenter son dispositif social media.
- Gagner du temps grâce aux outils digitaux (dont les outils de programmation de posts : Social Media Management System - SMMS).
- Augmenter la visibilité d'un événement grâce à un dispositif omnicanal sur les réseaux sociaux.

Le +

- Travail sur des sujets d'actualité : formation mise à jour avec des exemples récents.
- Après la formation en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux.
- Les participants réalisent en sous-groupes des travaux correspondant à des cas concrets.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement.

4 - Identifier les opportunités publicitaires

- Business models des réseaux et médias sociaux.
- Quels objectifs pour les Social Ads ?
- Tour d'horizon des solutions publicitaires proposées par Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram.
- Comprendre l'écosystème de l'e-influence.

5 - Mesurer les actions de communication digitale

- Connaître les différentes statistiques : like, share, portée, reach, RT...
- La mesure de l'engagement, notion de ROE.
- Suivre ses statistiques pour améliorer la performance de ses contenus.

6 - Sécuriser l'e-réputation de l'entreprise

- Évaluer l'e-réputation, écouter les communautés.
- Comprendre l'importance de la gestion des avis clients négatifs sur le web.
- Gérer les commentaires et avis sur les réseaux sociaux.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7926

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Rennes, Strasbourg, Toulouse,**
Classe à distance

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines : la communication à l'ère du digital ; le webmarketing ; les contenus spécifiques au numérique ; l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ; l'expérience client ; le collaboratif ; la data ; la technologie ; le commerce connecté. Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui

Prospecter et gagner de nouveaux clients

Les pratiques gagnantes pour conquérir durablement les prospects

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 2233

Objectifs professionnels

- Organiser son action de prospection.
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés.
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur.
- Entretenir son mental de chasseur.

Pour qui

- Toute personne en charge de la prospection commerciale ou devant relever un défi de prospection.
- Commercial, chasseur, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "Au secours, je dois prospecter !".
- + Un diagnostic de ses talents de prospecteur, un premier outil pour rendre son profil attractif sur les réseaux sociaux.

2

Pendant - En groupe

Je bénéficie de l'expérience et des feed-back du consultant et du groupe.

1 - Organiser sa prospection

- Définir ses cibles.
- Constituer son fichier de prospection.
- Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects.
- Choisir ses moyens de prospection :
 - approche directe : mailing, téléphone, e-mailing ;
 - approche indirecte : salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit.

Ateliers pratiques : mes outils de prospection.

2 - Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés

- Qualifier ses interlocuteurs.
- Franchir les différents barrages.
- Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur.
- Rebondir sur les objections courantes.
- Accepter le refus... pour mieux revenir.
- Utiliser LinkedIn pour obtenir des rendez-vous :
 - améliorer sa visibilité grâce à son profil ;
 - trouver ses cibles client ;

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une classe virtuelle pour réussir la mise en œuvre.
- + Des modules d'entraînement au face-à-face : "Questionner pour vendre" et "Gérer les objections" Niveau 1 et 2.
- + Un programme de renforcement : "Planifier et tenir les priorités de la semaine".
- + Un tutoriel : "Améliorer sa visibilité sur les réseaux sociaux".

Le +

- Entraînements, enregistrés ou filmés, sur les moments forts de la prospection et débriefs personnalisés du formateur.
- Outils pratiques pour optimiser sa prospection.
- Une classe virtuelle quelques semaines après la formation initiale pour accompagner chacun dans ses défis de prospection.

- susciter l'intérêt en ligne.

Entraînements à la prise de rendez-vous.

3 - Réussir le premier entretien prospect en face-à-face ou en visio

- Réussir le premier contact par des comportements appropriés.
- Accrocher l'intérêt du prospect.
- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites.
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre.
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue.

Mises en situation sur le face-à-face de prospection.

4 - Assurer le suivi de sa prospection

- Mettre en place un plan de prospection.
- Créer un rythme de prospection.
- Établir un plan de relance et de suivi.
- Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect.
- Faire de chaque client un apporteur d'affaires.

Construction de son plan de prospection.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2233

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Le commerce international pour non-spécialistes

Marketing, risques juridiques et financiers, douanes et logistique

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8036**

Le +

- L'intervenant, spécialiste de l'export, apporte à chacun des réponses pratiques et opérationnelles.
- Les "Sites Internet incontournables du commerce international".

Objectifs professionnels

- Comprendre le développement d'une entreprise à l'international de la définition des marchés à la sécurisation et au paiement des opérations.

Pour qui

- Toute personne souhaitant comprendre le mécanisme des opérations internationales.

Programme

1 - Comprendre le mécanisme des opérations internationales

- Comprendre l'organisation des marchés internationaux.
- Identifier les interlocuteurs acteurs de l'international dans l'entreprise.
- Sélectionner les marchés porteurs.

2 - Organiser la commercialisation de ses produits ou services

- Identifier ses clients à l'international.
- Comprendre le rôle des intermédiaires commerciaux :
 - agents, distributeurs, filiales...
- Apprendre à définir un objectif par pays.

3 - Connaître et limiter les risques d'une offre à l'international

- Connaître les risques inhérents à une opération internationale.
- Mesurer l'impact de l'Incoterm® 2020 choisi.
- Appréhender le risque de change.

4 - Maîtriser le risque douanier et comprendre les mécanismes logistiques

- Différencier les échanges au sein de l'Union Européenne et de la grande exportation.
- Comprendre l'organisation des douanes.
- Découvrir le rôle des documents d'accompagnement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Le transitaire partenaire ou commerçant.

5 - Maîtriser les risques de non paiement

- Identifier les risques clients et les risques pays.
- Souscrire une assurance-crédit.
- Comparer les différents moyens de paiement :
 - virement ;
 - traite ;
 - chèque ;
 - crédit documentaire et le rôle de la blockchain ;
 - utiliser la garantie Standby.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8036

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Obtenir des aides et financer vos projets à l'export

Etablir sa stratégie pour un financement optimal

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9073**

Le +

- La documentation digitale.
- La formation est animée par un dirigeant d'entreprise.
- Vous repartez avec un dossier prêt à être déposé.

Objectifs professionnels

- Identifier le bon programme d'aides.
- Monter son dossier d'aides à l'export.
- Présenter le dossier de clôture.

Pour qui

- Directeur général.
- Directeur financier, responsable financier.
- Directeur commercial, directeur Export.
- Chef de projets.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Les aides pour aborder les premiers marchés

- Aide à la sélection des marchés.
- Réaliser sa plaquette internationale, son site internet dans la langue étrangère.
- Mettre aux normes son produit et adapter son outil industriel.
- Former et embaucher du personnel export.
- Aborder les marchés, les structurer.

- Participer à des salons ou des opérations promotionnelles.

2 - Les aides pour financer votre développement

- Financer son développement, créer sa filiale.
- Financer un projet international.

3 - Connaître les organismes et leurs modes de fonctionnement

- Les régions.
- Les organismes nationaux : BPI, Business France, Coface...
- Les organismes européens et internationaux.

4 - Sélectionnez et préparez le montage de votre premier dossier d'aide

- Choix d'une aide régionale, nationale, européenne.
- Lister les éléments nécessaires à la composition du dossier d'aides.
- Bâter son dossier.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi chaque semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9073

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Négociation commerciale - niveau 1 : les 6 étapes gagnantes

Vendre son prix et défendre ses marges

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 410 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2232**

Objectifs professionnels

- Préparer et mener sa négociation commerciale.
- Valoriser son offre pour défendre ses marges.
- Résister aux demandes de remises.
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis.
- Conclure plus rapidement ses négociations.

Pour qui

- Commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaires rompus à la pratique des techniques de vente et devant négocier ses conditions.
- Entreprise désirant former ses commerciaux à la "négo" pour augmenter la rentabilité des ventes.
- Pour les vendeurs à la grande distribution, se reporter à la formation "Négocier avec la grande distribution" (Réf. 1614).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo introductive : "négocier gagnant-gagnant".
- + Un autodiagnostic de ses pratiques en négociation, un premier outil pour différencier vente et négociation.

2 Pendant - En groupe

1 - Anticipez pour mieux négocier !

- Vendre avant de négocier.
- Identifier l'impact d'un effort sur les conditions de vente sur sa rentabilité.
- Mesurer les enjeux de la négociation : pour soi, pour le négociateur.
- Prévoir sa solution de repli.

Mise en situation de négociation simple pour repérer les pratiques efficaces.

2 - Osez afficher la valeur de votre offre !

- Fixer des objectifs ambitieux.
- Déterminer ses marges de manœuvre.
- Préparer ses arguments.
- Affiner sa tactique : la matrice des objectifs.

Exercice pratique de préparation de négociation.

3 - Résistez à l'objection prix !

- Oser mettre la barre haut.
- Valoriser son prix sans le justifier.
- Résister aux demandes de concession.

Entraînement : défendre son prix.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module e-learning : "Mener une négociation commerciale".
- + Un programme de renforcement sur 7 semaines : "Négociations Commerciales gagnantes".

Le +

- La méthode "SIGNER" : une méthode simple, unique et pratique, déjà éprouvée par les plus grandes entreprises.
- Des vidéos illustratives des comportements gagnants en négociation commerciale.
- Des modèles prêts à l'emploi pour appliquer à ses négociations et un contenu accessible sur mobile.
- Nombreux trainings pour acquérir les réflexes.

4 - Obtenez des contreparties !

- Identifier des contreparties à forte valeur ajoutée pour son entreprise.
- Donner envie au négociateur d'échanger : sortir de la négociation sur les positions.
- Obtenir l'engagement sur la contrepartie.

Exercice de recherche de contreparties.

5 - Limitez vos concessions !

- Dire non à certaines concessions.
- Orienter les demandes de votre client vers des concessions : moins coûteuses ; non récurrentes.
- Montrer qu'il n'y a plus rien à négocier.

Application à sa négociation.

6 - Engagez-vous vers la conclusion !

- Éviter la négociation "salami".
- Verrouiller la négociation avec une méthode en deux étapes.
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation.

Entraînement avec mise en compétition de deux équipes. Vidéos "Les experts de la négociation".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2232

Formation proposée à Paris, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Piloter des prestataires de service

Assurer la qualité de la prestation des sous-traitants dans vos projets

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9282

Le +

- Un cas fil rouge pour s'approprier et expérimenter les méthodes et outils vus en formation.

Objectifs professionnels

- Élaborer une stratégie de sous-traitance projet.
- Élaborer un contrat en impliquant les experts internes des contrats (achats, juristes, ...).
- Piloter la prestation pour en garantir la performance.

Pour qui

- Chef de projet, directeur de projet, responsable de lot faisant appel à de la sous-traitance de prestation de service.

Programme

1 Avant

- + 2 modules e-learning :
"Les fondamentaux du management de projet."
Part. A et Part. B.

2 Pendant - En groupe

1 - La sous-traitance dans le cadre d'un projet

- Définir sa stratégie de sous-traitance.
- Définir le processus de sous-traitance de prestation de service.

2 - Identifier les lots de tâches à sous-traiter

- Identifier les lots de tâches à sous-traiter.
 - Réaliser la spécification de la prestation de service.
- #### 3 - Contractualiser une prestation de service
- Lancer la consultation, sélectionner le sous-traitant et passer la commande.
 - Comprendre les clauses clés du contrat de prestation de service.

4 - Piloter la prestation de service

- Gérer les risques.
- Évaluer la performance et la qualité.
- Accepter les livrables et clore la commande.

5 - Manager la relation avec les sous-traitants

- Animer les réunions de suivi d'avancement de la prestation.
- Gérer les demandes d'évolutions et les réclamations.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning :
"Management de projet : mobiliser les acteurs"
et un programme de renforcement : "Donner un feedback positif et constructif".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9282

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réussir le lancement de son activité en ligne

Créer un site marchand performant et faire connaître son activité

CERTIFICAT

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ certification en option

+ accès au LearningHub

3 190 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9350**

Objectifs professionnels

- Acquérir les bases du e-commerce.
- Maîtriser les fondamentaux du référencement naturel et payant.
- Intégrer les médias sociaux dans sa stratégie de communication.

Pour qui

- Toute personne souhaitant lancer une activité en ligne.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Les clés du e-commerce (2 jours)

1 - Identifier les clés du e-commerce

- Le cadre : logistique, paiement en ligne, livraison et plateformes.
- Comportements d'achat et typologies d'acheteurs.
- Le big data au service de la connaissance client.

2 - Optimiser le modèle économique

- Les bases du modèle économique et du ROI.
- Optimiser l'entonnoir de conversion.
- Indicateurs clés et axes d'analyse.

3 - L'E-merchandising

- De l'analyse comportementale au e-merchandising.
- Zones clés et mise en avant : zoom, vidéos, chatbots, retargeting...
- Personnaliser l'expérience client (UX/CX).

4 - Générer du trafic et convertir

- Mixer les actions : e-mailing, display, retargeting, affiliation, market places, blogs, SEO, SEA...
- Utiliser push produit, up-selling, cross-selling et inbound marketing.

5 - La stratégie e-commerce multicanal

- Structurer le dispositif autour du parcours client.
- Les modèles : web to store, mobile to store to web, store to web...
- CRM et synergie entre canaux.

Partie 2 : Piloter efficacement sa stratégie de référencement (SEM) (2 jours)

1 - Cerner les enjeux du référencement

- Augmenter la visibilité et l'audience d'un site Web.
- Identifier les acteurs, les outils et l'impact de Google.
- Modes de recherche sur le Web.
- Comparer les atouts et limites du SEO, SEA et SMO.

2 - Définir sa stratégie de référencement naturel SEO

- Les clés de la stratégie de référencement : cibles, contenus, objectifs.

Le +

- Études de cas et exemples de différents secteurs B to B, B to C, services, produits, électronique, luxe...
- Application immédiate des techniques de référencement pendant la formation.
- Les intervenants sont des experts du e-commerce, du référencement et des médias sociaux.

- Stratégie éditoriale SEO : arborescence et catégories.
- Champ lexical et choix des mots clés.
- Analyser l'efficacité actuelle du SEO du site.
- Les facteurs techniques qui favorisent ou bloquent le SEO.
- Décrypter la stratégie SEO des concurrents.
- Optimiser son site pour la recherche mobile.
- Les enjeux autour des mises à jour : Panda, Pingouin, Pigeon, Colibri, Phantom, BERT...

3 - Définir sa stratégie de liens sponsorisés SEA

- Le modèle des liens sponsorisés : critères et pertinence.
- Définir sa stratégie SEA : objectifs, cibles, budget, période.
- Déterminer son plan média SEA.
- Piloter sa campagne SEA : budget, enchères, rentabilité.
- Décrypter la stratégie SEA des concurrents.
- Optimiser les synergies SEA, SEO.

4 - Mesurer les résultats et son ROI

- Les KPI (Indicateurs de Performance) du SEO, SEA, SMO.
- Les tableaux de bord SEO et SEA.
- Interpréter les résultats et mettre en place les actions correctives.

Partie 3 : Stratégie de communication digitale sur les médias sociaux (2 jours)

1 - Élaborer sa stratégie de communication digitale

- Évaluer la e-réputation de l'entreprise et écouter les communautés.
- Bâtir un plan de communication : quels médias et réseaux sociaux pour quels objectifs ?
- Choisir le ton de sa communication.
- Comprendre les différents usages des médias sociaux (matrice POEM).
- Constituer l'équipe : les nouveaux métiers.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9350

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

2 - Panorama des réseaux et médias sociaux

- Point sur l'évolution des différents médias sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Snapchat, YouTube...

3 - Établir un dispositif sur les médias sociaux pour un événement

- Augmenter la visibilité de votre événement grâce aux médias sociaux.
- Créer un dispositif omnicanal pour valoriser un événement.
- Utiliser les événements pour produire du contenu.

4 - Identifier les opportunités publicitaires

- Business models des réseaux et médias sociaux.
- Quels objectifs pour les Social Ads ?
- Tour d'horizon des solutions publicitaires proposées par Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Snapchat.

5 - Mesurer les actions de communication digitale

- Connaître les différentes métriques : like, share, portée, impressions, RT, followers...
- La mesure de l'engagement, notion de ROE et ROI.
- Les outils de management des communautés - Social Media Management Systems (SMMS).

6 - Repérer et communiquer avec les blogueurs influents

- Comprendre l'économie des blogs et des influenceurs sur les médias sociaux.
- Établir un programme influenceurs en 4 étapes.
- Comprendre l'importance des micro-influenceurs.

7 - Gérer la communication de crise en ligne

- Évaluer les crises : appréhender les typologies de crise sur Internet (fail, bad buzz, crise, ...).
- Comprendre l'importance de la gestion des avis clients négatifs sur Internet.

La certification DiGiTT en option



180 €^{HT}

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1826

Objectifs professionnels

- Défendre un point de vue sans polémique.
- Anticiper les questions pièges.
- Construire une stratégie d'argumentation efficace.
- Promouvoir ses idées auprès de sa hiérarchie, collègues, partenaires externes avec pertinence.

Pour qui

- Toute personne ayant à promouvoir des idées et des projets auprès de sa hiérarchie, ses collègues, ses collaborateurs, ses partenaires externes.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "Le disque rayé".
- + Un autodiagnostic de mes situations d'argumentation, un premier outil pour mieux argumenter.

2

Pendant - En groupe

1 - Élaborer sa stratégie d'argumentation

- Identifier les caractéristiques de l'argumentation.
- Repérer et prendre en compte les variables d'une situation d'argumentation.
- Comprendre les aspects psychologiques des interlocuteurs.
- Préparer son argumentaire.

Mises en situation : Argumenter face au groupe.

Différences entre : informer, convaincre, persuader, négocier.

2 - Maîtriser les tactiques d'argumentation

- Choisir les types d'arguments appropriés.
- Évaluer la force et la faiblesse de ses arguments.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo : "Différents plans pour structurer un exposé".
- + Un module e-learning : "Adapter son message avec succès".
- + Une classe virtuelle.
- + Un module d'entraînement : "Gérer les objections - Niveau 1".
- + Un programme de renforcement : "Préparer et adapter son message pour réussir ses présentations en public".

Le +

- Amélioration de mes présentations grâce à une vidéo : "Différents plans pour structurer un exposé".

- Anticiper les objections.
- Renforcer sa répartie.

Autodiagnostic de son style de communicant : soigner et affiner ses arguments.

3 - Influencer avec intégrité

- Reconnaître son interlocuteur.
- Définir un cadre commun de communication.
- Choisir les mots justes pour un discours percutant.
- Éviter les pièges face à un groupe :
 - identifier les niveaux d'alliance.

Mises en pratique d'argumentations en face-à-face et en groupe : Préparation en sous-groupes et argumentations filmées et visionnées pour ceux qui le souhaitent.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1826

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Prise de parole en public : les techniques pour convaincre

Entraînement intensif pour une meilleure performance orale

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Être entrepreneur

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 985 € HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6364

Objectifs professionnels

- Exceller dans la prise de parole en public.
- Repérer ses atouts et points faibles :
 - atelier "Diagnostic et grand oral".
- Valoriser son image et affirmer son style :
 - atelier "Style et attitude".
- Structurer un message synthétique et percutant :
 - atelier "Structuration et méthode".
- Gagner en assurance dans ses interventions :
 - atelier "Coaching vidéo".
- Harmoniser discours, comportement et image :
 - atelier "Voix et diction".

Pour qui

- Manager, cadre, ingénieur, chef de projet prenant régulièrement la parole en public.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "préparer et adapter son message pour réussir ses présentations en public" pour se préparer.

2

Pendant - En groupe

1 - Évaluer ses moyens personnels d'expression : renforcer ses atouts et travailler ses points faibles

- Établir votre check-up personnalisé à l'aide de la vidéo.
- Valoriser vos atouts et vos talents cachés.
- Identifier vos pistes d'amélioration.
- Dans l'atelier "Diagnostic et grand oral", l'animateur vous apporte ses recommandations pour profiter au mieux des différents ateliers.

2 - Valoriser son image et affirmer son style

- Décoder votre image émise et perçue.
- Trouver et affirmer votre style.
- Quelles couleurs, quelles formes, quelles matières ?
- L'atelier "Style et attitude" vous apporte des conseils pour affirmer votre style.

3 - Rendre son message percutant

- Choisir son objectif.
- Comprendre le contexte et l'environnement, maîtriser les enjeux.
- Adopter le style, le plan et la sémantique adaptés.
- Conclure avec efficacité.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement sur plusieurs semaines.
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- Des mises en situation pratiques coachées par des professionnels de la prise de parole en public.
- En formation à distance, les ateliers sont renforcés pour le distanciel.

- Dans l'atelier "Structuration et méthode", vous préparez vos interventions grâce aux méthodes des professionnels de la communication en public.

4 - Gagner en assurance dans ses interventions

- Réguler son émotion avant et dans l'action.
- Prendre toute sa place.
- Mobiliser son énergie.
- Développer sa présence et sa conscience de la situation et du groupe.
- Dans l'atelier "Coaching vidéo", vous vous appropriez les moyens de surmonter votre émotion et de développer votre présence.

5 - Faire de sa voix un atout majeur

- Découvrir sa vraie voix.
- Prendre conscience de son "capital voix" et découvrir toutes ses possibilités.
- Élargir sa palette d'expression orale.
- Dans l'atelier "Voix et diction", vous expérimentez les techniques vocales et les exercices de diction pour élargir votre palette et développer toute votre aura.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6364

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse**, **Classe à distance**

Négociation : pratiques et outils au quotidien

Maîtriser le processus de négociation

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

2 005 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **254**

Objectifs professionnels

- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif en préservant la relation.
- Préparer ses négociations avec efficacité.
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante.
- Gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues.

Pour qui

- Toute personne vivant au quotidien des situations de négociation.
- Pour les négociations commerciales nous vous recommandons la Réf. 2232 et pour les négociations d'achat la Réf. 178.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "La loi du plus fort".
- + Un autodiagnostic de mes approches de négociateur.
- + Un premier outil pour favoriser un climat de négociation gagnant-gagnant : le "pourquoi" de la demande.

2

Pendant - En groupe

1 - Choisir son approche en négociation

- Identifier l'impact de ses représentations en négociation.
 - Repérer les attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques.
 - Choisir sa posture pour négocier.
- Négociations "découverte" : votre approche dominante.**

2 - Préparer sa négociation

- Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation.
 - Mesurer objectivement le rapport de force.
 - Définir ses objectifs et ses marges de négociation.
 - Préparer ses arguments.
 - Envisager les échanges possibles et les solutions à creuser pour sortir des blocages.
- Négociations "training" : argumenter et échanger.**

3 - Maîtriser les étapes clés de la négociation

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo : "Maîtriser les étapes clés de la négociation au quotidien".
- + Deux programmes de renforcement, pendant 4 semaines pour négocier gagnant-gagnant au quotidien.
- + Six modules d'entraînement : "Gérer les objections" Niveau 1, 2, 3 et "Mener le processus de négociation" Niveau 1, 2 et 3.

Le +

- Un autodiagnostic de ses points forts et points de vigilance.
- Un entraînement avec des rôlistes professionnels pour expérimenter une situation de négociation réaliste et obtenir un feedback personnalisé.
- Des programmes de renforcement pour affûter sa pratique de la négociation en situation de travail.

- Entamer la négociation sur des bases saines.
- Clarifier les intérêts de chacun
- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant
- Conclure un accord pérenne

Training : gérer les objections. Négociation "training" sur le processus global, de la préparation à la conclusion.

4 - Gérer quatre situations difficiles en négociation

- Lever les freins d'un partenaire qui bloque la négociation.
- Sortir d'un conflit : négocier lorsque la charge émotionnelle est forte.
- Déjouer les tentatives de déstabilisation.
- Trouver un accord objectif lorsque les intérêts sont contradictoires.

Négociations "training" en situation difficile. Négociations "modèles" pour ancrer les bonnes pratiques.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/254

Formation proposée à Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €^{HT}

Réf. **9422**

La certification Excellens Formation "Mener une négociation dans un cadre professionnel" est éligible au CPF code RS5153 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en négociation professionnelle.

- 1. Préparer la négociation pour identifier le contexte de la négociation, définir ses objectifs et construire son argumentaire pour maximiser ses chances d'une négociation réussie.
- 2. Mettre en place une stratégie de négociation adaptée pour aboutir à un accord sur le long terme dans un esprit collaboratif et "gagnant/gagnant".
- 3. Communiquer en situation de négociation de manière efficace.
- 4. Consolider les accords de la négociation pour renforcer la confiance de son /ses interlocuteurs. Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9422.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8521**

Objectifs professionnels

- Devenir maître de son temps et stratège de son organisation personnelle.
- Développer une meilleure efficacité professionnelle.
- Mieux gérer sa trajectoire professionnelle sans sacrifier sa vie personnelle.
- Savoir coopérer avec des personnes ayant d'autres conceptions du temps.

Pour qui

- Manager hiérarchique ou transversal.
- Tout cadre disposant d'une marge de manœuvre sur son organisation temporelle.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

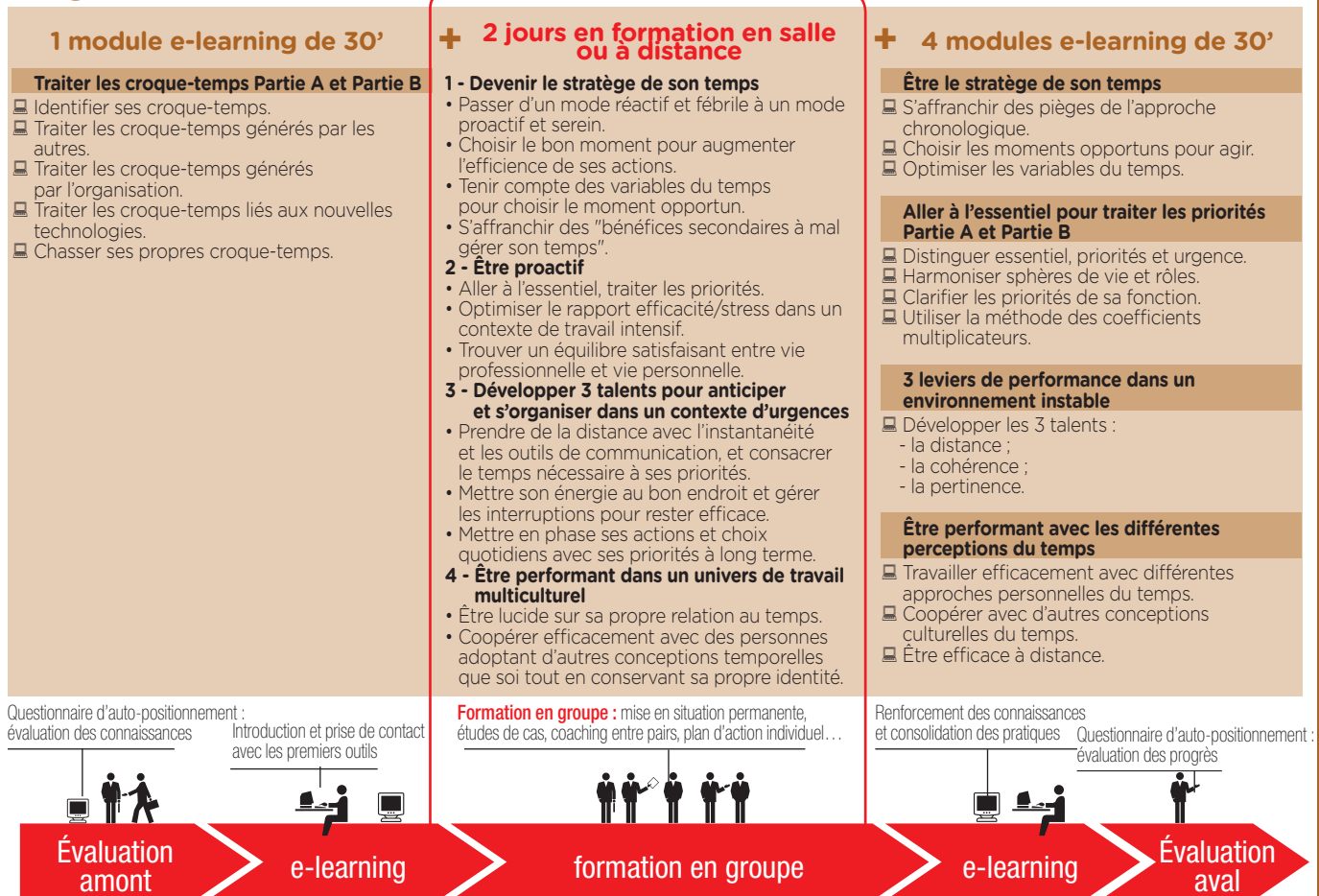
Prérequis

- Aucun.

Le +

- Un dispositif qui s'inscrit dans la durée, avec des modules e-learning accessibles 1 an.
- Une pédagogie active, apprenante de la première à la dernière minute du stage.
- Les modules e-learning sont accessibles dès l'inscription. "Traiter les croque-temps" vous permettra de gagner du temps rapidement.

Programme



Disponible en 7 langues ; déployable à l'international dans votre entreprise.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8521

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Nos formations diplômantes pour booster votre employabilité



- Executive Mastère Spécialisé®
- Mastère Spécialisé®
- Executive Certificate

SUPPLY CHAIN

FINANCE

RSE - DÉVELOPPEMENT DURABLE

ACHATS

MANAGEMENT PROJETS

COMMERCIAL

ÉNERGIE



Retrouvez toutes nos formations diplômantes sur [Cegos.fr](https://www.cegos.fr)

Management et leadership

Management d'équipe	87
Performance managériale	104
Management à distance et hybride, innovation et agilité managériales	106
Management transversal	112
Communication - Gestion des conflits	117
Leadership	123

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Management et leadership

Formations à distance pour le manager

Voir aussi

Réf.	9228	Les bases pour manager une équipe Full Digital	12 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	9252	Les bases pour manager en transversal Full Digital	12 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	9259	Les bases de l'accompagnement du changement Full Digital	12 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8951	3h chrono pour aider les managers à résoudre efficacement des problèmes... ..	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8932	3h chrono pour manager : optimiser votre organisation	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8918	3h chrono pour se préparer à animer des réunions à distance	3 heures	-	sur cegos.fr

Management d'équipe

Prise de fonction

Réf.	2013	Réussir dans sa première fonction de manager Best	3 jours	-	87
Réf.	6565	Nouveau manager	8 jours	-	88

Fondamentaux du management

Réf.	7628	Management de proximité	8 jours	-	90
Réf.	8502	Management : les fondamentaux Best	2 jours	-	92
Réf.	260	Manager une équipe - Niveau 1 Best	3 jours	CPF	93
Réf.	6666	Expert : devenir manager Best	2 jours	-	94
Réf.	5881	Manager au quotidien Best	2 jours	-	95
Réf.	7211	Renforcer sa légitimité managériale	2 jours	-	96
Réf.	5934	La délégation, acte clé du manager Best	2 jours	CPF	97

Voir aussi

Réf.	5930	La gestion du temps pour managers : maîtriser vos priorités Best	2 jours	CPF	278
------	------	---	---------	-------	------------	-------	-----

Perfectionnement

Réf.	5756	Manager confirmé	6 jours	-	98
Réf.	6900	Agir sur la motivation de son équipe	2 jours	-	100
Réf.	9056	Nouvelles approches de la motivation et de l'engagement	2 jours	-	100
Réf.	255	Manager une équipe - Niveau 2 Best	2 jours	-	101
Réf.	8396	Donner des feedbacks constructifs à ses collaborateurs	1 jour	-	102
Réf.	8819	Manager, s'approprier la méthode du co-développement	2 jours	-	102
Réf.	8214	Manager, prévenir les risques psychosociaux (RPS) dans vos équipes	2 jours	-	103
Réf.	8222	Faire face au risque de burn-out des collaborateurs	2 jours	-	103

Performance managériale

Réf.	6201	Mobiliser son équipe dans l'atteinte des objectifs	2 jours	-	104
Réf.	9128	Le manager, pilote de la performance de ses équipes	2 jours	-	105
Réf.	1320	Renforcer la performance collective de son équipe	2 jours	-	105

Management à distance et hybride, innovation et agilité managériales

Management à distance et hybride

Réf.	5953	Management à distance Best	2 jours	-	106
Réf.	9127	Manager le télétravail	1 jour	-	107
Réf.	9420	Management hybride	2 jours	-	108

Innovation et agilité managériales

Réf.	9125	Le manager innovant : réinventer son management	2 jours	-	109
Réf.	9126	Manager : concilier bienveillance et exigence	2 jours	-	109

Réf.	8827	Devenir un manager agile	2 jours	-	110
Réf.	2201	Manager, développer le travail collaboratif et l'intelligence collecti.....	2 jours	-	110
Réf.	9205	Management de la diversité	1 jour	-	111
Réf.	7060	Manager une équipe intergénérationnelle.....	2 jours	-	111

Voir aussi

Réf.	6568	Manager : favoriser l'innovation au quotidien dans son équipe.....	2 jours	-	188
Réf.	8864	Mieux collaborer à distance à l'aide des outils numériques.....	2 jours	-	298
Réf.	9283	Maîtriser les outils de facilitation et d'intelligence collective.....	2 jours	-	298

Management transversal

Réf.	7829	Les clés du management transversal	6 jours	-	112
Réf.	8513	Management transversal	2 jours	-	114
Réf.	6870	Le management transversal Best	3 jours	-	115
Réf.	7207	Le leadership du manager transversal Best	2 jours	-	116

Voir aussi

Réf.	1659	Manager une équipe projet Best	2 jours	-	160
------	------	---	---------	-------	---	-------	-----

Communication - Gestion des conflits

Réf.	259	Développer une communication efficace avec son équipe et sa hiérarchie Best	2 jours	-	117
Réf.	7913	Communication et management	6 jours	-	118
Réf.	6943	La Process Com® pour manager Best	2 jours	-	120
Réf.	6198	Manager : gérer les conflits Best	2 jours	CPF	121
Réf.	7915	Manager des comportements difficiles	2 jours	-	122

Conduite du changement

Voir aussi

Réf.	8100	Conduite du changement	6 jours	CPF	132
Réf.	2357	Conduite du changement : démarches et outils Best	3 jours	CPF	134
Réf.	6686	Les 4 clés de l'accompagnement du changement Best	2 jours	CPF	136
Réf.	9124	Atelier : faire du changement un levier de progrès	1 jour	-	135
Réf.	9438	Approche systémique : s'approprier la démarche New	2 jours	-	137
Réf.	9439	La Communication non violente pour managers New	2 jours	-	137

Leadership

Réf.	1910	Manager : développer son leadership Best	2 jours	-	123
Réf.	9080	Le leadership féminin	2 jours	-	124
Réf.	9398	Leader of the Future	40 hours	-	125
Réf.	8116	Devenir manager coach : les 6 outils.....	2 jours	-	126
Réf.	6667	Manager grâce à l'intelligence émotionnelle.....	2 jours	-	127
Réf.	6946	Les 7 habitudes des managers très efficaces®	2 jours	-	127
Réf.	3139	Devenir manager de managers.....	2 jours	-	128

RH pour managers

Voir aussi

Réf.	2200	Managers : réussir ses entretiens annuels Best	2 jours	CPF	400
Réf.	7065	Manager : être acteur des relations sociales au quotidien.....	2 jours	-	402
Réf.	1136	L'essentiel du droit du travail pour managers Best	2 jours	-	401

L'apprentissage centré sur la performance

500 parcours :

4 | R | E | A | L

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING



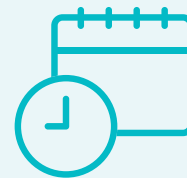
axés sur
**LA TRANSPOSITION
EN SITUATION
DE TRAVAIL**



partiellement ou totalement
**DIGITAUX
POUR APPRENDRE
À TOUT MOMENT**



**PERSONNALISABLES
ET INDIVIDUALISABLES**
pour l'entreprise et
pour chaque participant



inscrits dans la durée
pour respecter
**LE RYTHME
DE L'APPRENANT**

Réussir dans sa première fonction de manager

Les clés pour réussir votre prise de fonction de manager



3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 945 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2013**

Objectifs professionnels

- Aborder avec succès son changement d'identité professionnelle.
- Analyser son nouvel environnement et le profil de son équipe.
- Réussir son positionnement de manager d'équipe.
- Construire son plan de réussite.

Pour qui

- Tout manager en prise de fonction ou en poste depuis moins d'un an.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "2 heures de retard !".

2 Pendant - En groupe

1 - Aborder avec succès son nouveau rôle de manager

- Identifier les spécificités de la fonction de manager.
- Découvrir les différents rôles du manager, clarifier ses missions.

Mise en application : prioriser mes missions dans mon organisation.

2 - Analyser la situation et obtenir de la hiérarchie les moyens nécessaires à sa prise de fonction

- Se doter d'une vision globale de la situation en analysant son environnement.
- Se positionner avec succès dans son rôle en tenant compte des différentes situations : management présentiel, à distance, télétravail, hybride.
- Déterminer les informations utiles à sa prise de fonction de manager.
- Négocier avec son supérieur hiérarchique les moyens nécessaires à sa réussite.

Analyse des enjeux dans son contexte professionnel.

3 - Réussir ses premiers contacts avec l'équipe

- Recueillir l'information sur l'équipe et anticiper les résistances potentielles.
- Préparer et animer sa première réunion.
- Identifier le positionnement de ses collaborateurs : la grille d'analyse stratégique.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement.
- + Deux modules e-learning : "Les styles de management" et "Susciter et entretenir la motivation".
- + Un module d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles.
- Les mises en situation s'articulent autour des actes clés du manager en prise de fonction.
- Un autodiagnostic qui fournit des bases pour un nouveau rôle de manager.

- Distinguer les enjeux personnels et les leviers de motivation.

Training : animer ma première réunion d'équipe.

4 - Exercer son rôle et adapter son style de management

- Identifier son style préférentiel de management (autodiagnostic).
- Adapter et faire évoluer ses pratiques managériales : management situationnel.
- Exercer pleinement son rôle de manager : exercer son autorité en fonction des profils et des situations.
- Mener ses premiers entretiens individuels avec chaque collaborateur.

Training : mener les entretiens clés.

5 - Gérer les situations spécifiques ou délicates

- Définir clairement les règles du jeu.
- Manager d'anciens collègues.
- Faire face à la démotivation.
- Déléguer avec efficacité.

Training : s'adapter en utilisant le management différencié.

6 - Bâtir son plan de réussite

- Identifier ses objectifs individuels et d'équipe.
- Construire son plan d'action à moyen terme.

Application : préparer sa prise de fonction.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2013

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 445 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6565

Objectifs professionnels

- Ce cycle permet aux participants :
 - d'acquérir les techniques managériales fondamentales ;
 - de résoudre les problèmes managériaux ;
 - de développer aisance relationnelle et capacité d'affirmation ;
 - de gérer ses propres émotions et celles de ses collaborateurs.

Pour qui

- Manager avec une expérience de moins de trois ans.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et pour illustrer un apport de connaissances une vidéo : "2 heures de retard !".

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Maîtriser les techniques managériales (2 jours)

1 - Nouveau manager : développer des comportements efficaces en situation

- Mieux se connaître pour développer ses compétences personnelles.
- Développer son adaptation et sa flexibilité avec son équipe.
- Manager les différentes modalités : à distance, télétravail, présentiel.

2 - Orienter l'action individuelle et collective grâce aux objectifs et aux règles du jeu

- Se doter de repères communs en fixant des règles du jeu.
- Déployer des objectifs individuels et collectifs cohérents avec le projet de l'organisation : mise en situation pour définir les règles du jeu.

3 - Mobiliser les énergies individuelles et collectives

- Détecter les talents de ses collaborateurs pour développer leurs compétences.
- Agir individuellement et collectivement sur les leviers de performance.
- Identifier les axes de motivation pertinents.

Étude de cas : l'analyse des comportements d'une équipe face au changement.

4 - Activité à distance

- + Un module d'entraînement : "Se libérer de la surcharge de travail".

+ Mise en application pratique :

- Définir son profil managérial et son plan de développement des compétences managériales.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Pour partager un retour d'expérience et les pratiques professionnelles : une classe virtuelle.
- Ce cycle de formation est l'occasion de créer un réseau avec d'autres managers confrontés à des préoccupations similaires.
- Une approche pratique. Chaque partie est animée par des consultants experts et praticiens du thème traité. Ils apportent des réponses concrètes aux participants, applicables dès le retour en situation de travail.

Partie 2 : Faire face à la complexité des situations (2 jours)

1 - Développer un regard différent sur les situations complexes

- Pratiquer l'art du questionnement.
- Distinguer le cadre de l'objectif et le cadre du blâme.
- Utiliser la méthode de l'analyse stratégique.

2 - Résoudre les tensions et les conflits

- Identifier les causes d'un conflit.
- Distinguer problème et conflit.
- Analyser les enjeux d'un conflit.
- Sortir du conflit grâce au DESC.

3 - Adopter une posture de manager coach

- Gagner en flexibilité dans son management.
- Développer ses qualités de manager coach grâce à la méthode Grow.
- Établir une relation de management positif avec ses interlocuteurs.

4 - Développer l'autonomie des collaborateurs

- Intégrer les étapes du cycle de l'apprentissage.
- Respecter l'équilibre de l'équipe pour la faire évoluer.
- Utiliser les méthodes efficaces pour accompagner la montée en compétences.

Une mise en situation «entretien de développement des compétences»

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6565

Formation proposée à Paris, Lyon, Classe à distance

- + **Mise en application pratique :**
 - Elaboration et présentation orale de l'analyse de son environnement.

Partie 3 : Développer son aisance relationnelle (2 jours)

1 - Prendre conscience de son image et la valoriser

- Décoder l'image perçue par les interlocuteurs.
- Affirmer son style et sa personnalité.

2 - Développer ses qualités d'orateur

- Repérer son profil de communicateur.
- Préparer et se préparer à une intervention de communication.
- Structurer le message pour le rendre percutant.

3 - Renforcer son pouvoir de conviction

- Construire une présentation argumentée et percutante.
- S'adapter au profil de son interlocuteur.
- Donner de l'impact à son discours.

Un discours à préparer pour développer son impact.

4 - Activités à distance

- + Un module d'entraînement : "Développer son assertivité - Niveau 1".

+ Mise en application pratique :

- Présentation orale de son programme managérial.

Partie 4 : Mobiliser son intelligence émotionnelle (2 jours)

1 - Prendre en compte la dimension émotionnelle dans la performance

- La compétence émotionnelle du manager.
- Les mécanismes émotionnels.
- L'impact des émotions sur la performance individuelle et collective.

2 - Développer sa compétence émotionnelle de manager

- Prendre conscience de ses émotions et les comprendre.
- Gérer les situations managériales délicates.
- Mettre en place une démarche personnelle de gestion émotionnelle.

3 - Gérer les émotions de ses collaborateurs

- Le rôle du manager face aux émotions.
- Repérer le ressenti émotionnel de ses collaborateurs.
- S'entraîner à gérer les situations managériales à risque.

4 - Faire face aux conflits

- Identifier l'utilité des conflits pour la progression individuelle et collective.
- Analyser les enjeux d'un conflit pour mieux le résoudre.
- Utiliser l'événement pour un retour d'expérience apprenant.

Un projet à élaborer en commun : travailler avec mon équipe sur la dimension émotionnelle.

+ Mise en application pratique :

- Training pour maîtriser l'entretien en situation délicate.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme d'activités de renforcement.

Le certificat en option Certificat Manager dans un environnement complexe

900 €^{HT}

Réf. 9353

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 660 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7628

Objectifs professionnels

- Ce cycle de formation permet au participant :
 - d'acquérir les techniques managériales fondamentales ;
 - de résoudre les problématiques managériales ;
 - de développer son aisance relationnelle ;
 - de créer une dynamique d'équipe ;
 - d'adopter la posture et les outils d'un manager coach.

Pour qui

- Manager de proximité souhaitant professionnaliser ses pratiques managériales.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Pour illustrer un apport de connaissances une vidéo : "Costume S ou costume M ?".

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Se positionner pour diriger l'équipe (2 jours)

1 - Se positionner dans son rôle de manager de proximité

- Clarifier ses rôles et ses responsabilités de manager d'équipe.
- Quelle est la valeur ajoutée du manager de proximité ?
- Intégrer les modalités de management hybride : présentiel, à distance, télétravail.

2 - Adapter ses comportements de management à chaque situation

- Identifier ses styles de management préférentiels et trouver des pistes d'amélioration.
- Adapter son style aux contextes et aux situations.
- Développer l'autonomie de ses collaborateurs.

3 - Orienter l'action de l'équipe vers l'atteinte des résultats attendus

- Se doter de repères communs en fixant des règles du jeu.
- Fixer les objectifs et en assurer le suivi.
- Transformer l'évaluation des performances en plans de progrès.

4 - Activité à distance

- + Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : un module e-learning "Susciter et entretenir la motivation".

+ Mise en application pratique :

- Élaboration du diagnostic de maturité professionnelle de son équipe.

Partie 2 : Animer et responsabiliser l'équipe (2 jours)

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Un réseau de pairs. Ce cycle de formation est l'occasion de créer un réseau avec d'autres managers confrontés à des préoccupations similaires avec lesquels il est possible de continuer à échanger par la suite.
- Une approche pratique. Chaque partie est animée par un consultant expert et praticien du thème traité. Il apporte des réponses concrètes aux participants, applicables dès le retour en entreprise.

1 - Mobiliser les énergies individuelles

- Détecter les talents de ses collaborateurs pour les rendre plus performants.
- Favoriser l'autonomie et l'initiative.
- Agir sur les leviers de motivation pertinents.

2 - Responsabiliser les membres de l'équipe

- Pratiquer des délégations responsabilisantes.
- Accompagner et former ses collaborateurs.

3 - Développer la cohésion de son équipe

- Comprendre le fonctionnement de son équipe.
- Faire passer ses collaborateurs d'une logique individuelle à une logique collective.

4 - Activité à distance

- + Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : un module d'entraînement "Pratiquer l'écoute active".

+ Mise en application pratique :

- Présentation orale de son projet d'équipe.

Partie 3 : Développer ses compétences de communicateur (2 jours)

1 - Développer de la flexibilité dans ses modes de communication

- Diagnostiquer ses modes de communication.
- Utiliser avec pertinence les 3 registres de la communication : opinions, faits et émotions.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7628

Formation proposée à Paris, Lyon, Classe à distance

2 - Établir une relation efficace avec sa hiérarchie

- Savoir négocier objectifs et moyens associés.
- Devenir une force de proposition pertinente.

3 - Transformer les entretiens quotidiens en leviers d'implication

- Savoir transmettre une consigne, faire une demande, traiter une erreur.
- Recadrer un collaborateur sans démotiver.

4 - Dynamiser sa communication de groupe

- Choisir le canal le plus adapté pour communiquer.
- Préparer et animer les réunions d'équipe.

5 - Activité à distance

- + Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : un module d'entraînement "Donner un feedback positif et constructif".

+ Mise en application pratique :

- Mener un entretien de recadrage.

Partie 4 : Devenir manager coach (2 jours)

1 - Évoluer dans son rôle de manager : de responsable hiérarchique à manager coach

- Les spécificités du rôle de manager coach.
- Les conditions de réussite du coaching de ses collaborateurs.

- Identifier ses ressources et ses freins personnels pour adopter une posture de manager coach.

2 - Adopter les bonnes pratiques du manager coach

- Susciter la demande par du feedback.
- Cadrer et contractualiser la relation avec son collaborateur.
- Clarifier les règles du jeu de l'intervention du manager coach.
- Organiser le processus d'intervention :
- rythme et durée.

3 - Utiliser les outils du manager coach

- Repérer les techniques de coaching utilisables par un manager.
- Développer les 3 dimensions de la maturité chez ses collaborateurs.
- S'entraîner aux techniques de questionnement et d'écoute active.

+ Mise en application pratique :

- Mener un entretien de feedback.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module e-learning : "Favoriser le développement de vos collaborateurs avec GROW" et un programme de renforcement.

Le certificat en option Certificat Manager dans un environnement complexe

900 €^{HT}

Réf. 9353

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 615 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8502**

Objectifs professionnels

- Se centrer sur sa valeur ajoutée de manager.
- Identifier son profil de manager.
- Orienter les actions individuelles et collectives de ses collaborateurs.
- Résoudre efficacement les problèmes de management.
- Développer son aisance relationnelle et maintenir son équilibre émotionnel.

Pour qui

- Manager hiérarchique ou transversal en prise de fonction.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Le +

- Évaluations avant et après la formation.
- Modules e-learning accessibles 1 an.
- Assistance personnalisée tout au long du parcours.

Programme

2 modules e-learning de 30'

Les styles de management

- ☑ Reconnaître et différencier les différents styles de management.
- ☑ Rester dans la zone efficace de chaque style de management.
- ☑ Savoir adapter le style de management à la situation : le management contextuel.

Susciter et entretenir la motivation

- ☑ Comprendre le phénomène de la motivation.
- ☑ Agir sur les leviers de motivation adéquats.
- ☑ Mettre en place des délégations motivantes pour le collaborateur.

+ 2 jours en formation en salle ou à distance

1 - Développer son intelligence managériale

- Le modèle Cegos de l'intelligence managériale.

2 - Maîtriser les techniques managériales

- Développer des comportements efficaces.
- Orienter l'action individuelle et collective.
- Mobiliser les énergies individuelles et collectives.

3 - Développer ses compétences situationnelles

- Comprendre la réalité en tant que système.
- Agir sur ses marges de manœuvre et ses leviers d'intervention.

4 - Développer ses compétences relationnelles

- Mettre en place un système d'information-communication avec son équipe.
- Préparer et animer une réunion d'équipe.
- Gérer les situations délicates.
- Gérer les relations avec son manager.

5 - Développer ses compétences émotionnelles

- Gérer ses émotions.
- Gérer son stress.

+ 3 modules e-learning de 30'

Les compétences situationnelles du manager

- ☑ Les principes de base de l'analyse systémique.
- ☑ Analyser une situation ou un conflit grâce à la grille de lecture systémique.
- ☑ Gérer efficacement toutes les situations managériales.

Les compétences relationnelles du manager Partie A et Partie B

- ☑ Communiquer, informer : mettre au point le dispositif adéquat.
- ☑ Communiquer avec cohérence en prenant appui sur les besoins de l'équipe.
- ☑ Préparer et animer avec succès sa réunion d'équipe.
- ☑ Mener un entretien individuel efficace.
- ☑ Gérer des situations relationnelles délicates.

Les compétences émotionnelles du manager

- ☑ Analyser les mécanismes émotionnels.
- ☑ Identifier et gérer ses émotions.
- ☑ Gérer efficacement des situations émotionnellement délicates.

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

Introduction et prise de contact avec les premiers outils

Formation en groupe : mise en situation permanente, études de cas, coaching entre pairs, plan d'action individuel...

Renforcement des connaissances et consolidation des pratiques

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès



Évaluation amont



e-learning



formation en groupe



e-learning



Évaluation aval

Disponible en 7 langues ; déployable à l'international dans votre entreprise.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8502

Formation proposée à Paris, Lyon, Classe à distance

Manager une équipe - Niveau 1

Méthodes, outils et pratiques pour le management de proximité

3 jours (21h)**Présentiel ou à distance**

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 940 €HT**Niveau** : Fondamental**Réf. 260**

Objectifs professionnels

- Définir les règles de fonctionnement et fixer des objectifs pertinents.
- Mobiliser les énergies individuelles des membres de l'équipe.
- Adapter son management à chaque situation.
- Organiser la délégation pour renforcer l'autonomie au sein de l'équipe.
- Faire face aux situations difficiles et gérer les conflits.

Pour qui

- Manager de tout secteur d'activité.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Un module e-learning : "Profiler : mes styles de management efficaces et inefficaces".
- + Une vidéo pour illustrer : "2 heures de retard !".

2 Pendant - En groupe

Je bénéficie de l'expérience et de feedback du consultant et du groupe.

1 - Définir les objectifs et clarifier les règles du jeu communes pour orienter l'action de l'équipe

- Identifier les critères de performance d'une équipe.
- Formuler des objectifs efficaces.
- Adapter son management à l'objectif et aux caractéristiques de l'équipe.
- Définir un cadre de travail commun en formalisant des règles du jeu efficaces.

Expérimentation d'un travail d'équipe.

2 - Susciter la motivation individuelle des membres de l'équipe

- Pratiquer un management du succès.
- Agir sur les leviers de motivation pertinents.
- Comment les collaborateurs se motivent-ils ?
- Traiter les problèmes de démotivation qui risquent d'affecter la performance de l'équipe.

Application : agir sur les leviers de motivation pertinents.

3 - Pratiquer des délégations responsabilisantes

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement ; un module d'entraînement ; un @expert ; deux modules e-learning.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables.
- Un outil en amont pour motiver mes collaborateurs : les signes de reconnaissance.
- Une formation axée sur la mise en situation par atelier en groupe ou en duo.

- Structurer sa démarche de délégation.
- Les 4 étapes d'une délégation réussie.
- Structurer un entretien de délégation.
- Assurer le suivi et évaluer la réussite de la délégation.

Analyse et enseignements à partir de séquences vidéo.

4 - Développer des comportements de management efficaces

- Identifier ses styles de management préférés.
- Définir ses axes de progrès pour s'adapter aux situations et collaborateurs.
- Développer l'autonomie de ses collaborateurs.
- Intégrer à ses pratiques les modalités de télétravail et de management à distance ou hybride.

Training : s'adapter en temps réel au degré d'autonomie.

5 - Traiter les erreurs et gérer les situations délicates

- Distinguer erreur et faute.
- Choisir le mode d'intervention en fonction de la situation.
- Traiter les erreurs dans une dynamique de progrès.
- Confronter un collaborateur sans le démotiver.

Training : traiter les erreurs et recadrer un collaborateur.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/260

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nancy, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Tours, **Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option

**300 €HT****Réf. 9424**

La certification Excellens Formation "Déléguer pour optimiser ses performances au travail et responsabiliser ses collaborateurs" est éligible au CPF code RS5158 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en matière de délégation.

- 1. Préparer la délégation pour en faire un acte managérial efficace.
 - 2. Mener un entretien de délégation pour motiver le délégataire et générer un accord commun sur les modalités de la délégation.
 - 3. Déployer et piloter la délégation pour augmenter sa productivité et la performance des membres de l'équipe en les responsabilisant de façon à transformer la délégation en succès.
- Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9424.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date

Expert : devenir manager

Concilier au quotidien management et expertise métier

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6666**

Objectifs professionnels

- Assumer son identité de manager.
- Se centrer sur ses missions d'expertise à forte valeur ajoutée.
- S'organiser pour tenir son rôle de manager.
- Améliorer l'efficacité de son management.

Pour qui

- Manager exerçant simultanément des responsabilités de management d'une équipe et des fonctions opérationnelles ou d'expertise.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour me positionner.
- + Une vidéo pour illustrer les enjeux : "La montre et la boussole".

2 Pendant - En groupe

1 - Assumer son rôle de manager

- Diagnostiquer les composantes de ses rôles de manager et d'expert.
- Clarifier son identité professionnelle : d'expert à manager.
- Trouver un équilibre satisfaisant entre ses deux rôles de manager et d'expert.

Immersion : votre situation, vos problématiques, vos difficultés.

2 - S'organiser pour assumer pleinement son rôle de manager

- S'investir uniquement sur des missions d'expertise à forte valeur ajoutée.
- Transférer une partie de son expertise grâce à la délégation.
- Hiérarchiser ses rôles et ses missions et faire valider ses priorités.
- S'organiser pour pouvoir développer ses compétences clefs de manager.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module e-learning : "Gestion du temps : savoir dire non aux sollicitations importunes" élargit la formation aux méthodes utiles pour mener de front expertise et management.
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- + Un programme de renforcement.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Une formation qui propose une alternance de partage d'expériences et de jeux de rôles.

- Se fixer des objectifs pour piloter avec efficacité ses activités de manager.
- Structurer son temps pour équilibrer les rôles d'expert et de manager.

Analyse de vos enjeux dans votre environnement professionnel.

3 - Optimiser les temps relationnels avec son équipe

- Mettre en place une stratégie d'information et de communication ajustée.
- Réunions, points individuels : comment trouver la bonne organisation.
- Optimiser la qualité et la quantité des temps relationnels.
- Planifier son management.
- Satisfaire les attentes relationnelles de l'équipe.

Plan d'action en binôme : ce qui fonctionne, ce que je vais modifier, mon organisation à 3 mois.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6666

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

Manager au quotidien

Réussir les actes clés du management d'équipe

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

+ accès au LearningHub

1 450 €HT**Niveau** : Fondamental**Réf. 5881**

Objectifs professionnels

- Développer une communication managériale efficace.
- Pratiquer des délégations responsabilisantes.
- Conduire réunions et entretiens avec efficacité.
- Développer l'implication de ses collaborateurs.

Pour qui

- Manager souhaitant formaliser ses pratiques avec des outils opérationnels.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "2 heures de retard !".

2 Pendant - En groupe

Je bénéficie de l'expérience et de feedback du consultant et du groupe.

1 - Assumer son rôle de manager

- Clarifier son rôle managérial.
- Identifier ce qui fonde l'autorité du manager.
- Intégrer les différentes modalités : management à distance ou hybride, télétravail...

Application : check-up de sa valeur ajoutée de manager.

2 - Orienter l'action de son équipe

- Améliorer la performance collective de l'équipe.
- Définir des règles du jeu efficaces à respecter dans l'équipe.
- Formaliser les objectifs et en assurer le suivi.
- Les critères à respecter dans la définition d'objectifs.

Expérimentation d'un travail d'équipe.

3 - Agir efficacement sur les motivations individuelles

- Créer les conditions de la motivation de ses collaborateurs.
- Reconnaître positivement ses collaborateurs.
- Adapter son management à chaque collaborateur pour développer l'autonomie.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement.
- + Deux modules e-learning : "Susciter et entretenir la motivation" et "Favoriser le développement de vos collaborateurs avec GROW".
- + Un module d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif".
- + Un @expert "Les bases du changement".

Le +

- Les jeux de rôle aident à se projeter et complètent parfaitement la théorie.
- Un premier outil pour motiver mes collaborateurs : les signes de reconnaissance.
- Un module d'entraînement pour mener des feedbacks constructifs.

Application : agir sur les leviers de motivation pertinents.

4 - Tirer pleinement profit de la délégation

- Clarifier le contexte optimal d'une délégation.
- Respecter les 4 temps forts d'une délégation réussie.
- Mener un entretien de délégation.
- Définir les modalités de suivi et de contrôle de la délégation.

Analyse et enseignements à partir de séquences vidéo.

5 - Conduire les entretiens individuels de management

- Transmettre une consigne.
- Formuler une demande.
- Savoir "dire non" à une demande.

Training : mener des entretiens de management.

6 - Réussir ses réunions de management

- Mener différents types de réunions : de l'information à la participation.
- Adapter son rôle aux différents types de réunions : production, facilitation, régulation.
- Conduire les différentes phases : préparation, lancement, conclusion.

Training : préparation et simulation de réunion.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5881

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Renforcer sa légitimité managériale

Les clés de l'autorité managériale reconnue

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7211

Le +

- Une vidéo en amont et un module d'entraînement pour renforcer son assertivité.
- Une pédagogie active : mises en situation à partir de cas réels.
- Une formation concrète.

Objectifs professionnels

- Identifier les fondements de la légitimité dans ses nouvelles fonctions.
- Agir sur les leviers permettant de développer sa légitimité managériale.
- Gagner en légitimité dans les situations délicates.

Pour qui

- Tout manager.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "2 heures de retard !".

2 Pendant - En groupe

1 - Les fondements de la légitimité managériale

- Ce qui distingue la légitimité de l'autorité et du pouvoir.
- Agir sur les 4 piliers de la légitimité managériale

2 - Adapter l'exercice de son autorité

- Clarifier sa perception personnelle de l'autorité.

- User de son autorité tout en faisant confiance et en restant à l'écoute.

- Adapter son style aux différentes situations et profils de collaborateurs : exercices d'application

- Faire la différence entre autorité et micro-management, être capable de déléguer.

3 - Exercer son autorité de manager

- Poser le cadre de son autorité, faire respecter les règles .

- Communiquer sur son mode d'emploi : disponibilité, attentes relationnelles, irritants...

- Oser s'affirmer dans son management.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

4 - Trouver sa légitimité dans son contexte

- Être force de proposition pour faire évoluer son positionnement et ses missions.

- Argumenter auprès de sa hiérarchie pour faire passer ses idées et obtenir du soutien.

- Oser affirmer ses convictions. Être constructif.

5 - Manager les situations délicates

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement et un module d'entraînement .

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7211

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

La délégation, acte clé du manager

Les leviers d'une délégation motivante et apprenante

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 505 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 5934

Objectifs professionnels

- Mettre en œuvre des techniques de délégations rigoureuses et efficaces.
- Créer les conditions favorables pour la responsabilisation des collaborateurs.
- Déléguer pour développer les compétences des collaborateurs.
- Faire de l'entretien de délégation un moment fort de management.

Pour qui

- Manager hiérarchique ou transversal.
- Chef de projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "La montre et la boussole".

2

Pendant - En groupe

1 - Organiser la délégation comme un levier de performance

- Identifier les avantages et les enjeux de la délégation.
- Définir le cadre de la délégation et les règles de fonctionnement.
- Clarifier les missions déléguables parmi l'ensemble de ses activités.

2 - Mener le processus de délégation avec efficacité

- Préparer la délégation : traduire la mission en objectifs.
- Respecter les 4 étapes clés d'une délégation.
- Suivre la mission de délégation sans sur contrôler.
- Donner des feedback constructifs et réguliers.

Training : mener les premiers entretiens de présentation de la mission de délégation.

3 - Motiver et responsabiliser les collaborateurs dans la délégation

- Définir le champ, les objectifs et la durée de la mission de délégation.
- S'accorder sur les règles de fonctionnement pendant la délégation.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement.
- + Un module e-learning : "Susciter et entretenir la motivation".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Les nombreuses mises en situation permettent d'expérimenter les leviers d'une délégation réussie.

- Reconnaître le collaborateur concerné : valoriser ses compétences, donner du sens.
- Accompagner, faire confiance pour lever les freins à la délégation : les leviers d'influence.
- Adapter le niveau de délégation à la maturité professionnelle.

Training : mener des entretiens spécifiques (craintes de l'échec, le recadrage, la démotivation) pour sécuriser la réussite de la délégation.

4 - Acquérir les outils et la posture de manager coach pour faire de la délégation un levier d'apprentissage

- Considérer la délégation comme une opportunité pour développer les compétences de ses collaborateurs.
- Définir les critères et modalités d'évaluation pour reconnaître les réussites et corriger les échecs au cours du processus : la roue de la délégation.
- Organiser des feedback réguliers pour ajuster les plans d'actions si nécessaire.

Training : mener les entretiens de délégation dans toutes leurs dimensions : présentiel, à distance, télétravail.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5934

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €HT

Réf. 9424

La certification Excellens Formation "Déléguer pour optimiser ses performances au travail et responsabiliser ses collaborateurs" est éligible au CPF code RS5158 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en matière de délégation.

- 1. Préparer la délégation pour en faire un acte managérial efficace.
 - 2. Mener un entretien de délégation pour motiver le délégataire et générer un accord commun sur les modalités de la délégation.
 - 3. Déployer et piloter la délégation pour augmenter sa productivité et la performance des membres de l'équipe en les responsabilisant de façon à transformer la délégation en succès.
- Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9424.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date

Manager confirmé

Développer son leadership pour réussir le changement

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 755 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **5756**

Objectifs professionnels

- Affirmer son leadership.
- Construire sa vision et faire adhérer en la communiquant efficacement.
- Adopter une posture et les outils de manager coach dans ses actes de management.
- Accompagner les changements.

Pour qui

- Manager confirmé souhaitant compléter et consolider ses compétences managériales.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Développer son leadership (3 jours)

1 - Développer ses qualités de leader

- Clarifier les 3 identités de rôle du manager confirmé.
- Construire la confiance pour affirmer son leadership.
- Déceler et exploiter son potentiel de leader.
- Décrire ses compétences clefs de manager expérimenté.

2 - Construire une vision de l'avenir claire et mobilisatrice.

- Construire et formaliser sa vision et donner du sens au projet.
- Transformer sa vision en projets opérationnels.
- Valider l'engagement de l'équipe sur la vision.

3 - Communiquer sa vision et la faire partager

- Valoriser le sens du projet pour le communiquer à son équipe.
- Communiquer sa vision dans un entretien, une réunion.
- Augmenter son capital relationnel, s'affirmer dans la communication de sa vision.

4 - Évoluer dans son rôle de manager : adopter une posture de manager coach

- Identifier ses ressources pour réussir la posture de manager coach.
- Apprendre à son équipe à travailler de façon créative et agile.
- Donner des feedback constructifs et réguliers.
- S'adapter aux différentes dimensions des équipes : management hybride, télétravail, travail à distance.

5 - Augmenter son capital relationnel

- Développer ses compétences relationnelles.
- Utiliser les techniques de parole en public pour progresser dans sa communication.
- Développer son potentiel de leader dans sa communication.

6 - Influencer pour faire progresser

- Identifier vos marges de manœuvre et vos cercles d'influence.
- Prouver sa capacité d'engagement managériale.
- Utiliser les outils d'intelligence collective et de coopération : codéveloppement.

7 - Activités à distance

- + Quatre modules e-learning : "Orienter l'action individuelle et collective. Part. A" - "Orienter l'action individuelle et

Le +

- Les apports théoriques sont étayés par des mises en pratique et complétés par de nombreux exercices d'entraînements.
- Des outils opérationnels pour accélérer la mise en œuvre.

collective. Part. B" et "Le manager coach. Part. A" - "Le manager coach. Part. B".

Partie 2 : Accompagner les changements (3 jours)

1 - Conduire manager et accompagner le changement

- Prendre en considération et intégrer les effets du changement.
- Identifier ses ressources et ses freins personnels pour adopter une posture de manager coach.
- Manager le changement dans l'organisation et dans les équipes en donnant du sens.

2 - Manager les équipes et les processus de changement

- Situer ses collaborateurs dans leurs performances et adapter son management.
- Évaluer le degré d'autonomie et de maturité de ses collaborateurs dans l'adaptation au changement.
- Utiliser les techniques pertinentes d'accompagnement au changement.

3 - Intégrer les transformations comme une opportunité pour les collaborateurs

- Adopter une posture managériale qui sécurise face au changement et accompagne les femmes et les hommes.
- Se positionner face à ses équipes comme soutien opérationnel, émotionnel, et managérial.
- Développer son leadership pour engager les équipes dans la transformation.

4 - Instaurer une culture du changement positif dans l'équipe

- Repérer la logique culturelle de son environnement.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5756

Formation proposée à Paris, Lyon, **Classe à distance**

- Développer une communication positive en tenant compte du climat relationnel.
- Accompagner les changements en tenant compte des enjeux des acteurs.

5 - Accompagner le changement et communiquer

- Mettre en avant les bénéfices au changement, avec l'analyse de l'escalier du changement.
- Identifier les mécanismes de défense, les comportements refuges.
- Manager les conflits grâce à l'assertivité.
- Mettre en œuvre le plan de communication.

6 - Accompagner la dynamique d'intégration du changement

- Manager la dynamique individuelle et collective de ses collaborateurs.
- Favoriser le partage de pratiques : le canevas du changement, le codéveloppement.
- Mettre en place des feedback pour valoriser les réussites individuelles et collectives.

7 - Activités à distance

- ✚ Un module e-learning : "Adapter son message avec succès", un @expert : "Analyse socio-organisationnelle des entreprises et conduite du changement" et une classe virtuelle.

Agir sur la motivation de son équipe

Méthodes, outils et bonnes pratiques pour impliquer ses collaborateurs

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 545 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 6900

Le +

- Formation alternant études de cas opérationnels/entraînements basés de vos expériences.
- La vidéo amont et le module aval pour "Donner un feedback positif et constructif".

Objectifs professionnels

- Déployer une démarche de motivation en lien avec la stratégie de l'entreprise.
- Appliquer des méthodes éprouvées pour favoriser l'implication des équipes.
- Adapter son management pour amplifier les motivations et traiter les cas de démotivation.

Pour qui

- Manager hiérarchique ou transversal.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo et un questionnaire d'auto-positionnement.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les ressorts de la motivation

- Clarifier les liens entre motivation et performance.
- Distinguer stimulation, motivation, implication, mobilisation, satisfaction.
- Repérer ses propres motivations.

- Distinguer ses motivations de celles de ses collaborateurs.
- Diagnostiquer les niveaux de motivation des collaborateurs.

2 - Agir sur différents leviers pour motiver ses collaborateurs

- Identifier les besoins de ses collaborateurs et mettre en place des actions managériales adaptées.
- Avant de chercher à motiver, éviter de démotiver.
- Gérer la dynamique motivation/satisfaction.
- Repérer les signes émotionnels de motivation/démotivation.
- Comprendre le processus qui conduit à la motivation.

3 - S'adapter à la diversité des motivations de l'équipe

- Repérer les signes avant-coureurs de démotivation.
- Adapter son management aux motivations de chacun.

4 - Mener un entretien de motivation

- Remotiver après un échec ou un changement.
- Pratiquer un management de la reconnaissance.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6900

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Nouvelles approches de la motivation et de l'engagement

Nouvelles générations, nouvelles attentes

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9056

Le +

- Une approche opérationnelle des théories de l'engagement.
- Le module d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif".

Objectifs professionnels

- Prendre en compte les évolutions organisationnelles et sociétales pour trouver de nouveaux leviers.
- Revisiter les repères immuables de la motivation.
- Intégrer les attentes des jeunes générations.
- Générer de la performance en développant l'autonomie.

Pour qui

- Tout manager hiérarchique ou transversal.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "C'est quoi le problème ?".

2 Pendant - En groupe

1 - Les repères de la motivation

- Distinguer motivation, implication, stimulation, satisfaction.
- Repérer ses propres leviers de motivation.
- Mesurer le niveau de motivation dans son équipe.
- Nouvelles générations, nouvelles attentes.

- Intégrer les nouvelles modalités d'organisation du travail.

2 - De la motivation à l'engagement

- Le renouvellement s'impose.
- Revisiter la pyramide de Maslow.
- La motivation selon les cycles de vie professionnelle.
- Le concept de flow.
- L'engagement : modèles et leviers.

3 - Identifier les freins à l'engagement

- Renouveler le modèle managérial.
- Intégrer les paradoxes : confiance et coopération, contrôle et autonomie, bienveillance et exigence.

- Identifier les résistances au développement de l'engagement.

4 - Créer une culture de l'engagement

- Développer les pratiques managériales appropriées (cf. expérience collaborateur).
- Favoriser l'engagement par le développement des compétences.
- Reconnaître l'implication de chacun et donner du sens.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9056

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Manager une équipe - Niveau 2

Professionaliser ses pratiques de management

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **255**

Objectifs professionnels

- Prendre de la hauteur par rapport à ses pratiques managériales.
- Définir et communiquer un projet d'équipe.
- Adopter une posture de manager coach.
- Développer sa compétence émotionnelle de manager.
- Adopter les méthodes de l'intelligence collective.

Pour qui

- Manager expérimenté désirant perfectionner ses pratiques de management.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo pour me préparer : "Regardez John gérer les émotions liées au changement".
- + Un autodiagnostic de vos compétences de manager coach.

2

Pendant - En groupe

1 - Manager dans un contexte incertain et complexe

- Diagnostiquer ses pratiques managériales et apporter les changements nécessaires face aux enjeux.
- Construire un projet managérial fondé sur le sens des actions à mener.
- Prioriser, construire le projet avec l'équipe en coopération.
- Planifier et organiser les actions à mettre en œuvre.
- Accompagner les transformations et les changements.

2 - Adopter une posture de manager coach

- Cerner la nécessité de faire évoluer sa posture managériale.
- Concilier sa fonction de manager et son rôle de manager coach.
- Pratiquer les feedback réguliers pour susciter la demande d'accompagnement.
- S'entraîner à utiliser les outils du coaching pour faire progresser ses collaborateurs.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Ancrer mes acquis avec ma fiche projet.
- + Préparer mes entretiens de manager coach avec les 5 outils.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Beaucoup de pratiques de partage d'expériences, de mises en situation pour chacune des thématiques abordées.

3 - S'appuyer sur la dimension émotionnelle du management

- Diagnostiquer les niveaux de maturité professionnels et émotionnels de ses collaborateurs.
- Repérer et décoder les émotions de ses collaborateurs pour s'adapter.
- Prendre en compte la dimension émotionnelle de la vie de l'équipe.
- Faire face aux situations délicates.

4 - Manager avec les outils de l'intelligence collective

- Prendre en compte la complexité des situations de management : hybride, télétravail, à distance...
- Instaurer des réflexes d'adaptation permanente et d'agilité face aux imprévus.
- Améliorer les pratiques collectives avec le codéveloppement.
- Expérimenter les outils collaboratifs adaptés à son équipe.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/255

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Rouen, Toulouse**, **Classe à distance**

Donner des feedbacks constructifs à ses collaborateurs

Utiliser le feedback comme outil de management

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

795 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8396

Le +

- Une double approche méthodologique et comportementale pour donner des feedbacks et gérer les réactions de ses collaborateurs.

Objectifs professionnels

- Identifier la nature et l'objectif du feedback : recadrer le non-respect de règles, réagir face à une faible performance, féliciter un collaborateur.
- Donner un feedback constructif.
- Gérer les réactions au feedback.

Pour qui

- Tout manager de tout secteur d'activité.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Clarifier la nature et l'objectif du feedback

- Les objectifs du feedback.
- Encourager.
- Modifier un comportement inadapté.
- Recadrer.

Action : choisissez le type de feedback à donner selon l'objectif visé.

2 - Savoir gérer les signes de reconnaissance

- S'entraîner aux différentes postures pour donner des signes de reconnaissance positifs.

Action : entraînez-vous à donner des signes de reconnaissance appropriés.

3 - S'exercer aux différents types de feedback

- Traiter les erreurs avec le DESC.
- Recadrer les fautes avec le DEPAR.

Action : préparez votre feedback et entraînez-vous à traiter les erreurs et recadrer les fautes.

4 - Gérer les réactions émotionnelles au feedback

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Adapter son comportement managérial aux différentes réactions émotionnelles.

Action : entraînez-vous à obtenir l'acceptation du feedback par le collaborateur.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif" et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8396

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

Manager, s'appropriier la méthode du co-développement

L'échange entre pairs pour améliorer ses pratiques

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8819

Le +

- L'apprentissage est renforcé à chaque étape par des apports théoriques clés.
- La mise en pratique est immédiate, le consultant guide le groupe et accompagne dans la pratique de la méthode.

Objectifs professionnels

- Expérimenter la démarche de co-développement pour l'appliquer en situation professionnelle.
- Découvrir en groupe de nouvelles modalités d'action et de résolution de problèmes.
- Progresser dans ses compétences relationnelles : expression du problème, recherche de solutions.

Pour qui

- Tout manager hiérarchique ou transversal.

Programme

1 - S'approprier la méthode du co-développement

- Expérimenter les 6 étapes du co-développement :
 - choix de la situation apportée par un participant ;
 - exposé factuel de la situation ;
 - clarification à l'aide des questionnements du groupe ;
 - contrat, règles du jeu pour travailler en commun ;
 - la consultation ;
 - le plan d'action individuel et l'expression des bénéficiaires.

- Partager séquence de co-développement : travail en commun à partir d'une situation

concrète proposée par les participants.

2 - Utiliser l'analyse systémique en complément

- Appréhender les intérêts de l'approche systémique pour la résolution de problématiques managériales :
 - mise en œuvre de la coopération au sein de son équipe ;
 - management des résistances au changement.

- Partager une séquence de co-développement : travail en commun à partir d'une situation concrète proposée par les participants.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

3 - Adopter une posture qui engage les collaborateurs

- Écouter et favoriser l'expression des collaborateurs :
 - mobiliser l'intelligence collective au service de l'équipe ;
 - débloquer les situations en utilisant la stratégie d'objectifs.
- Partager une séquence de co-développement : travail en commun sur 1 à 2 problématiques.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8819

Formation proposée à Paris, **Classe à distance**

Manager, prévenir les risques psychosociaux (RPS) dans vos équipes

Repérer les signaux de stress et mettre en place les actions

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8214**

Le +

- Une approche opérationnelle basée sur des cas concrets et analysés pour comprendre le déclenchement des situations à risques.

Objectifs professionnels

- Identifier les éléments clés du cadre juridique.
- Anticiper les situations à risques.
- Se doter d'indicateurs pour repérer les situations à risques.
- Agir rapidement face aux situations déclarées.

Pour qui

- Tout manager d'équipe.

Programme

1 - Cerner le champ des Risques PsychoSociaux (RPS) et le cadre juridique

- Définition et champ de la qualité de vie au travail.
- RPS : cadre juridique, points clés.
- Les obligations de l'employeur et du manager.
- Repérer les RPS dans toutes les modalités : management présentiel, à distance, télétravail.

2 - Repérer les situations à risques chez un collaborateur

- Différencier ce qui relève d'une situation conjoncturelle de ce qui devient récurrent.

- Reconnaître les "irritants" et signaux faibles comme premiers avertisseurs.

- Identifier les manifestations de stress pour agir avec efficacité.

- Identifier les signes d'épuisement professionnel.

- Jouer son rôle de prévention et d'alerte.

3 - Repérer les causes des RPS pour agir

- Faire le diagnostic : distinguer facteurs professionnels et facteurs personnels.

- Identifier les situations de RPS en lien avec le travail à distance et le télétravail.

- Distinguer les 3 niveaux de prévention pour agir avec pertinence.

- Communiquer pour créer des relais d'alerte.

4 - Assurer ses rôles de prévention et d'alerte

- Adopter une réponse managériale adaptée : agir, écouter, alerter.
- Prendre le temps de l'écoute et du soutien individuel.

- Communiquer vers les relais de soutien : RH, référent RPS.

- Être attentif aux situations de RPS en tant que manager et individu.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8214

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Faire face au risque de burn-out des collaborateurs

Repérer les signes du syndrome d'épuisement professionnel

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8222**

Le +

- De nombreux partages d'expériences.
- Outils et méthodes pour prévenir et faire face au burn-out.
- Élaboration d'un plan d'actions individuel.

Objectifs professionnels

- Comprendre les facteurs déclencheurs du burn-out.
- Détecter les symptômes et repérer les changements de comportement.
- Accompagner les salariés en souffrance.
- Définir les plans de prévention et d'actions.

Pour qui

- DRH, RRH, Médecin du travail, Membre de la CSSCT, du CSE.

Programme

1 - Prendre en compte la complexité des facteurs de burn-out

- Les manifestations du syndrome d'épuisement professionnel :
 - lien entre burn-out et les autres facteurs de risques ;
 - les contextes qui induisent des risques de burn-out.

- Les populations sensibles : histoire professionnelle, catégorie d'âge, CSP...

2 - Repérer les manifestations de l'épuisement professionnel

- Identifier les premiers signes pour agir préventivement.
- Évaluer les facteurs de stress au travail d'un collaborateur.

- Détecter les étapes et les manifestations d'un risque de burn-out.

- Mesurer les impacts sur la santé physique et psychologique du salarié.

3 - Accompagner le salarié en souffrance au travail

- Mesurer le niveau de burn-out d'un salarié.
- Mettre en place un accompagnement en posant le cadre : confidentialité, devoir d'alerte, besoin de soutien.
- Créer des groupes d'échange.
- Faire appel aux professionnels externes.

- Alerter les acteurs : DRH, médecins du travail, services sociaux.

4 - Définir les plans de prévention et d'actions

- Conséquences du burn-out : coûts et obligation de résultats de l'employeur.
- Identifier tous les indicateurs et mesurer leur gravité.
- Mener un entretien d'accompagnement.
- Informer pour faciliter la prévention.
- Sensibiliser les managers à leur rôle.
- Faire face aux situations à risque.
- Construire un plan de prévention.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8222

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Mobiliser son équipe dans l'atteinte des objectifs

Fixer et suivre les objectifs individuels et collectifs

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 475 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6201

Le +

- Formation concrète et opérationnelle qui s'appuie sur l'exploitation et le traitement de cas réels.
- Conseils personnalisés : des mises en situation permettent d'obtenir un débriefing personnalisé.

Objectifs professionnels

- Faire des objectifs un véritable outil de pilotage et de management.
- Créer les conditions de l'adhésion de l'équipe.
- Mobiliser les collaborateurs pour atteindre leurs objectifs.
- Capitaliser sur le suivi et le bilan des résultats.

Pour qui

- Tout manager hiérarchique ou de projet.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "2 heures de retard !".

2 Pendant - En groupe

1 - Faire des objectifs un véritable outil de pilotage et de management

- Situer les objectifs dans le système de management de son entreprise et celui de son équipe.
- Définir les caractéristiques clés d'un objectif efficace.
- Choisir les différentes catégories d'objectifs à fixer à ses collaborateurs.

2 - Créer les conditions de l'adhésion de l'équipe aux objectifs

- Faire adhérer l'équipe aux objectifs collectifs.
- Mettre en avant les facteurs favorisant la performance collective.
- Communiquer sur les objectifs individuels avec efficacité.
- Clarifier ce qui est négociable.

3 - Accompagner les collaborateurs dans l'atteinte de leurs objectifs

- Reconnaître les compétences individuelles et collectives.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Évaluer la maturité professionnelle des collaborateurs pour individualiser les objectifs.
- Mettre en place un dispositif de suivi des objectifs pertinent.
- Réaliser des bilans jalons et un bilan final efficace.
- Adapter ses feedback aux résultats.
- Donner des feedback constructifs.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6201

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Le manager, pilote de la performance de ses équipes

De la définition des indicateurs à l'animation de la démarche

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9128

Le +

- Un programme d'accompagnement après la formation, un défi par semaine pendant 7 semaines.
- Des mises en situation pour construire son tableau de bord opérationnel.

Objectifs professionnels

- Élaborer son tableau de bord.
- Piloter son activité et l'activité de son équipe.
- Donner du sens à la création de valeur.
- Favoriser l'engagement pour la performance des collaborateurs.

Pour qui

- Tout manager hiérarchique.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Motivation, mobilisation, performance".

2 Pendant - En groupe

- 1 - Clarifier les éléments de son tableau de pilotage
 - Définir ce que l'on veut mesurer.
 - Construire son tableau de bord.
 - Communiquer sur les indicateurs.
 - Définir la périodicité de chaque outil de pilotage.

Training : sélectionner les indicateurs pertinents.

2 - Piloter l'activité en lien avec les objectifs de résultats

- Organiser les reportings vers l'équipe.
- Mettre en place le suivi individuel de la performance.

Training : recadrer individuellement et collectivement.

3 - Animer l'équipe pour suivre la performance

- Passer des compétences individuelles à la performance.
- Manager l'équipe avec des attendus de résultats collectifs.
- Développer l'intelligence collective pour obtenir les résultats.

4 - Analyser et partager les résultats

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Se doter d'indicateurs permettant une analyse à moyen terme.

- Établir le lien entre les résultats obtenus et les outils de reconnaissance : rémunération, évolution de missions.

- Bâtir son plan de pilotage annuel.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning : "Suscitez et entretenez la motivation" et programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9128

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance

Renforcer la performance collective de son équipe

Accompagner la réussite, manager la performance

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 1320

Le +

- Les simulations et les entraînements permettent aux participants d'expérimenter les phénomènes liés à la cohésion d'équipe et favorisent la transposition aux situations réelles.

Objectifs professionnels

- Optimiser les talents de chaque collaborateur pour viser la performance de son équipe.
- Adapter et faire évoluer son mode de management pour développer la maturité de son équipe.
- Maîtriser les méthodes et outils de la cohésion d'équipe.

Pour qui

- Tout manager hiérarchique ou de projet.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "2 heures de retard !".

2 Pendant - En groupe

- 1 - Développer les facteurs indispensables à la performance collective
 - Instaurer des règles du jeu efficaces.
 - Mettre en place les conditions de la motivation individuelle et collective.
 - Élaborer son tableau de pilotage de la performance.

2 - Construire la cohésion d'équipe

- Consolider son propre leadership et développer la confiance.
- Fédérer autour de valeurs communes.
- Adapter son style de management aux individus et à la maturité de l'équipe.
- Maîtriser le binôme maturité professionnelle et autonomie.

3 - Assurer un fonctionnement générateur de performance

- Faire émerger l'intelligence collective.
- Suivre les performances individuelles et collectives pour piloter la performance.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Jouer sur la complémentarité pour développer la coopération.

4 - Bâtir son plan de réussite

- Se doter d'objectifs opérationnels pour soi et pour l'équipe.
- Définir comment mesurer les résultats et les progrès.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement. Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1320

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Nantes, Classe à distance

Management à distance

Mobiliser, fédérer, motiver son équipe à distance

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **5953**

Objectifs professionnels

- Repérer ses pratiques actuelles et les leviers d'action pour manager une équipe à distance.
- Mettre en place les règles de fonctionnement et les outils spécifiques pour mieux manager son équipe à distance.
- S'entraîner à mieux communiquer à distance.

Pour qui

- Manager qui manage à distance de manière permanente ou occasionnelle (équipes projets).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Regardez John mettre en place et manager une équipe à distance".

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les enjeux spécifiques du management à distance

- Identifier le contexte d'évolution du management à distance.
- Repérer les spécificités du management à distance sur les dimensions d'organisation, de management et de communication.
- Clarifier les compétences à mobiliser pour "bien" manager à distance.

Exercice d'application : définir son mode de management à distance.

2 - S'organiser et coopérer à distance

- Prioriser les activités et les temps spécifiques au "à distance".
- Favoriser la coopération et la coordination dans la modalité "distancielle".
- S'appuyer sur les niveaux d'autonomie des équipes pour plus d'efficacité.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux modules e-learning : "Animer vos réunions à distance" et "Management à distance : gérer les équipiers en sous-performance".
- + Un programme de renforcement.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Un cas fil rouge pour s'entraîner aux bonnes pratiques.

Exercice d'application : adapter son management à distance à la maturité de ses collaborateurs.

3 - Agir sur les leviers de contrôle et d'autonomie

- Clarifier les règles du jeu dans le fonctionnement à distance.
- Faciliter l'information dans l'équipe pour conserver un lien.
- Mettre en place des règles de confiance et transparence.

Exercice d'application : mises en situation : les entretiens individuels à distance.

4 - Animer une équipe à distance

- Utiliser les outils de communication adaptés : le manager connecté.
- Encourager et donner des feedback constructifs pour une plus grande efficacité à distance.
- Orienter et coordonner la performance à distance.

Exercice d'application : mises en situation : mener une réunion à distance.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5953

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Manager le télétravail

Conserver la proximité managériale avec les collaborateurs en télétravail



1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

870 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 9127

Le +

- Un questionnaire amont et un programme de renforcement.
- Un travail en format "atelier" qui permet d'aboutir à un projet opérationnel de management du télétravail.

Objectifs professionnels

- Clarifier les règles du télétravail dans son équipe.
- Tenir compte du cadre interne : charte, accord.
- Communiquer sur les attendus en termes de comportements du télétravailleur.
- Mettre en place les outils pour conserver la cohésion de l'équipe.

Pour qui

- Tout manager qui gère une équipe en télétravail.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Définir et communiquer sur les règles du jeu du télétravail

- Intégrer les comportements adaptés au management de collaborateurs en télétravail.
- Modifier sa posture managériale en intégrant les enjeux du télétravail.
- Mesurer les changements du point de vue du collaborateur.

2 - Organiser les modalités du télétravail

- Obtenir l'engagement de l'équipe sur les modalités et sur les pratiques du télétravail.
- Manager en fonction des temps différenciés : présence sur site et à distance.
- Mettre en place les indicateurs de suivi de l'activité.

3 - Manager la performance d'une équipe en télétravail

- Fixer des objectifs clairs.
- Organiser des temps d'échange à distance (entretiens, réunions de travail).

- Veiller aux équilibres vie privée - vie professionnelle.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9127

Formation proposée à **Paris, Nantes, Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 485 €HT

Niveau : Basic

Réf. **9420**

Objectifs professionnels

- S'approprier les bonnes pratiques du manager hybride.
- Motiver et favoriser l'engagement de collaborateurs en présentiel et à distance.
- Garantir la collaboration et la dynamique d'équipe.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Tout manager.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Regardez John communiquer efficacement avec une équipe à distance".

2

Pendant - En groupe

1 - Management hybride : repérer ses points d'appui

- Identifier les situations de management hybride que vous pratiquez dans votre contexte : accords de télétravail, chartes, usages...
- Clarifier le lien entre Qualité de vie au travail et management hybride.

2 - Adapter sa posture de manager au contexte hybride

- Développer les qualités du manager hybride : organisation, empathie, écoute, accompagnement, reconnaissance, bienveillance...
- Adopter une communication pro-active : faciliter, organiser, coconstruire avec son équipe.
- Faire face aux potentielles situations de stress.

3 - S'approprier les bonnes pratiques du management hybride

- Analyser le changement des pratiques en mode hybride.
- Décider des modes d'organisation à mettre en place.
- Transformer le mode de fonctionnement de l'équipe hybride : rituels, règles du jeu, ...
- À distance, télétravail, travail nomade : repenser les modalités de travail et le suivi de la performance.

4 - Concilier management hybride et dynamique d'équipe

- Réaliser le diagnostic du fonctionnement hybride de votre équipe : grille d'analyse.
- Identifier les comportements les plus observés par rapport à la productivité et au relationnel.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux modules e-learning : "Communiquer efficacement avec une équipe à distance" et "Réussir son télétravail".
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Matrice, partage de pratiques, mise en situations : une formation qui concilie prise de recul, méthodologie et expérimentations.
- Vous repartez avec une grille d'analyse de votre pratique et un plan d'actions opérationnel.

- Multiplier les feedbacks.
- Mesurer les performances de l'équipe dans ce contexte multi modalité : management par les objectifs, agilité.

5 - Adapter son management hybride à l'autonomie des collaborateurs

- Choisir les actions de suivi et de feedback en fonction des différents profils de ses collaborateurs.
- Maintenir la relation individuelle : les différents entretiens.
- Agir sur les leviers de motivation pour renforcer l'engagement.
- Assurer le développement des qualités des collaborateurs.

6 - Fonctionner avec son équipe dans l'efficacité

- Encourager la collaboration.
- Choisir les modalités (distanciel, présentiel) en fonction des priorités et des activités (matrice).

7 - Adopter les bonnes pratiques de la réunion en hybride

- Qualités du manager hybride : facilitation, organisation.
- Préparation, déroulement suivi en modalités distancielles.
- Adaptabilité aux situations mixtes.
- Partager et harmoniser les capacités de votre équipe pour les outils digitaux.

8 - Transposer les bonnes pratiques du manager hybride

- Retour d'expérience sur les bonnes pratiques.
- Réaliser son plan d'action individuel.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9420Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Le manager innovant : réinventer son management

4 méthodes pour innover en management

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9125

Le +

- Un programme d'accompagnement à distance après la formation en groupe.
- 4 approches innovantes pour enrichir ses pratiques managériales.

Objectifs professionnels

- Adopter de nouvelles méthodes managériales.
- Intégrer la nouvelle donne : incertitude et complexité.
- Innover dans ses pratiques managériales.

Pour qui

- Tout manager souhaitant apporter une nouvelle dimension à son management.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "L'intelligence managériale".

2 Pendant - En groupe

1 - Être innovant avec la démarche appréciative

- Intégrer les fondamentaux de la démarche appréciative.
- Choisir le projet de management que l'on souhaite développer.
- Valider le projet et l'élaborer pour le rendre opérationnel pour son équipe.

2 - Être innovant avec l'approche du leadership positif

- Capitaliser sur ses forces et celles de son équipe.
- Établir des modalités relationnelles constructives.
- Développer sa flexibilité émotionnelle.
- Faire de l'échec une opportunité d'apprentissage.

3 - Être innovant avec le co-développement

- S'approprier la méthode du co-développement.
- S'entraîner au co-développement sur les problématiques des participants.

- Développer la coopération au sein de son équipe.

4 - Être innovant grâce aux démarches collaboratives

- Définir les règles du jeu du travail en modalités d'intelligence collective.
- Appréhender la motivation de son équipe : méthode SAD, MAD, GLAD.
- Favoriser l'engagement des collaborateurs.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9125

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Manager : concilier bienveillance et exigence

Transformer sa posture managériale

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9126

Le +

- Un accompagnement après la formation en groupe pour renforcer ses pratiques.
- Les méthodes utilisées permettent au manager de revisiter sa posture managériale.

Objectifs professionnels

- Être attentif aux besoins exprimés par ses collaborateurs sans perdre de vue les attentes en termes de résultats.
- Utiliser les méthodes de la motivation et de l'engagement pour produire de la performance.
- Veiller à la qualité de vie au travail.

Pour qui

- Tout manager hiérarchique ou transversal.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Donner le cadre à son équipe : un préalable indispensable

- Clarifier les résultats attendus.
- Communiquer sur les règles du jeu et les points non négociables.
- Mesurer régulièrement la performance individuelle et collective.

2 - Se doter d'outils de pilotage factuels

- Clarifier les attendus de l'exigence.
- Savoir poser une exigence face à un collaborateur ou une équipe.
- Initier des défis dans l'équipe sur les objectifs.

3 - Favoriser la bienveillance dans le travail en coopération

- Mettre en place un mode de collaboration agile.
- Donner des espaces de dialogue : pratique du co-développement.
- Apprendre à travailler en équipe et selon les modalités de l'intelligence collective.

4 - Développer la qualité de vie au travail

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Manager en observateur des signaux faibles de stress au travail.
- Donner régulièrement du feedback constructif.
- Reconnaître les réussites.
- Donner des signes de reconnaissance positifs.
- Être attentif à ses propres besoins pour être force d'exemple.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning : "Les compétences émotionnelles du manager" et un défi par semaine pendant 7 semaines.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9126

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Devenir un manager agile

Développer l'innovation et l'intelligence collective à l'ère du digital

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8827

Le +

- Un espace d'échanges de pratiques entre managers : des temps de confrontation pendant la formation pour stimuler la réflexion.

Objectifs professionnels

- Adapter son mode de management dans un environnement complexe.
- Développer les compétences d'agilité pour soi et son équipe.
- Adopter les postures du manager agile, utiliser les méthodes et outils pour penser et agir avec agilité.

Pour qui

- Tout manager en situation de management d'équipe.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Définir son modèle d'agilité managériale

- Définir sa vision cible et identifier les principes de l'organisation agile.
- Comprendre et gérer dans la complexité.

2 - Développer les compétences d'agilité pour soi et son équipe

- Définir les rôles et postures du manager agile.

- Identifier les compétences stratégiques pour favoriser l'agilité de l'équipe.

- Être un manager pédagogue et force d'exemple pour promouvoir l'agilité.

3 - Organiser son équipe selon le mode agile.

- Utiliser les 4 leviers du travail collaboratif : confiance, cohésion, convivialité, créativité.

- Définir les rôles et responsabilités des membres des équipes agiles.

- Utiliser les outils de gestion adéquats pour le fonctionnement agile.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

4 - Valoriser la flexibilité et la coopération

- Soutenir les équipes "agiles" :
 - accompagner les équipes dans le changement ;
 - identifier les leaders "agiles" dans l'équipe.
- Agir en mentor de ses équipes :
 - accompagner en fonction des profils et valoriser les progrès.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8827

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Classe à distance

Manager, développer le travail collaboratif et l'intelligence collective

Insuffler une dynamique d'intelligence collective

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 2201

Le +

- Chaque participant construit son plan d'action pour promouvoir le travail collaboratif.
- Les cas pratiques permettent d'expérimenter l'approche collaborative.

Objectifs professionnels

- Définir son projet de travail collaboratif.
- Expliciter les règles du jeu favorisant coopération et collaboration.
- Faire vivre au quotidien le travail collaboratif.
- Mettre en évidence les résultats et la valeur ajoutée.

Pour qui

- Manager hiérarchique ou transversal qui souhaite promouvoir le travail collaboratif dans son équipe.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "L'intelligence managériale".

2 Pendant - En groupe

1 - Définir son projet de travail collaboratif

- Définir son objectif pour son équipe.
- Anticiper les changements liés à l'approche : intelligence collective.

2 - Mettre en place les bases de la coopération dans l'équipe

- Identifier les animateurs et des membres du réseau.
- Trouver les méthodes efficaces pour travailler en équipes collaboratives.
- Clarifier les modalités favorisant le travail en intelligence collective.

3 - Trouver des solutions grâce au travail collaboratif

- Orienter l'équipe vers une dynamique de recherche de solutions en commun.
- Instaurer une relation de confiance entre chacun des membres de l'équipe.
- Expérimenter la méthode du co-développement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

4 - Développer les potentiels et la créativité grâce aux méthodes collaboratives

- Clarifier le cadre de travail pour favoriser la créativité et l'innovation.
- S'appuyer sur les talents de ses collaborateurs pour développer la performance.
- Valoriser les réussites du travail collaboratif.

3 Après - Mise en œuvre

- + Quatre modules e-learning.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2201

Formation proposée à Paris, Classe à distance

Management de la diversité

Faire de la diversité une richesse dans l'équipe

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

795 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9205**

Le +

- Un questionnaire d'auto-positionnement pour se situer et définir ses priorités.
- Cas pratiques, mises en situation, jeux de rôle tout au long de la formation pour faciliter la transposition.

Objectifs professionnels

- Identifier les différentes formes de diversité.
- Adapter son management à la diversité.
- Faire vivre un sentiment d'appartenance.

Pour qui

- Tout manager ou responsable hiérarchique ou transversal.

Programme

1 - Comprendre ce que recouvre la diversité

- Représentations, a priori et biais autour de la diversité.
- Clés de réussite pour manager la diversité.
- Spécificités liées à l'environnement de l'organisation.

2 - Respecter les obligations légales liées à la diversité

- Les obligations légales de l'employeur.
- Les obligations liées aux accords de l'organisation sur l'égalité femmes-hommes, le handicap, les maladies professionnelles...

- Lister les bonnes pratiques pour manager la diversité.

3 - Anticiper les notions de diversité dans son environnement

- Élaborer un plan d'action pour réduire les risques liés à la diversité.
- Définir les règles du jeu et les communiquer à son équipe.
- Quels risques éviter.

4 - Manager la diversité au quotidien

- Qu'attendent les collaborateurs en matière de diversité ?
- Définir des règles de bonne conduite dans l'équipe.

- Quel plan d'action pour s'améliorer au quotidien ?

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9205

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Manager une équipe intergénérationnelle

Faire des complémentarités un facteur de performance

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7060**

Le +

- Formation opérationnelle, centrée sur des méthodes et des outils pour un management efficace de la diversité intergénérationnelle.
- Approche individualisée. Chacun travaille et décide de son plan d'action.

Objectifs professionnels

- Concilier aspirations des collaborateurs et objectifs d'entreprise en fonction des générations.
- Tenir compte des spécificités de chaque génération.
- Faire de la dimension intergénérationnelle un facteur de succès et une valeur ajoutée stratégique.

Pour qui

- Manager ayant sous sa responsabilité des équipes intergénérationnelles et/ou des nouvelles générations.

Programme

1 - Réussir la coopération inter-générationnelles

- Les différences intergénérationnelles au plan sociologique.
- Les impacts managériaux.
- La coopération intergénérationnelle comme facteur de réussite.
- Les repères et facteurs de motivation de chaque génération.

2 - Comprendre les attentes des différentes générations au travail

- Les situer dans leur relation au travail et à l'entreprise.
- Ce qui reste stable et ce qui change dans :

- le style de communication ;
- la relation à l'entreprise ;
- la relation à l'autorité.

- Décliner les pratiques managériales adaptées.

3 - Réussir la collaboration entre les générations

- Tenir compte de la diversité intergénérationnelle dans son mode de management.
- Adapter les règles du jeu individuelles et collectives.
- Clarifier les éléments non négociables au bon fonctionnement de l'équipe.
- Construire la cohésion d'une équipe intergénérationnelle.

4 - Manager les équipes intergénérationnelles au quotidien

- Agir sur les leviers de motivation adaptés à chaque génération.
- Valoriser les points forts et aptitudes des différentes générations.
- Faire face aux éventuels conflits.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7060

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

6 jours (42h)**Présentiel ou à distance**

- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 740 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 7829**

Objectifs professionnels

- Identifier les conditions d'un management transversal efficace.
- Mobiliser les acteurs concernés.
- Augmenter son pouvoir de persuasion pour manager et impliquer sans lien hiérarchique.
- Créer les conditions de la coopération en situation fonctionnelle.
- Adapter ses comportements de manager transversal pour plus d'efficacité.
- Créer une relation de confiance avec les acteurs des missions transverses.

Pour qui

- Manager de processus transversaux fonctionnels ou opérationnels.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Activité à distance

- Pour acquérir une connaissance théorique avant la formation : une vidéo "Le management transversal c'est facile".

Partie 1 : Le manager transversal coordinateur (2 jours)

1 - Assurer sa légitimité de manager transversal

- Développer son influence pour mobiliser sans autorité hiérarchique.
- Identifier les acteurs clefs et leurs enjeux.
- Analyser les caractéristiques de son contexte : fonctionnement, acteurs clefs.
- Clarifier les attendus de la mission transversale pour assurer son positionnement.

2 - Assurer la coordination de l'activité transversale

- Identifier les mécanismes de coordination pertinents pour le manager transversal.
- Organiser la coordination : modalités, structuration du temps, définition des rôles.
- Accompagner les acteurs clefs.
- Décider des outils de coordination adaptés aux équipes, aux enjeux et aux situations.

3 - Activités à distance

- + Une vidéo : "Les spécificités du management transversal". Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : un module d'entraînement "Développer son assertivité - Niveau 1".

+ Mise en application pratique :

- Élaboration et présentation orale d'une matrice de son environnement.

Partie 2 : Le manager transversal communicant (2 jours)

1 - Encourager les comportements de coopération

- Concilier stratégie globale et intérêts locaux.
- Mobiliser les énergies autour d'objectifs communs.
- Construire les conditions de la coopération : règles du jeu.
- Motiver ses interlocuteurs pour réussir la mission : intégration des différentes priorités.
- Intervenir dans une logique de contreparties.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Dans les intersessions des modules d'application permettent de s'entraîner individuellement.
- Les clés de l'efficacité du manager transversal : les rôles de stratège, de leader, de manager et de communicant sont traités de manière approfondie.
- Des entraînements pratiques, des méthodes et outils concrets pour chacune des étapes afin d'aider chacun à se positionner dans son rôle de manager transversal.

2 - Contractualiser la relation avec les différents intervenants

- Associer les acteurs et leurs lignes hiérarchiques.
- Clarifier les rôles et les objectifs et les communiquer.
- Assurer la relation avec les différentes lignes hiérarchiques.
- Utiliser la confrontation des expertises et le transfert d'expérience.
- Être agile : s'adapter aux évolutions, et imprévus.

3 - Activité à distance

- + Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : un module d'entraînement "Obtenir l'adhésion de ses interlocuteurs".

+ Mise en application pratique :

- Mise en situation : l'entretien de cadrage d'activité.

Partie 3 : Le manager transversal leader (2 jours)

1 - Développer son leadership de manager transversal

- Identifier les spécificités de leadership du manager transversal.
- Prendre conscience de ses qualités de leader.
- Expérimenter de nouveaux modes de fonctionnement pour accroître son influence.

2 - Développer une relation de confiance avec ses différents interlocuteurs

- Privilégier les contacts positifs et constructifs.
- Être transparent dans sa communication.
- Donner et recevoir des feedback de manière positive.
- Faire face aux conflits avec efficacité.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7829

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Créer un climat favorisant l'adhésion, la responsabilisation et la confiance.

3 - Activités à distance

- + Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : deux modules d'entraînement

"Donner un feedback positif et constructif" et "Solliciter et accueillir un feedback".

+ Mise en application pratique :

- Mise en situation : l'entretien de feedback.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 620 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 8513

Objectifs professionnels

- Se positionner dans son rôle de management transversal et définir sa stratégie d'intervention.
- Développer son influence sans autorité hiérarchique.
- Assurer la coordination transversale.
- Développer des comportements de coopération avec les acteurs et leur hiérarchie.

Pour qui

- Manager de processus transversaux, fonctionnels ou opérationnels.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Le +

- Évaluations avant et après la formation.
- Modules e-learning accessibles 1 an.
- Assistance personnalisée tout au long du parcours.

Programme

2 modules e-learning de 30'

Donner un feedback positif et constructif

- ☑ Prendre connaissance de la méthode du feedback positif.
- ☑ Visualiser un exemple de feedback positif.
- ☑ S'entraîner à donner un feedback.

Communiquer efficacement avec une équipe à distance

- ☑ Piloter l'activité des membres de l'équipe.
- ☑ Utiliser les bons outils pour animer à distance.
- ☑ Piloter la performance de l'équipe à distance.

+ 2 jours en formation en salle ou à distance

1 - Le stratège

- Comprendre les besoins auxquels répond la transversalité.
- Situer son rôle de manager transversal parmi les autres modes de management.
- Se positionner dans son rôle de manager transversal.

- Identifier sa valeur ajoutée de manager transversal dans son contexte.
- Mettre en place une stratégie d'approche des acteurs.

2 - Le leader

- Comprendre les référentiels de ses interlocuteurs.
- Exercer son influence sur des interlocuteurs aux référentiels différents.
- Agir et influencer sans autorité statutaire.

3 - Le manager

- Identifier les différents mécanismes de coordination dans l'organisation.
- Les mécanismes de coordination du manager transversal.
- Utiliser les outils de coordination adaptés.

4 - Le communicant

- Favoriser la coopération transversale.
- Contractualiser la relation et maintenir les engagements avec ses interlocuteurs hors hiérarchie.
- Gérer les résistances des acteurs.

+ 3 modules e-learning de 30'

3 leviers pour construire une coopération gagnante

- ☑ Adopter une attitude coopérative.
- ☑ Utiliser les méthodes collaboratives.
- ☑ Lever les principaux freins à la coopération.

Obtenir l'adhésion de ses interlocuteurs

- ☑ Adapter sa tactique d'influence.
- ☑ Évaluer le degré d'adhésion de ses collaborateurs.
- ☑ Utiliser la "carte des partenaires" pour convaincre.

Mener le processus de négociation - Niveau 1

- ☑ Négocier dans un rapport gagnant-gagnant.
- ☑ S'entraîner à négocier.
- ☑ Ancrer ses réflexes pour s'améliorer.

Questionnaire d'auto-positionnement :
évaluation des connaissances

Introduction et prise de contact
avec les premiers outils

Formation en groupe : mise en situation permanente,
études de cas, coaching entre pairs, plan d'action individuel...

Renforcement des connaissances
et consolidation des pratiques

Questionnaire d'auto-positionnement :
évaluation des progrès

Évaluation
amont

e-learning

formation en groupe

e-learning

Évaluation
aval

Disponible en 7 langues ; déployable à l'international dans votre entreprise.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8513

Formation proposée à **Paris, Toulouse, Classe à distance**

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 995 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6870**

Objectifs professionnels

- Asseoir sa légitimité de manager transversal.
- Mettre en œuvre les conditions d'un management transversal efficace.
- Mobiliser tous les acteurs concernés par la mission transversale.
- Augmenter son pouvoir de persuasion pour manager et impliquer sans lien hiérarchique.
- Développer une coopération durable en situation de management fonctionnel.

Pour qui

- Tout manager transversal.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic de mes compétences de manager transversal.
- + Une vidéo : "Le management transversal c'est facile" pour illustrer la problématique.

2

Pendant - En groupe

1 - Se positionner dans son rôle de manager transversal et trouver sa légitimité

- Situer son rôle de manager transversal dans l'organisation.
- Développer la posture et les compétences spécifiques du management transversal.
- Clarifier les responsabilités de sa mission avec sa hiérarchie.
- Prendre en compte les enjeux de sa mission pour définir sa stratégie d'intervention.
- Manager avec les différentes modalités : télétravail, à distance, présentiel, mode hybride.

Mise en situation d'entraînement.

2 - Développer son influence pour mobiliser sans autorité hiérarchique

- Anticiper les comportements des différents partenaires impliqués dans la mission transversale.
- Définir et mettre en œuvre une stratégie adaptée au positionnement des différentes catégories d'acteurs.
- Agir sur les leviers de l'influence sans autorité statutaire.
- Mobiliser les énergies autour d'objectifs communs.
- Adapter sa stratégie d'influence au cadre de référence de ses interlocuteurs.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Obtenir l'adhésion de vos interlocuteurs".
- + Je peux m'appuyer sur une check-list des bonnes pratiques du manager transversal.
- + Je trouve des articles inspirants et des bonnes pratiques dans la rubrique management du Mag Cegos.
- + Un module d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- La check-list bien utile de retour au bureau.

Atelier de partage de pratique : la grille d'analyse des acteurs.

3 - Assurer la coordination d'une activité fonctionnelle

- Utiliser le mode de coordination le plus adapté à chaque situation.
- Varier les outils pour obtenir la coordination recherchée.
- Pratiquer l'ajustement mutuel pour rendre la coordination plus efficace.
- Utiliser la confrontation des expertises et le transfert d'expérience.
- Donner du sens à la coordination pour faire adhérer les acteurs.

Entraînement : communiquer pour réussir la coordination.

4 - Développer des comportements de coopération

- Créer les conditions de la coopération : pouvoir, vouloir et savoir coopérer.
- Réunir ses interlocuteurs autour de la mission transversale.
- Développer des relations de confiance avec la ligne hiérarchique.
- Maintenir l'engagement durable des acteurs.
- Faire face aux résistances et gérer les situations difficiles.

Échanges et feedback : mon projet de coopération.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6870

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Tours,
Classe à distance

Le leadership du manager transversal

Mieux se connaître en tant que leader pour développer la confiance et l'implication

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7207

Objectifs professionnels

- Développer son impact personnel de manager transversal.
- Adapter ses comportements de manager transversal pour plus d'efficacité.
- Créer une relation de confiance avec les acteurs des missions transverses.

Pour qui

- Tout manager transversal souhaitant affirmer son leadership.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "Mon style de leader" pour illustrer la posture.
- + Un autodiagnostic pour situer ses pratiques.

2 Pendant - En groupe

1 - Intégrer les spécificités du leadership du manager transversal

- Agir pour obtenir l'adhésion et l'implication des différents acteurs sans lien hiérarchique.
- Faire reposer son leadership personnel sur la confiance en soi et des relations de confiance avec les acteurs.

2 - Développer son leadership personnel de manager transversal

- Identifier ses préférences comportementales pour s'adapter à celles de ses interlocuteurs grâce à l'autodiagnostic et au feedback.
- Pratiquer en situation de formation la coopération et la régulation des comportements.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement.
- + Deux modules d'entraînement : "Développer son assertivité - Niveau 1 et Niveau 2".

Le +

- Une approche réputée : cette formation est fondée sur les concepts et les outils de l'approche The Human Element®.
- Après le présentiel, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

3 - Développer une relation de confiance avec ses différents interlocuteurs

- Adapter son niveau d'influence aux situations et aux interlocuteurs.
- Établir un dialogue ouvert et sincère avec ses interlocuteurs.

4 - Gérer les situations relationnelles délicates avec les acteurs concernés

- Identifier ses blocages personnels face à un interlocuteur.
- Gérer les émotions suscitées par une relation conflictuelle.
- Donner des feedback positifs pour rétablir une relation de confiance.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7207

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Développer une communication efficace avec son équipe et sa hiérarchie

Techniques de communication pour manager

Nouvelle formule

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **259**

Objectifs professionnels

- Organiser sa communication en fonction des différentes situations : distanciel, présentiel, hybride.
- Adapter son mode de communication à ses différents interlocuteurs.
- Développer son aisance relationnelle dans les différentes situations de management.
- Aborder avec efficacité les situations délicates.

Pour qui

- Manager opérationnel ou chef de projet de tout secteur d'activité.
- Manager pratiquant le management hybride : présentiel, distanciel, télétravail

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo de découverte : "SOS communication !".

2 Pendant - En groupe

1 - Manager : mieux se connaître

- Faire le point sur son mode de communication préférentiel.
- Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres pour entrer efficacement en relation.
- Identifier les spécificités de la communication

Exercice d'application : cas pratique pour choisir les outils relationnels adaptés à sa situation.

2 - Développer de la flexibilité dans ses modes de communication

- Se situer dans sa fonction et dans la ligne hiérarchique.
- Définir les besoins d'ajustements mutuels avec ses interlocuteurs.
- Distinguer : perception, jugement, émotion.
- Communiquer en présentiel et en distanciel.

Exercice d'application : entraînement aux entretiens individuels.

3 - Établir une relation efficace avec sa hiérarchie en présentiel et en distanciel

- Se positionner dans la relation avec la hiérarchie.
- Exprimer avec efficacité ses attentes et ses points de résistance.
- Savoir demander les moyens nécessaires à sa réussite.
- Être force de proposition et développer sa capacité à convaincre.

Exercice d'application : mise en situation d'entretien avec son manager.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement.
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- + Une vidéo : "La réunion d'équipe".
- + Un module e-learning : "Bâtir une stratégie de communication interpersonnelle".

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations Cegos : des parcours mixtes, alliant le meilleur du présentiel et du digital, individualisables, axés sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- La formation permet de s'entraîner aux situations de communication en présentiel et en distanciel/hybride.

4 - Mener les entretiens individuels en présentiel et en distanciel

- Mener des feedbacks constructifs pour accompagner la motivation.
- Clarifier les objectifs des différents entretiens.
- Distinguer consigne et demande.
- Formuler un objectif "SMART".
- Recadrer un collaborateur, traiter une erreur.
- Utiliser l'outil DESC.

Exercice d'application : mise en situation d'entretiens de management.

5 - Dynamiser sa communication de manager

- Choisir le canal de communication adapté.
- Rendre ses réunions attractives et efficaces, en présentiel et en distanciel.
- Maîtriser les outils numériques,
- Choisir de communiquer en synchrone ou asynchrone

Exercice d'application : animation d'une réunion d'équipe.

6 - Faire face aux situations délicates

- Analyser les situations difficiles pour les résoudre.
- Intervenir à bon escient en situation de conflit.
- Capitaliser, partager pour progresser et définir des bonnes pratiques.

Exercice d'application : entretien de résolution de conflit.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/259

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 730 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7913**

Objectifs professionnels

- Développer un style relationnel efficace et adapté à son contexte.
- Renforcer sa communication pour améliorer son management.
- Intégrer la dimension émotionnelle pour la maîtriser.
- Exercer et développer ses compétences relationnelles dans les situations quotidiennes de management.

Pour qui

- Tout manager hiérarchique ou transversal.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Développer un style relationnel efficace et adapté à son contexte de management (3 jours)

1 - Diagnostiquer son style relationnel de manager

- Identifier ses modes de communication préférés.
- Renforcer ses atouts et mettre en évidence ses points d'amélioration.
- Identifier ses "positions de vie" habituelles.
- Adopter une posture d'ouverture.
- Définir ses préférences managériales.

2 - Développer son talent de communication

- Valoriser ses talents de communication et les développer.
- Développer les compétences transversales utiles dans les missions du manager.
- Oser exprimer de la gratitude dans un contexte de confiance mutuelle.
- Identifier en quoi la qualité relationnelle avec l'équipe influence positivement l'efficacité.

3 - Prendre en compte l'importance de la communication non verbale

- Identifier les besoins de chaque collaborateur par rapport à la relation.
- Pratiquer l'observation bienveillante des comportements.
- Communiquer avec chacun de manière adaptée.
- S'entraîner à la synchronisation.

4 - S'affirmer et communiquer avec efficacité

- Conduire une réunion d'équipe.
- S'exercer à la prise de parole en public.
- Faire face aux événements inédits.
- Gérer les situations relationnelles délicates.

5 - S'entraîner à la communication dans les situations de management

- Respecter le processus relationnel et le contenu du message.
- Pratiquer les techniques d'écoute et repérer ses préférences personnelles en termes d'écoute.
- Donner des feedback positifs.
- Pratiquer l'entretien de recadrage.
- Aider à la résolution de problème.
- Féliciter et fêter les réussites.

Le +

- Un cycle de formation complet qui aborde tous les aspects de la compétence relationnelle et qui offre un entraînement progressif et intensif.
- Plusieurs grilles de lecture sur des situations de communication et de management vécues par les participants.
- Autodiagnostic, entraînements... La formation favorise l'apprentissage par la prise de conscience, l'action et le feedback du formateur et du groupe.

Partie 2 : Maîtriser la dimension émotionnelle de la communication pour développer son aisance relationnelle dans les situations de management (3 jours)

1 - Identifier les émotions et leurs impacts sur la communication

- Repérer les comportements émotionnels : fuite, agressivité, procrastination, négociation.
- Identifier les incontournables de l'intelligence émotionnelle.
- Repérer les comportements indicateurs de stress.
- Dépasser les situations de stress grâce à l'écoute bienveillante.

2 - Exprimer ses propres émotions de façon adéquate

- Identifier dans quel rôle professionnel on est lorsqu'on exprime une émotion.
- Analyser les événements passés pour mieux se projeter dans le futur.
- Identifier ses risques émotionnels personnels.
- Repérer ses propres indicateurs de stress.

3 - Manager les situations de communication délicates

- Distinguer exigence, besoin et demande.
- Faire la différence entre le "cadre du blâme" et le "cadre de la responsabilité".
- Pratiquer l'écoute authentique et développer son empathie.
- Agir-réagir avec efficacité dans un conflit.
- Résoudre une situation délicate avec le DESC.

4 - Maintenir un niveau optimum de relation dans l'équipe

- Prendre en compte les besoins de reconnaissance de ses collaborateurs.
- Donner des feedback constructifs.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7913

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Instaurer une culture du feedback.
- Identifier les "comportements refuges".
- Adopter une posture d'assertivité.
- Développer une dynamique émotionnelle positive dans son équipe.

- Développer l'écoute active pour associer les collaborateurs.
- Aborder la relation avec l'aide de l'approche systémique.
- Encourager le travail collaboratif et la coopération.

5 - Affirmer une posture de co-construction

La Process Com® pour manager

Adapter son mode de management à chaque collaborateur



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6943

Objectifs professionnels

- Mieux comprendre ses collaborateurs grâce à la Process Com®.
- Adapter ses comportements pour améliorer sa communication avec ses collaborateurs.
- Réagir avec pertinence au comportement sous stress de ses collaborateurs et y répondre de façon adaptée.

Pour qui

- Tout manager désirant améliorer sa pratique et sa communication en s'adaptant à ses différents collaborateurs.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.
- Il est indispensable que les participants remplissent un questionnaire en amont de la formation pour obtenir leur inventaire de personnalité Process Com®.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "C'est quoi le problème ?".

2 Pendant - En groupe

1 - Mieux se connaître en tant que manager grâce à la Process Com®

- Identifier et comprendre son propre profil psychologique et ses styles préférentiels de management.
- Anticiper ses comportements sous stress.
- Développer sa flexibilité de manager.

Autodiagnostic : découvrir mon profil de communication.

2 - Pratiquer un management individualisé pour s'adapter à chaque collaborateur

- Repérer le style de management adapté à la personnalité de chaque collaborateur.
- Gérer les situations de management de manière individualisée.

Mise en situation : entraînement pratique.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux modules d'entraînement : "Process Com® : adapter sa communication au profil de ses interlocuteurs" et "Process Com® : réagir en situation de stress".

Le +

- Un questionnaire qui me permet de connaître mon profil de personnalité Process Com® lors de la formation.

3 - Renforcer l'implication de ses collaborateurs

- Utiliser les canaux de communication adaptés.
- Reconnaître ses collaborateurs en fonction de leurs besoins psychologiques.
- Tenir compte des environnements préférentiels de travail de chacun.

Atelier : s'exercer à la communication individualisée.

4 - Anticiper et traiter les situations conflictuelles

- Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains collaborateurs.
- Anticiper les comportements inefficaces dans les situations de stress.

Entraînement : faire face aux situations délicates en entretien individuel.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6943

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Manager : gérer les conflits

Transformer le conflit en opportunité d'apprentissage

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6198**

Objectifs professionnels

- Diagnostiquer et analyser les différents types et niveaux de conflit.
- Reconnaître sa sphère d'influence pour traiter le conflit.
- Gagner en confort et en efficacité dans la gestion des conflits.
- Aborder avec efficacité l'après conflit, retrouver la confiance.

Pour qui

- Tout manager, hiérarchique ou transversal, ou chef de projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "On aura essayé !".

2

Pendant - En groupe

Je bénéficie de l'expérience et de feedback du consultant et du groupe.

1 - Différencier problème, tension, crise et conflit

- Définir le conflit et identifier les sources du conflit.
- Manager : faut-il toujours éviter les conflits ?
- Connaître les principales causes et éléments déclencheurs des conflits.

Immersion : vos situations, vos réussites, vos échecs.

2 - Adopter des comportements efficaces pour sortir des conflits

- Identifier les stratégies des acteurs : différencier contrainte et pouvoir.
- Identifier et utiliser sa marge de manœuvre pour manager le conflit.
- Adopter une attitude d'ouverture pour rétablir la confiance.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Une vidéo : "L'intelligence managériale".
- + S'entraîner grâce aux modalités de formation à distance.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- L'autodiagnostic concernant le style d'affirmation personnelle permet de repartir de soi pour résoudre les conflits.

Mises en situation : les différents types de conflit, s'entraîner à mesurer l'intensité du conflit et faire face avec efficacité.

3 - Assumer ses responsabilités face aux conflits

- Prendre conscience de ce qui dans son comportement managérial peut générer des conflits.
- Prendre du recul pour assumer ses propres erreurs et faire face à ses émotions.

Plan d'action en binôme : mes atouts, mes freins personnels face aux conflits, les écarts et défis à relever.

4 - Utiliser la régulation ou l'arbitrage pour sortir des conflits.

- Réguler grâce à l'outil "DESC" pour éviter l'escalade.
- Mettre en place un processus de régulation.
- Utiliser l'arbitrage au bon moment.

Analyse des situations conflictuelles et des solutions entre pairs grâce à la démarche du co-développement.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6198

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €HT

Réf. **9423**

La certification Excellens Formation "Gérer un conflit professionnel" est éligible au CPF code RS5155 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en gestion de conflits.

- 1. Analyser le conflit, élaborer une stratégie de résolution et maximiser ses chances de réussite.
- 2. Communiquer en situation de conflit pour favoriser l'écoute et la compréhension mutuelle, avoir une meilleure vision du conflit et amorcer une sortie de crise efficace et durable.
- 3. Appliquer les techniques de gestion de conflit dans le but de désamorcer et résoudre le conflit, en proposant une solution gagnant/gagnant pour tous les acteurs du conflit.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9423.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7915

Objectifs professionnels

- Faire face aux comportements des collaborateurs qui posent problème.
- Identifier la nature de la difficulté liée au collaborateur ou au contexte.
- Gérer ses propres réactions pour mieux aborder la relation.
- Adapter ses modes de management et de communication.

Pour qui

- Manager confronté à des comportements difficiles de la part de ses collaborateurs.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "On aura essayé !".

2 Pendant - En groupe

1 - Manager les personnalités dites "difficiles"

- Éviter les catégorisations et stigmatisations.
- Diagnostiquer les origines de la difficulté : identifier les différents niveaux de lecture de la difficulté, ce qui relève de la personne ou de son contexte, aborder la dimension relationnelle de la difficulté.
- Clarifier son rôle de manager dans ces situations.

2 - Gérer sa difficulté personnelle à interagir avec la personnalité dite "difficile"

- Identifier ce qui se passe pour soi face à un collaborateur perçu comme difficile : auto-coaching.
- Maîtriser ses émotions face à son interlocuteur.
- Faire face aux différents types de comportements difficiles : soumission, dépendance relationnelle, rigidité, agressivité, fuite...

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module e-learning : "CNV : les clés".
- + Deux modules d'entraînements : "Développer son assertivité" - Niveau 2 et Niveau 3.
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Formation concrète et opérationnelle qui s'appuie sur des cas réels.
- Une démarche pratique : chaque manager traduit ses axes d'amélioration en plan d'action opérationnel.
- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail.

- Évaluer son seuil de tolérance par rapport à la "différence" du collaborateur, induite par son comportement.

3 - Développer son aisance face aux comportements difficiles

- Agir sur les leviers qui interviennent dans l'interaction avec le collaborateur.
- Adopter une attitude d'empathie, d'ouverture et de compréhension.
- Redéfinir les règles du jeu du groupe concerné et impliquer l'équipe concernée.
- Doser l'intervention : sur l'organisation ou vis-à-vis du collaborateur.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7915

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Classe à distance**

Manager : développer son leadership

Renforcer ses qualités de leader pour un projet orienté performance

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **1910**

Objectifs professionnels

- Adopter une posture de leader pour mener son projet.
- Faire adhérer en communiquant efficacement.
- Décliner son projet en actions opérationnelles.
- Développer son influence personnelle.

Pour qui

- Tout manager confirmé souhaitant construire et développer son leadership.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Mon style de leader".

2 Pendant - En groupe

1 - Développer ses qualités de leader

- Identifier les bonnes pratiques des leaders.
- Combiner management et leadership dans sa pratique.
- Développer ses talents de leader.
- S'appuyer sur ses valeurs pour renforcer son leadership.

Training : formaliser ses valeurs dans son contexte professionnel.

2 - Construire un projet d'équipe et l'incarner

- Construire le projet pour son équipe à partir de sa vision de leader.
- Pour agir : distinguer cercle d'influence et cercle des préoccupations.
- Envisager le futur : utiliser l'approche "État présent - État désiré".

Training : clarifier et valider son projet auprès de son manager.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux modules e-learning : "Orienter l'action individuelle et collective. Part. A" et "Orienter l'action individuelle et collective. Part. B" pour orienter les actions individuelles et collectives et faire partager sa vision de leader.
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail.
- Le juste équilibre entre la théorie, le participatif, les exercices individuels et les ateliers en groupe (jeux de rôles, co-coaching, résolution de problèmes) pour construire sa vision et de la mettre en œuvre.

3 - Communiquer sur son projet en leader

- Communiquer en leader auprès de son équipe.
- Utiliser des techniques efficaces pour communiquer sur sa vision.
- Développer son impact personnel et son charisme.

Training : améliorer son impact à l'oral.

4 - Prouver son leadership grâce à des projets réussis

- De la vision au plan d'action : évaluer les opportunités du contexte.
- Piloter son projet avec efficacité et succès.
- S'appuyer sur les ressources existantes et optimiser la mise en œuvre avec les parties prenantes.

Training : présenter son plan d'action de leadership au groupe.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1910

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

Le leadership féminin

De l'assertivité au leadership

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9080

Le +

- Grâce au réseau créé lors de la formation vous pourrez poursuivre vos échanges à distance.
- L'opportunité de bénéficier des expériences de chacune pour bâtir son propre plan de développement.

Objectifs professionnels

- Identifier les facteurs de réussite des leaders.
- Prendre conscience de ses atouts et de ses freins.
- Asseoir sa légitimité pour se positionner en tant que femme leader.
- S'appuyer sur les réseaux féminins pour accroître son influence.

Pour qui

- Toute femme manager hiérarchique ou transversale.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Mon style de leader".

2 Pendant - En groupe

1 - Asseoir sa légitimité

- Identifier les situations et obstacles qui challengent l'assertivité.
- Prendre conscience de ses valeurs et de leurs impacts sur les priorités.
- Affirmer sa présence.
- Être un leader authentique.

2 - S'affirmer en tant que leader

- Définir sa matrice personnelle SWOT : forces, faiblesses, opportunités, menaces.
- Clarifier ses ambitions de carrière.
- Définir ses facteurs de réussite :
 - s'autoriser à saisir les opportunités ;
 - définir son ambition professionnelle ;
 - apprendre de ses échecs.

3 - Faire face aux obstacles sur la voie du leadership féminin

- Identifier ses craintes : manque de légitimité, de compétences, de confiance en soi...
- Agir dans son contexte professionnel : le plafond de verre.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Maintenir un équilibre vie professionnelle - vie personnelle.

4 - Communiquer pour être influente

- Identifier son expression authentique (verbale/non verbale).
- Développer son réseau interne et externe : networking, club...
- Faire son marketing personnel.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine" et un module d'entraînement : "Développer son assertivité - Niveau 1".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9080

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Leader of the Future

Immersive International Leadership Training

40 hours
Distance learning

+ access to the LearningHub

3 900 €HT

Level: Perfectionnement

Ref. 9398

Objectives

- Discover the different leadership profiles.
- Understand what mental models are and their impact on leadership.
- Learn the most effective way to provide positive and negative feedback.
- Learn to manage your energy and stay fully engaged.
- Discover the coaching tools you can apply to leadership.
- Discover the different behavioural profiles and the right way to apply them.
- Understand how to empower people and teams.

Who should attend?

- This program will benefit rising and established leaders, managers, entrepreneurs, and anyone else who wants to become a better leader.

Prerequisites

- At least 5 years of professional experience.
- Participants are expected to immerse themselves totally in the training for 5 days without any distractions.
- Some workshops end as late as 10.30pm.
- For the transformation to take place, participants should be open to revealing their true personality.
- English fluency.

Program

1 Pre-Immersion Week

+ How it works:

Although most of the training takes place in 'Immersion Week', the process starts earlier with self and peer evaluation. After the immersion week, there are follow up activities to ensure the transfer of knowledge to the workplace.

Participants will complete a 360 evaluation of their leadership style and performance. In addition, they will take part in a Thomas Profile Analysis and examine a Harvard Business Review case study.

Participants will embark on a 5-day transformative journey that includes virtual workshops, exercises, physical activities and group/individual assignments. They will expand awareness of their talents, identify points for improvement and acquire knowledge and tools to help them become high-performing leaders.

They will face their limitations and find ways to overcome them. The immersion is total. Participants will be engaged on a physical, emotional, mental and spiritual level.

2 The 5-day Immersive Experience

+ The following topics are covered during Immersion Week:

- **Awaken your enthusiasm for leadership.** Strengthen individual identity through the alignment of mission, vision and values.
- **Be fully engaged.** Build the capacity needed to sustain high performance in the face of increasing demand.
- **Apply mental models to leadership.** Study the intrinsic motivation of behaviours, offering individuals the opportunity to reclassify limiting models as enhancers.
- **Empowerment.** Understand how to decentralise power, empowering your teams to become autonomous and agile.

3 After Immersion Week

+ To help participants embed learning, they will get a free one-to-one coaching session and a repeat 360 evaluation. They will also enjoy a 1-year free subscription to the Cegos Learning Hub.

+ All participants who complete the program will receive an official certificate.

Le +

- Leaders are pushed out of their comfort zone to experiment, discover, and apply new behaviours in an environment that simulates the volatility and agility of an organisation.
- Intense, unique, 100% online learning experience with cutting edge tools.
- Leaders will benefit from an individual coaching session to address their issues, obstacles and limitations as well as future development.
- 360 and DISC evaluation to help leaders understand their profile, mental models and leadership style.
- Award-winning content. Cegos Group is in the top 20 international companies recognised as providing best leadership training by Training Industry.
- PMI® PDUs : Earn 40 PDUs in the leadership category of the PMI Talent Triangle® to maintain your PMP® or PgMP® certification*.

Why choose 'Leader of the Future' Program by Cegos?

- Over 10,000 leaders trained around the world.
- Net Promoter Score: 90.
- Award-winning content.
- High-skilled consultants and trainers.

Dates of virtual classes

Find the dates and places available by typing [cegos.fr/9398](https://www.cegos.fr/9398)

Devenir manager coach : les 6 outils

Les fondamentaux du coaching pour le manager

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8116

Le +

- Un module e-learning pour mettre en pratique les acquis de la formation.
- Les apports de connaissance sont accompagnés de mises en situation permettant de pratiquer des entretiens de coaching.

Objectifs professionnels

- Intégrer les 6 outils du coaching à ses pratiques managériales.
- Utiliser l'approche coaching et organiser la démarche d'accompagnement.
- Fixer les objectifs de changement et mesurer les progrès.

Pour qui

- Tout manager hiérarchique ou transversal.

Programme

1 - Outil 1 : Le "feedback" pour faire émerger la demande de coaching

- Susciter la prise de conscience des changements nécessaires.
- Identifier la situation et les améliorations souhaitées.

2 - Outil 2 : La "grille RPBDC" pour cadrer et contractualiser la démarche

- Clarifier la situation et poser le cadre : "Réel, Problème, Besoin".
- Sécuriser la relation de coaching : définir la Demande et le résultat attendu et Contractualiser la relation.

3 - Outil 3 : "Le dispositif de contrat spécifique pendant le temps de l'accompagnement"

- Fixer les objectifs à atteindre.
- Organiser le processus pendant le temps de l'accompagnement.
- Clarifier avec le collaborateur son rôle dans cette situation.

4 - Outil 4 : Méthodes d'écoute et de reformulation pour réussir l'accompagnement

- Mener les entretiens.
- Améliorer sa pratique des fondamentaux relationnels.

5 - Outil 5 : "Le projet professionnel individuel"

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Clarifier les valeurs et les aspirations du collaborateur.
- Accorder l'importance et la place nécessaire aux émotions.

6 - Outil 6 : "Le processus d'accompagnement du changement"

- Pratiquer le recadrage opérationnel.
- Faire face aux résistances et inciter à l'action.

7 - Activités à distance

- + Deux modules "Le manager coach. Part. A"/"Le manager coach. Part. B" et un @expert "Développer la maturité de ses collaborateurs".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8116

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Manager grâce à l'intelligence émotionnelle

Méthodes et outils pour gérer la dimension émotionnelle du management

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6667

Le +

- Le module e-learning : "Les compétences émotionnelles du manager".
- Un travail en 2 temps : ses propres émotions puis celles des autres.
- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition.

Objectifs professionnels

- Développer sa compétence émotionnelle de manager.
- Maintenir ou rétablir son équilibre émotionnel dans les situations managériales délicates.
- Prendre en compte l'impact des émotions sur la performance de l'équipe.

Pour qui

- Tout manager hiérarchique ou transversal.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "L'intelligence managériale".

2 Pendant - En groupe

1 - Intégrer la dimension émotionnelle du management

- La compétence émotionnelle du manager : rôle et limites.
- Les mécanismes émotionnels à l'œuvre.
- L'impact des émotions sur la performance individuelle et collective.

2 - Développer sa compétence émotionnelle de manager

- Prendre conscience de ses émotions.
- Gérer les situations managériales délicates :
 - conflit interne ;
 - pression des résultats.
- Mettre en place une démarche personnelle de gestion émotionnelle.

3 - Prendre en considération les émotions de ses collaborateurs

- Le rôle du manager face à des émotions difficiles.
- Repérer le ressenti émotionnel de ses collaborateurs.

- S'entraîner à gérer les situations managériales à risque.

4 - Manager les émotions collectives

- Prendre en compte la dimension émotionnelle de la vie de l'équipe.
- Repérer les signaux d'un ressenti émotionnel.
- Accompagner l'équipe dans les transformations.

3 Après - Mise en œuvre

- + Cinq modules e-learning.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6667

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Classe à distance**

Les 7 habitudes des managers très efficaces®

Révéler tous ses potentiels et ceux de son équipe

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 695 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6946

Le +

- Un suivi post-formation de la mise en œuvre des acquis.
- Des exercices personnels et des mises en situation, pour développer et renforcer de nouvelles pratiques managériales.

Objectifs professionnels

- Assumer sa responsabilité personnelle de manager.
- Clarifier sa mission et gérer ses priorités de manager.
- Développer un climat de confiance dans l'équipe.
- Conduire son équipe à travailler en synergie.
- Développer sa maturité de manager.

Pour qui

- Tout manager ayant déjà acquis les bases du management.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Habitude 1 - Soyez proactif® : mobiliser toutes ses ressources de manager

- Utiliser toutes ses ressources pour dépasser les obstacles.

2 - Habitude 2 - Sachez dès le départ où vous voulez aller® : clarifier sa mission et ses objectifs prioritaires

- Se focaliser sur sa valeur ajoutée.

3 - Habitude 3 - Donnez la priorité aux priorités® : augmenter la productivité de son management

- Faire passer ce qui est le plus important avant ce qui est urgent.

4 - Habitude 4 - Pensez gagnant-gagnant® : favoriser l'engagement de ses collaborateurs

- Penser la relation managériale en termes d'avantages mutuels.

5 - Habitude 5 - Cherchez d'abord à comprendre, ensuite à être compris® : développer un climat de confiance

- Donner des feedback constructifs.

6 - Habitude 6 - Pratiquez la synergie® : trouver des solutions innovantes en équipe

- Trouver des solutions innovantes par la confrontation des propositions.

7 - Habitude 7 - Aiguissez vos facultés® : révéler tous les potentiels de ses collaborateurs

- Trouver des solutions innovantes par la confrontation des propositions.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Partenaire



Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6946

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Devenir manager de managers

Vers une nouvelle dimension du management

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 545 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 3139

Le +

- Apports de concepts et méthodes spécifiques pour développer ses capacités de manager de managers.
- La transposition des acquis est facilitée par un travail sur les cas des participants.

Objectifs professionnels

- Acquérir la posture et les pratiques managériales efficaces pour piloter des managers.
- Développer coopération et collaboration entre managers.

Pour qui

- Manager qui prend la responsabilité d'une équipe de managers hiérarchiques et/ou transversaux.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Se positionner dans son rôle de manager de managers

- Situer son rôle parmi les différents niveaux de management.
- Identifier les spécificités de son environnement pour être efficace.
- Clarifier rôle et responsabilités de chaque manager et harmoniser les pratiques.

- Modifier sa posture de manager envers des collaborateurs à forte autonomie.

2 - Développer une posture de manager coach

- Mobiliser et fédérer autour de la vision, des projets.
- Donner du sens aux décisions et actions à mener.
- Manager en tenant compte des valeurs.
- Clarifier avec son équipe les modalités de fonctionnement.
- Construire la coopération en développant des relations de confiance.

3 - Favoriser les pratiques d'innovation et le partage des bonnes pratiques managériales

- Développer les compétences de ses managers : co-coaching, codéveloppement.
- Développer l'intelligence relationnelle et émotionnelle.
- Accompagner son équipe dans un mode de fonctionnement agile.

4 - Asseoir son leadership

- Développer son assertivité.
- Donner du sens aux actions à mener.

3 Après - Mise en œuvre

- + Quatre modules e-learning .

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3139

Formation proposée à **Paris, Lyon, Toulouse, Classe à distance**

Conduite du changement

Conduire le changement	132
Vivre le changement	138

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Conduite du changement

Conduire le changement

Réf. 8100	Conduite du changement	6 jours	CPF	132
Réf. 2357	Conduite du changement : démarches et outils Best	3 jours	CPF	134
Réf. 6357	Communiquer pour accompagner les changements	2 jours	-	135
Réf. 9124	Atelier : faire du changement un levier de progrès	1 jour	-	135
Réf. 6686	Les 4 clés de l'accompagnement du changement Best	2 jours	CPF	136
Réf. 9438	Approche systémique : s'approprier la démarche New	2 jours	-	137
Réf. 9439	La Communication non violente pour managers New	2 jours	-	137

Voir aussi

Réf. 9362	Engager les collaborateurs dans la démarche RSE	1 jour	-	203
Réf. 9259	Les bases de l'accompagnement du changement Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Vivre le changement

Réf. 6955	Bien vivre les changements	2 jours	-	138
Réf. 6693	Se coacher soi-même pour s'adapter au changement	3 jours	-	138

Voir aussi

Réf. 9349	Développer sa résilience	2 jours	-	245
-----------	--------------------------	---------	---	-----

Intégrer les techniques de coaching dans votre activité

Voir aussi

Réf. 8116	Devenir manager coach : les 6 outils	2 jours	-	126
École de coaching				138

L'apprentissage centré sur la performance

500 parcours :

4 | R | E | A | L

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING



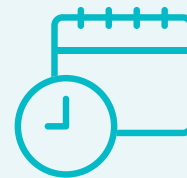
axés sur
**LA TRANSPOSITION
EN SITUATION
DE TRAVAIL**



partiellement ou totalement
**DIGITAUX
POUR APPRENDRE
À TOUT MOMENT**



**PERSONNALISABLES
ET INDIVIDUALISABLES**
pour l'entreprise et
pour chaque participant



inscrits dans la durée
pour respecter
**LE RYTHME
DE L'APPRENANT**

Conduite du changement

Utiliser les outils indispensables pour réussir le changement

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 595 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8100**

Objectifs professionnels

- Préparer le plan d'actions pour conduire le changement.
- Lever les résistances au changement.
- Identifier les catégories d'acteurs et leur position face au changement.
- Mettre en œuvre une communication pertinente autour du changement.
- Faire face aux situations de conflit engendrées par le changement.

Pour qui

- Tout manager hiérarchique ou transversal, chef de projet, confronté à des changements fréquents dans son organisation.
- Manager en charge de projet de changement d'organisation.

Évaluation

Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Regardez John construire et partager le sens du changement".

2

Pendant - En groupe

Partie 1 : Démarche et outils pour préparer le changement (2 jours)

1 - Décrypter les mécanismes de changement

- Identifier les 3 phases de transformation.
- Clarifier et traiter les différents types de résistance au changement.
- Détecter les paradigmes à changer.
- Accompagner le processus dans toutes ses étapes.

2 - Conduire le diagnostic humain d'un projet de changement

- Définir le périmètre et les objectifs du projet.
- Lister les faits significatifs de changement.
- Réaliser la cartographie des acteurs.

Exercices sur des cas de participants.

3 - Mesurer le degré d'acceptabilité du changement dans l'entreprise

- Mesurer l'acceptabilité du changement dans une organisation.
- Déduire les besoins d'accompagnement des collaborateurs face aux changements.

4 - Mettre en place de nouveaux systèmes de pilotage

- Définir des indicateurs. / Associer objectifs et indicateurs.
- Formaliser le tableau de bord pour un pilotage efficace de la démarche.

5 - Activité à distance

- + Deux @expert "Les bases du changement" et "Analyse socio-organisationnelle des entreprises et conduite du changement".

+ Mise en application pratique :

- Réaliser une cartographie des acteurs impliqués dans le changement pour votre organisation.

Le +

- 4REAL® : des parcours mixtes, alliant le meilleur du présentiel et du digital, individualisables, axés sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Des modules variés d'approfondissement à distance.
- Après la formation en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux pour transposer en situation de travail.
- Un cycle de formation permettant d'acquérir un ensemble d'outils pour préparer et mettre en œuvre un accompagnement du changement efficace.
- Cette formation permet aux participants de faire face aux situations délicates avec plus de sérénité.

Partie 2 : Communiquer efficacement pour accompagner le changement (2 jours)

1 - Identifier la portée du projet

- Utiliser la communication comme levier majeur de réussite.
- Mettre en cohérence la communication et le changement.

2 - Déterminer les modalités de communication les plus efficaces

- Construire un plan de communication associé à la conduite du changement.
- Clarifier les éléments clefs : délais, périmètre, budget, indicateurs. / Impliquer les acteurs.

3 - Préparer sa communication écrite et ses prises de parole

- Préparer une communication écrite.
- S'exercer aux différents modes de communication orale.
- Utiliser un vocabulaire adapté aux enjeux et à la situation.

Exercices de mises en situation de communication.

4 - Gérer la relation aux autres

- Utiliser les outils de la communication interpersonnelle.
- Développer une attitude d'écoute.

5 - Activité à distance

- + Un module e-learning "CNV : les clés".

+ Mise en application pratique :

- Préparer une communication pour annoncer un changement.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8100

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Partie 3 : Réguler les situations délicates dans un contexte de changement (2 jours)

1 - Prévenir et gérer les conflits

- Repérer les signes annonciateurs d'un conflit.
- Identifier les causes et les natures de conflit.
- S'exercer aux techniques de l'assertivité.
- Clarifier les stratégies des acteurs, les notions de contrainte et de pouvoir.

2 - Repérer et gérer les jeux psychologiques

- Reconnaître la mise en œuvre des jeux psychologiques.
- En repérer la dynamique.
- Identifier les acteurs et leurs rôles.
- Interagir et dénouer les jeux.

3 - Prendre conscience des émotions de chacun

- Identifier les émotions : les siennes et celles des autres. / Exprimer ses émotions.
- Agir en fonction des émotions des autres.

- Faire le lien entre la culture de son organisation et la relation à l'expression des émotions.

4 - Sortir de crise : établir et maintenir une relation de coopération

- Construire la coopération avec des règles du jeu claires et acceptées.
- Utiliser "la boussole du langage".
- Rétablir la confiance avec le "DESC".

Nombreux exercices et mises en situation.

+ Mise en application pratique :

- Appliquer le DESC à une situation délicate.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux modules e-learning "Manager le changement : la stratégie des alliés" Partie A et B et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

La certification Excellens Formation en option



300 €^{HT}

Réf. 9409

La certification Excellens Formation «Conduire un changement professionnel» est éligible au CPF code RS5138 et permet d'attester que les techniques et méthodes de conduite de changement sont acquises.

La certification atteste notamment des compétences suivantes :

- 1 - Diagnostiquer et mener un changement et le rendre pérenne dans l'entreprise.
- 2 - Faire face aux résistances dues au changement, grâce à une bonne préparation.
- 3 - Déployer et piloter le changement d'une manière efficace, ses compétences en communication sont avérées, il est capable de fédérer une équipe autour d'un changement et de l'ancrer profondément au sein de son organisation.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9409.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Conduite du changement : démarches et outils

Réussir le pilotage du changement

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 995 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2357**

Objectifs professionnels

- Comprendre les résistances au changement.
- Identifier les catégories d'acteurs et leur position face au changement.
- Anticiper les risques et les conflits.
- Faire face aux situations de crise engendrées par le changement.
- Préparer le plan pour conduire le changement.

Pour qui

- Chef de projet, chargé de mission.
- Manager ou chef de service confronté à un changement d'organisation.
- Organisateur et responsable organisation, Consultant.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Programme

1

Avant

- + Un module e-learning : "Profilier : accompagnement du changement".
- + Une vidéo : "Ça ne marchera pas !"
- + Un @expert : "Les bases du changement".

2

Pendant - En groupe

1 - Je décrypte les mécanismes de changement

- Les 3 phases de transformation.
- Les différents types de résistance au changement.
- Les modes d'expression des résistances au changement.
- Les déclics liés aux changements de paradigme.
- Les spécificités de l'accompagnement des équipes.

2 - Je conduis le diagnostic humain d'un projet de changement

- Définir le périmètre et les objectifs du projet.
- Lister les faits significatifs de changement avec leurs objectifs associés et leurs points d'ancrage.
- Réaliser la cartographie des acteurs concernés par le changement.
- Identifier leurs modalités de fonctionnement.
- Déterminer la stratégie globale : l'implantation et le déploiement.

3 - J'utilise à bon escient la communication

- Utiliser les différents registres de la communication.
- Clarifier les besoins à prendre en compte.
- Organiser le plan de communication.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + 3 modules e-learning : "Manager le changement : la stratégie des alliés" Partie A et B et "CNV : les clés".
- + Un @expert : "Analyse socio-organisationnelle des entreprises et conduite du changement".

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations Cegos : des parcours mixtes, alliant le meilleur du présentiel et du digital, individualisables, axés sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Des modalités de formation en amont et aval de la formation en groupe permettent de renforcer les compétences en situation professionnelle.

- Intégrer l'impact de la culture interne sur le mode de communication.

4 - Je mesure le degré d'acceptabilité du changement dans l'organisation

- Mesurer l'acceptabilité du changement dans l'organisation.
- En déduire les besoins des collaborateurs face aux changements.
- Définir la palette des outils à mettre en œuvre en fonction de l'acceptabilité.

5 - J'anticipe les conflits et les risques liés au changement

- Repérer les signes avant coureurs d'un conflit.
- Identifier la nature des conflits et leurs sources.
- Comprendre les mécanismes du stress pour agir.
- adopter la bonne posture et limiter les effets du stress.

6 - Je mets en place de nouveaux systèmes de pilotage et de reconnaissance

- Définir des indicateurs de performance liés aux objectifs.
- Construire un tableau de bord pour piloter efficacement la démarche.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2357

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €^{HT}

Réf. **9409**

La certification Excellens Formation "Conduire un changement professionnel" est éligible au CPF code RS5138 et permet d'attester que les techniques et méthodes de conduite de changement sont acquises.

- 1 - Diagnostiquer et mener un changement et le rendre pérenne dans l'entreprise.
- 2 - Faire face aux résistances dues au changement, grâce à une bonne préparation.
- 3 - Déployer et piloter le changement, il est capable de fédérer une équipe autour d'un changement et de l'ancrer profondément au sein de son organisation.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9409.

Communiquer pour accompagner les changements

La communication facteur de réussite du changement

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6357

Le +

- Un module à distance "Les bases du changement".
- Après la formation en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permet de transposer en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Disposer des clés pour préparer la communication adaptée aux multiples changements. Alternier les différentes modalités de communication.

Pour qui

- Manager au sein d'une direction du changement. Manager en charge d'un projet de changement. Organisateur, consultant. Chargé(e) de mission.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier la portée du projet de changement

- Définir le changement.
- Repérer les facteurs clés de réussite d'un changement.
- Identifier l'impact du changement sur les personnes concernées.
- Définir les étapes du changement individuel et collectif.

2 - Construire un plan de communication associé à la conduite du changement

- Choisir les modalités de communication adaptées.
- Décider des acteurs pour communiquer sur le changement.
- Cerner les rôles : suivi des délais, budgets, indicateurs.

3 - Préparer sa communication écrite et orale pour accompagner le changement

- Utiliser les bons leviers pour atteindre son objectif.
- Construire son intervention en veillant aux enjeux.

4 - Savoir gérer les émotions et la relation aux personnes

- Être attentif à la communication interpersonnelle.
- Envisager les conséquences individuelles d'un changement.

5 - Gérer les situations tendues liées au changement

- Détecter les signaux d'alerte, les signaux faibles.
- Négocier lors des situations difficiles.
- Faire émerger les aspects positifs.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6357

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Atelier : faire du changement un levier de progrès

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

915 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9124

Le +

- Un autodiagnostic et un module de renforcement.
- Un format pédagogique basé sur l'expérience des participants favorisant le partage de pratiques et l'élaboration d'un plan d'action opérationnel.

Objectifs professionnels

- Évaluer les enjeux du changement sous l'angle des transformations positives. Appréhender le changement comme un outil de développement. Construire une culture du changement comme ressource de management et de motivation.

Pour qui

- Manager hiérarchique ou transversal, change manager.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Intégrer les transformations comme une opportunité pour les organisations

- Adopter une posture managériale qui "normalise" le changement.
- Intégrer les enjeux d'incertitude et de complexité dans son management quotidien.
- Accroître sa flexibilité personnelle vis-à-vis du changement.

2 - Instaurer une culture du changement positif dans son équipe

- Instaurer des changements réguliers : modalités de travail projets, objectifs.
- Valoriser les nouveaux comportements qui incarnent le changement.
- Développer ses capacités d'influence pour entraîner ses équipes à la culture du changement permanent.

3 - Utiliser chaque processus de changement comme un élément de développement de la performance

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Apprendre des échecs.
- Identifier ce qui a été porteur de réussites et le modéliser.
- Analyser les difficultés rencontrées.
- Déployer son plan d'actions opérationnel de management des transformations.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning "Accompagner les transformations avec l'approche test & learn". Un programme de renforcement "un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9124

Formation proposée à **Paris**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Les 4 clés de l'accompagnement du changement

Managers : impulser le changement dans ses équipes

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ certification en option

+ accès au LearningHub

1 470 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6686**

Objectifs professionnels

- Analyser les comportements face au changement et accompagner les personnes dans le processus.
- Utiliser les leviers pertinents pour aider son équipe à passer le changement plus facilement.
- Anticiper les risques liés à la conduite du changement.

Pour qui

- Tout manager hiérarchique ou transversal.
- Manager d'une Direction du changement
- Chef de projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Programme



1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "construire et partager le sens du changement".



2 Pendant - En groupe

1 - Analyser le contexte du projet de changement

- Cerner la problématique à l'origine du projet de transformation.
- Définir le rôle du manager comme garant du succès du projet.

2 - Comprendre les mécanismes à l'origine des comportements humains face au changement

- Identifier les étapes du changement et leur impact sur les collaborateurs concernés.
- Analyser les principales causes de résistance au changement.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un @expert : "Les bases du changement".
- + Un module e-learning : "3 leviers de performance dans un environnement instable".

Le +

- Formation opérationnelle s'appuyant sur des exemples concrets de situations d'organisation.
- Des exercices et mises en situation viennent étayer les apports de cette formation.

3 - Utiliser les leviers d'action du manager

- Aider les acteurs dans leur processus d'apprentissage.
- Communiquer à bon escient et utiliser les bons vecteurs.
- Favoriser les échanges et les rendre facteurs de progrès.

4 - Identifier les risques et les anticiper

- Répertorier tous les facteurs de risque associés aux personnes composant l'équipe.
- Mettre en place des mesures préventives individuelles ou collectives pour pallier ces risques.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6686

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €^{HT}

Réf. **9409**

La certification Excellens Formation "Conduire un changement professionnel" est éligible au CPF code RS5138 et permet d'attester que les techniques et méthodes de conduite de changement sont acquises.

La certification atteste notamment des compétences suivantes :

- 1 - Diagnostiquer et mener un changement et le rendre pérenne dans l'entreprise.
- 2 - Faire face aux résistances dues au changement, grâce à une bonne préparation.
- 3 - Déployer et piloter le changement d'une manière efficace, ses compétences en communication sont avérées, il est capable de fédérer une équipe autour d'un changement et de l'ancrer profondément au sein de son organisation.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9409.

Approche systémique : s'approprier la démarche

Les 4 étapes de l'approche systémique pour accompagner les transformations



REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9438**

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations Cegos : des parcours mixtes, alliant le meilleur du présentiel et du digital, individualisables, axés sur la transposition en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Découvrir l'approche systémique en 4 étapes.
- Revisiter ses pratiques grâce à la grille d'analyse des biais d'interprétation.
- Accompagner les transformations en tenant compte de la qualité de vie au travail.

Pour qui

- Tout manager hiérarchique ou transversal.

Programme

1 Avant

- + Un @expert

2 Pendant - En groupe

1 - Étape 1 : Analyser les situations avec l'approche systémique

- Identifier les réflexes contre-productifs dans l'analyse des causes d'une situation délicate.
- Sortir des croyances limitantes pour résoudre les problèmes.

2 - Étape 2 : Trouver des solutions dans les contextes de transformation

- Différencier : problème, objectif et stratégie d'action.
 - Résoudre les difficultés avec l'approche : avantages/inconvénients.
 - Se détacher d'une vision linéaire des solutions à envisager.
 - Faire face aux difficultés grâce à la méthode des 3 premiers pas.
- #### 3 - Étape 3 : Analyser les conflits en tenant compte du système de son organisation
- Sortir des relations dysfonctionnelles pour retrouver de la motivation et de la performance.

- Se baser sur les faits pour se détacher des opinions.

4 - Étape 4 : Adopter une posture d'ouverture pour accompagner les transformations

- Accepter toutes les perceptions des interlocuteurs.
- Intégrer les crises comme une donnée contextuelle.
- Accepter les "escalades" potentielles et y faire face.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9438

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La Communication non violente pour managers

Communiquer et faire face aux situations difficiles du management



REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9439**

Le +

- 4REAL® : des parcours mixtes, alliant le meilleur du présentiel et du digital, individualisables, axés sur la transposition en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Adopter une posture managériale collaborative.
- Valoriser la coopération entre les personnes.
- Être authentique dans l'échange et respecter les besoins des autres.
- Transformer les désaccords en opportunités de dialogue.

Pour qui

- Tout manager hiérarchique ou transversal.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et un module e-learning.

2 Pendant - En groupe

1 - Actionner les leviers de la CNV pour améliorer la communication

- Prendre conscience des freins à la communication coopérative.
- Être dans la posture de communication : "la relation avant la solution".
- S'approprier les 4 étapes du processus CNV : OSBD.

Atelier : S'entraîner à l'OSBD.

2 - Pratiquer une écoute bienveillante grâce à la CNV

- Développer ses qualités d'empathie et d'authenticité avec la CNV.
- Clarifier les situations en intégrant la dimension émotionnelle.

Entraînement : mener un entretien d'exploration des besoins.

3 - Collaborer avec ses équipes en favorisant la coopération.

- Faire émerger les stratégies constructives : l'accord de collaboration.
- Contractualiser les étapes d'amélioration avec son équipe.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Engager ses collaborateurs dans une attitude de co-responsabilité.

4 - Débloquer les situations tendues ou conflictuelles

- Transformer les désaccords en opportunités de dialogue.
- Promouvoir les partages de point de vue et débats constructifs.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9439

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Bien vivre les changements

Faciliter sa propre acceptation du changement

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6955**

Le +

- Une formation pour agir. Chacun construit son plan d'actions personnel à mettre en œuvre pour accompagner le changement. Les méthodes et les outils sont directement et rapidement applicables.

Objectifs professionnels

- Identifier les origines et les mécanismes du changement.
- Acquérir une capacité à accueillir positivement les projets de changement.
- Être acteur dans le processus de changement.

Pour qui

- Toute personne ayant à faire face à une situation de changement.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic/une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les caractéristiques des processus de changement

- Clarifier les facteurs ou événements à l'origine du changement.
- Distinguer les différents niveaux de changement.
- Cerner les étapes du changement et la dynamique du processus.
- Prendre conscience des risques et opportunités pour soi dans le changement.

2 - Se préparer aux impacts du changement pour soi

- Clarifier ses propres représentations face au changement.
- Cerner ses réactions de stress induites par le changement.
- Élaborer les différents scénarios d'impact du changement pour se sécuriser.

3 - Faire face à ses résistances au changement

- Identifier ses propres comportements de résistance face au changement.

- Clarifier ses mécanismes de défense et ses croyances inefficaces.
- Analyser ses réactions émotionnelles face au changement pour dépasser ses peurs.

4 - Être acteur de son adaptation au changement

- Transformer ses résistances en ressources potentielles.
- Mettre en œuvre sa stratégie de réussite au travers d'un plan d'action à court et moyen terme.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6955

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Se coacher soi-même pour s'adapter au changement

Devenir son meilleur allié !

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 045 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **6693**

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec une méthode originale pour guider ses choix et ses actions.

Objectifs professionnels

- Mobiliser son énergie de façon constructive.
- Diminuer sa résistance au changement.
- Agir avec flexibilité plus que par contrainte.

Pour qui

- Cadre, manager, assistant(e), technicien et tout collaborateur souhaitant gagner en flexibilité et équilibre face au changement.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo, un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Se coacher soi-même pour mieux rebondir

- Décoder ses émotions.
- Orienter ses pensées et sa réflexion de façon constructive.

2 - Puiser son énergie là où elle se trouve

- S'appuyer sur ses motivations intrinsèques.

- Boussole pour guider ses choix et ses actions.
- Aligner ses efforts quotidiens dans une perspective d'avenir.

3 - Construire pas-à-pas ses objectifs pour atteindre ses buts

- Dessiner ses objectifs de manière constructive et créative.
- Mettre ses ressources à profit.
- Cerner les limites.
- S'ouvrir à de nouveaux potentiels.

4 - Se dégager de ses propres freins

- Déjouer le sentiment d'échec.
- Représentations qui restreignent la capacité d'action.

5 - Se voir sous un jour nouveau

- S'ouvrir à plus de clémence envers soi-même.
- S'autoriser à "se rêver" tel(le) que l'on souhaite devenir.

6 - Se montrer tel que l'on veut être vu

- Oser des masques plus transparents.
- Éclaircir ce que précisément les autres ne voient pas.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6693

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Management de projets

Les fondamentaux de la gestion de projet	144
Gestion de projet agile	152
Efficacité personnelle du chef de projet	158
Management de l'équipe projet	160
Leadership du chef de projet	163
Les outils de la gestion de projets	164
Spécialisations métiers	169
Certifications internationales en management de projet	170
Direction de projet	176

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Management de projets

Formations gestion et management de projets à distance

Je débute en gestion de projet

Voir aussi

Réf.	8980	3h chrono pour acquérir une culture projet New	3 heures	-	144
Réf.	8975	3h chrono pour créer un planning avec Excel New	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8908	3h chrono pour découvrir 3 outils de gestion de projet.....	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	9263	Les bases de la gestion de projet Full Digital	12 heures	-	sur cegos.fr

Je me professionnalise en gestion de projet

Voir aussi

Réf.	8949	3h chrono pour pratiquer 3 outils de la gestion de projet agile	3 heures	-	sur cegos.fr
------	------	---	----------	-------	---	-------	--------------

Je manage l'équipe projet

Voir aussi

Réf.	8937	3h chrono pour prendre en main Teams (Microsoft 365®)	3 heures	-	sur cegos.fr
------	------	---	----------	-------	---	-------	--------------

Efficacité personnelle du chef de projet

Voir aussi

Réf.	8903	3h chrono pour gérer vos e-mails avec efficacité.....	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8904	3h chrono pour planifier astucieusement vos priorités	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8935	3h chrono pour décoder la communication non verbale	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8907	3h chrono pour organiser ses idées avec une carte mentale.....	3 heures	-	193

Les fondamentaux de la gestion de projet

Je débute en gestion de projet

Réf.	8980	3h chrono pour acquérir une culture projet New	3 heures	-	144
Réf.	8505	Gestion de projet : les fondamentaux Best	2 jours	-	145
Réf.	5719	Chef de projet occasionnel Best	2 jours	-	146

Je contribue au projet

Réf.	1755	Assistant chef de projet / Project Management Officer (PMO)	2 jours	-	147
Réf.	7121	Acteur projet	2 jours	-	147

Je me professionnalise en gestion de projet

Réf.	2041	Les clés du management de projet - Niveau 1 Best	3 jours	-	148
Réf.	6960	Les clés du management de projet - Niveau 2 Best	2 jours	-	149
Réf.	3602	Formation complète au management de projet.....	10 jours	-	150

Gestion de projet agile

Je débute en gestion de projet agile

Réf.	7968	Initiation aux méthodes Agiles Best	1 jour	-	152
Réf.	9050	Gestion de projet : gagner en agilité avec une approche hybride	2 jours	-	153

Voir aussi

Réf.	8098	Mettre en place une démarche Agile	3 jours	-	889
------	------	--	---------	-------	---	-------	-----

Je me professionnalise en gestion de projet agile

Réf.	8811	Obtenir la Certification AgilePM® - Agile Project Management Foundatio... Best	3 jours	-	154
Réf.	9087	Obtenir la Certification AgilePM® - Agile Project Management Practitio... ..	2 jours	-	155
Réf.	9452	Disciplined agile® Scrum Master (DASM) New	2 jours	-	156

Voir aussi

Réf.	8830	Formation certifiante Scrum Master	2 jours	-	890
Réf.	8829	Formation certifiante Scrum Product Owner	2 jours	-	890
Réf.	9461	Mettre en œuvre la méthode agile KANBAN New	2 jours	-	893

J'accompagne la transformation agile

Réf.	9333	Devenir coach agile	3 jours	-	157
------	------	---------------------------	---------	-------	---	-------	-----

Voir aussi

Réf.	9136	Leading SAFe® : certification SAFe Agilist	2 jours	-	892
------	------	--	---------	-------	---	-------	-----

Efficacité personnelle du chef de projet

Réf.	7743	La gestion multi-projets Best	2 jours	-	158
Réf.	7243	Communiquer efficacement dans vos projets	2 jours	-	159

Voir aussi

Réf.	8040	Les bases de la gestion du temps Best	2 jours	-	279
Réf.	8863	Gagner du temps et de l'efficacité grâce au sketchnoting	2 jours	-	285

Management de l'équipe projet

Réf.	1659	Manager une équipe projet Best	2 jours	-	160
Réf.	6747	Animer les réunions de projet	2 jours	CPF	161
Réf.	7941	Piloter un projet à distance	2 jours	-	162

Voir aussi

Réf.	8864	Mieux collaborer à distance à l'aide des outils numériques	2 jours	-	298
Réf.	9283	Maîtriser les outils de facilitation et d'intelligence collective	2 jours	-	298

Leadership du chef de projet

Réf.	6772	Le leadership du chef de projet Best	2 jours	-	163
------	------	---	---------	-------	---	-------	-----

Voir aussi

Réf.	1821	La Process Com® Best	3 jours	-	293
Réf.	7111	4 outils de PNL pour entrer en contact avec aisance et efficacité Best	2 jours	-	256

Les outils de la gestion de projets

Je maîtrise les besoins

Réf.	1004	Réaliser un cahier des charges fonctionnel	2 jours	-	164
------	------	--	---------	-------	---	-------	-----

Je pilote les délais et les coûts

Réf.	5885	Planifier et piloter les délais du projet	2 jours	-	165
Réf.	8872	Microsoft® Project : les fondamentaux	3 jours	-	165
Réf.	768	Chiffrage prévisionnel et pilotage du coût des projets	2 jours	-	166

Voir aussi

Réf.	9332	Microsoft 365® - Collaborer en mode projet avec Teams et Tasks	1 jour	-	362
------	------	--	--------	-------	---	-------	-----

Je pilote les risques

Réf.	2481	Le management des risques et opportunités dans les projets Best	2 jours	-	167
Réf.	9282	Piloter des prestataires de service	2 jours	-	168
Réf.	2039	Gestion de contrats dans les projets et les affaires	2 jours	-	168

Spécialisations métiers

Réf.	770	Ingénieur d'affaire et chargé d'affaire	2 jours	-	169
------	-----	---	---------	-------	---	-------	-----

Management de projets

Réf.	118	Gérer un projet d'ingénierie industrielle	2 jours	-	169
Voir aussi							
Réf.	1298	Lean start up : développer des produits et services innovants	2 jours	-	189
Réf.	1519	Manager un projet informatique	3 jours	-	879
Réf.	9303	Conduire un projet Open Data	2 jours	-	651

Certifications internationales en management de projet

PRINCE2®

Réf.	7748	PRINCE2® Foundation Best	3 jours	-	170
Réf.	7747	PRINCE2® Practitioner	2 jours	-	171

PMP®

Réf.	6688	Préparer la certification PMP®	5 jours	-	172
Réf.	9034	Obtenir la certification PMP® (Inscription à l'examen PMI® incluse) Best	5 jours	-	173

Scrum

Voir aussi

Réf.	8830	Formation certifiante Scrum Master	2 jours	-	890
Réf.	8829	Formation certifiante Scrum Product Owner	2 jours	-	890

AgilePM®

Réf.	8811	Obtenir la Certification AgilePM® - Agile Project Management Foundatio... Best	3 jours	-	174
Réf.	9087	Obtenir la Certification AgilePM® - Agile Project Management Practitio... ..	2 jours	-	175

SAFe®

Voir aussi

Réf.	9136	Leading SAFe® : certification SAFe Agilist	2 jours	-	892
------	------	--	---------	-------	---	-------	-----

Direction de projet

Réf.	4380	Piloter un portefeuille de projets ou un programme	2 jours	-	176
Réf.	7120	Project Management Office (PMO) : réussir le pilotage des projets	2 jours	-	177
Réf.	7936	Directeur de projets	9 jours	-	178
Réf.	7529	Mastère Spécialisé® Management et Direction de Projets Diplômant	56 jours	-	180

Se former en ligne et avec les autres



Nos formations 100% à distance



CLASSES À DISTANCE

L'équivalent d'une formation
en salle

Durée, programme,
qualité pédagogique identiques



FULL DIGITAL

Nos formations les plus demandées
en format tout à distance

12 h sur 2 jours
3 classes virtuelles
+ des séquences d'entraînements



3 H CHRONO

3 heures pour acquérir
une compétence ciblée

Classe virtuelle rythmée
par 3 temps forts



LEADER OF THE FUTURE

Formation internationale
au leadership

5 jours intensifs + activités complémentaires
avant et après la formation

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8980

Objectifs professionnels

- Comprendre les spécificités du mode projet dans une organisation.
- Découvrir les usages des outils clés de la gestion de projet.
- Comprendre le fonctionnement d'une équipe projet.

Pour qui

- Toute personne impliquée dans un projet ou concernée par un projet voulant comprendre les spécificités du fonctionnement en mode projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Cette formation est réalisée sous forme d'un "escape game" digital (jeu d'évasion) pour s'immerger de manière très concrète et ludique dans le mode projet. À travers une série d'épreuves en équipes les participants découvrent les concepts clés du management de projet.

1 - Les concepts clés du projet

- Définition d'un projet.
- Les mots clés du projet.
- La triple contrainte du projet.
- Les 4 phases du projet.
- Les parties prenantes du projet.

2 - Les usages des outils clés du management de projet

- Décomposer les tâches du projet.
- Affecter les tâches à l'équipe projet.
- Planifier le projet.
- Anticiper les risques du projet.

3 - Construire une équipe projet

- Impliquer et motiver une équipe projet.
- Suivre l'avancement du projet.
- Animer les réunions d'équipe.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8980

Gestion de projet : les fondamentaux

Organisation et pilotage de projet



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 8505

Objectifs professionnels

- Découvrir les fondations du management de projet.
- Intégrer toutes les composantes du management de projet : performance, coûts, délais, risques.
- Identifier votre rôle et votre valeur ajoutée dans le projet.
- Apprendre à travailler en équipe projet.
- Assurer le pilotage du projet tout au long de son déroulement pour garantir l'atteinte de l'objectif.

Pour qui

- Chef de projet débutant.
- Chargé de mission.
- Acteur projet.
- Manager d'acteurs projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Le +

- Une étude de cas immersive.
- Un parcours pour accompagner la transposition en situation de travail.

Programme

Avant la formation en salle

- ☑ Une vidéo : "Regardez John préparer un projet".
- ☑ Un autodiagnostic pour situer ses compétences en management de projet.

+ 2 jours de formation en salle ou à distance

1 - Les fondamentaux du management de projet

- Concepts.
- Cycle de vie du projet.
- Rôles et responsabilités en management de projet.

2 - Le management du contenu du projet et de la performance

- La charte du projet.
- L'organigramme des tâches.
- La gestion des modifications.
- L'évaluation du projet.

3 - Le management des délais

- La construction du planning.
 - L'optimisation du planning.
- #### 4 - Le management des coûts
- Qu'est-ce que l'estimation ?
 - Le processus d'estimation.
 - Budget et budgétisation du projet.

5 - Le management des risques

- Le management des risques dans les projets.
- Identification et évaluation des risques.
- Élaboration des réponses aux risques.
- Surveillance et maîtrise des risques.

6 - Travailler en équipe projet

- L'efficacité personnelle des acteurs projet.
- L'efficacité collective de l'équipe projet.
- Les réunions dans les projets.

7 - Le pilotage de projet

- La surveillance du projet.

+ 3 modules de mise en œuvre en situation de travail

Démarrer un nouveau projet

- ☑ Une activité de renforcement pour vous accompagner pas à pas dans la construction de la fiche de cadrage de votre projet.

Identifier les tâches du projet et répartir les responsabilités

- ☑ Une activité de renforcement pour vous accompagner pas à pas dans la construction de l'organigramme des tâches du projet et dans la matrice d'attribution des tâches.

Manager les risques

- ☑ Une activité de renforcement pour vous accompagner pas à pas dans l'identification et le traitement des risques de votre projet.

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

Introduction et prise de contact avec les premiers outils

Formation en groupe : mise en situation permanente, études de cas, coaching entre pairs, plan d'action individuel...

Renforcement des connaissances et consolidation des pratiques

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès

Évaluation amont

e-learning

formation en groupe

e-learning

Évaluation aval

Disponible en 7 langues ; déployable à l'international dans votre entreprise.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8505

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nancy, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Tours, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Chef de projet occasionnel

Les fondamentaux pour lancer, organiser et suivre le projet et son équipe



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 420 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **5719**

Objectifs professionnels

- Bien cadrer son projet pour atteindre ses objectifs performance, coûts, délais.
- Acquérir les étapes et les outils clés de la démarche projet.
- Associer et motiver les personnes choisies.
- Piloter le projet au quotidien.

Pour qui

- Toute personne investie occasionnellement de la responsabilité d'un projet ou participant à un projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "Trop ou pas assez". Un autodiagnostic.
- + Une boîte à outils applicable sur mon projet actuel.
- + Un @expert : "Les outils fondamentaux de la gestion de projet".

2 Pendant - En groupe

Un "serious game" (jeu sérieux) permet de s'immerger tout au long de la formation dans un projet simulé.

1 - Rédiger la note de cadrage pour orienter le projet sur les priorités

- Comprendre le vrai besoin du demandeur.
- Cadrer performance, coûts et délais du projet.
- Formaliser les objectifs dans la note de cadrage.

Simulation : cadrage.

2 - Clarifier sa mission de chef de projet occasionnel : rôle et moyens

- Délimiter son rôle et ses responsabilités.
- Écrire sa lettre de mission.
- Estimer sa charge de travail de gestion de projet, dans sa mission de chef de projet occasionnel.
- Répartir son temps de travail entre projet et activité courante.

Estimez la charge de travail du chef de projet.

3 - Organiser et planifier le projet

- Identifier les tâches à réaliser : la méthode pour ne rien oublier.
- Établir qui est responsable de quoi dans le projet.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- + Un module e-learning pour mobiliser mon équipe projet : "Management de projet : mobiliser les acteurs".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Un serious game (jeu sérieux) pendant la formation en groupe pour mettre en œuvre les concepts et outils de gestion de projet.

- Construire le planning et le budget prévisionnels du projet.
 - Identifier les risques majeurs et les anticiper.
 - M'assurer que toutes les conditions sont réunies pour passer à l'étape de réalisation : la check-list projet.
- Simulation : organisation du projet.**

4 - Constituer l'équipe et déléguer les tâches du projet

- Identifier les acteurs à associer.
- Impliquer les hiérarchies.
- Mobiliser les membres de l'équipe :
 - entretiens individuels ;
 - réunion de lancement.

Jeu de rôles : la délégation.

5 - Piloter le projet au quotidien

- Préparer, animer une réunion d'avancement.
- Diffuser les décisions vers toutes les parties prenantes concernées.
- Mettre à jour le planning et le budget.
- Gérer les dérives.
- Rendre compte au commanditaire.

Simulation : conduire une réunion d'avancement.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5719

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Assistant chef de projet / Project Management Officer (PMO)

Assister efficacement le chef de projet



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 1755

Le +

- Une boîte à outils projet complète sous Excel.
- Un parcours favorisant la transposition en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Comprendre les besoins du chef de projet et de l'équipe projet.
- Maîtriser les outils de management de projet.
- Obtenir les informations pertinentes.
- Élaborer le tableau de bord du projet.
- Adopter les comportements adéquats.

Pour qui

- PMO, assistant de chef de projet.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Maîtriser les aspects fondamentaux d'un projet

- Acquérir le vocabulaire clé du projet : objectifs, phases et outils associés.
- Travailler efficacement avec le chef de projet et les acteurs du projet.

2 - Préparer le projet

- Le cadrage du projet.

- Maîtriser les outils clés : organigramme des tâches, budget prévisionnel, planning.
- Préparer la réunion de lancement.

3 - Aider au pilotage du projet

- Surveiller l'avancement physique.
- Piloter les coûts, les ressources et les délais.

4 - Communiquer et maîtriser l'information projet

- L'organisation, l'animation, la synthèse des réunions d'avancement et des revues de projet.
- La gestion des documents.
- La maîtrise des modifications.
- Le tableau de bord : éléments clés.

- Adopter un comportement assertif.

5 - Clore le projet et faciliter la capitalisation

- Animer une réunion de clôture du projet.
- Partager l'expérience.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un @expert : "Les outils fondamentaux de la gestion de projet".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1755

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Acteur projet

Participer efficacement aux projets



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 7121

Le +

- Un parcours pour accompagner la transposition en situation de travail.
- Un serious game (jeu sérieux) pour l'apprentissage par l'action.

Objectifs professionnels

- Identifier sa contribution au projet.
- Participer efficacement à une équipe projet.
- Communiquer les informations pertinentes au chef de projet et au manager métier.

Pour qui

- Acteur projet, déjà impliqué dans des projets ou qui va être impliqué dans un projet dans l'avenir.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier sa contribution à chaque phase du projet

- S'approprier les phases d'un projet.
- Identifier les rôles et responsabilités des différents types d'acteurs.

2 - Faire preuve de proactivité lors du cadrage du projet

- S'approprier les informations de cadrage du projet.
- Fournir des estimations initiales.

3 - Participer à une équipe projet

- Intégrer une équipe projet : prendre sa place dans une équipe temporaire.
- Participer aux travaux collectifs de l'équipe projet.
- Partager son temps entre les activités du projet et les activités récurrentes.

4 - Exprimer son expertise métier dans le projet

- Résoudre les conflits projet/métiers.
- Négocier des positions entre le projet et le métier.

5 - Contribuer au pilotage du projet

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Faire un point de situation des actions confiées : avancement, dépenses, risques.

- Alerter sur les retards, sur les dérapages de dépenses ou de délais et sur l'apparition des risques.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un @expert : "Les outils fondamentaux de la gestion de projet".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7121

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 945 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **2041**

Objectifs professionnels

- Intégrer les outils incontournables pour démarrer en management de projet.
- Maîtriser les fondamentaux de la dimension humaine du management de projet.
- Réussir la réalisation d'un projet, de l'élaboration du cahier des charges à sa clôture, en adoptant des comportements efficaces et en appliquant les bons outils aux bons moments.

Pour qui

- Chef de projet en prise de fonction ou avec une première expérience.
- Toute personne ayant à conduire des projets ou à contribuer à la réalisation d'un projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "Trop ou pas assez".
- + Un autodiagnostic de mes compétences de chef de projet.

2

Pendant - En groupe

1 - Séquence "Caractéristiques des Projets"

- Les caractéristiques des projets dans l'organisation.
- Le triangle d'or des objectifs.
- Les avantages comparés des approches traditionnelles et agiles.

2 - Séquence "Travail en équipe"

- Les styles de management du chef de projet.
- Les stades d'évolution d'une équipe projet performante.

3 - Séquence "Cadrage du projet"

- Rédiger la fiche de cadrage du projet.
- Définir les besoins des clients du projet : le cahier des charges, le backlog projet, les user stories.

4 - Séquence "Constitution d'équipe"

- Conduire un entretien pour associer un intervenant à un projet.
- Les règles d'une délégation efficace.
- Les principes et règles de fonctionnement d'une équipe agile.

5 - Séquence "Organigramme des tâches"

- Décrire de manière exhaustive les tâches à réaliser dans un organigramme des tâches.
- Identifier les tâches pouvant être réalisées en mode agile.

6 - Séquence "Budget"

- Bâtir son budget initial en intégrant les coûts internes et externes.
- Estimer en mode agile : le planning poker.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- + Un module e-learning pour mobiliser mon équipe projet : "Management de projet : mobiliser les acteurs".
- + Un module e-learning : "Maîtriser les principes clés de l'agilité dans les projets".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Cette formation apporte une vision complète des outils et techniques de base traditionnels et agiles de la gestion de projet.

7 - Séquence "Négociation"

- Négocier sans lien hiérarchique.
- Préparer et conduire une relation négociée.

8 - Séquence "Planning"

- Construire un planning avec la méthode PERT.
- Identifier le chemin critique et les marges.
- Tracer le diagramme de GANTT.
- Planifier en mode agile : les sprints, le visual planning.

9 - Séquence "Risques"

- Identifier l'ensemble des risques : les menaces et les opportunités.
- Évaluer et traiter les risques majeurs.

10 - Séquence "Réunion"

- Organiser et mener à bien une réunion de projet : lancement, "daily meeting", avancement, revue de projet, rétrospective, comité de pilotage, clôture.

11 - Séquence "Contrôle de l'avancement du projet"

- Analyser l'avancement et réagir en cas de dérive.
- Produire un tableau de bord synthétique et visuel.
- Préparer la prise de décision.
- Informer et rassurer les décideurs.

12 - Séquence "Conflit"

- Réagir de façon adaptée face à une situation conflictuelle.
- Traiter les comportements agressifs.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2041

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Les clés du management de projet - Niveau 2

Collaborer efficacement avec toutes les parties prenantes du projet

Nouvelle formule

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6960**

Objectifs professionnels

- Obtenir des prises de décision dans le projet.
- Organiser et piloter un projet en mode agile.
- Maîtriser l'avancement du projet.
- Conduire le changement induit par le projet.

Pour qui

- Chef de projet, responsable et manager de projet, directeur de projet ayant déjà suivi une première formation au management de projet.
- La formation "Les clés du management de projet - Niveau 1" (Réf. 2041) est un excellent préalable.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Regardez John préparer un comité de pilotage".

2

Pendant - En groupe

1 - Obtenir des prises de décision dans le projet

- Construire le phasage adapté au projet : découper le projet en phases et jalons.
- Réussir le passage des jalons :
 - vendre ses propositions au comité de pilotage ;
 - annoncer une mauvaise nouvelle, négocier un délai ;
 - les formules à privilégier, les mots et expressions à éviter.

Jeu de rôles : prise de décision.

2 - Mettre de l'agilité dans le projet

- Comprendre les valeurs et les principes agiles.
- Impacts de l'agilité sur l'organisation des projets.
- Comprendre l'approche itérative et incrémentale en sprints.
- Le backlog produit, l'estimation de charge, le burndown chart.
- Les réunions du projet agile : la planification du sprint, la mêlée quotidienne, la revue de sprint, la rétrospective.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables.
- Des outils pour favoriser le succès d'un projet complexe : la prise de décision, l'intégration de principes agiles, le pilotage de l'avancement et la conduite du changement.

- Hybrider les démarches (agiles et prédictives).
Serious game d'un projet en mode hybride.

3 - Piloter l'avancement pour éviter les dérives

- Obtenir des informations fiables sur l'avancement :
 - définir le bon rythme de relevé d'avancement ;
 - déjouer les pièges de l'optimiste ou du pessimiste.
- Mesurer les dérives du projet avec la valeur acquise.
- Ré-estimer le budget à fin du projet.

Étude de cas : avancement.

4 - Conduire le changement pour réduire les résistances

- Identifier les 3 phases de la transformation.
- Actionner les 4 leviers de conduite du changement.
- Repérer les acteurs de l'accompagnement du changement et activer les réseaux d'influence.
- Gérer les résistances.

Vidéos interactives : conduite du changement.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6960

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Formation complète au management de projet

Exceller dans sa fonction de chef de projet

10 jours (70h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

5 315 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 3602

Objectifs professionnels

- Maîtriser les fondamentaux du management de projet.
- Manager une équipe projet.
- Maîtriser les outils de management de projet traditionnels et agiles.
- Développer son leadership de chef de projet.
- Piloter les changements induits par le projet.

Pour qui

- Chef de projet en prise de fonction ou avec quelques mois d'expérience.
- Membre actif d'un projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo : "Trop ou pas assez".

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Les fondamentaux du management de projet (2 jours)

1 - Initialiser le projet

- Identifier les acteurs décisionnaires dans votre projet.
- Rédiger le cahier des charges.

2 - Organiser et planifier le projet

- Construire l'organigramme des tâches et organiser le projet.
- Bâtir son budget initial.
- Construire un planning.
- Identifier, évaluer et traiter les risques et opportunités.

3 - Piloter l'avancement du projet

- Mesurer l'avancement et réagir en cas de dérive.
- Informer les décideurs.

+ Mise en application pratique :

- Un programme de renforcement pour vous accompagner dans le démarrage d'un nouveau projet.

Partie 2 : Manager et animer une équipe projet (2 jours)

1 - Construire l'équipe projet

- Identifier les 5 étapes de construction d'une équipe projet.
- Mener des entretiens avec les équipiers pour les engager.
- Les facteurs de légitimité du chef de projet.

2 - Animer les réunions du projet

- Préparer et animer la réunion de lancement.
- Les bonnes pratiques des réunions d'avancement.
- Dynamiser vos réunions avec les techniques de facilitation graphique.

3 - Favoriser le travail collaboratif dans l'équipe projet

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Une formation complète : 5 mois pour maîtriser les compétences clés d'un chef de projet.
- Une boîte à outils complète du management de projet.
- Développez votre réseau : 5 rendez-vous avec le même groupe pour tisser des liens, échanger sur ses pratiques.

- Donner des signes de reconnaissance encourageants.
- Résoudre les problèmes de manière créative.
- Les outils digitaux au service du travail collectif.

4 - Anticiper et gérer les désaccords et les situations conflictuelles

- Traiter les désaccords dans les projets.
- Trouver des solutions gagnantes pour sortir des impasses.

+ Mise en application pratique :

- Un programme de renforcement pour vous aider à animer les réunions de l'équipe projet.

Partie 3 : Mettre de l'agilité dans vos projets (2 jours)

1 - Comprendre la démarche SCRUM

- Identifier les acteurs de l'équipe scrum : Product owner, Scrum Master, Développeurs.
- Les notions d'itération, de sprint, de release.
- Les exigences produit, le Backlog, les Epics et les stories, le planning poker, les tests d'acceptation.
- Les rituels de SCRUM.

2 - Définir et mettre en œuvre une approche mixant approche prédictive et agile

- Appliquer l'agilité aux grands projets (SCRUM of SCRUM, SAFE, Agile PM).
- Construire une démarche hybride prédictive et agile pour votre projet.

3 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Maîtriser les principes clés de l'agilité dans les projets".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3602

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Partie 4 : Le leadership du chef de projet (2 jours)

1 - Développer son influence de leader

- Distinguer leadership et management.
- Ce qu'on attend d'un leader.
- Prendre conscience de ses propres qualités de leader.

2 - S'approprier les principes de la confiance, base d'un leadership performant

- Dialogue ouvert et authenticité.
- Responsabilité et détermination personnelle.
- Engagement et implication.

3 - Créer une équipe projet confiante et performante

- Inclure tous les équipiers.
- Clarifier les rôles et les missions.
- Créer un climat facilitant l'adhésion, et la confiance.

4 - Développer la coopération dans l'équipe projet et gérer les conflits

- Identifier les leviers de coopération dans l'équipe projet.
- Donner et recevoir des feed-back de manière constructive.
- Identifier les mécanismes défensifs à l'œuvre dans l'équipe.
- Résoudre les conflits.

5 - Prendre des décisions collectivement

- Décider avec l'engagement de tous.
- Responsabiliser chacun dans les décisions.

6 - Activité à distance

- + Un module d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif".

Partie 5 : Accompagner la transformation de l'organisation (2 jours)

1 - Accompagner le changement induit par les projets

- Comprendre comment votre projet s'inscrit dans votre organisation.
- Évaluer l'impact des changements.
- Comprendre les enjeux des parties prenantes et anticiper les attitudes face à l'innovation.
- Cibler sa stratégie d'action avec la matrice attitude/influence.
- Utiliser 4 leviers pour lever les résistances.

2 - Manager l'incertitude

- Comprendre les comportements face à l'incertitude.
- Déterminer les conditions individuelles et collectives de la prise de risque.
- Créer la confiance malgré l'incertitude.

+ Mise en application pratique :

- Un programme de renforcement pour vous aider à obtenir l'adhésion de vos interlocuteurs.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un @expert : "Les bases du changement" et un programme de renforcement : "Influence & persuasion : obtenir l'adhésion de vos interlocuteurs".

Le certificat en option

Certificat Manager un projet en mode hybride, classique ou agile

900 €^{HT}

Réf. 9384

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Initiation aux méthodes Agiles

Les techniques clés de la conduite de projet agile

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

855 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 7968

Objectifs professionnels

- Comprendre les principes des méthodes Agiles.
- Appréhender les bénéfices des méthodes Agiles.
- Initier la mise en œuvre des méthodes Agiles.
- Développer sa culture Agile.

Pour qui

- Tout chef de projet désirant découvrir l'approche Agile.
- Chef de projet innovation.
- Chef de projet informatique.
- Chef de projets digitaux.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Autodiagnostic et vidéo "Agile ou pas ?".

2

Pendant - En groupe

1 - Comprendre les principes de l'approche Agile

- Découvrir l'origine du mouvement Agile.
- Comprendre les valeurs et les principes Agiles.
- Comparer la méthode Agile au cycle en V classique.
- Distinguer les avantages et les inconvénients de l'approche Agile.

2 - Découvrir les référentiels agiles

- Pratiquer les approches SCRUM et Kanban
 - Comprendre l'approche itérative et incrémentale en Sprints.
 - Les rôles et responsabilité du Product Owner et du Scrum Master.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Un serious game (jeu sérieux) permettant de s'immerger dans un projet en mode agile.
- La présentation de l'état de l'art des méthodes Agiles.

- Mettre en œuvre les outils des méthodes agiles : le backlog produit, l'estimation de charge, le burndown chart.

- Découvrir les principes de l'agilité à l'échelle.

3 - Travailler en équipe agile

- Développer son état d'esprit agile.
- Pratiquer les réunions du projet agile : la planification du sprint, la mêlée quotidienne, la revue de sprint, la rétrospective.
- Utiliser des outils collaboratifs.
- Faire de l'Agile à distance.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7968

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Gestion de projet : gagner en agilité avec une approche hybride

Mixer le mode Prédicatif et le mode Agile dans vos projets

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9050**

Le +

- Simulation permettant de pratiquer la démarche hybride sur un exemple concret.
- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Pratiquer les outils clés d'une démarche agile.
- Identifier les zones des projets propices à l'introduction de l'agilité.
- Mettre en œuvre une démarche hybride.

Pour qui

- Chef de projet, responsable de projet, directeur de projet désirant intégrer de l'agilité dans ses projets.

Programme

1 Avant

- + Autodiagnostic et vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Les principes de l'agilité

- Comprendre les valeurs et les principes Agiles.
- Impacts de l'agilité sur l'organisation des projets.

2 - Panorama des méthodes et outils clés de l'agilité

- Comprendre l'approche itérative et incrémentale en Sprints.
- Le Backlog produit, l'estimation de charge, le burndown chart.

- Les réunions du projet agile : la planification du sprint, la mêlée quotidienne, la revue de sprint, la rétrospective.

- Les modèles Agiles à l'échelle (SAFE, Agile PM, ...).

3 - Analyse comparative des approches prédictives et agiles

- Définir les critères clés de comparaison des méthodes.
- Forces et faiblesses comparées des approches en cascade et agile.

4 - Principes de l'hybridation

- Les différents types d'hybridation : au niveau des projets, des phases, des lots...

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Les principes d'hybridation de la démarche Disciplined Agile®.

5 - Définir et mettre en œuvre une approche hybride dans votre projet

- Réaliser un diagnostic de votre projet pour identifier les zones de votre projet favorables à l'agilité.
- Construire une démarche hybride pour votre projet.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9050

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Obtenir la Certification AgilePM® - Agile Project Management Foundation

Se certifier pour piloter un projet en mode Agile

Best

CERTIFICAT

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

2 235 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **8811**

Objectifs professionnels

- Comprendre la philosophie et les principes Agiles.
- Comprendre le cycle de vie, les rôles et responsabilités, les produits et les techniques d'un projet Agile.
- Passer l'examen AgilePM® Foundation.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Chef de projet, responsable de projet, directeur de projet, coach Agile.

Programme

Le +

- AgilePM® is a registered trademark of Agile Business Consortium Limited. All rights reserved. The APMG International AgilePM and Swirl Device logo is a trademark of The APM Group Limited, used under permission of The APM Group Limited. All rights reserved.

1 - Les fondamentaux AgilePM® (Agile Project Management)

- Panorama de la méthode AgilePM®.
- Préparer un projet AgilePM®.
- Les 8 principes de l'AgilePM® :
 - la focalisation sur les besoins du business ;
 - livrer dans les délais ;
 - collaborer ;
 - ne jamais compromettre la qualité ;
 - construire progressivement de façon solide ;
 - développer itérativement ;
 - communiquer de façon claire et continue ;
 - exercer le contrôle.

2 - Le cycle de vie du projet en méthode AgilePM®

- Pré-Projet / Faisabilité / Fondations / Exploration / Ingénierie / Déploiement / Post-projet.

3 - Identifier les documents proposés pour garder le contrôle d'un projet AgilePM®

4 - Comprendre les techniques utilisés en AgilePM®

- La technique de priorisation MoSCoW, fondamentale pour le respect des délais et du budget.
- Le développement itératif pour converger vers une solution précise.
- Les modèles, les prototypes et les maquettes pour rendre la solution visible.
- Le timeboxing pour contraindre la livraison du "must have".

5 - Comprendre les rôles et responsabilités au sein d'un projet Agile

- Les rôles dans l'équipe de pilotage.
- Les rôles de l'équipe de développement.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8811

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

La certification AgilePM® incluse

Passage de l'examen AgilePM® Foundation

- Passage de l'examen en français à distance à l'issue de la formation.
- Épreuve à choix multiples. Différents formats de questions.
- Durée de l'épreuve : 60 minutes.
- Nombre de questions : 60 questions totalisant 60 points.
- Note minimum : 30 points (50 %).
- Aucun document autorisé pendant l'examen.

Partenaire



Obtenir la Certification AgilePM® - Agile Project Management Practitioner

Se certifier sur les approches agiles adaptées à tous les projets

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

1 730 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9087**

Le +

- AgilePM® is a registered trademark of Agile Business Consortium Limited. All rights reserved. The APMG International AgilePM and Swirl Device logo is a trademark of The APM Group Limited, used under permission of The APM Group Limited. All rights reserved.

Objectifs professionnels

- Pratiquer le cycle de vie, les rôles et responsabilités, les produits et les techniques d'un projet Agile.
- Passer l'examen AgilePM® Practitioner.

Pour qui

- Chef de projet, responsable de projet, directeur de projet, coach Agile.

Prérequis

- Être certifié(e) AgilePM® niveau Foundation.

Programme

1 - Mise en pratique des principes agiles du référentiel AgilePM® sur un exemple de projet

- Application pratique des principes du DSDM.
- Rôles et responsabilités - Le point de vue du chef de projet Agile.
- La gestion de projet tout au long du cycle de vie.
- Utilisation efficace des produits DSDM ("Livrables") pour garder la maîtrise du projet.
- Respect des délais - Techniques combinées de MoSCow et Timeboxing.
- Acteurs de l'équipe projet et interactions.
- Capture et management des exigences / user stories.
- Estimations et planification de projet tout au long du cycle de vie du projet.
- Gestion de la qualité et des risques.
- Personnalisation de l'approche DSDM en fonction du projet et de son environnement.

2 - Préparation et passage de l'examen AgilePM® - Agile Project Management Practitioner

- Passage de l'examen en anglais en salle à l'issue de la formation.
- Épreuve à choix multiples. Différents formats de questions.
- Durée de l'épreuve : 2h30.
- Nombre de questions : 4 questions de 20 points chacune totalisant 80 points.
- Note minimum : 40 points ou plus (50 %).
- Manuel AgilePM® "annoté" autorisé pendant l'examen.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9087

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Partenaire



La certification AgilePM® incluse

- Passage de l'examen en anglais à distance à l'issue de la formation.
- Épreuve à choix multiples. Différents formats de questions.
- Durée de l'épreuve : 2h30.
- Nombre de questions : 4 questions de 20 points chacune totalisant 80 points.
- Note minimum : 40 points ou plus (50 %).
- Manuel AgilePM® «annoté» autorisé pendant l'examen.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Disciplined agile® Scrum Master (DASM)

Formation pratique au référentiel agile du PMI

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certificat inclus
- + accès au LearningHub

1 590 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9452

Le +

- Cegos est accrédité par le PMI (Authorized Training Partner).
- Matériel pédagogique digital fourni par le PMI.
- Formateurs accrédités par le PMI.
- Obtention de 14 PDU pour le renouvellement de la certification PMP®.

Objectifs professionnels

- Comprendre les principes fondamentaux de l'agilité et du lean.
- Savoir appliquer des framework agiles et Lean tels que Scrum, Kanban, SAFe®, etc.
- Utiliser les outils agiles disciplinés et choisir les pratiques les plus adaptées.
- Passer l'examen DASM® du PMI avec succès et obtenir votre certification DA Scrum Master.

Pour qui

- Chef de projet, responsable de projet, acteur projet qui débute dans les pratiques agiles.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "Regardez John piloter son projet avec une approche hybride" et un module e-learning "Mettez de l'agilité dans votre projet".

2 Pendant - En groupe

1 - Les principes de l'agilité

- Les 4 valeurs et les 12 principes du manifeste agile.
- Le processus de développement itératif agile.

2 - Les principes de l'agilité disciplinée selon le référentiel agile du PMI®

- La culture agile disciplinée.
- Le flux de travail agile et discipliné (lean).

3 - L'importance du cadre et des facteurs d'échelle

- Les dynamiques pour une équipe agile et disciplinée.

- Les rôles d'une équipe agile et disciplinée.

4 - Définition de l'agilité "entreprise"

- Le concept de système adaptatif complexe.
- Les cycles de vie agiles et disciplinés.

5 - Démarrage d'un projet agile discipliné

- Les différentes étapes de démarrage en agilité disciplinée.
- Les bonnes pratiques pour la rédaction des user stories.

6 - Développement d'un projet agile discipliné

- Les bonnes pratiques agiles pour la planification de l'itération.
- Les bonnes pratiques agiles pour définir la fin d'une itération.
- Les bonnes pratiques agiles pour la revue de l'itération.
- Les systèmes de livraison en flux tendu et le système Kanban.

7 - Phase de transition d'un projet agile discipliné

- L'amélioration continue pilotée.
- Les communautés de pratiques agiles.
- Les pôles d'excellence.
- Instauration de la culture agile disciplinée.

8 - L'apprentissage adaptatif

- Les fondements du Lean.
- La différence entre le lean en production et le lean en développement.
- La résilience du Lean.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Adopter une approche agile".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9452

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Certificat Disciplined Agile® Scrum Master

Un voucher (bon) pour passer l'examen est remis aux participants à l'issue de la formation. Les participants s'inscrivent et passent l'examen dans un centre agréé par le PMI® dans un délai d'un an. Le candidat dispose d'un délai de 60 jours pour passer l'examen à compter de l'inscription à celui-ci. L'examen se déroule en Anglais sous forme de QCM :

- 50 questions ;
- 90 minutes.

En cas d'échec, le candidat peut s'inscrire à nouveau en payant l'examen directement auprès du PMI.



Devenir coach agile

Accompagner les transformations agiles

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 910 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9333

Le +

- Ateliers et mises en situation sous forme d'exercices de mise en application, d'auto-analyse personnelle et de mini-séances de coaching sur des scénarios.

Objectifs professionnels

- Comprendre ce qu'est le coaching Agile.
- Savoir utiliser des outils/modèles adaptés aux situations.
- Obtenir la certification Agile Coaching (ICP-ACC) d'ICAgile.

Pour qui

- Coach Agile, Scrum Master.
- Chef de projet, manager d'équipes ou d'organisation.

Programme

1 - Le coaching agile

- Caractéristiques d'un coach.
- Comprendre le Mindset Agile.
- Connaissance de soi.

2 - Posture de facilitateur

- Rôle et posture du facilitateur.
- Styles de facilitation.

3 - Le coaching professionnel

- Introduction au coaching professionnel.
- Accompagnement.
- Cadre de coaching.

4 - Coach, un mentor ?

- Définition du mentorat.
- Mentorat vs coaching.

- Les compétences de mentorat.
- Accompagner le changement.

5 - Coach, un enseignant ?

- L'apprentissage.
- Enseigner les cadres agiles.

6 - Coaching d'équipe

- Les bases du coaching d'équipe.
- Le développement de l'équipe.
- L'accompagnement vers la haute performance.
- Les conflits et les dysfonctionnements.
- Les problèmes organisationnels.

7 - Examen

- La formation comprend des mises en situation

qui sont notées en cours de session par le formateur. Toutes les mises en situation doivent avoir été menées avec succès pour obtenir le certificat Agile Coaching (ICP ACC).

8 - Activité à distance

+ Programme de renforcement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Détenir une certification Agile (Scrum Master, Product Owner, SAFe, ...).

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9333

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La gestion multi-projets

Gérer efficacement une multitude de projets en parallèle

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7743**

Objectifs professionnels

- Répartir efficacement son temps entre les projets et l'activité courante.
- Planifier la gestion de son activité multi-projets.
- Savoir dire non avec assertivité.
- Optimiser ses échanges dans le cadre de ses projets.
- Entretenir son capital énergie en multi-projets.

Pour qui

- Chef de projet gérant un ensemble de petits projets.
- Acteur projet mobilisé sur plusieurs projets en parallèle.
- Manager gérant un ensemble de petits projets dans le cadre de son activité.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "La montre et la boussole".
- + Un autodiagnostic, un premier outil d'organisation de ma semaine.

2

Pendant - En groupe

1 - Les 6 leviers d'efficacité de la gestion multi-projets

- Découvrir les 6 leviers d'une organisation personnelle efficace :
 - le levier des priorités ;
 - le levier du choix ;
 - le levier de la planification ;
 - le levier de la relation ;
 - le levier de la focalisation ;
 - le levier de l'énergie.
- Appliquer les 6 leviers à la gestion multi-projets.

Exercice : identifier ses zones d'inconfort multi-projets.

2 - Prioriser ses activités et ses projets

- Définir ses critères personnels de priorisation.
- Classer ses projets et ses activités par ordre de priorité.
- La matrice urgence/importance.

Exercice : établir une priorisation des activités et des projets.

3 - Planifier la gestion de son activité multi-projets.

- Mesurer la charge de ses activités courantes.
- Découper ses projets et répartir les livrables dans le temps.
- Évaluer la charge de travail de pilotage des projets et la répartir dans le temps.
- Faire le diagnostic de la charge disponible pour travailler sur les projets.

Exercice : réalisation d'un autodiagnostic de la charge de travail multi-projets.

4 - Se focaliser sur les tâches de fond.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Planifier et tenir les priorités de la semaine".
- + Un module e-learning : "Gestion du temps : savoir dire non aux sollicitations importunes".
- + Un @expert : "Booster sa productivité personnelle".

Le +

- 4REAL®: des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Une boîte à outils pour organiser et gérer son activité multi-projets.

- Évaluer l'impact du fractionnement sur son efficacité.
- Concilier au quotidien les activités courantes et les activités de management des projets.
- Maîtriser la gestion de ses mails et des imprévus.
- Sanctuariser ses tâches de fond dans son agenda hebdomadaire.

Exercice de transposition : planifier son agenda hebdomadaire.

5 - Assumer ses choix avec assertivité.

- Négocier périmètre, moyens ou délais avec le commanditaire/manager.
- Savoir dire "non" avec assertivité.
- Désencombrer la liste des choses à faire avant d'intégrer un nouveau projet.

Jeu de rôle: dire non à son commanditaire.

6 - Optimiser ses échanges dans le cadre de ses projets.

- Se coordonner en amont pour gagner du temps en aval.
- Conduire des réunions de projet efficaces.

Quiz : les bonnes pratiques d'animation des réunions projet.

7 - Entretenir son capital énergie en multi-projets

- Activer les 4 clés du sentiment d'efficacité personnelle :
 - faire des expériences de maîtrise ;
 - observer des pratiques efficaces ;
 - demander du feed-back ;
 - observer son état émotionnel.

Exercice de transposition : travailler son sentiment d'efficacité personnelle.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7743

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rennes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Communiquer efficacement dans vos projets

Accompagner le changement auprès des parties prenantes

Nouvelle formule
4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7243

Le +

- Un parcours pour accompagner la transposition en situation de travail.
- Des jeux de rôles pour pratiquer les situations de communication du projet.

Objectifs professionnels

- Cibler les actions de communication à mettre en œuvre.
- Construire le plan de communication.
- Gagner en efficacité avec le management visuel.

Pour qui

- Chef de projet, acteur projet, directeur de projet en situation de communication avec les parties prenantes du projet.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "préparer un comité de pilotage".

2 Pendant - En groupe

1 - Définir sa stratégie de communication

- Lister les parties prenantes du projet (clients, décideurs, utilisateurs, partie-prenantes externes).
- Comprendre les enjeux des parties prenantes et anticiper les attitudes face au projet.

- Cibler sa stratégie de communication avec la matrice attitude/influence.

2 - Construire et outiller le plan de communication du projet

- Les principes de la communication du changement.
- Savoir utiliser les modes de communication essentiels.
- Construire son plan de communication.

3 - Utiliser le management visuel pour mieux communiquer

- Les outils de management visuel du projet : La project-room / l'Obeya.

- Les techniques de facilitation graphique pour renforcer l'impact de votre communication.

4 - Gérer les situations à risques

- Savoir communiquer une alerte, une mauvaise nouvelle, négocier un délai.
- Communiquer en situation de crise.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert et un module e-learning.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7243

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Manager une équipe projet

Favoriser le travail collaboratif de l'équipe projet

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **1659**

Objectifs professionnels

- Se positionner en tant que manager d'équipe projet.
- Motiver les collaborateurs tout au long du déroulement du projet.
- Animer des réunions de projet efficaces.
- Favoriser le travail collaboratif de l'équipe projet.
- Anticiper et traiter les situations délicates dans l'équipe.

Pour qui

- Chef de projet, Scrum master, directeur de projet, toute personne en charge du management d'un projet transversal.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "Trop ou pas assez".
- + Un autodiagnostic de mes talents de chef de projet.

2 Pendant - En groupe

1 - Constituer l'équipe projet

- Accompagner l'équipe projet dans les 5 étapes de construction d'une équipe.
- Définir des règles de fonctionnement communes.
- Les facteurs de légitimité du chef de projet.
- Mener des entretiens avec les équipiers pour les engager.

Jeu de rôles : entretien de mobilisation d'un équipier.

2 - Mettre en place les rituels de l'équipe projet

- Mettre en place des outils et des rituels pour gagner en efficacité collective.
- Découvrir l'ensemble des rituels d'équipes spécifiques au management de projet :
 - réunion de lancement ou Sprint Planning ;
 - réunion d'avancement ou Daily Scrum ;
 - réunion de résolution de problèmes ;
 - réunion de retour d'expérience ou retrospective.

Mise en situation : organiser les réunions de l'équipe projet.

3 - Animer les réunions de l'équipe projet

- Préparer et animer la réunion de lancement.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module e-learning : "Management de projet : mobiliser les acteurs".
- + Un module d'entraînement au feedback constructif : "Donner un feedback positif et constructif".
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour vous accompagner dans votre plan d'action.

Le +

- 4REAL®: des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Des mises en situation tout au long de la formation.
- Un contenu digital disponible sur mobile.

- Les bonnes pratiques pour des réunions de projet efficaces.
- Dynamiser les réunions de projet avec des techniques simples de facilitation graphique.
- Animer des réunions à distance avec les outils collaboratifs.

Mise en situation : simulation d'une réunion d'équipe projet.

4 - Favoriser le travail collaboratif dans l'équipe projet

- Comment passer d'une collection d'individus à une équipe projet performante.
- Donner des signes de reconnaissance encourageants.
- Résoudre les problèmes de manière créative.

Mise en situation : animer une réunion de résolution de problème.

5 - Anticiper et gérer les désaccords et les situations conflictuelles

- Identifier les conflits : typologie et intensité.
- Traiter les désaccords dans les projets.
- Trouver des solutions créatives pour sortir des impasses.

Jeu de rôles : régler un désaccord dans l'équipe.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1659

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Animer les réunions de projet

Favoriser l'intelligence collective de l'équipe projet

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6747**

Le +

- Des jeux de rôles pour simuler les différentes réunions de projet.
- Un parcours en ligne pour favoriser la transposition en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Préparer et organiser les réunions de projet.
- Utiliser les techniques d'animation adaptées aux différents types de réunions de projet.
- Animer avec efficacité les réunions de projet.

Pour qui

- Chef de projet, acteur projet, assistant de chef de projet ou PMO (Project Management Officer).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "animer les réunions d'équipe projet".

2 Pendant - En groupe

1 - Les réunions du projet

- Les différentes réunions du projet : réunion de lancement, réunion d'avancement, réunion de résolution de problème, réunion de clôture, comité de pilotage.
- Les réunions dans le cycle de vie du projet.
- Objectifs et déroulement des différentes réunions projet.

2 - Les techniques d'animation de réunions

- Identifier les techniques d'animation de réunion appropriées aux différentes réunions du projet.
- Favoriser le travail collaboratif avec des techniques d'animation

(co-production, brainstorming, facilitation graphique, ...).

3 - Les bonnes pratiques de réunion

- La posture de l'animateur.
- Piloter vers l'objectif.
- Le compte rendu actif.
- La clôture et le suivi des actions.

4 - Gérer les situations difficiles en réunion

- Les objections.
- Maîtriser les comportements individuels ou collectifs difficiles.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Animer les réunions d'équipe projet" et un module e-learning : "Management de projet : mobiliser les acteurs".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6747

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €^{HT}

Réf. **9421**

La certification Excellens Formation «Animer une réunion participative» est éligible au CPF code RS5017 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en animation de réunion, de sa préparation à sa clôture en passant par sa conduite.

La certification atteste notamment des compétences suivantes :

- 1. Préparer une réunion participative pour optimiser son temps et gagner en efficacité et en pertinence lors de la conduite de réunion.
- 2. Conduire une réunion participative pour favoriser l'adhésion et la compréhension de tous et atteindre son/ses objectif(s).
- 3. Clôturer une réunion participative pour acter les décisions prises et en dégager les éléments essentiels.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9421.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Piloter un projet à distance

Bonnes pratiques et outils digitaux pour piloter une équipe projet à distance

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7941

Le +

- Un module e-learning pour animer une réunion à distance.
- Des jeux de rôles de mise en situation.

Objectifs professionnels

- Choisir et mettre en œuvre les outils digitaux adaptés au pilotage à distance du projet.
- Construire et entretenir un esprit d'équipe à distance.
- Animer les réunions d'équipe à distance avec efficacité.

Pour qui

- Manager de projet, chef de projet, directeur de projet pilotant un projet à distance.

Programme

1 - Les outils digitaux pour piloter un projet à distance

- Les principes clés de l'utilisation des outils digitaux dans un projet.
- Les bonnes pratiques d'utilisation des outils digitaux dans un projet.
- Panorama des outils digitaux au service du management d'un projet à distance.
- Quels outils, dans quelles phases du projet, pour quel objectif ?

2 - Construire et entretenir un esprit d'équipe à distance

- Réussir la réunion de lancement à distance.

- Définir en équipe les règles de fonctionnement de l'équipe projet à distance.

- Définir des moments d'échanges individuels ou collectifs réguliers.
- Communiquer régulièrement à distance sur le projet.

3 - Réussir ses réunions projet à distance

- Identifier les différents types de réunions projet et leurs objectifs.
- Choisir les modalités d'animation à mettre en œuvre pour une réunion projet à distance.
- Adopter la bonne posture pour dynamiser une réunion d'équipe projet à distance.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

4 - Le management interculturel de projet

- Management interculturel : des visions du monde différentes à coordonner.
- Les facteurs clés de succès pour manager une équipe projet interculturelle.
- Adapter le pilotage de l'équipe aux contraintes de la dimension internationale.

5 - Activités à distance

- + Un module e-learning : "Animer vos réunions à distance" et une vidéo.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7941

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Le leadership du chef de projet

Affirmer son leadership pour entraîner l'équipe projet



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6772**

Objectifs professionnels

- Progresser dans la connaissance de soi et de sa relation aux autres.
- Développer son leadership et son impact auprès des équipiers projet.
- Favoriser la confiance avec son équipe projet pour mieux coopérer.
- Accroître la responsabilisation des équipiers.
- Affirmer son rôle de leader dans la prise de décision collective.

Pour qui

- Chef de projet, product owner, Scrum Master, chef de projet agile, responsable de projet, manager de projet expérimenté, directeur de projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "Mon style de leader".
- + Un autodiagnostic pour se préparer efficacement à la formation.

2

Pendant - En groupe

1 - Développer son influence de leader

- Distinguer leadership et management.
- Ce qu'on attend d'un leader.
- Prendre conscience de ses propres qualités de leader.

Mise en situation : un diagnostic personnalisé de ses compétences de leader.

2 - S'approprier les principes de la confiance, base d'un leadership performant

- Dialogue ouvert et authenticité.
- Responsabilité et détermination personnelle.
- Engagement et implication.

Mise en situation : un entraînement en binôme sur les niveaux de vérité pratiqués par le leader.

3 - Créer une équipe projet confiante et performante

- Inclure tous les équipiers.
- Clarifier les rôles et les missions.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour accompagner la mise en œuvre du plan d'actions.

Le +

- Une immersion totale grâce aux nombreuses mises en situation.
- Cette formation s'inspire de l'Élément Humain® de Will Schutz qui confère à la dimension humaine une place prépondérante dans la réussite des organisations.

- Créer un climat facilitant l'adhésion, et la confiance.
Mise en situation : un projet simulé pour s'entraîner à la confiance dans l'équipe.

4 - Développer la coopération dans l'équipe projet et gérer les conflits

- Identifier les leviers de coopération dans l'équipe projet.
- Donner et recevoir des feed-back de manière constructive.
- Identifier les mécanismes défensifs à l'œuvre dans l'équipe.
- Résoudre les conflits.

Mise en situation : un projet simulé pour s'entraîner à la coopération dans l'équipe.

5 - Prendre des décisions collectivement

- Décider avec l'engagement de tous.
- Responsabiliser chacun dans les décisions.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6772

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Grenoble, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

Réaliser un cahier des charges fonctionnel

Comprendre les besoins du client avec l'analyse fonctionnelle

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 1004

Le +

- Une approche pragmatique favorisant la transposition sur les cas réels des participants.
- Remise d'une "boîte à outils" incluant un cahier des charges type.

Objectifs professionnels

- Rédiger un cahier des charges "orienté" client.
- Appliquer une démarche d'analyse fonctionnelle.
- Animer un groupe de travail d'expression de besoin.

Pour qui

- Toute personne en charge de la rédaction d'un cahier des charges dans un projet : chef de projet, product owner, acheteur, chef de projet maîtrise d'ouvrage.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Les bénéfices de l'approche fonctionnelle

- La compréhension du besoin.
- La recherche d'un compromis sur le besoin à satisfaire.
- L'ouverture sur l'innovation.
- L'outil de dialogue entre les différents acteurs.

2 - Pratiquer l'analyse fonctionnelle en 4 étapes

- Recenser les fonctions.

- Ordonner les fonctions.
- Caractériser les fonctions.
- Hiérarchiser les fonctions.

3 - Piloter un groupe d'expression de besoin

- Constituer un groupe de travail efficace.
- Clarifier les rôles : animateur, contributeur et décideur.
- Animer le groupe de travail.

4 - Rédiger le cahier des charges fonctionnel

- Utiliser un plan type et l'adapter au contexte.
- Élaborer le document par itérations.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

5 - Exploiter le cahier des charges fonctionnel

- Le cahier des charges fonctionnel au service de l'innovation.
- L'intégration du cahier des charges fonctionnel dans une démarche d'achat.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme d'accompagnement à la mise en œuvre, des modules e-learning : "Pratiquer l'écoute active" et "Détecter les attentes clients pour réussir son projet".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1004

Formation proposée à **Paris, Lyon, Toulouse, Classe à distance**

Planifier et piloter les délais du projet

Les techniques de planification prédictives et agiles

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **5885**

Le +

- Un parcours en ligne pour accompagner la transposition en situation de travail.
- Mise en application dans une boîte à outil (Excel®).

Objectifs professionnels

- Maîtriser les principes de planification traditionnels et agiles.
- Optimiser les délais et l'emploi des ressources.
- Intégrer les risques dans la planification.
- Se repérer dans les outils digitaux de planification.

Pour qui

- Chef de projet, planificateur, assistant chef de projet ou PMO (Project Management Officer).

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "planifier son projet avec agilité".

2 Pendant - En groupe

1 - Les différents types de planification des projets

- Pourquoi planifier ?
- Les différents types de projet (traditionnel/prédictif, agile, hybride).
- Quelle logique de planification en fonction du type de projet ?

2 - Planifier en mode traditionnel/prédictif

- Estimer les durées des tâches.
- Le réseau logique (réseau PERT).
- Le diagramme de GANTT et la visualisation du chemin critique.
- Optimiser l'utilisation des ressources.
- Évaluer les risques et leurs impacts.

3 - Planifier en mode agile

- Planifier les jalons clés de livraison du projet.
- Le backlog du projet.
- Planifier les sprints.
- Le planning poker.
- Le visual planning.

4 - Les outils digitaux au service de la planification

- Les fonctionnalités essentielles des outils de planification digitaux.

5 - Piloter l'avancement du projet à l'aide du planning

- Ré-estimer la date de fin du projet et mettre en place un plan d'action.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Planifier son projet avec agilité".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5885

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Microsoft® Project : les fondamentaux

Maîtriser Microsoft® Project V2013 à 2019

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 850 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8872**

Le +

- Un parcours digital pour pratiquer en situation de travail.
- Un cas "fil rouge" permettent à chaque participant de pratiquer l'outil sur un projet.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les fonctionnalités essentielles de Microsoft® Project 2013, 2016 et 2019 y compris la version Office 365.

Pour qui

- Chef de projet.
- Responsable d'activité.
- Pilote ou assistant de projet.
- Consultant PMO.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Regardez John planifier son projet avec agilité".

2 Pendant - En groupe

1 - Engager le projet. Personnaliser et gérer les calendriers de projet

- Les phases du projet. Le cadrage du projet. Date de début, de fin de projet.
- Les calendriers par défaut, créer et personnaliser le calendrier du projet et de ses ressources.

2 - Tâches - Phases - Jalons

- Définir les tâches, les tâches récapitulatives. Créer des jalons. Créer des tâches. Lier des tâches. Les dates, les durées et les calculs automatiques.

3 - Les affichages. Les boîtes de dialogue.

- Personnaliser les tables et le GANTT.
- Utiliser des affichages pour lier tâches et fiches d'information.

4 - Suivre le projet

- Enregistrer la planification initiale. Gérer l'avancement des tâches.

5 - Gérer les ressources

- Affecter les ressources et analyser les contraintes.

6 - Planifier et suivre en multi-projets

- Les tâches en multi-projets. Gérer des ressources, des calendriers, les plans de charge multi-projets.

7 - Personnaliser Microsoft® Project

- Les tableaux croisés dynamiques. Filtrer et trier les données.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8872

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Chiffrage prévisionnel et pilotage du coût des projets

Les outils du contrôle de gestion au service des projets

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 768

Le +

- Des outils d'estimation en mode classique ou agile.
- Une boîte à outils de pilotage des coûts.
- Un parcours digital pour pratiquer en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Élaborer les estimations et chiffrages prévisionnels d'un projet en intégrant les risques.
- Piloter avec anticipation le suivi des coûts du projet.
- Communiquer efficacement sur les coûts du projet.

Pour qui

- Chef de projet, PMO, acheteur projet, contrôleur de gestion, estimateur, chiffrer, disposant de connaissances de base en gestion de projet.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Estimer les coûts des projets

- Évaluer les coûts avec les méthodes analogiques, paramétriques, analytiques.
- Évaluer les coûts en mode agile : le planning poker.
- Assurer la coordination entre les estimateurs et les réalisateurs.

2 - Intégrer les risques dans le budget initial du projet

- Identifier les risques du projet.

- Intégrer les aléas financiers.

- Définir un budget avec des hypothèses sur les risques.
- Négocier la provision pour risques et aléas.

3 - Valider la faisabilité économique

- Les critères de rentabilité des projets : VAN, ROI, PAYBACK.

4 - Maîtriser les coûts des projets

- L'avancement physique pour anticiper les dérives.
- Calculer la Valeur Acquisée, la Valeur Planifiée, et le coût réel du travail effectué.
- Surveiller les risques et préserver la provision.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Piloter les flux de trésorerie du projet.

5 - Construire un tableau de bord de suivi des coûts du projet

- Construire un tableau de pilotage adapté à son projet.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi chaque semaine pendant 7 semaines" pour vous accompagner dans votre plan d'action.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/768

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lyon, Classe à distance**

Le management des risques et opportunités dans les projets

Réduire les risques projet ou les transformer en opportunités

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 2481

Objectifs professionnels

- Identifier, évaluer, traiter et maîtriser les risques.
- Intégrer le pilotage des risques projet dans le management.
- Mettre en place une culture de management des risques projet.

Pour qui

- Chef de projet ayant les connaissances de base en management de projet.
- Membre d'une équipe projet.
- Membre d'un comité de direction.
- Manager encadrant des participants intégrés aux équipes projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo pour prendre conscience des enjeux : "Manager les risques".
- + Un autodiagnostic de mon profil face aux risques.

2

Pendant - En groupe

1 - S'approprier le processus de gestion des risques

- Risques et aléas, imprévus et incertitudes.
- Menaces et opportunités.
- La typologie des risques.
- La particularité des risques projet par rapport aux autres risques de l'entreprise.
- Les étapes du processus global du management du risque.
- Le plan de management des risques projet.

2 - Identifier tous les risques du projet

- Les méthodes d'analyse par phase, fonctionnalité, cause, origine.
- Les check-lists de risques par type de projet.
- L'organigramme des risques pour organiser et hiérarchiser les risques.

3 - Conduire l'analyse qualitative des risques

- L'évaluation de la probabilité et de la gravité.
- La mesure de la criticité.
- Les matrices de risques.

4 - Conduire l'analyse quantitative des risques

- Les méthodes à dire d'expert.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Des modules e-learning pour s'approprier la démarche de maîtrise des risques : "Anticiper les risques d'un projet. Part. A" et "Anticiper les risques d'un projet. Part. B".
- + Un programme de renforcement pour manager les risques de votre projet.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Une boîte à outils pour gérer les risques et opportunités dans vos projet.

- La simulation de Monte Carlo :
 - principe et cas d'application avec des macros Excel.

5 - Élaborer le plan d'action pour traiter les risques

- Les différents modes de traitement des menaces et des opportunités : réduction/amélioration, transfert/partage, élimination/exploitation, acceptation.
- Les provisions budgétaires pour couvrir les coûts.
- Les provisions planning pour couvrir les délais.

6 - Utiliser la créativité pour transformer les risques en opportunités

- Les principes de la créativité.
- Pratiquer 2 outils créatifs pour transformer les risques en opportunités : le brainstorming, la pensée latérale.
- Trier et sélectionner les actions.

7 - Surveiller les risques

- La détection de l'apparition des risques.
- La mise en œuvre des plans palliatifs et des plans de secours.
- La revue des risques et opportunités projet.
- Les risques et opportunités : indicateurs clés du tableau de bord.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2481

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Piloter des prestataires de service

Assurer la qualité de la prestation des sous-traitants dans vos projets

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9282**

Le +

- Un cas fil rouge pour s'approprier et expérimenter les méthodes et outils vus en formation.

Objectifs professionnels

- Élaborer une stratégie de sous-traitance projet.
- Élaborer un contrat en impliquant les experts internes des contrats (achats, juristes, ...).
- Piloter la prestation pour en garantir la performance.

Pour qui

- Chef de projet, directeur de projet, responsable de lot faisant appel à de la sous-traitance de prestation de service.

Programme

1 Avant

- + 2 modules e-learning : "Les fondamentaux du management de projet." Part. A et Part. B.

2 Pendant - En groupe

1 - La sous-traitance dans le cadre d'un projet

- Définir sa stratégie de sous-traitance.
- Définir le processus de sous-traitance de prestation de service.

2 - Identifier les lots de tâches à sous-traiter

- Identifier les lots de tâches à sous-traiter.
 - Réaliser la spécification de la prestation de service.
- ### 3 - Contractualiser une prestation de service
- Lancer la consultation, sélectionner le sous-traitant et passer la commande.
 - Comprendre les clauses clés du contrat de prestation de service.
- ### 4 - Piloter la prestation de service
- Gérer les risques.
 - Évaluer la performance et la qualité.
 - Accepter les livrables et clore la commande.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

5 - Manager la relation avec les sous-traitants

- Animer les réunions de suivi d'avancement de la prestation.
- Gérer les demandes d'évolutions et les réclamations.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning : "Management de projet : mobiliser les acteurs" et un programme de renforcement : "Donner un feedback positif et constructif".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9282

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Gestion de contrats dans les projets et les affaires

Maîtriser les risques juridiques de vos projets et vos affaires

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **2039**

Le +

- Formation conçue par un juriste rompu aux techniques d'élaboration et de négociation d'un contrat.

Objectifs professionnels

- Connaître les principes et les textes applicables.
- Identifier et comprendre les clauses clés des contrats.
- Gérer les situations contractuelles délicates avec son client ou ses fournisseurs.
- Travailler efficacement avec son conseil juridique.

Pour qui

- Chef de projet, responsable d'affaire, ingénieur d'affaires, acheteur projet.

Programme

1 - Comprendre les enjeux du contrat dans les projets

- Conditions de validité du contrat.
- Formalisation du projet dans le contrat.
- Valeur des échanges contractuels (mail, fax, lettre simple, ...).
- Distinction contrats privés et marchés publics.

2 - Les éléments clés de la construction d'un contrat

- L'objet.
- L'obligation de moyen/l'obligation de résultat.
- Le cahier des charges et ses risques.
- La propriété intellectuelle.

- Le transfert de propriété/ des risques.
 - La force majeure.
 - Le droit applicable et le tribunal compétent.
- ### Exercice : obligation de moyens et obligation de résultat.
- ### 3 - Maîtriser les risques liés aux acteurs du contrat
- Le cas de la sous-traitance.
 - Le cas de la co-traitance.
- ### 4 - Le risque financier : points juridiques à surveiller
- Prix et imprévision.
 - Cautions, garanties financières, pénalités.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Exercice : identifiez les clauses à risques juridiques. Corrigez les lacunes d'un contrat.

5 - Gérer la relation client/fournisseur dans le cadre du projet

- La réception.
- Négocier un avenant : dans quelles hypothèses ?
- Gérer les écarts entre le contrat et la réalité.
- Engager la responsabilité civile du co-contractant.
- Identifier le risque pénal.

Exercice de synthèse : développer les bons réflexes contractuels.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2039

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Ingénieur d'affaire et chargé d'affaire

Piloter avec succès la réalisation d'une affaire

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **770**

Le +

- Un cas fil rouge et des jeux de rôle pour une mise en application systématique.
- Une boîte à outils pour piloter la réalisation de l'affaire.

Objectifs professionnels

- Prendre une affaire en main.
- Maîtriser les méthodes et outils de préparation, conduite et pilotage d'affaires.
- Gérer la relation client dans les affaires.

Pour qui

- Chargé d'affaire, ingénieur d'affaire, responsable d'affaire, chef de projet ou de chantier en charge de la réalisation d'une affaire.

Programme

1 - Prendre en main l'affaire

- Analyser le contrat et en mesurer les risques.
- Formaliser le périmètre issu de la négociation de l'affaire.

Étude de cas : analyse d'un contrat.

2 - Organiser et préparer le déroulement de l'affaire

- Découper l'affaire avec l'organigramme des tâches.
- Planifier l'affaire : le PERT et le GANTT.
- Élaborer le budget de référence de l'affaire.
- Lancer l'affaire.

Étude de cas : organisation de l'affaire.

3 - Conduire, maîtriser et piloter l'affaire

- Mesurer l'avancement de l'affaire, son coût à terminaison, sa marge et sa trésorerie.
- Maîtriser le périmètre de l'affaire, ses évolutions.
- Suivre la mise en route, la réception et les levées de réserve.

Étude de cas : conduite de l'affaire.

4 - Gérer la relation client dans le cadre du contrat

- Bâtir des relations fondées sur la confiance.
- Proposer des avenants porteurs de valeur pour le client.
- Gérer les désaccords avec le client.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Établir un dossier de réclamations.
- Étude de cas : modification du contrat.

5 - Clore l'affaire

- Bien terminer l'affaire.
- Réaliser un retour d'expérience avec son client.

Étude de cas : clôture de l'affaire.

6 - Activité à distance

- + Un @expert : "Les outils fondamentaux de la gestion de projet".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/770

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Gérer un projet d'ingénierie industrielle

Démarche et outils pour réussir un projet industriel

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **118**

Le +

- Une simulation de projet industriel.

Objectifs professionnels

- Construire et organiser un projet industriel.
- Préparer un dossier d'investissement.
- Piloter l'avancement du projet.
- Communiquer efficacement dans le projet.

Pour qui

- Chef de projet industriel ayant une connaissance des fondamentaux du management de projet.

Programme

1 - Activité à distance

- + Un @expert : "Les outils fondamentaux de la gestion de projet".

2 - Construire et organiser un projet industriel

- Construire l'organigramme des tâches du projet industriel.
- Planifier le projet.
- Identifier les risques.
- Identifier les rôles et missions des acteurs clés du projet.

3 - Préparer et défendre un dossier d'investissement

- Identifier la structure d'un dossier d'investissement.

- Structurer le budget du projet par lots de travaux.
- Calculer le retour sur investissement du projet (VAN, PAYBACK, TRI).

4 - Impliquer les fournisseurs dans le projet industriel

- Maîtriser les clauses clés d'un contrat d'ingénierie.
- Mettre en place un pilotage de suivi des prestations des fournisseurs.

5 - Piloter l'avancement du projet industriel

- Mesurer l'avancement de votre projet à l'aide de la méthode de l'avancement physique ou par le reste à faire.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Construire les indicateurs et le tableau de bord de son projet industriel.

6 - Piloter la phase d'installation, de test et de clôture du projet industriel

- Conduire la mise en service industrielle et les essais de performance.
- Piloter le transfert de l'installation vers la production.
- Clore le projet : réception et garantie.
- Faire le bilan de projet et archivage.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/118

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

3 jours (21h)**Présentiel ou à distance**

- + Examen inclus
- + accès au LearningHub

2 185 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 7748**

Objectifs professionnels

- Acquérir la certification Fondation PRINCE2® .
- Assimiler le référentiel PRINCE2® 6ème édition d'AXELOS.
- Comprendre les relations entre les processus, les livrables, les rôles et les dimensions de la gestion d'un projet.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Chef de projet, responsable et directeur de projet.
- Acteur projet.

Programme

- + La formation commence dès l'inscription : des modules e-learning permettent de réviser les concepts essentiels du management de projet nécessaires pour la compréhension du référentiel PRINCE2®.

Le +

- Le manuel "Réussir le Management de Projet avec PRINCE2®" est disponible au format numérique dès le début de la formation.
- L'examen se fait en ligne après la formation sur ordinateur personnel en mode surveillé à distance.

1 - Présentation de l'examen PRINCE2® : les clés pour réussir sa certification

2 - S'appropriier les principes de PRINCE2®

- Les 7 principes permettent de garantir que la méthode sera utilisée de manière suffisante pour contribuer à la réussite du projet :
 - justification continue pour l'organisation ;
 - leçons tirées de l'expérience ;
 - rôles et responsabilités définies ;
 - management par séquences ;
 - management par exception ;
 - focalisation produit ;
 - adaptation à l'environnement de projet.

3 - S'appropriier les thèmes PRINCE2®

- Les 7 thèmes sont des aspects du management de projet qui doivent être abordés en permanence : cas d'affaire, organisation, qualité, plans, risque, changement, progression.

4 - S'appropriier les processus PRINCE2®

- S'approprier les 7 processus de PRINCE2® :

- élaborer le projet ;
- diriger le projet ;
- initialiser le projet ;
- contrôler une séquence ;
- gérer la livraison des produits ;
- gérer une limite de séquence ;
- clore le projet.

- Établir la liste des données d'entrée et de sortie de chaque processus.

- Identifier le but des principaux "produits management", ainsi que leurs contenus clés.

5 - Maîtriser les annexes principales de PRINCE2®

- Adaptation de PRINCE2® à l'environnement du projet.
- Modèles de description de produit pour les "produits management" de PRINCE2®.
- Gouvernance - Rôles et responsabilités.
- Listes de contrôle.
- Glossaire.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7748

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Passage de l'examen PRINCE2® Foundation inclus

- 60 minutes - QCM de 60 questions.
- Note d'admissibilité de 33/60 soit 55 %.
- Après avoir réussi votre examen et reçu la confirmation de vos résultats, vous aurez accès en ligne à un certificat électronique unique et sécurisé de PEOPLECERT.
- Examen en ligne après la formation sur ordinateur personnel en mode surveillé à distance. Seule l'utilisation du manuel PRINCE2® est autorisée pendant l'examen.
- PRINCE2® est une marque déposée d'AXELOS Limited, utilisée avec l'autorisation d'AXELOS Limited. Tous droits réservés.

PRINCE2® Practitioner

Acquérir la certification PRINCE2® Practitioner

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + Examen inclus
- + accès au LearningHub

1 695 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7747

Le +

- Des examens blancs pour s'entraîner.
- Cegos est organisme de formation accrédité par PEOPLECERT et les formateurs sont certifiés PRINCE2®.

Objectifs professionnels

- Acquérir la certification PRINCE2® Practitioner 6ème édition.
- Adapter PRINCE2® aux projets réels à manager.

Pour qui

- Chef de projet, responsable et directeur de projet.

Prérequis

- Être certifié au niveau Foundation.

Programme

1 - Révision des 7 Principes de PRINCE2®

- Comment utiliser les principes comme ligne directrice de l'adaptation de la méthode.

2 - Révision des 7 Thèmes PRINCE2®

- Connaître les 7 thèmes.
- Les mettre en relation avec des situations réelles de projet.

3 - Les 7 Processus PRINCE2®

- Maîtriser les 7 processus :
 - élaborer le projet ;
 - diriger le projet ;
 - initialiser le projet ;
 - contrôler une séquence ;
 - gérer la livraison des produits ; gérer une limite de séquence ;
 - clore le projet.
- Établir la liste des données d'entrée et de sortie à mettre en œuvre, ainsi que les activités concernées des processus sur des cas particuliers de projet.

- Faire le lien entre les "produits management" et les processus test.

4 - Vision systémique et raisons profondes qui sous-tendent PRINCE2®

- L'imbrication Thèmes - Processus - Techniques - Produits management.
- Décliner la méthode dans des environnements projet variés.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7747

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Passage de l'examen PRINCE2® Practitioner inclus

- 2 heures et demie.
- Examen basé sur un scénario à choix multiples complexes.
- 68 questions.
- Note d'admissibilité de 38/68 soit 55 %.
- Examen en ligne après la formation sur ordinateur personnel en mode surveillé à distance. Seule l'utilisation du manuel PRINCE2® est autorisée pendant l'examen.
- PRINCE2® est une marque déposée d'AXELOS Limited, utilisée avec l'autorisation d'AXELOS Limited. Tous droits réservés.

Préparer la certification PMP®

Valider ses compétences en gestion de projet grâce à PMP®

5 jours (35h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 120 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6688**

Objectifs professionnels

- Se familiariser avec le dernier référentiel de management de projet du PMI®.
- Être capable de remplir son dossier d'inscription à l'examen de la certification PMP®.
- Préparer l'examen de certification PMP®.
- S'entraîner à répondre aux questions de l'examen.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Chef de projet, directeur de projet, responsable de projet expérimenté désirant se préparer à l'examen de certification PMP® et satisfaisant les critères d'éligibilité définis sur le site pmi.org.

Programme

- + Deux modules e-learning : "Maîtriser les principes clés de l'agilité dans les projets" et "Mettez de l'agilité dans votre projet".

1 - Introduction

- Organisation du plan de travail.
- Motivations et rythme de travail.
- Assistance à la réalisation du dossier d'inscription pour l'éligibilité PMP®.
- Cadre du management de projet : définitions (projet, programme et portefeuille de projets).

2 - Former une équipe performante

- Former une équipe projet.
- Définir et communiquer les règles de base de l'équipe.
- Contractualiser les règles du projet.
- Donner des responsabilités aux membres de l'équipe et aux parties prenantes.
- Former les membres de l'équipe et les parties prenantes.
- Engager et soutenir des équipes virtuelles.
- Établir une vision commune du projet.

3 - Débuter le projet

- Déterminer les méthodologies et les pratiques appropriées du projet.
- Planifier et gérer le périmètre du projet.
- Planifier et gérer le budget et les ressources du projet.
- Planifier et gérer le calendrier du projet.
- Planifier et gérer la qualité des produits et des livrables du projet.
- Intégrer l'ensemble des activités de planification du projet.
- Planifier et gérer les achats du projet.
- Établir la structure de gouvernance du projet.
- Planifier et gérer la clôture d'un projet et la clôture d'une phase.

Le +

- Un accès en ligne, en français, à l'ensemble des ressources officielles du PMI® pour se préparer à l'examen PMP®.
- Un simulateur d'examen en anglais ou en français (X-AM) pour s'entraîner à son rythme.

4 - Faire le travail

- Mesurer et gérer les risques du projet.
- Exécuter le projet pour livrer de la valeur au métier.
- Gérer les communications.
- Obtenir l'engagement des parties prenantes.
- Créer les produits du projet.
- Gérer les changements du projet.
- Gérer les obstacles du projet.
- Transférer les connaissances pour assurer la continuité du projet.

5 - Maintenir l'équipe sur la bonne voie

- Diriger l'équipe projet.
- Encourager la performance de l'équipe.
- Supprimer les problèmes, obstacles et freins.
- Gérer les conflits.
- Collaborer avec les parties prenantes.
- Mentorner les parties prenantes.
- Appliquer l'intelligence émotionnelle pour optimiser la performance de l'équipe.

6 - Garder le métier à l'esprit

- Gérer le respect des exigences de conformité.
- Mesurer et livrer la valeur métier.
- Gérer les changements de l'environnement interne et externe à l'entreprise.
- Soutenir les changements, l'évolution de l'entreprise.
- Mettre en pratique l'amélioration continue des processus.

7 - La certification PMP®: conseils et bonnes pratiques pour réussir

- Comment réussir sa certification, réaliser son dossier d'éligibilité et entretenir sa certification.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6688

Formation proposée à **Paris, Lyon, Toulouse, Classe à distance**

Obtenir la certification PMP® (Inscription à l'examen PMI® incluse)

Valider ses compétences en gestion de projet grâce à PMP®

Best

CERTIFICAT

5 jours (35h)

Présentiel ou à distance

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

4 095 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9034**

Objectifs professionnels

- Se familiariser avec le dernier référentiel de management de projet du PMI®.
- Être capable de remplir son dossier d'inscription à l'examen de la certification PMP®.
- Préparer l'examen de certification PMP®.
- S'entraîner à répondre aux questions de l'examen.
- Passer l'examen PMP®.

Prérequis

- Un dossier d'éligibilité au passage de l'examen PMP® est à remplir par le candidat et doit être soumis et approuvé par le PMI. Voir les critères d'éligibilité en ligne sur le site du PMI.

Pour qui

- Chef de projet, directeur de projet, responsable de projet expérimenté désirant se préparer à l'examen de certification PMP® et satisfaisant les critères d'éligibilité définis sur le site pmi.org.

Programme

- + Deux modules e-learning : "Maîtriser les principes clés de l'agilité dans les projets" et "Mettez de l'agilité dans votre projet".

1 - Introduction

- Organisation du plan de travail.
- Motivations et rythme de travail.
- Assistance à la réalisation du dossier d'inscription pour l'éligibilité PMP®.
- Cadre du management de projet : définitions.

2 - Former une équipe performante

- Former une équipe projet.
- Définir et communiquer les règles de base de l'équipe.
- Contractualiser les règles du projet.
- Donner des responsabilités aux membres de l'équipe et aux parties prenantes.
- Former les membres de l'équipe et les parties prenantes.
- Engager et soutenir des équipes virtuelles.
- Établir une vision commune du projet.

3 - Débuter le projet

- Déterminer les méthodologies et les pratiques appropriées du projet.
- Planifier et gérer : le périmètre du projet ; le budget et les ressources du projet ; le calendrier du projet ; la qualité des produits et des livrables du projet.
- Intégrer l'ensemble des activités de planification du projet.
- Planifier et gérer les achats du projet.
- Établir la structure de gouvernance du projet.
- Planifier et gérer la clôture d'un projet et d'une phase.

4 - Faire le travail

Le +

- Un accès en ligne, en français, à l'ensemble des ressources officielles du PMI® pour se préparer à l'examen PMP®.
- Un simulateur d'examen en anglais ou en français (X-AM) pour s'entraîner à son rythme.
- Adhésion au PMI® et examen inclus.

- Mesurer et gérer les risques du projet.
- Exécuter le projet pour livrer de la valeur au métier.
- Gérer les communications.
- Obtenir l'engagement des parties prenantes.
- Créer les produits du projet.
- Gérer les changements et les obstacles du projet.
- Transférer les connaissances pour assurer la continuité.

5 - Maintenir l'équipe sur la bonne voie

- Diriger l'équipe projet.
- Encourager la performance de l'équipe.
- Supprimer les problèmes, obstacles et freins.
- Gérer les conflits.
- Collaborer avec les parties prenantes.
- Mentorer les parties prenantes.
- Appliquer l'intelligence émotionnelle pour optimiser la performance de l'équipe.

6 - Garder le métier à l'esprit

- Gérer le respect des exigences de conformité.
- Mesurer et livrer la valeur métier.
- Gérer les changements de l'environnement interne et externe à l'entreprise.
- Soutenir les changements, l'évolution de l'entreprise.
- Mettre en pratique l'amélioration continue des processus.

7 - La certification PMP®

- Comment réussir sa certification, réaliser son dossier d'éligibilité et entretenir sa certification.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9034

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Passage de l'examen PMP®

Les participants s'inscrivent et passent l'examen dans un centre agréé par le PMI® dans un délai d'un an. L'examen se déroule en Français sous forme de QCM :

- 175 questions ;
- 230 minutes.



Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Obtenir la Certification AgilePM® - Agile Project Management Foundation

Se certifier pour piloter un projet en mode Agile

Best

CERTIFICAT

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

2 235 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **8811**

Objectifs professionnels

- Comprendre la philosophie et les principes Agiles.
- Comprendre le cycle de vie, les rôles et responsabilités, les produits et les techniques d'un projet Agile.
- Passer l'examen AgilePM® Foundation.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Chef de projet, responsable de projet, directeur de projet, coach Agile.

Programme

Le +

- AgilePM® is a registered trademark of Agile Business Consortium Limited. All rights reserved. The APMG International AgilePM and Swirl Device logo is a trademark of The APM Group Limited, used under permission of The APM Group Limited. All rights reserved.

1 - Les fondamentaux AgilePM® (Agile Project Management)

- Panorama de la méthode AgilePM®.
- Préparer un projet AgilePM®.
- Les 8 principes de l'AgilePM® :
 - la focalisation sur les besoins du business ;
 - livrer dans les délais ;
 - collaborer ;
 - ne jamais compromettre la qualité ;
 - construire progressivement de façon solide ;
 - développer itérativement ;
 - communiquer de façon claire et continue ;
 - exercer le contrôle.

2 - Le cycle de vie du projet en méthode AgilePM®

- Pré-Projet / Faisabilité / Fondations / Exploration / Ingénierie / Déploiement / Post-projet.

3 - Identifier les documents proposés pour garder le contrôle d'un projet AgilePM®

4 - Comprendre les techniques utilisés en AgilePM®

- La technique de priorisation MoSCoW, fondamentale pour le respect des délais et du budget.
- Le développement itératif pour converger vers une solution précise.
- Les modèles, les prototypes et les maquettes pour rendre la solution visible.
- Le timeboxing pour contraindre la livraison du "must have".

5 - Comprendre les rôles et responsabilités au sein d'un projet Agile

- Les rôles dans l'équipe de pilotage.
- Les rôles de l'équipe de développement.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8811

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

La certification AgilePM® incluse

Passage de l'examen AgilePM® Foundation

- Passage de l'examen en français à distance à l'issue de la formation.
- Épreuve à choix multiples. Différents formats de questions.
- Durée de l'épreuve : 60 minutes.
- Nombre de questions : 60 questions totalisant 60 points.
- Note minimum : 30 points (50 %).
- Aucun document autorisé pendant l'examen.

Partenaire



Obtenir la Certification AgilePM® - Agile Project Management Practitioner

Se certifier sur les approches agiles adaptées à tous les projets

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

1 730 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9087

Le +

- AgilePM® is a registered trademark of Agile Business Consortium Limited. All rights reserved. The APMG International AgilePM and Swirl Device logo is a trademark of The APM Group Limited, used under permission of The APM Group Limited. All rights reserved.

Objectifs professionnels

- Pratiquer le cycle de vie, les rôles et responsabilités, les produits et les techniques d'un projet Agile.
- Passer l'examen AgilePM® Practitioner.

Pour qui

- Chef de projet, responsable de projet, directeur de projet, coach Agile.

Prérequis

- Être certifié(e) AgilePM® niveau Foundation.

Programme

1 - Mise en pratique des principes agiles du référentiel AgilePM® sur un exemple de projet

- Application pratique des principes du DSDM.
- Rôles et responsabilités - Le point de vue du chef de projet Agile.
- La gestion de projet tout au long du cycle de vie.
- Utilisation efficace des produits DSDM ("Livrables") pour garder la maîtrise du projet.
- Respect des délais - Techniques combinées de MoSCow et Timeboxing.
- Acteurs de l'équipe projet et interactions.
- Capture et management des exigences / user stories.
- Estimations et planification de projet tout au long du cycle de vie du projet.
- Gestion de la qualité et des risques.
- Personnalisation de l'approche DSDM en fonction du projet et de son environnement.

2 - Préparation et passage de l'examen AgilePM® - Agile Project Management Practitioner

- Passage de l'examen en anglais en salle à l'issue de la formation.
- Épreuve à choix multiples. Différents formats de questions.
- Durée de l'épreuve : 2h30.
- Nombre de questions : 4 questions de 20 points chacune totalisant 80 points.
- Note minimum : 40 points ou plus (50 %).
- Manuel AgilePM® "annoté" autorisé pendant l'examen.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9087

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Partenaire



La certification AgilePM® incluse

- Passage de l'examen en anglais à distance à l'issue de la formation.
- Épreuve à choix multiples. Différents formats de questions.
- Durée de l'épreuve : 2h30.
- Nombre de questions : 4 questions de 20 points chacune totalisant 80 points.
- Note minimum : 40 points ou plus (50 %).
- Manuel AgilePM® «annoté» autorisé pendant l'examen.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Piloter un portefeuille de projets ou un programme

Piloter et arbitrer un ensemble de projets

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 4380

Le +

- Une approche intégrant la démarche Lean de gestion de portefeuille utilisée dans le contexte des projets agiles à l'échelle.
- Une activité personnalisée à vos enjeux.

Objectifs professionnels

- Définir le système de pilotage d'un programme.
- Hiérarchiser et prioriser les projets.
- Piloter les ressources et anticiper les indisponibilités.
- Mettre en place un tableau de bord percutant.

Pour qui

- Chef de projet, directeur de projet ou de programme, responsable PMO confronté(e) à la gestion d'un portefeuille de projets, agiles ou non.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Définir le système de pilotage de son portefeuille ou de son programme

- Cerner les différences entre projets, programme, portefeuille.
- Définir les rôles et responsabilités des parties prenantes.
- Mettre en place la gouvernance du portefeuille ou du programme.

2 - Hiérarchiser les projets du portefeuille ou du programme

- S'approprier la stratégie de l'entreprise.
- Identifier et cartographier les projets.
- Mesurer l'alignement stratégique des projets.
- Définir les critères de priorisation des projets.
- Prioriser les projets.

3 - Gérer les ressources et la charge

- Disposer d'une vision synthétique de la charge des ressources affectées sur les projets.
- Gérer les projets par les flux (approche lean-agile).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

4 - Mettre en place les indicateurs et le tableau de bord du portefeuille ou du programme

- Définir les indicateurs clés de santé des projets.
- Élaborer un tableau de bord multi-projets percutant.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour vous accompagner dans votre plan d'actions.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4380

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Project Management Office (PMO) : réussir le pilotage des projets

Mettre en place un PMO

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 7120

Le +

- Un contenu digital disponible sur mobile.
- Remise d'outils et de formulaires type pour accélérer la mise en place d'un PMO.

Objectifs professionnels

- Mettre en place un PMO (Bureau des projets ou Direction de projets).
- Diffuser les pratiques et les modèles de référence dans l'entreprise et contrôler la réalisation des projets.

Pour qui

- Directeur de projet, directeur des projets, responsable PMO (Project Management Office) en place ou récemment nommé.

Programme

1 - Mettre en place un PMO en 7 étapes

- Élaborer le CdC (Cahier des Charges) du projet de mise en œuvre du PMO.
- Choisir le type de PMO.
- Établir la liste des services rendus sur un plan à deux ans.
- Définir la composition du PMO : rôles, responsabilités et compétences.
- Établir les processus clés du PMO :
 - priorisation des projets ;
 - lancement d'un projet ;
 - allocation de ressources ;
 - validation aux jalons ;
 - sortie du portefeuille des projets.

- Créer le tableau de bord du PMO :
 - définir les objectifs de contrôle ;
 - identifier les indicateurs pertinents en regard de ces objectifs ;
 - structurer le tableau de bord.
- Créer les premiers outils à mettre en place pour obtenir rapidement des gains de productivité visibles.

Étude de cas : mise en place d'un PMO.

2 - Mettre la réalisation des projets sous contrôle

- Définir et diffuser les modèles à employer dans tous les projets.
- Collecter et agréger les données d'avancement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Alimenter les tableaux de bord de synthèse.

Étude de cas : contrôle des projets.

3 - Accompagner la transformation induite par le PMO

- Évaluer l'impact des changements.
- Comprendre les enjeux des parties prenantes et anticiper les attitudes face au changement.
- Cibler sa stratégie d'action avec la matrice attitude/influence.
- Utiliser 4 leviers pour lever les résistances.

Étude de cas : construire un plan d'accompagnement du changement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7120

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

9 jours (63h)**Présentiel ou à distance**

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

5 060 €^{HT}**Niveau** : Spécialisation**Réf. 7936**

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux du projet et mettre en place l'organisation, la gouvernance et les méthodes de pilotage des objectifs, des coûts, des délais et des risques.
- Créer la confiance entre les parties prenantes des projets.
- Préparer et mettre en œuvre le plan de communication du projet.
- Intégrer de l'agilité dans le projet.

Pour qui

- Directeur de grand projet stratégique ou directeur de programme.
- Chef de projet ayant déjà conduit des projets et désirant évoluer vers un poste de direction de projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Les spécificités de la Direction de projet(s)".

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Diriger un grand projet ou un programme (2 jours)

1 - Aligner le projet avec la stratégie de l'organisation

- Définir la contribution du projet et de ses composantes à la stratégie et à la création de valeur.
- Prioriser les composantes du projet pour arbitrer.

2 - Mettre en place l'organisation et la gouvernance du projet

- Choisir le mode d'organisation adapté à votre projet et à ses composantes.
- Définir la structure de gouvernance du projet et les circuits de décision et de délégation.

3 - Anticiper et maîtriser les risques du projet

- Mettre en place une démarche de maîtrise des risques : lister les risques du projet, évaluer qualitativement et quantitativement les risques du projet.
- Identifier et mettre les risques critiques du projet sous surveillance.

4 - Mettre en place un suivi du planning et des coûts du projet

- Mettre en place un planning général du projet et définir les règles de mise à jour du planning avec les responsables de lots.
- Mettre en place le contrôle des coûts du projet.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, remplissez votre inventaire de Personnalité Process Com®.

Partie 2 : Le développement personnel du Directeur de projet (3 jours)

1 - Mieux se connaître en tant que directeur de projet

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Un inventaire de personnalité "Process Communication®" pour donner à chaque participant ses propres clés de fonctionnement, et celles des autres.
- L'alternance d'apports techniques, organisationnels et comportementaux pour permettre au directeur de projet d'exprimer tout son talent.
- Le partage d'expérience entre pairs : le profil des participants, l'expérience des consultants et l'espace réservé aux discussions favorisent la richesse des échanges.

- Identifier son profil psychologique et ses styles de management grâce à la Process Com®.
- Réagir face au stress dans les situations projet tendues.
- Développer sa flexibilité.

2 - Adapter sa communication à chaque partie prenante du projet

- Utiliser les canaux de communication adaptés à la personnalité de l'interlocuteur.
- Verrouiller l'implication des différentes parties prenantes :
 - l'accord de la direction sur les orientations prises ;
 - l'accord des clients et des fournisseurs ;
 - l'engagement des contributeurs sur les tâches, les délais et les coûts.

3 - Instaurer un climat de confiance dans le projet

- Favoriser les contacts constructifs.
- Trouver le bon niveau d'influence et de contrôle.
- Communiquer et dialoguer franchement et ouvertement.

4 - Optimiser ses relations aux autres dans l'équipe projet

- Donner et recevoir des feed-back de manière positive, non agressive.
- Identifier les différentes formes de mécanismes défensifs présents.

5 - Développer son rôle de leader : un leadership performant

- Prendre conscience de ses propres qualités de leader.
- Dépasser ses rigidités, accroître flexibilité et influence personnelles.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7936

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

+ Mise en application pratique :

- Des modules d'entraînement pour adapter sa communication aux profils de ses interlocuteurs et réagir en situation de stress.

Partie 3 : Maîtriser la communication du projet (2 jours)

1 - Définir sa stratégie de communication

- Lister les parties prenantes du projet et identifier le(s) client(s).
- Adapter sa communication à l'influence des parties prenantes.
- Adopter les clés d'une communication efficace : prise de contact, synchronisation, écoute active, questionnement.
- Les formules à privilégier, les mots et expressions à éviter.

2 - Construire et outiller le plan de communication du projet

- Exemples de plans de communication.
- Les outils de communication essentiels.

3 - Utiliser le management visuel pour mieux communiquer

- La project-room / l'Obeya.
- Les cartes heuristiques.
- Le Visual planning.

4 - Gérer les situations à risques

- Savoir communiquer une alerte, une mauvaise nouvelle, négocier un délai.
- Savoir recevoir les objections et les critiques du client.
- Gérer les désaccords, la mauvaise foi ou la manipulation.

Partie 4 : Mettre de l'agilité dans votre projet (2 jours)

1 - Les principes de l'agilité

- Comprendre les valeurs et les principes Agiles.

- Impacts de l'agilité sur l'organisation des projets.

2 - Panorama des méthodes et outils clés de l'agilité

- Comprendre l'approche itérative et incrémentale en Sprints.
- Le Backlog produit, l'estimation de charge, le burndown chart.
- Les réunions du projet agile : la planification du sprint, la mêlée quotidienne, la revue de sprint, la rétrospective.
- Les modèles Agiles (SCRUM, SAFE, Agile PM, ...).

3 - Analyse comparative des approches en cascade et agile

- Définir les critères clés de comparaison des méthodes : culture de l'entreprise, expérience des équipes, nature des projets.
- Forces et faiblesses comparées des approches en cascade et agile.

4 - Principes de l'hybridation

- Les différents types d'hybridation : au niveau des projets, des phases, des lots...
- Les principes de l'hybridation : organisations types et principes de mise en œuvre opérationnelle.

5 - Définir et mettre en œuvre une approche hybride dans votre projet

- Réaliser un diagnostic de votre projet pour identifier les zones de votre projet favorables à l'agilité.
- Construire une démarche hybride pour votre projet.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et deux modules d'entraînement : "Process Com© : adapter sa communication au profil de ses interlocuteurs" et "Process Com® : réagir en situation de stress".

Le certificat en option Certificat Diriger un projet

900 €^{HT}

Réf. 9369

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

56 jours**17 500 €^{HT}****Réf. 7529**Prix indicatif susceptible d'être
revu pour les sessions 2023/2024

Financement

- Dispositifs d'aide au financement mobilisables selon la situation des candidats.

Nous contacter

diplomants@cegos.fr
01 55 00 99 11

Pourquoi ce Mastère Spécialisé®

Le Mastère Spécialisé® Management et Direction de Projets, réalisé par CentraleSupélec, en partenariat avec le Groupe Cegos, permet au manager de projets de comprendre en profondeur les situations, les caractéristiques et les contextes auxquels les projets sont confrontés.

Le Mastère permet d'acquérir des compétences dans les domaines de la stratégie, des organisations, des processus et des méthodes de management de projet, et surtout des comportements spécifiques à mettre en œuvre, tournés vers la réalisation et le résultat.

Avec une approche systémique, il permet au manager de projets d'acquérir les compétences clés nécessaires pour accompagner les projets stratégiques de l'organisation et s'assurer que ceux-ci seront sources de création de valeur.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les différentes caractéristiques des environnements dans lesquels

se déroulent les projets y compris dans leur dimension interculturelle.

- Comprendre et prendre en compte les intérêts des différentes parties prenantes des projets.
- Adopter des comportements et des postures favorables dans les projets, pour obtenir les résultats attendus.
- Adapter et exécuter les processus du management de projets pour garantir leur bonne réalisation en toute connaissance des outils et des méthodes les plus récentes et pertinentes.
- Intégrer les spécificités des méthodes agiles dans les organisations.
- Monter et gérer les contrats dans le cadre des projets en maîtrisant les risques.
- Arbitrer ou proposer à l'arbitrage l'ensemble des décisions inhérentes aux projets et aux portefeuilles de projets.

Pour qui

- Chef de projet, manager de projet, ingénieur d'affaires, cadre ou manager souhaitant évoluer vers des postes de direction de projets ou de Project Management Office (PMO).

Bénéfices participant

- Prendre en main et mener à bien tous types de projets.
- Acquérir une posture de manager de projets permettant de réussir les projets les plus ambitieux.
- Développer son leadership.
- Se comporter en directeur de projets et défendre les intérêts des projets et de l'entreprise dans un comité de direction.
- Se préparer à de plus larges responsabilités au plus haut niveau des entreprises ou des organisations.
- Rejoindre un puissant réseau de diplômés.

Dispositif pédagogique

Le Mastère Spécialisé® Management de Projet se déroule au total sur 17 mois

- Les 11 premiers mois représentent la partie académique du Mastère Spécialisé® :
 - Le rythme est de 2 à 3 jours d'enseignement tous les 15 jours, pour un total de 392 heures. Cette organisation est compatible avec le maintien de la vie professionnelle (jeudi/vendredi, jeudi/vendredi/samedi, une fois sur deux).
 - Des travaux intersessions de type "fil rouge" permettent des mises en application professionnelles. Ils représentent plus de 130 heures de travail en continu sur la période.
- Les 6 derniers mois sont consacrés à une mission en entreprise, qui donne lieu à la rédaction et à la soutenance d'une thèse professionnelle.
 - La mission en entreprise doit prendre la forme d'une mission à remplir, assortie de responsabilités correspondant aux niveaux de connaissances et de compétences acquises au cours du Mastère Spécialisé®.
 - La thèse professionnelle est adossée à la mission en entreprise et permet de transposer les enseignements théoriques et pratiques à la résolution d'un problème professionnel réel.
- Les étudiants bénéficient tout au long du programme et pendant la réalisation de leur mission d'un tutorat réalisé par les encadrants du Mastère Spécialisé® et faisant l'objet au moins d'un rendez-vous en face-à-face entre chacun des étudiants et chacun des encadrants.

Modalités d'évaluation et d'obtention du diplôme

- Le diplôme est obtenu sur la base d'évaluations écrites en contrôle continu, d'une évaluation finale écrite individuelle (examen d'une demi-journée, en fin de cursus), des projets collectifs "fil rouge" et de la thèse professionnelle.

Modalités de candidature

- Ce Mastère Spécialisé® est accessible aux titulaires d'un diplôme bac + 5, justifiant d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans.
- Par dérogations laissées à l'appréciation du jury :
 - Aux titulaires d'un diplôme de niveau bac + 4 justifiant d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans.

- À quelques juniors titulaires d'un diplôme Bac + 5 et à haut potentiel et justifiant d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an.

- Les candidats sont sélectionnés sur dossier et entretien en fonction de leur expérience, de leur motivation, de la cohérence de leur projet professionnel et de leur potentiel d'évolution vers un poste à responsabilités.

Partenaire

Les deux grandes écoles d'ingénieurs, Centrale Paris (1829) et Supélec (1894), ont créé un seul et unique grand établissement : CentraleSupélec.

4780 étudiants (ingénieurs, doctorants, mastères spécialisés®, master). Et également un ensemble de campus régionaux ou internationaux : Paris-Saclay, Metz, Rennes, Pékin (Chine), Hyderabad (Inde), Casablanca (Maroc). CentraleSupélec a noué des partenariats avec des universités de très haut niveau : Politecnico di Milano, TU München, Columbia, Cornell, MIT, Harvard, Beihang, l'Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne, etc.

De cette union est née CentraleSupélec Executive Education, une entité dédiée à la formation continue. Elle accompagne les professionnels aux différentes étapes de leur carrière dans le champ des sciences de l'ingénieur et du management, et ainsi prolonge la mission de l'établissement : former des leaders de culture scientifique et technologique, et des innovateurs, capables de relever les grands défis de leur temps.

Programme

1 - Comprendre et intégrer les contextes (10 jours)

- Modules 1 et 2 : Connaître les acteurs des projets, dans leur contexte et leur dynamique. La dimension internationale.
- Module 3 : Participer à l'élaboration des stratégies et être un acteur de leur réalisation.
- Modules 4 et 5 : Comprendre les différentes fonctions de l'entreprise, leurs interfaces avec les projets, et la dynamique des organisations.

2 - Développer des attitudes projet (14 jours)

- Module 6 : Développer conscience de soi, authenticité, leadership et capacité d'animation.
- Module 7 : Gérer son temps.
- Module 8 : Communiquer efficacement en toutes situations ; gérer les conflits.
- Module 9 : Négocier, en interne et en externe ; s'adapter aux situations rencontrées. Développer l'écoute active.
- Module 10 : Travailler en équipe projet, développer l'état d'esprit projet. Intégrer l'éthique dans le management de projet.
- Module 11 : Développer la créativité.

3 - Comprendre, préparer et gérer des contrats efficaces (5 jours)

- Module 12 : Définir des stratégies contractuelles ; intervenir dans toutes les phases d'appel d'offres, en anticipant la réaction des autres. Connaître les bases du droit social et du droit commercial.

4 - Agir dans les grandes phases des projets (18 jours)

- Module 13 : Concevoir un projet, de l'idée d'opportunité à la définition détaillée, au travers de processus maîtrisés, en s'appuyant sur des méthodes éprouvées. Intégrer le développement durable et la RSE dans les projets.
- Module 14 : Décider du lancement d'un projet, après évaluations et validations, en vue de créer de la Valeur et satisfaire des Besoins, dans un environnement incertain.
- Module 15 : Développer/Réaliser les projets : Piloter sur la base d'objectifs, en maîtrisant les coûts, les délais, les risques, le résultat attendu, les organisations etc. Mettre

- en œuvre des méthodes agiles de réalisation de projet. Intégrer l'agilité à l'échelle de l'entreprise.
- Module 16 : Clore les projets et capitaliser l'expérience acquise.

5 - Manager en environnement multi-projets (4 jours)

- Module 17 : Définir la gouvernance multi-projets. Arbitrer entre projets ; organiser et gérer les moyens transverses. Mettre en place un Project Management Office (PMO). Manager un portefeuille de projets.

6 - De l'idée à l'exécution (5 jours)

- Module 18 : Mise en application sur un cas intégré. Simulation de projet.

Qui sont nos participants ?

- 71 % hommes / 29 % femmes
- 68 % français / 32 % internationaux
- Âge moyen des participants : 38 ans

Le +

- Un diplôme bac + 6 accrédité par la Conférence des Grandes Écoles.
- Une formation très opérationnelle : l'apport académique associé à l'approche d'enseignants issus du monde de l'entreprise permet une mise en application immédiate. Le contenu de la formation est transposable à tous les domaines d'activité.
- Une part importante de la formation est consacrée au savoir-être, c'est-à-dire à l'intelligence relationnelle et à l'ensemble des compétences comportementales indispensables à la réussite de tout management de projet.
- 1ère formation Executive dans sa spécialité au classement SMBG, récompensée chaque année depuis 2013.
- Chaque participant est suivi lors d'entretiens de coaching professionnel, par les responsables du Mastère Spécialisé® Management de Projet pour échanger sur les projets, vérifier la progression dans le cursus et développer sa posture de Manager de Projets.
- Chaque mastérien a accès, à sa demande, à un coaching individuel de personnalité pour réfléchir aux axes d'amélioration personnels et préparer les évolutions professionnelles.

Nos formations diplômantes pour booster votre employabilité



- Executive Mastère Spécialisé®
- Mastère Spécialisé®
- Executive Certificate

SUPPLY CHAIN

FINANCE

RSE - DÉVELOPPEMENT DURABLE

ACHATS

MANAGEMENT PROJETS

COMMERCIAL

ÉNERGIE



Retrouvez toutes nos formations diplômantes sur [Cegos.fr](https://www.cegos.fr)

Innovation et créativité

Innovation

185

Créativité

192

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Innovation et créativité

Innovation

Réf. 8865	Innover avec le Design Thinking Best	2 jours	-	185
Réf. 7732	Responsable Innovation	8 jours	-	186
Réf. 7058	Chef de projet innovation	2 jours	-	188
Réf. 6568	Manager : favoriser l'innovation au quotidien dans son équipe	2 jours	-	188
Réf. 6299	Marketing de l'innovation	2 jours	-	189
Réf. 1298	Lean start up : développer des produits et services innovants	2 jours	-	189
Réf. 124	Innover avec l'analyse de la valeur	2 jours	-	190
Réf. 6500	Formation pratique aux plans d'expérience	2 jours	-	190
Réf. 9456	Mettre en place une démarche d'Eco conception New	2 jours	-	191
Réf. 9283	Maîtriser les outils de facilitation et d'intelligence collective	2 jours	-	191

Créativité

Réf. 6249	Développer votre potentiel créatif Best	2 jours	-	192
Réf. 6843	Tout pour animer vos réunions de créativité	2 jours	-	193
Réf. 8907	3h chrono pour organiser ses idées avec une carte mentale	3 heures	-	193

Voir aussi

Réf. 8948	3h chrono pour savoir réaliser un brainstorming	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
Réf. 7736	La créativité : un levier d'efficacité au quotidien	2 jours	-	285

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 420 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **8865**

Objectifs professionnels

- Être capable de mettre en œuvre la démarche de design thinking pour innover dans les produits et les services.
- S'entraîner à la pratique des outils du design thinking dans chacune des étapes.

Pour qui

- Toute personne en charge d'un projet d'innovation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - État d'esprit et principes de la démarche

- Comprendre le changement de paradigme du design thinking.
- Situer le design thinking parmi les autres approches d'innovation (lean startup, agilité).
- Découvrir la démarche du design thinking en 6 étapes.

2 - Faire preuve d'empathie

- Réaliser de l'empathie client à l'aide de 4 outils : le persona, le parcours client, le questionnaire QCP, la carte d'empathie.

3 - Définir le besoin

- Pratiquer 3 outils de définition du besoin : saturer et grouper, l'angle d'attaque, la question paradoxale.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module e-learning : "Boîte à outils des outils créatifs".
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour vous accompagner dans votre plan d'action.

Le +

- Un cas fil rouge permettant de pratiquer en équipe sur un cas concret la démarche et ses outils.
- Après la séance de groupe, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

- Définir le défi à résoudre pour satisfaire les besoins du client.

4 - Imaginer

- Animer une séance de créativité.
- Pratiquer 4 outils de créativité : l'échauffement, le brainstorming, le looping créatif, le tri et la sélection des idées.

5 - Prototyper et tester la solution

- Réaliser un prototype de la solution.
- Construire le pitch de son innovation.
- Construire un protocole de test.
- Mettre le client au cœur de la démarche de test à l'aide de 2 outils : les 3 verbes d'appréciation, la grille de synthèse des avis.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8865

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 465 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7732

Objectifs professionnels

- Mettre en place et manager la démarche d'innovation.
- Définir la stratégie d'innovation et les nouveaux marchés.
- Jouer un rôle actif dans les activités de veille et de prospective.
- Faire émerger la créativité des équipes.
- Transformer les idées en applications concrètes.
- Accompagner les changements.

Pour qui

- Collaborateur et manager se voyant confier des missions relatives à la mise en place de l'innovation.
- Futur responsable innovation.
- Chef de projet innovation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : " résoudre un problème en 3 étapes".

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Mettre en place la démarche d'innovation (2 jours)

1 - Partager les repères fondamentaux de l'innovation

- Affûter sa vision :
 - différencier créativité, invention, innovation ;
 - identifier les différentes natures et les typologies d'innovation : de l'incrémental à la rupture ;
 - comprendre les écosystèmes qui favorisent l'innovation.
- Créer les 4 conditions pour innover : cap, culture, démarche, ouverture.
- Autodiagnostiquer les capacités d'innovation de votre entreprise.

2 - La démarche d'innovation et ses outils

- Vivre la démarche d'innovation dans son intégralité en "accélééré" avec le jeu de simulation I-Quest®.
- Comprendre les principes clés des démarches d'innovation (pipeline de l'innovation, Design Thinking, Lean start-up, agilité).
- Expérimenter les méthodes et outils dans chaque phase de la démarche :
 - réaliser de l'empathie client ;
 - poser un défi créatif ;
 - émettre des idées originales ;
 - définir des concepts innovants ;
 - maquetter des concepts innovants ;
 - Faire valider les concepts par les clients.

Simulation pour s'immerger dans la démarche d'innovation.

+ Mise en application pratique :

- Un programme de renforcement sur 4 semaines pour expérimenter une démarche créative.

Partie 2 : Veille, stratégie et marketing de l'innovation (2 jours)

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Immersion complète dans l'innovation dès la première session de la formation au travers du serious game (jeu sérieux de simulation) "I-Quest®", exclusivité Cegos développée par des consultants-experts en innovation.
- Nombreuses mises en situation et cas d'entreprises stimulant l'ouverture d'esprit et permettant d'appréhender la dimension pluridisciplinaire de l'innovation.
- La possibilité d'appliquer les méthodes et outils vus en formation sur un projet de votre entreprise grâce à la certification proposée en option.

1 - La veille au service de l'innovation

- Construire et activer son plan de veille multicanaux.
- Utiliser les leviers de l'innovation ouverte pour détecter les besoins et technologies émergentes.

2 - La révolution digitale au cœur des ruptures stratégiques

- Panorama des ruptures induites par le digital :
 - technologies, usages et modèles d'affaires.
- Passer de la logique de produits et de services à une logique d'expérience client grâce au digital.

3 - Générer les champs stratégiques d'innovation

- Remettre en question ses représentations.
 - Repérer les discontinuités de l'environnement.
 - S'inspirer des insight consommateurs ou clients.
 - Surveiller les nouveaux comportements lors du parcours client, vis-à-vis du produit global.
 - Évaluer les compétences clés de l'entreprise.
 - Identifier les nouvelles aires de business.
 - Construire la "roadmap" et le business model de l'innovation.
- Études de cas : stratégies d'innovation.**

4 - Activité à distance

- + Pour s'appropriier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : un @expert "L'innovation frugale" et deux programmes de renforcement : "Résoudre un problème en 3 étapes" et "Animer une séance de brainstorming".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7732

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Partie 3 : Utiliser la créativité comme "booster" de l'innovation (2 jours)

1 - Acquérir les concepts clés de la créativité

- La "marée DC".
- Le "bouton OFF".
- Les 4 phases du processus créatif.
- Initier efficacement le travail créatif.

2 - Pratiquer 16 outils pour générer et trier des idées

- 4 techniques pour s'échauffer avant le travail créatif.
- 4 techniques pour poser le problème à traiter.
- 4 techniques pour produire des idées.
- 4 techniques pour trier les idées.

3 - Animer une réunion de créativité

- Réussir la préparation d'une réunion de créativité.
- Constituer un groupe de créativité.
- Partager les règles et les attitudes stimulantes.
- Faire émerger des idées originales par le groupe.
- Transformer les idées en concepts.

Jeux de rôles : animer une séance de créativité.

+ Mise en application pratique :

- Un programme de renforcement sur 4 semaines pour animer vos séances de créativité.

Partie 4 : Mettre en place une organisation innovante (2 jours)

1 - Mettre en place l'organisation adaptée aux projets d'innovation

- Choisir l'organisation la plus adaptée aux projets d'innovation (incubateurs, intrapreneuriat, coopération avec des start-ups, fablab, innovation participative).
- Développer une culture d'innovation dans l'organisation :
 - communiquer auprès des équipes ;
 - faire participer les équipes à l'innovation lors d'événements dédiés (Hackatons, bootcamps,...) ;
 - former les équipes.

2 - Accompagner le changement induit par l'innovation

- Accompagner la transformation de l'entreprise innovante :
 - évaluer l'impact des changements ;
 - comprendre les enjeux des parties prenantes et anticiper les attitudes face à l'innovation ;
 - cibler sa stratégie d'action avec la matrice attitude/influence ;
 - utiliser 4 leviers pour lever les résistances.
- Comprendre et accélérer la courbe d'adoption des innovations par les clients.

3 - Manager l'incertitude

- Comprendre les comportements des individus face à l'incertitude.
- Déterminer les conditions individuelles et collectives de la prise de risque.
- Créer la confiance malgré l'incertitude.

Études de cas d'entreprises innovantes.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module e-learning : "Boîte à outils des outils créatifs" et un programme de renforcement : "Influence & persuasion : obtenir l'adhésion de vos interlocuteurs".

Le certificat en option Certificat piloter l'innovation

900 €^{HT}

Réf. 9383

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Chef de projet innovation

Faire émerger des idées originales, créer et valider de nouveaux concepts

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7058

Le +

- Un serious game (jeu sérieux) I.Quest® permettant de vivre un projet d'innovation.
- Des méthodes et une boîte à outils issus des méthodes d'innovation les plus récentes (design thinking, créativité).

Objectifs professionnels

- Conduire un projet d'innovation, de l'intention à la mise en œuvre.
- Manager une équipe innovante.
- Convaincre les parties prenantes.

Pour qui

- Toute personne en charge d'un projet d'innovation.
- Chef de projet de développement de produit/service nouveau.

Programme

- 1 - Repérer vos champs d'innovation et préparer votre feuille de route**
 - Analyser votre environnement par une veille active.
 - Transformer les intentions en objectifs d'innovation concrets.
 - Définir et jaloner votre parcours de l'innovation.
- 2 - Fédérer une équipe transversale autour du projet d'innovation**
 - Constituer une équipe projet sur mesure.
 - Repérer les profils d'innovateurs de votre équipe.
 - Adopter les comportements favorables à l'innovation.
- 3 - Animer une séance de créativité**
 - Découvrir 3 principes clés de la créativité.
 - S'échauffer.
 - Poser le problème.
 - Pratiquer 3 outils d'émergence d'idées.
 - Trier et sélectionner les idées.
- 4 - Concrétiser les idées en solutions innovantes**
 - Transformer les idées en concepts gagnants.
 - Concrétiser vos concepts.
- 5 - Convaincre les parties prenantes du projet**
 - Analyser l'opportunité et la faisabilité des concepts.
 - Préparer le développement du concept.
- 6 - Activité à distance**
 - + Deux modules e-learning "Boîte à outils des outils créatifs" et "Animer un brainstorming".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7058

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Manager : favoriser l'innovation au quotidien dans son équipe

Faire de l'innovation l'affaire de tous

Nouvelle formule

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6568

Le +

- Un parcours favorisant la transposition en situation de travail.
- Une formation rythmée par de nombreux défis opérationnels.

Objectifs professionnels

- Donner du sens à l'innovation.
- Mettre en place une démarche innovante.
- Stimuler la créativité de l'équipe.
- Créer des projets innovants.

Pour qui

- Manager voulant développer l'innovation dans son équipe.

Programme

- 1 Avant**
 - + Un autodiagnostic et une vidéo "Regardez John donner un feedback positif et constructif".
- 2 Pendant - En groupe**
 - 1 - Créer sa boussole de l'innovation**
 - Identifier les 4 dimensions de l'innovation.
 - Mettre en place une démarche d'innovation.
 - 2 - Culture : stimuler la créativité des collaborateurs**
 - Repérer les 4 profils d'innovateurs.
 - 3 - Ouverture : utiliser des leviers "externes" innovants**
 - Structurer votre veille.
 - Pratiquer l'innovation ouverte.
 - 4 - Cap : mobiliser toute son équipe autour du défi de l'innovation**
 - Transformer les problèmes en défis créatifs.
 - Accompagner le changement pour lever les freins.
 - 5 - Démarche : transformer les idées en projet en 3 étapes**
 - Trier les idées.
 - Développer l'idée : la fiche concept.
 - Préparer le plan d'action.
 - Vendre l'idée en interne.
- 3 Après - Mise en œuvre**
 - + Un module e-learning "Boîte à outils des outils créatifs" et un module d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6568

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes**, **Classe à distance**

Marketing de l'innovation

Créer, développer, lancer de nouveaux produits et services

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 6299

Le +

- Une "démarche marketing d'innovation" donne les étapes clés pour mettre en œuvre pas à pas sa stratégie d'innovation.
- Après le travail en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux.

Objectifs professionnels

- Acquérir la démarche marketing d'innovation.
- S'appropriier les outils du marketing pour générer et sélectionner des idées nouvelles.
- Bâtir le mix marketing d'une innovation.

Pour qui

- Responsable marketing, chef de produit.
- Collaborateur impliqué dans la recherche d'innovation marketing.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Pourquoi et comment innover ?

- Les différentes typologies d'innovation.
- Les ressorts et bénéfices de l'innovation.
- S'approprier la démarche marketing d'innovation (

2 - Phase idéation : la génération d'idées nouvelles

- Exploiter les paradigmes et compétences clés de l'entreprise.

- S'inspirer des insights clients .
- Autres approches créatives .

3 - Phase screening : les opportunités de croissance et de business

- Évaluation des innovations et choix stratégique : critères de validation.
- De l'analyse du portefeuille d'activité aux choix de nouvelles aires de business.
- Définir le plan de développement.

4 - Phase développement : la mise en œuvre

- Le processus de mise en œuvre.
- Les expérimentations pour tester l'innovation.

- L'élaboration du mix-marketing et du business plan.

5 - Réussir le lancement

- Courbe d'adoption des produits nouveaux.
- Check-list de lancement.
- Les indicateurs de suivi.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6299

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Lean start up : développer des produits et services innovants

Innover avec agilité

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1298

Le +

- Une simulation pour mettre en œuvre l'ensemble de la démarche.
- Une boîte à outils pour accompagner le développement de vos innovations.

Objectifs professionnels

- Identifier les bénéfices de la démarche lean startup.
- Comprendre son marché et cibler les opportunités d'innovation.
- Mettre en œuvre la démarche lean start-up.
- S'approprier les outils de la démarche lean startup.

Pour qui

- Toute personne en charge du développement de produits ou de services innovants.

Programme

1 - Comprendre les bénéfices de la démarche de lean start-up.

- Comprendre les points communs et les différences entre les différentes démarches d'innovation et de développement.
- Intégrer une démarche de lean start-up dans sa démarche d'innovation.

2 - Identifier des opportunités d'innovation.

- Identifier la cible marché.
- Identifier des concepts innovants grâce à la créativité :
 - identifier des problématiques clients à résoudre ;
 - animer une séance de créativité ;

- choisir une solution créatrice de valeur pour les clients.

- Formaliser le concept innovant et son marché à l'aide de l'outil lean canvas.
- "Vendre" le projet aux décideurs.

3 - Mettre en œuvre la démarche de lean startup en 3 étapes.

- Construire la solution :
 - identifier le MVP (Minimum Viable Product ou Produit Minimum Viable) à mettre sur le marché ;
 - développer le MVP en mode agile.
- Mesurer l'impact de la solution mise sur le marché :
 - mettre en place un système de mesure de l'impact client ;

- analyser les réactions et l'intérêt des clients ;
- identifier les points durs (pain points) et frustrations des clients.
- Apprendre (ajuster ou pivoter) :
 - analyser les réactions positives et négatives des clients ;
 - ajuster ou modifier le concept à l'aide du lean canvas.

4 - Activités à distance

- + Trois modules e-learning.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1298

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Innovier avec l'analyse de la valeur

Optimisez la valeur de vos produits et de vos processus

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 124

Le +

- Une mise en œuvre de la démarche sur une étude de cas produit et processus.
- Une boîte à outils accompagnant pas à pas la démarche.

Objectifs professionnels

- Mettre en œuvre une démarche d'analyse de la valeur sur des processus ou des produits.
- Identifier des leviers innovants de création de valeur.
- Animer un groupe de travail multidisciplinaire.

Pour qui

- Concepteur de processus ou de produit, acheteur, chef de projet impliqué dans la transformation d'une organisation et la refonte de processus.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Explorer les sources de création de valeur

- Définir les enjeux d'une analyse de la valeur.
- Explorer les 2 leviers de création de valeur : la satisfaction des besoins (utilité) et la maîtrise des coûts.

2 - Pratiquer la démarche d'analyse de la valeur

- S'appropriier les étapes clés de la démarche d'analyse de la valeur.
- Pratiquer l'analyse fonctionnelle et l'analyse de processus.
- Réaliser une analyse des coûts fonctionnels.
- Utiliser la créativité pour identifier des leviers de création de valeur.
- Choisir et implémenter la meilleure solution.

3 - Animer une équipe pluridisciplinaire

- Cadrer un projet d'analyse de la valeur et monter une équipe pluridisciplinaire.
- Favoriser une ambiance propice à collaboration et à l'innovation.

- Gérer les situations de blocage.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour vous accompagner dans la mise en œuvre d'un brainstorming.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/124

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Formation pratique aux plans d'expérience

Les bases pour construire et exploiter efficacement les plans d'expérience

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 6500

Le +

- Exercices concrets sur un cas fil rouge : depuis la définition du plan jusqu'à l'analyse des résultats.
- Traitement d'une analyse de plan d'expérience sous excel.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les techniques de base pour élaborer un plan d'expérience.
- Exploiter les plans d'expérience : traitements, analyses, interprétation.

Pour qui

- Responsable qualité, chef de projet, Ingénieur, concepteur, technicien R&D, méthodes ou industrialisation.

Programme

1 - Découvrir la méthodologie des plans d'expérience

- Les contextes d'application adaptés.

2 - Construire le plan d'expérience

- Formaliser le problème à résoudre en 8 étapes clés.
- Repérer, classer et sélectionner les paramètres influents.
- Choisir efficacement les interactions.
- Définir le nombre minimum d'essais.
- Élaborer un modèle de réponse.
- Bâtir le plan le mieux adapté : plan factoriel complet ou plan factoriel fractionnaire.

- Utiliser les tables de Taguchi.

3 - Analyser les résultats du plan d'expérience

- La modélisation de la réponse.
- Les graphes d'effets.
- L'exploitation statistique des résultats.
- L'analyse de variance.
- Les indicateurs de pertinence.

4 - Optimiser le produit et son process

- Modélisation du phénomène.
- Trouver la combinaison optimale des facteurs.
- Validation et amélioration du modèle.

5 - Exploiter les plans d'expérience

- Ajuster les caractéristiques d'un produit.
 - Trouver le point de fonctionnement d'une machine.
 - Comparer des procédés.
 - Optimiser les coûts de mise au point d'un produit.
- ### 6 - Conditions de réussite des plans d'expérience
- Le groupe de travail.
 - La réalisation des essais sur le terrain.
 - Les coûts associés et les délais.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6500

Formation proposée à **Paris**

Mettre en place une démarche d'Eco conception

Innovez avec une approche durable

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9456**

Le +

- Une démarche outillée pour une mise en œuvre immédiate.
- Une simulation permettant d'expérimenter la démarche.
- Une boîte à outil.

Objectifs professionnels

- Définir les enjeux de création de valeur de l'éco-conception.
- Mettre en œuvre une démarche outillée d'éco-conception.

Pour qui

- Chef de projet de développement de produit/service nouveau.
- Responsable environnement.

Programme

1 - Définitions et enjeux de l'éco-conception

- Définitions.
- Définir les enjeux de création de valeurs de l'éco-conception.
- Connaître les normes et la réglementation en vigueur.

2 - Intégrer l'éco-conception dans la boucle d'amélioration continue d'un SME

- Impliquer la Direction dans la démarche d'éco-conception.
- Mettre l'analyse du Cycle de Vie au cœur de la démarche.
- Cibler les actions d'éco-conception.

3 - Cadre la démarche

- Identifier les enjeux internes et externes.
- Identifier les partie-prenantes et cibler leurs attentes.
- Mettre en place une équipe projet.

4 - Faire une évaluation de la situation de départ et définir des objectifs

- Définir des indicateurs de mesure pertinents.
- Définir la mesure de référence.

5 - Rechercher des pistes innovantes d'éco-conception

- Définir concrètement les problèmes à résoudre.
- Générer des idées de solutions à l'aide de méthodes créatives.

6 - Trier et sélectionner les idées d'éco-conception les plus pertinentes

- Définir les critères de sélection des pistes de solutions.
- Mettre en œuvre une démarche de tri multicritères.

7 - Conduire le projet de mise en œuvre des idées d'éco-conception

- Organiser et planifier la phase de mise en œuvre.
- Réaliser le pilotage du projet et suivre l'avancement.
- Réaliser une analyse de la solution "éco-conçue" et la comparer à l'objectif.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9456

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Maîtriser les outils de facilitation et d'intelligence collective

Trouver et mettre en œuvre des solutions performantes

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9283**

Le +

- Chaque étape du processus est expérimentée collectivement à l'aide d'un ou plusieurs outils.
- Les difficultés potentielles à chaque étape sont identifiées et des solutions trouvées en groupe.

Objectifs professionnels

- Fédérer un groupe autour d'un objectif commun.
- Exploiter les idées du collectif et de chacun.
- Engager le collectif dans la mise en œuvre d'un plan d'actions.

Pour qui

- Managers, chefs de projet.
- Toute personne amenée à fédérer une équipe autour d'un projet ou pour résoudre des problèmes.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, un premier outil à tester.

2 Pendant - En groupe

- 1 - Favoriser l'inclusion du groupe**
- Obtenir des avis sincères et savoir exploiter les ressentis négatifs.
 - Méthodes et outils : arbre à personnages, Sad-Mad-Glad.
- 2 - Définir un objectif collectif**
- Équilibrer le poids des différents points de vue sur un sujet.

- Méthodes et outils : Le speed boat des innovation games, le SCORE de Robert Dilts.

3 - Produire des idées

- Faire en sorte que chacun se sente écouté et impliqué.
- Méthodes et outils : World café, 1-2-4-All, TRIZ pour faire émerger les idées, la facilitation graphique pour clarifier la pensée collective.

4 - Engager le collectif

- Conjuguer réalisme des actions et enthousiasme pour la mise en œuvre.
- Méthodes et outils : le dot voting, la flèche d'action, l'étoile de mer pour définir le plan d'actions ;

le ROTI pour évaluer le processus d'intelligence collective.

5 - Faciliter l'intelligence collective

- Résoudre un problème individuel tout en tirant des enseignements collectifs.
- Méthode : le processus de co-développement.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9283

Formation proposée à **Paris, Lyon**, **Classe à distance**

Développer votre potentiel créatif

Oser libérer la créativité qui est en vous !

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6249**

Objectifs professionnels

- Découvrir et développer ses capacités créatives personnelles.
- Lever les freins à la créativité et penser différemment.
- Acquérir le processus créatif : le "Looping".
- Pratiquer des outils pour résoudre les problèmes créativement.

Pour qui

- Tout collaborateur désirant utiliser et développer ses capacités créatives.
- Acteur impliqué dans l'innovation : responsable innovation, chef de produit, chef de projet, ingénieur et technicien R&D, commercial.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Regardez John animer une séance de brainstorming".

2 Pendant - En groupe

1 - Développer ses capacités créatives personnelles

- Oser se présenter "créativement".
- Challenger sa créativité en créant un objet "en live".
- Décoder son processus créatif personnel.

2 - Lever les freins et stimuler sa créativité

- Adopter les 7 attitudes créatives.
- Élargir son champ de vision avec la bissociation, le bouton OFF et la sérendipité.
- Sortir de la procrastination avec le planning créatif.
- La réponse des neurosciences : préférences cérébrales, composantes et facteurs.
- Expérimenter la micro-innovation continue.
- Construisez votre constellation créative personnelle par l'expérimentation.

3 - Résoudre les problèmes créativement : le "Looping" créatif

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Animer une séance de brainstorming".

Le +

- 4 challenges créatifs par jour.
- Mise en situation sur les sujets réels des participants.
- Une documentation digitale, pour accéder au contenu en permanence sur son smartphone.

- S'échauffer : un "vrai" préalable.
- Poser le problème.
- Produire des idées : imaginer.
- Confronter les idées au problème : trouver des solutions.
- Évaluer les solutions : trier et sélectionner.

4 - Pratiquer 3 outils de production d'idées

- Entraînez-vous sur :
 - les "3 vœux" pour trouver des solutions innovantes ;
 - le "schéma heuristique" pour élargir sa vision ;
 - la "matrice de découverte" pour imaginer de nouveaux produits ou process.

5 - Outils pour trier et sélectionner les idées

- Respecter le cycle divergence/convergence.
- Expérimenter la technique de "l'avocat de l'ange".
- Évaluer les idées : méthode "coup de cœur", vote pondéré.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6249

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Tout pour animer vos réunions de créativité

Boîte à outils et mode d'emploi

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Créativité

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6843**

Le +

- Une démarche favorisant le travail collaboratif et la créativité d'une équipe.
- Des outils créatifs variés.
- Un entraînement actif sur des situations apportées par les participants.

Objectifs professionnels

- Animer une réunion de créativité.
- Pratiquer 16 outils de créativité pour faire émerger les idées.
- Choisir les outils adaptés à son contexte.

Pour qui

- Toute personne en charge d'animer des réunions de créativité.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "résoudre un problème en 3 étapes".

2 Pendant - En groupe

1 - Acquérir les concepts clés de la créativité

- Démarrer fort la formation avec un défi créatif collectif.
- La "marée DC".
- Le "bouton OFF".
- Les 4 phases du processus créatif.

2 - Initier efficacement le travail créatif

- Poser les règles spécifiques de la créativité.
- Briser la glace au démarrage.
- Sortir des sentiers battus et penser autrement.

3 - Pratiquer 16 outils pour générer et trier les idées

- 4 techniques pour s'échauffer avant le travail créatif.
- 4 techniques pour poser le problème à traiter.
- 4 techniques pour produire des idées nouvelles.
- 4 techniques pour trier et exploiter les idées.

4 - Animer des réunions de créativité

- Préparer la réunion.
- Constituer un groupe de créativité.
- Favoriser une ambiance propice à la création.
- Choisir les méthodes et les outils à bon escient.
- Savoir gérer une situation de blocage créatif.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning : "Boîte à outils des outils créatifs" et un programme de renforcement : "Animer une séance de brainstorming".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6843

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Classe à distance**

3h chrono pour organiser ses idées avec une carte mentale

3H
CHRONO

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8907**

Objectifs professionnels

- Acquérir les principes clés pour créer des cartes mentales.
- Identifier les principaux usages d'une carte mentale.
- Gagner en efficacité et optimiser son temps avec la carte mentale.

Pour qui

- Toute personne désirant optimiser sa capacité d'organisation, de réflexion et d'expression à partir de ses idées.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Immersion et interactivité

- Découvrez l'outil carte mentale au travers d'une vidéo et d'exemples concrets.
- Appropriiez-vous les usages des cartes mentales en partageant avec le consultant et les autres participants de la formation :
 - apprentissage mnémotechnique ;
 - structuration de projet ;
 - préparation d'un discours ;
 - synthèse d'un concept ;
 - résumé d'un ouvrage ;
 - révision d'un examen.
- Commencez à vous entraîner.

2 - Expérimentation individuelle

- Mise en pratique individuelle sur vos cas :
 - sélectionnez un usage de la carte mentale utile pour vous ;
 - créez une carte mentale à partir d'un sujet de votre choix ;
 - mesurez votre efficacité.

3 - Consolidation et optimisation

- Échangez sur les bonnes pratiques et les astuces.
- Accédez à des fiches de méthodes complémentaires.
- Téléchargez la fiche outil de la formation.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8907

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Se former en ligne et avec les autres



Nos formations 100% à distance



CLASSES À DISTANCE

L'équivalent d'une formation
en salle

Durée, programme,
qualité pédagogique identiques



FULL DIGITAL

Nos formations les plus demandées
en format tout à distance

12 h sur 2 jours
3 classes virtuelles
+ des séquences d'entraînements



3 H CHRONO

3 heures pour acquérir
une compétence ciblée

Classe virtuelle rythmée
par 3 temps forts



LEADER OF THE FUTURE

Formation internationale
au leadership

5 jours intensifs + activités complémentaires
avant et après la formation

Développement durable et RSE

Mettre en œuvre la RSE dans les organisations	198
Déployer la RSE dans les métiers	205
Relever le défi de l'environnement et de la transition énergétique	210

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Développement durable et RSE

Mettre en œuvre la RSE dans les organisations

Réf.	7053	Mastère Spécialisé® Management Global RSE et Développement Durable Diplômant	50 jours	CPF	198
Réf.	7754	Responsable Développement Durable - RSE (Responsabilité Sociétale des ...)	8 jours	-	200
Réf.	6442	La Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) : définir une straté...	2 jours	-	202
Réf.	7593	ISO 26000 : Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) et Organisa...	2 jours	-	202
Réf.	9354	Réaliser son analyse de matérialité	1 jour	-	203
Réf.	9362	Engager les collaborateurs dans la démarche RSE	1 jour	-	203
Réf.	7981	Les fondamentaux de la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)	1 jour	-	204
Réf.	8882	Reporting RSE : communiquer ses résultats et ses actions RSE	2 jours	-	204

Déployer la RSE dans les métiers

Réf.	9454	Economie circulaire New	2 jours	-	205
Réf.	9456	Mettre en place une démarche d'Eco conception New	2 jours	-	205
Réf.	9290	Initier une démarche RSE à la RH	2 jours	-	206
Réf.	9427	Intégrer la RSE dans le pilotage financier New	2 jours	-	206
Réf.	9462	Le contrôle de gestion environnemental, social et sociétal New	2 jours	-	207
Réf.	9218	Marketing et communication responsables	2 jours	-	207
Réf.	7297	Développement Durable et achats : pratiquer l'achat responsable	2 jours	-	208
Réf.	9356	RSE en logistique : formation pratique au référentiel	2 jours	-	208

Relever le défi de l'environnement et de la transition énergétique

Réf.	7051	Mastère Spécialisé® Management des Marchés de l'Énergie Diplômant	60 jours	CPF	210
Réf.	8266	Responsable Environnement	8 jours	-	212
Réf.	8878	Réduire durablement ses impacts environnementaux	2 jours	-	214
Réf.	2477	Réglementation environnementale	2 jours	-	214
Réf.	9463	Urgence Climat : Comprendre pour agir New	1 jour	-	215
Réf.	9471	3h chrono pour appréhender la sobriété numérique New	3 heures	-	215
Réf.	4524	Guide pratique de la norme ISO 14001 version 2015	3 jours	-	216
Réf.	7814	Guide pratique de l'ISO 50001	2 jours	-	216

Améliorer la sécurité, santé, qualité de vie au travail

Voir aussi

Réf.	6495	Responsable Santé-Sécurité	8 jours	-	812
Réf.	6259	Santé - Sécurité : les points clés de la réglementation	2 jours	-	404
Réf.	8877	Guide pratique de l'ISO 45001	2 jours	-	818
Réf.	6277	L'évaluation des risques santé-sécurité et le document unique	2 jours	-	818
Réf.	8214	Manager, prévenir les risques psychosociaux (RPS) dans vos équipes	2 jours	-	271
Réf.	8218	Engager sa démarche de qualité de vie au travail	2 jours	-	403
Réf.	9357	RH : réussir la mise en place du télétravail	2 jours	-	403
Réf.	8222	Faire face au risque de burn-out des collaborateurs	2 jours	-	405
Réf.	8223	L'ergonomie pour les non spécialistes	2 jours	-	816

Promouvoir la diversité au sein de l'entreprise

Voir aussi

Réf.	6783	Référent Handicap	2 jours	-	407
Réf.	8849	Recrutement et non-discrimination à l'embauche : formation obligatoire	2 jours	-	385
Réf.	9032	Prévenir et faire face aux agissements sexistes et au harcèlement sexu... Best	1 jour	-	406
Réf.	9205	Management de la diversité	1 jour	-	111

Réf. 9080 Le leadership féminin 2 jours - 124

Mastère Spécialisé® Management Global RSE et Développement Durable

Certification enregistrée au RNCP - Éligible au CPF

RNCP

CPF

Diplômant

50 jours

18 800 €^{NET}

Réf. 7053

Prix indicatif susceptible d'être revu pour les sessions 2023/2024

Financement

- Dispositifs d'aide au financement mobilisables selon la situation des candidats.

Nous contacter

diplomants@cegos.fr
01 55 00 99 11

Le Mastère Spécialisé® Management Global de la RSE et du Développement Durable est une formation essentielle pour toutes les entreprises qui veulent s'engager durablement dans une démarche responsable et ancrer leur transformation. Ce Mastère RSE DD s'appuie sur l'approche intégrée pour développer les concepts, outils et méthodes de la RSE tout en intégrant les dimensions sociale, sociétale et prospective. Il apporte la compréhension des aspects techniques et scientifiques, aide aux choix managériaux pertinents. L'excellence des deux partenaires, Cegos et Mines Paris, dans leur domaine est la garantie d'un enseignement de très haut niveau ancré dans la pratique des entreprises.

Il prépare à la certification "Expert en Environnement et Développement Durable", qui a été enregistrée par France Compétences sous la référence RNCP 34196.

Objectifs professionnels

- Identifier les enjeux stratégiques de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) et du Développement Durable pour les sociétés, organisations, collectivités.

- Raisonner dans une logique de performance globale d'entreprise basée sur le management des risques et l'amélioration continue.
- Élargir sa maîtrise d'outils dédiés à l'environnement, de la santé-sécurité et la RSE pour accompagner les entreprises dans l'accélération de leur transition.
- Partager les bonnes pratiques des entreprises performantes.
- Accompagner les évolutions managériales, culturelles indispensables pour répondre aux nouveaux enjeux RSE.
- Introduire une perspective long terme et prospective au sein de la stratégie des organisations.

Pour qui

- Profil industriel, acteur des services et secteur public.
- Professionnel du conseil.
- Toute personne faisant le choix du développement durable dans ses missions.
- Manager ayant une compétence en Qualité, Santé Sécurité et/ou Environnement et souhaitant élargir leur domaine d'expertise à la RSE.
- Acteur de la RSE et du développement durable souhaitant élargir leurs compétences en Qualité-Santé-Sécurité - Environnement.

Bénéfices participant

- Maîtriser l'ensemble des composantes et enjeux de la démarche "Responsabilité Sociétale des Entreprises".
- Acquérir les bons réflexes et appréhender les outils pour être capable de faire évoluer un système de management QSSE vers une démarche RSE et contribuer ainsi à l'amélioration des performances globales de son entreprise.
- Acquérir toutes les compétences en matière de maîtrise des risques QSSE.
- Développer une approche pro-active et prospective afin d'anticiper les évolutions de la société.
- Dynamiser sa carrière avec un diplôme de haut niveau accrédité par la Conférence des Grandes Écoles.
- Intégrer le réseau des anciens de Mines Paris avec l'adhésion automatique au club des "DDcideurs".

Dispositif pédagogique

Le Mastère Spécialisé® RSE DD se déroule sur 18 mois et combine formation et mission professionnelle en entreprise

- Cette alternance entre enseignements et la réalisation d'une mission en entreprise (6 mois) garantit la transposition réussie des concepts enseignés dans un contexte réel.
- Les modules ont lieu sur 12 mois tous les 15 jours, à raison de sessions de 2 à 3 jours. Le programme comprend :
 - des interventions de spécialistes sous forme de séminaires, conférences ;
 - des visites sur le terrain et un voyage d'études ;
 - des mises en situation, étude de cas fil rouge, travaux personnels ;
 - la rédaction de billet sur le blog du Mastère RSE "Planète DD" ;
 - la réalisation d'une action solidaire dans le cadre du projet "Je m'engage".
- La mission professionnelle en entreprise, d'une durée de 5 mois, permet de mener à bien un projet cohérent en RSE, qualité, santé sécurité et/ou environnement. Il s'agit d'approfondir, de mettre en pratique les acquis et d'engager résolument l'entreprise dans sa démarche RSE. Tout au long de sa mission, le participant bénéficie d'un accompagnement personnalisé par un expert académique. La mission aboutit à la rédaction d'une thèse professionnelle soutenue devant un jury.

Modalités d'évaluation et d'obtention du diplôme du

- Suivi complet du cursus, réalisation de tous les travaux complémentaires, réussite du projet en entreprise.
- Notation satisfaisante des modules de formation théorique (50 %).
- Réussite de la thèse professionnelle et sa soutenance devant un jury d'experts (50 %).

Les cours sont dispensés à l'école MINES Paris 60 Bd St Michel, 75006 Paris

- Cette formation est accessible :
 - Aux titulaires d'un diplôme Bac + 4/5 (ingénieurs et diplômés universitaires équivalents) ayant une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans un poste à responsabilité significative de manager.
 - Sélection : sur dossier et entretien avec un jury.
 - Dérogation possible (à hauteur de 20 % de l'effectif) pour des Bac + 2 ou 3 justifiant de 5 ans d'expérience.
- Une étude approfondie du dossier de chaque candidat.
- Un entretien avec un jury composé de représentants de Mines Paris et du Groupe Cegos.

Partenaire

L'école Mines Paris, fondée en 1783, est une grande école d'ingénieurs française qui a historiquement une relation privilégiée avec le secteur industriel. Cette école d'excellence étudie, développe et enseigne aujourd'hui l'ensemble des techniques et compétences nécessaires aux ingénieurs de demain. Intégrant les sciences économiques et sociales, elle s'inscrit dans une forte culture entrepreneuriale. Grâce à cette formation pluridisciplinaire, l'École forme des ingénieurs généralistes, capables, pour résoudre un problème complexe ou pour réaliser un projet industriel, d'en traiter tous les aspects.

RNCP / CPF

- Le programme de l'Executive Mastère Spécialisé® Management Global de la RSE et du Développement Durable permet d'accéder à la certification "Expert en environnement et Développement Durable" code 34196, certification professionnelle de niveau 7 enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles par arrêté et publié au Journal Officiel.
- Titre Éligible au CPF sous le n° 248362.

Modalités de candidature

Programme

Module 1 - 8 j : Comprendre le présent, les enjeux alarmants et les opportunités

- Les grands enjeux globaux du développement durable.
- Les principes clés de la RSE, ses enjeux et ses contraintes.
- L'économie sociale et solidaire.
- Le métier de responsable de RSE DD.
- La gestion économique de l'entreprise.
- Le contexte juridique et réglementaire (international, européen et français).
- Analyse et management des risques.
- Les parties intéressées : les identifier et les écouter.

Module 2 - 6 j : Maîtriser les méga-trends et les bases scientifiques

- La finité des ressources minérales : eau et géopolitique.
- Les enjeux climatiques.
- La biodiversité.
- Le risque chimique.
- Du local au global et l'éthique ; les chaînes de valeur et le devoir de vigilance.
- La finance et les enjeux planétaires.

Module 3 - 10 j : Savoir réaliser un diagnostic RSE entreprise

- Le cadre réglementaire environnemental (ICPE, déchets, eau et SST).
- Comment évaluer et gérer les risques QSSE (AMDEC, Analyse Environnementale, évaluation des risques professionnels, qualité de vie au travail) et programme de prévention.
- L'empreinte eau.
- Le bilan carbone. L'analyse du cycle de vie.
- Comprendre les attentes des clients.
- Outils d'analyse des enjeux RSE, ISO 26 000, approche B-Corp et Label Lucie...
- L'analyse de la matérialité et sélection des enjeux prioritaires.

Module 4 - 7 j : Définir la stratégie, la politique et le déploiement RSE

- Stratégie et gouvernance de la RSE.
- Construire une stratégie, une politique, les décliner en KPI.
- Les outils clés pour s'engager dans l'amélioration continue.
- S'appuyer sur les systèmes de management (ISO 14 001, ISO 9001, ISO 45 001).

- Des initiatives et outils associés pour améliorer les impacts environnementaux (énergies renouvelables, écologie territoriale, biodiversité etc.).

Module 5 - 7 j : Animer, convaincre

- Management transversal, par projet, par processus.
- Piloter et animer une démarche.
- Démontrer la logique économique de sa démarche, son impact positif.
- Valoriser la démarche, le reporting RSE.
- Prendre en compte le facteur humain.
- S'entraîner à convaincre (en 3' chrono).

Module 6 - 5 j : Engager tous les métiers

- L'entreprise collaborative.
- RH et RSE, la notion de marque employeur.
- Les achats durables.
- Marketing et RSE ; vers une marque responsable ?
- ACV et écoconception, cleaner production.
- La logistique propre, le green IT.

Module 7 - 8 j : Introduire l'innovation et la prospective DD

- Conduire le changement, s'adapter aux différences culturelles.
- Piloter l'innovation, l'industrie 4.0.
- L'économie circulaire, les nouveaux business-modèles, les start-ups et la RSE, l'entrepreneuriat.
- Inspirations : bio mimétisme, art et DD, ville de demain.

Module 8 - 3 j : Voyage d'étude

- Histoire et avenir d'une région ; découvrir comment comprendre et engager les parties prenantes ; découvrir la réalité terrain

Activités à distance qui peuvent être suivies pendant ou à l'issue de votre formation :

- ✚ "Les 7 étapes d'un processus d'innovation" ;
- ✚ "Construire et partager le sens du changement" ;
- ✚ "Identifier son style de communicant" ;
- ✚ "Adapter son message avec succès" ;
- ✚ "Déjouer les questions pièges en réunion" .

Le +

- Une approche à la fois technique et stratégique de la RSE.
- Un programme d'excellence diplômant de niveau BAC +6.
- Un programme au cœur de l'actualité dans les domaines traités, délivrés par des experts reconnus, des professionnels et des industriels.
- L'expertise et la synergie Mines Paris / Cegos, deux organismes reconnus, complémentaires tant sur les contenus que sur la pédagogie.
- Une pédagogie active, variée, basée sur l'alternance d'apports théoriques, la mise en situation pratiques réelles ou simulées, des voyages d'étude pour appréhender la réalité QSSE et DD dans l'entreprise entre parties prenantes et territoire.
- Une richesse et une diversité d'échanges au sein de la promotion, grâce à la complémentarité des profils.
- Un séminaire de 5 jours sur l'innovation et la transformation et un voyage d'études de 3 j sur le terrain.
- Le prix RSE valorisant les entreprises ayant mis en place des projets et des pratiques inspirants.

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

5 020 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7754**

Objectifs professionnels

- Prendre en charge sa mission de responsable Développement Durable-RSE.
- Acquérir les bases théoriques et s'approprier les outils pour conduire avec succès une démarche de Développement Durable-RSE dans son entreprise.
- Intégrer les dimensions management de projet et conduite du changement.

Pour qui

- Directeur, responsable Développement Durable.
- Chef de projet ou chargé de mission Développement Durable ou RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises).
- Directeur, manager désirant s'engager dans le Développement Durable.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Les fondamentaux de la RSE (3 jours)

1 - Comprendre les enjeux et principes du Développement Durable

- Connaître les fondements du Développement Durable, les événements clés.
- Rappeler les grands jalons, les acteurs clés et textes fondateurs : le pacte mondial et les Objectifs de Développement Durable (ODD).
- Identifier le contexte réglementaire applicable : loi sur le devoir de vigilance, loi Sapin II, Loi AGEC, Loi Climat & Résilience, Loi relative à la publication d'informations non financières (DPEF), etc.
- Comprendre l'articulation entre Développement Durable et la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) et des Organisations (RSO).

Étude de cas

Présentation d'exemples de bonnes pratiques RSE.

2 - Découvrir l'ISO 26000 : norme internationale

- L'ISO 26000 : une aide pour comprendre et déployer la démarche.
- Les 7 principes directeurs de la RSE : les comprendre et les partager.
- Les 7 questions centrales et les 36 domaines d'action pour lancer sa démarche.

Remise et analyse de la norme ISO 26000.

3 - Mettre en œuvre la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

- Les étapes incontournables pour structurer la démarche.
- Travailler avec les parties prenantes : les identifier, les hiérarchiser et mieux comprendre leurs attentes.
- Connaître les différents outils de diagnostic interne et externe RSE : autodiagnostic pour évaluer les pratiques actuelles, réaliser un bilan carbone et/ou un bilan énergétique, faire un bilan réglementaire, réaliser un benchmarking, s'appuyer sur l'ISO 26000 etc.
- Formuler sa stratégie RSE.

Étude de cas risques/opportunités.

Le +

- Remise d'un autodiagnostic réutilisable pour évaluer vos pratiques en matière de Développement Durable et vous aider à construire votre plan d'actions.
- Une approche qui pose les bases théoriques et permet de mettre en pratique et bénéficier des bonnes pratiques d'entreprises responsables.
- La norme ISO 26000 (Responsabilité Sociétale) est remise à tous.
- Après la formation en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

4 - La mission du responsable RSE

- Comprendre les challenges, les activités clés, les spécificités (rattachement hiérarchique, transversalité, ...) de la mission.
- Clarifier les responsabilités, construire et animer un réseau de correspondants.

Travail sur les compétences du responsable RSE, Examen de fiches de fonction.

Cas pratique : la gouvernance de la RSE.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, chacun est invité à revisiter sa stratégie RSE à l'aune de ce qui a été vu.

Partie 2 : Construire un projet RSE à travers un cas "fil rouge" (3 jours)

1 - Mettre en œuvre la démarche RSE dans l'entreprise

- Cartographier les parties prenantes.
- Identifier et hiérarchiser les enjeux RSE.
- Élaborer une matrice de matérialité.
- Définir une politique RSE, ancrer le projet dans la stratégie et les valeurs de l'entreprise.
- Se fixer des objectifs mesurables.
- Formaliser et suivre le plan d'actions.
- Le tableau de bord RSE : choisir les bons indicateurs.

Étude de cas «fil rouge» sur l'ensemble des points.

- Appropriation d'un diagnostic RSE sous forme Excel.

2 - Engager toute l'entreprise

- La notion de gouvernance de la RSE.
- Identifier les acquis et les bonnes pratiques de RSE au sein des différents métiers :

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7754

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- la R&D : l'analyse du cycle de vie du produit, l'écoconception ;
- les Ressources Humaines au cœur de la démarche ;
- le rôle des achats, l'engagement dans des achats responsables ;
- la logistique ;
- le marketing ;
- la communication.

Travail pratique de déploiement de la démarche RSE dans les métiers.

+ Mise en application pratique :

- À l'issue de la partie 2, chaque participant réalise son autodiagnostic RSE à l'aide de l'outil remis.

Partie 3 : Accompagner, suivre, valoriser la démarche RSE (2 jours)

1 - Se repérer dans le reporting extra-financier

- Le socle du reporting extra-financier.
- Zoom sur la déclaration de performance extra-financière.
- La notion d'indicateurs clés de performance.
- L'évaluation de la qualité d'un reporting

Cas pratique : déterminer des indicateurs pertinents.

2 - Communiquer sur sa démarche RSE

- Les enjeux de la communication interne et externe.
- La communication institutionnelle, corporate.
- La communication produit responsable.
- L'événementiel responsable.
- La valorisation de la démarche RSE.

Exercices pratiques, analyse de rapports intégrés.

3 - Garantir les résultats dans le temps

- Les conditions de réussite de la démarche RSE.
- Accompagner le changement, lever les résistances.
- Former et sensibiliser à la RSE.

Exercice : Elaboration d'une carte des partenaires.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Trois @experts : "Qualité de Vie au Travail", "Agir pour le climat" et "RSE pour tous". Un programme de renforcement par mail : un défi chaque semaine pendant 7 semaines pour vous aider à mettre en œuvre votre plan d'actions.

Le certificat en option Certificat du cycle Responsable Développement durable

900 €^{HT}

Réf. 9382

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

La Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) : définir une stratégie gagnante

Identifier de nouvelles opportunités pour votre entreprise

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6442**

Le +

- Des outils opérationnels pour définir une stratégie RSE.
- Une étude de cas assure l'appropriation des concepts abordés.
- Construction d'un plan d'actions personnel.

Objectifs professionnels

- S'approprier les concepts et les enjeux de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE).
- Élaborer une stratégie de RSE concrète, adaptée.

Pour qui

- Responsable RSE et/ou développement durable, manager, consultant, connaissant les bases du développement durable et de la RSE.

Programme

1 - Développement Durable et Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) : concepts et enjeux

- Enjeux et définition du développement durable.
- Les points clés liés à la réglementation française et européenne.
- La RSE : source d'innovation, de nouveaux business pour les entreprises.
- Principes de la Responsabilité Sociétale des Entreprises.

2 - Les changements de références induits par la RSE

- Le changement de l'échelle temps, de la référence espace, d'indicateurs de performance.
- Les nouveaux modèles économiques (économies de fonctionnalité, collaborative, circulaire, ...).

3 - Construire sa stratégie RSE : un outil, des étapes

- L'ISO 26000.
- Les étapes incontournables :
 - Le diagnostic interne et externe pour identifier les enjeux autour du cycle d'activité.
 - Définir ses enjeux prioritaires, la matrice de matérialité.
 - Formuler sa stratégie RSE.

- Déployer sa stratégie.
- Mesurer l'efficacité des actions.
- Communiquer pour rendre visibles les progrès sans tomber dans le greenwashing.

Étude de cas pratique en groupe : structurer une stratégie RSE.

4 - Accompagner le changement

- Mettre en place une organisation dédiée.
- Mobiliser les acteurs.
- Communiquer et former en interne.
- Intégration de la RSE dans les métiers (Achats, Ressources Humaines, Marketing, Communication, Logistique...).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6442

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

ISO 26000 : Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) et Organisations (RSO)

S'approprier les référentiels et labels RSE

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7593**

Le +

- La formation alterne compréhension des exigences et analyse de sa mise en place.
- Une étude de cas fil rouge opérationnelle.
- La norme ISO 26000 est remise aux participants.

Objectifs professionnels

- Comprendre les lignes directrices.
- Connaître les autres référentiels.
- Maîtriser les apports méthodologiques de l'ISO26000.

Pour qui

- Responsable RSE.
- Toute personne désirant découvrir l'ISO 26000 et les autres référentiels incontournables de la RSE.

Programme

1 - Présentation de la norme ISO 26000

- Le contenu global, l'articulation générale de l'ISO 26000.
- Le vocabulaire associé.
- Les 7 principes de base à respecter.
- Les 7 questions centrales et les 36 domaines d'action.

2 - Présentation des Objectifs de Développement Durable (ODD)

- Historique, et finalité.
- Leur contenu global, et structuration.
- Le déploiement des ODD au sein des entreprises.

Cas pratique : identifier les ODD et actions pertinentes dans son entreprise.

3 - Présentation des autres normes, référentiels et labels incontournables de la RSE

- Pourquoi et comment utiliser les normes, labels et référentiels.
- Identifier ses enjeux RSE avec le bon référentiel.
- S'approprier les outils incontournables de la RSE.

Cas pratique : Benchmark des référentiels et labels ; Utiliser les critères d'un label pour évaluer sa performance RSE.

4 - Présentation des apports méthodologiques de l'ISO26000

- Connaître les grandes étapes de mise en œuvre d'une démarche RSE.
- Identifier ses enjeux majeurs et dialoguer avec ses parties prenantes.
- Maîtriser les recommandations en terme de communication et de reporting.

Cas pratique : Identifier les bonnes pratiques en terme de dialogue parties prenantes, de communication responsable.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7593

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réaliser son analyse de matérialité

Bâtir une stratégie RSE solide grâce à la matrice de matérialité

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

870 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9354

Le +

- Des apports méthodologiques basés sur les référentiels internationaux.
- Une analyse de cas réels.
- Une formation portée par des consultants expérimentés.

Objectifs professionnels

- Intégrer les référentiels d'aide à l'identification des enjeux de responsabilité d'une entreprise.
- S'approprier les pistes méthodologiques pour mener une analyse de matérialité.
- Mobiliser la matérialité des enjeux pour bâtir sa stratégie RSE.

Pour qui

- Responsable RSE de PME et ETI.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Le concept et les référentiels existants

- Contexte et origine de la mise en œuvre des exercices de matérialité.
- Définitions et référentiels existants.

2 - Construire sa matrice de matérialité

- Identifier ses enjeux RSE.
- Réaliser une cartographie ses parties prenantes.

- Construire la matrice de matérialité.
- Utiliser l'analyse de matérialité pour rendre robuste sa démarche RSE.

Analyse de cas "fil rouge".

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert : "RSE pour tous" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9354

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Engager les collaborateurs dans la démarche RSE

Conduire le changement en RSE

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

875 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9362

Le +

- Animateur expert en RSE et en neurolearning.
- Cas pratiques et illustrations par des exemples issus de l'entreprise.
- Travaux en sous-groupes pour réfléchir à son plan d'actions personnel.

Objectifs professionnels

- Cerner les raisons de notre inaction en faveur de la transition écologique et sociale.
- Identifier les leviers d'actions pour mobiliser les équipes à la RSE.
- Maîtriser les ressorts de la com engageante.

Pour qui

- Décideur, chargé de projet, correspondant DD/RSE, responsable RH, responsable communication.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre les freins au changement propres au DD et à la RSE

- Réactions face au changement.
- Freins spécifiques au DD et à la RSE.
- Freins individuels & collectifs.

2 - Cerner le fonctionnement du cerveau et les raisons de notre relative inaction en faveur de la transition écologique et sociale

- Apports des neurosciences.
- Biais cognitifs liés aux enjeux environnementaux et sociaux.
- Actionnement du plaisir et l'envie d'agir.

3 - Identifier les leviers d'actions pour mobiliser les équipes à la RSE

- Principes de mobilisation collectif dans le temps.
- Leviers de sensibilisation, formation, ancrage dans les pratiques.
- Exemples d'actions réussies.

4 - Maîtriser les ressorts de la communication engageante

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9362

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Les fondamentaux de la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)

Le développement durable dans l'entreprise : qui ? comment ?

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

880 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7981**

Le +

- Un dosage équilibré entre apports théoriques et apports pratiques pour repérer les pistes d'action.
- Une sélection des sites Web clés pour en savoir plus.
- Un panorama des labels RSE.

Objectifs professionnels

- Comprendre les principes directeurs du développement durable et de la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises), identifier les pistes d'actions individuelles et collectives.

Pour qui

- Toute personne voulant comprendre les fondamentaux du développement durable et de la RSE.

Programme

1 - Les fondations du développement durable

- Les constats qui ont conduit au concept du développement durable.
- Les dates clés, les textes fondateurs.
- Les 3 P fondateurs : Profit, People, Planet.
- Les acteurs incontournables : le citoyen, les gouvernements, les collectivités, les ONG, l'entreprise...

2 - La Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

- Définition de la RSE, principes d'action.

- L'approche risques et opportunités de la RSE.
- Les nouveaux modes de management dans l'entreprise : vers une croissance responsable.
- Normes et référentiels RSE, zoom sur l'ISO 26000.
- Construire une démarche RSE :
 - hiérarchiser et écouter ses parties prenantes ;
 - identifier ses enjeux prioritaires ;
 - déployer l'action dans l'entreprise et suivre les résultats.

Étude du rapport Développement Durable d'une entreprise.

3 - Les métiers acteurs dans leur organisation

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7981

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Reporting RSE : communiquer ses résultats et ses actions RSE

Mettre en avant son engagement social et environnemental

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8882**

Le +

- Un contenu sur le fond (les données à "mettre en scène") et la forme (comment les "mettre en scène").
- Des exemples concrets de reporting à étudier.
- Des exercices pratiques.

Objectifs professionnels

- Identifier les données clés à recueillir dans les domaines du reporting RSE (social, sociétal, environnemental, économique).
- Identifier les règles de mise en forme.

Pour qui

- Directeur de PME, responsable développement durable.
- Responsable de communication.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Le reporting RSE : concept clés

- Qu'est-ce que la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) ?
- Qu'est-ce que le reporting RSE ?
- Quel est l'intérêt de réaliser un reporting RSE ?

2 - Le contexte du reporting RSE

- Des tendances importantes.
- Le cadre légal et réglementaire.
- Le cadre normatif.

- Définir le périmètre.

3 - Les obligations des entreprises en matière de reporting extra-financier

- Cartographie des dispositions relatives au reporting
- Champ d'application.
- Informations attendues.
- Vérifications.

4 - Construire un rapport robuste, crédible et attrayant

- La structuration générale du rapport.
- Quelques principes fondamentaux.
- Les outils utiles pour la réalisation du rapport RSE.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert : "RSE pour tous" et un programme de renforcement par mail.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8882

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Economie circulaire

Approche systémique d'un usage plus sobre des matériaux et de l'énergie

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9454

Le +

- Stage en partenariat avec la Fresque de l'Économie Circulaire, une référence pour saisir rapidement les enjeux et les concepts associés.
- Des cas concrets, des outils et des échanges d'idées.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux de l'économie circulaire.
- Trouver les clés pour déployer dans son entreprise.
- Connaître les enjeux économiques associés.

Pour qui

- Professionnels souhaitant mettre en place une initiative d'économie circulaire. Acheteurs. Managers de la Supply Chain et des Services généraux.

Programme

1 - La Fresque de l'Économie Circulaire

- Enjeux de l'économie linéaire.
- Les piliers de l'économie circulaire.

2 - Initialiser la démarche

- Connaître les enjeux réglementaires.
- Analyser sa chaîne de valeur.
- Identifier les problématiques des parties intéressées.
- Actionner les 7 leviers :
 - Approvisionnement durable.
 - Éco-conception.
 - Écologie Industrielle et Territoriale.
 - Économie de la fonctionnalité.

- Consommation responsable.
- Allongement de la durée d'usage.
- Réduction des déchets.

Mise en pratique avec un jeu de rôles.

3 - L'approche économique

- Concilier Économie circulaire et optimisation des coûts.
- Appréhender les opportunités de facilitation.

Mise en pratique avec un cas concret.

4 - Manager un projet d'économie circulaire

- Identifier les ressources.
- Construire le planning.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Choisir les KPI.



Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9454
Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Mettre en place une démarche d'Eco conception

Innovez avec une approche durable

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9456

Le +

- Une démarche outillée pour une mise en œuvre immédiate.
- Une simulation permettant d'expérimenter la démarche.
- Une boîte à outil.

Objectifs professionnels

- Définir les enjeux de création de valeur de l'éco-conception.
- Mettre en œuvre une démarche outillée d'éco-conception.

Pour qui

- Chef de projet de développement de produit/service nouveau.
- Responsable environnement.

Programme

1 - Définitions et enjeux de l'éco-conception

- Définitions.
- Définir les enjeux de création de valeurs de l'éco-conception.
- Connaître les normes et la réglementation en vigueur.

2 - Intégrer l'éco-conception dans la boucle d'amélioration continue d'un SME

- Impliquer la Direction dans la démarche d'éco-conception.
- Mettre l'analyse du Cycle de Vie au cœur de la démarche.
- Cibler les actions d'éco-conception.

3 - Cadre la démarche

- Identifier les enjeux internes et externes.
- Identifier les partie-prenantes et cibler leurs attentes.
- Mettre en place une équipe projet.

4 - Faire une évaluation de la situation de départ et définir des objectifs

- Définir des indicateurs de mesure pertinents.
- Définir la mesure de référence.

5 - Rechercher des pistes innovantes d'éco-conception

- Définir concrètement les problèmes à résoudre.
- Générer des idées de solutions à l'aide de méthodes créatives.

6 - Trier et sélectionner les idées d'éco-conception les plus pertinentes

- Définir les critères de sélection des pistes de solutions.
- Mettre en œuvre une démarche de tri multicritères.

7 - Conduire le projet de mise en œuvre des idées d'éco-conception

- Organiser et planifier la phase de mise en œuvre.
- Réaliser le pilotage du projet et suivre l'avancement.
- Réaliser une analyse de la solution "éco-conçue" et la comparer à l'objectif.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9456

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Initier une démarche RSE à la RH

Intégrer la RSE dans la politique RH

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9290

Le +

- Animateur expert en RSE.
- Plan d'actions personnalisé pour initier une démarche RSE RH.
- Cas pratiques et illustration par des exemples.
- Nombreuses fiches outils.

Objectifs professionnels

- S'approprier les enjeux de la RSE.
- Initier et mettre en œuvre une démarche RSE.
- Intégrer la RSE dans la politique RH.
- Définir un plan d'actions et des indicateurs.

Pour qui

- RRH / DRH / Chef de projet RH/RSE.
- Toute personne de la fonction RH amenée à initier ou déployer un projet RSE au sein d'une organisation.

Programme

1 Avant

- + Un @expert : "RSE pour tous".

2 Pendant - En groupe

1 - Maîtriser le contexte et les enjeux RSE

- Définition de la RSE.
- RSE et entreprise.
- Cadre réglementaire.
- Normes et règles.

2 - Intégrer la démarche RSE à la politique RH

- Intégrer la diversité et exploiter de nouvelles approches.

- Ouvrir le recrutement à la diversité, non-discrimination.

- Développer les compétences pour maintenir l'employabilité.

- Former les personnes en s'appuyant sur la loi Avenir professionnel.

- Anticiper les évolutions en mettant en place une GEPP (ex GPEC).

- Rémunérer avec équité et mettre en place des dispositifs d'épargne salariale.

- Intégrer la dimension santé, sécurité et QVT.

3 - Initier une démarche RSE

- Faire un diagnostic.

- Identifier et positionner les acteurs et piloter le projet.

- Élaborer des indicateurs de suivi.

- Décliner la stratégie par domaine.

4 - Reporting RSE et réputation sociale

- Reporting RSE et éléments RH constitutifs du reporting.

- Réputation sociale.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module d'entraînement pour obtenir l'adhésion de ses interlocuteurs.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9290

Formation proposée à Paris, Classe à distance

Intégrer la RSE dans le pilotage financier

Agir pour une finance durable

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 575 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9427

Le +

- Une formation au développement durable adaptée aux collaborateurs de la fonction finance et aux enjeux pour la fonction.
- Des consultants spécialistes de la RSE.

Objectifs professionnels

- Situer les principes directeurs du développement durable et de la RSE.
- Intégrer le lien entre la RSE et la fonction finance.
- Anticiper les impacts RSE sur le pilotage financier.

Pour qui

- Directeur ou responsable financier.
- Contrôleur de gestion.
- Chargé de projet au sein de la fonction finance.

Programme

1 - Situer les principes du développement durable et de la RSE

- Les repères sur le développement durable, la RSE : les éléments fondateurs, définitions, périmètre, concepts clés.

- Le cadre de mise en œuvre : entre "soft law" et "hard law" :

- Les standards (ISO 26000, ODD...);

- Les réglementations (directive européenne sur le reporting de durabilité, taxonomie, loi climat...), places vertes au niveau international...

- Les critères ESG et le reporting extra-financier.

2 - Faire progresser l'entreprise avec la RSE

- Les piliers d'une démarche RSE et la fonction RSE.

- Les acteurs de la RSE et la pression de la société (accountability).

- Partage de pratiques inspirantes :

- la durabilité comme opportunité de développement ;

- relance de l'activité ;

- les nouveaux modèles économiques.

- Focus sur l'enjeu climatique ;

3 - Intégrer la RSE aux enjeux de la fonction finance

- Lien direct entre performance RSE et performance économique et financière.

- La RSE un levier pour accéder au capital ou à la dette :

- La RSE et la comptabilité :

4 - Piloter la performance RSE

- Définition des engagements RSE :
 - matrice de matérialité et ambition RSE ;
 - priorisation des enjeux.

- Déclinaison du pilotage de la performance RSE : politiques et actions.

- Les indicateurs clés de la performance

- RSE et création de valeur partagée.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9427

Formation proposée à Paris, Classe à distance

Le contrôle de gestion environnemental, social et sociétal

Intégrer la RSE dans le dispositif de contrôle de gestion

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 440 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9462

Le +

- Une formation pour répondre aux nouveaux enjeux du contrôle de gestion.
- Des préconisations pour enrichir le système de pilotage de votre entreprise vers la durabilité.

Objectifs professionnels

- Délimiter la performance extra-financière et ses composantes.
- Mesurer et agir sur la performance environnementale de l'entreprise.
- Intégrer la dimension sociétale.

Pour qui

- Contrôleur de gestion.
- Cadre comptable et financier.

Programme

1 - Cerner les composantes de la performance globale ou durable

- Comment définir la performance durable.
- Les thèmes de la performance globale et les référentiels existants :
 - référentiels d'engagement et de management (Global compact, ODD, ISO) ;
 - référentiels de reporting (GRI, art 225) ;
 - référentiels d'outils (bilan carbone, ACV).

2 - Maîtriser l'approche du contrôle de gestion environnemental

- Lien entre stratégie et contrôle de gestion environnemental.

- Périmètre et acteurs de la responsabilité environnementale.
- Le modèle d'affaires.
- Le système de management environnemental.

3 - Pratiquer les outils du contrôle de gestion environnemental

- Mesure des coûts et revenus environnementaux.
- Analyse du cycle de vie et coût du cycle de vie.
- Tableau de bord environnemental.
- Budget vert.
- Plans d'action environnementaux.
- Focus sur l'enjeu climatique.

- Intégrer les indicateurs environnementaux dans le reporting.

4 - Intégrer la dimension sociale dans le contrôle de gestion

- Mesure de l'impact social positif dans les communautés où l'entreprise exerce son activité et la société.
- Indicateurs liés à la structure du personnel, à la politique de rémunération, à l'accès à la formation...
- La mesure et le suivi des risques psychosociaux.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9462

Formation proposée à Paris, Classe à distance

Marketing et communication responsables

Construire les marques et les offres désirables de demain

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9218

Le +

- Un apport centré sur la pratique, de nombreuses illustrations concrètes, présentations d'initiatives inspirantes.
- Un travail sur le fond et la forme.

Objectifs professionnels

- S'approprier les principes de la Responsabilité Sociétale des Entreprises.
- Construire des stratégies marketing et communication responsables.
- Communiquer pour être reconnu.

Pour qui

- Responsable marketing, responsable produit, Responsable communication.

Programme

1 - Comprendre les enjeux du marketing et de la communication responsables

- Les enjeux du développement durable.
- Les trois piliers de la responsabilité sociétale des entreprises : social, environnemental, économique.
- Les nouveaux défis des services marketing et communication : devenir un acteur clé de la RSE au sein de son entreprise.
- Comment transformer une contrainte en opportunité.

2 - Réviser sa stratégie marketing et communication

- S'enrichir de pratiques inspirantes et d'organisations modélisantes.
- Intégrer la RSE dans la stratégie de marque.
- Réaliser le diagnostic de l'existant.
- Définir la stratégie d'engagement de la marque.
- Concevoir les produits et services en éco-conception.

3 - Communiquer votre engagement

- Les principes d'une communication responsable.
- Prendre en compte la réglementation.

- Les logos et labels en matière de développement durable : atouts et pièges.
- Engager ses clients et ses fans ambassadeurs.
- Alerte greenwashing : gérer la communication de crise.

4 - Piloter et mesurer les résultats

- Choisir ses KPI en prenant en compte tous les aspects.
- Mesurer l'impact carbone de l'organisation d'un événementiel, d'une campagne marketing.
- Trouver son optimum en matière de ROI responsable.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9218

Formation proposée à Paris, Classe à distance

Conseils et inscriptions au 01 55 00 90 90 | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Développement Durable et achats : pratiquer l'achat responsable

La RSE appliquée aux achats

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 570 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7297**

Le +

- Une prise en main personnalisée et immédiatement opérationnelle des outils de déploiement des Achats Durables.
- Des exemples et retours d'expériences concrets.

Objectifs professionnels

- Déployer concrètement une stratégie d'achats responsables sur tout le processus.
- Systématiser cette démarche opérationnelle à toute famille de produits ou prestations.

Pour qui

- Acheteur, responsable/directeur achats ou marchés publics.
- Responsable ou directeur Développement Durable.

Programme

1 - Définir l'Achat Responsable

- Les "3P" du Développement Durable.
- Le rôle de la fonction achats dans ce contexte.

2 - Achats durables : déterminer ses engagements

- Cartographier ses risques RSE.
- Évaluer ses engagements achats responsables.
- Déterminer une approche Produits/Fournisseurs/Comportements responsables.
- Les codes de conduite, labels et chartes Fournisseurs.

3 - Qualifier un besoin

- La concertation avec les prescripteurs et autres parties prenantes.
- L'analyse fonctionnelle ISO appliquée aux achats responsables.
- Le coût global comparé selon l'ISO.
- L'approche ISO du cycle de vie.

4 - Réduire les risques sociétaux

- Identifier les risques et les impacts potentiels.
- Reconnaître les écolabels, certifications et autres référentiels.
- Définir un niveau d'exigences sociales et environnementales cohérent.
- Élaborer le cahier des charges spécifique Développement Durable.

5 - Évaluer l'engagement sociétal des fournisseurs

- Les référentiels fournisseurs et les textes internationaux.
- Les SME et autres critères de sélection et d'audit.
- Le recours au secteur adapté et protégé.

6 - Piloter et sécuriser la relation contractuelle

- Les conditions d'exécution d'une relation fournisseurs responsable.
- Les reportings et plans de progrès Achats Responsables.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7297

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

RSE en logistique : formation pratique au référentiel

Concilier RSE et performance logistique



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9356**

Le +

- Chaque thème fait l'objet d'échanges et de validation par rapport à des applications terrain.
- Benchmarking de vos pratiques entre professionnels.

Objectifs professionnels

- Concilier maîtrise des coûts et satisfaction client.
- Optimiser les performances de la Supply Chain grâce à la démarche RSE.

Pour qui

- Responsable ou collaborateur de la fonction logistique / Supply Chain, Responsable RSE.
- Dirigeant et membre de comité de direction initiant une démarche RSE.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Un premier outil : une grille simplifiée d'audit RSE.

2 Pendant - En groupe

1 - Cerner les enjeux globaux de la RSE pour l'organisation

- Maîtriser les enjeux de l'organisation.
- Identifier le périmètre au sein de l'écosystème.
- Intégrer le contexte normatif du référentiel.

2 - Intégrer le référentiel RSE en logistique

- Définir les enjeux et opportunités pour l'organisation.
- Identifier les acteurs, parties prenantes.
- Maîtriser les champs d'action et principes de la démarche.
- Décliner les objectifs globaux.
- Elaborer la matrice de matérialité.

3 - Piloter la performance RSE

- Comprendre l'approche méthodologique.
- Maîtriser les typologies d'indicateurs.

4 - Valoriser la démarche RSE en logistique

- Intégrer la notion de chaîne de valeur.
- Créer de la valeur grâce à la démarche.
- La réduction des coûts.
- Intégrer des éléments dans l'appel d'offre.

3 Après - Mise en œuvre

- + Deux @experts "RSE pour tous" et "Agir pour le climat" et un programme de renforcement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9356

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Nos formations diplômantes pour booster votre employabilité



- Executive Mastère Spécialisé®
- Mastère Spécialisé®
- Executive Certificate

SUPPLY CHAIN

FINANCE

RSE - DÉVELOPPEMENT DURABLE

ACHATS

MANAGEMENT PROJETS

COMMERCIAL

ÉNERGIE



Retrouvez toutes nos formations diplômantes sur [Cegos.fr](https://www.cegos.fr)

60 jours

18 900 €^{NET}

Réf. 7051

Prix indicatif susceptible d'être revu pour les sessions 2023/2024

Financement

- Dispositifs d'aide au financement mobilisables selon la situation des candidats.

Nous contacter

diplomants@cegos.fr
01 55 00 99 11

Pourquoi ce Mastère Spécialisé®

Prochaine rentrée septembre 2022.

Objectifs professionnels

- Acquérir une connaissance solide de l'environnement technique et technologique associé aux domaines de l'énergie.
- Maîtriser les mécanismes économiques régulant les marchés européens et internationaux.
- Développer une expertise des techniques d'approche client et de négociation.
- Intégrer une vision stratégique pour anticiper l'évolution des marchés de l'énergie.

Pour qui

- Responsable de marché Énergie.
- Ingénieur d'affaires, Key account manager, chef de projet.
- Business Developer.
- Chef de projets énergies renouvelables.
- Consultant en efficacité énergétique.

- Achats et approvisionnement.
- Fonctions supports : finance, juridique...

Bénéfices participant

- Mener à bien les différentes missions liées à l'achat d'énergie :
 - choisir un ou plusieurs fournisseurs ;
 - centraliser les achats pour l'ensemble des sites industriels ou pour un groupe ;
 - développer une expertise sur les contrats de fourniture ;
 - identifier et faire respecter les engagements de consommation.
- Maîtriser les risques liés à l'approvisionnement énergétique et garantir sa continuité.
- Mener à bien des projets liés à la production d'énergie.

Dispositif pédagogique

Le Mastère Spécialisé® Énergie est conçu pour permettre la poursuite de l'activité professionnelle. Elle se déroule sur une période de 12 mois, comprenant :

- La partie académique comprenant des modules de 3 à 4 jours tous les 15 jours, sur 10 mois.
- La partie étude et recherche en entreprise, sur 6 mois, qui se concrétise par la rédaction et la soutenance d'une thèse professionnelle.

Modalités d'évaluation et d'obtention du diplôme

- Assiduité et implication personnelle sur toute la durée du Mastère Spécialisé® Énergie.
- Évaluation individuelle sur les notions fondamentales étudiées dans chaque module.
- Évaluation par un jury de la thèse professionnelle (rédaction du mémoire et soutenance).

Modalités de candidature

- Cette formation est accessible :
 - aux titulaires d'un diplôme bac + 5 ;
 - aux titulaires d'un diplôme de niveau bac + 4 justifiant d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.
- Des dérogations laissées à l'appréciation du jury pourront être accordées à des candidats ne répondant pas aux critères définis ci-dessus.
- Les candidats du Mastère Spécialisé® Management des Marchés de l'Énergie sont sélectionnés sur dossier et entretien en fonction de leur expérience, de leur motivation, de la cohérence de leur projet professionnel et de leur potentiel d'évolution vers un poste à responsabilité.

Partenaire

Grande école d'ingénieurs française, CentraleSupélec est une référence dans le domaine des sciences de l'information et de l'énergie.

Au niveau international, CentraleSupélec peut se comparer aux plus prestigieux "Electrical Engineering and Computer Science

Departments" des grandes universités internationales.

La qualité des ingénieurs diplômés chaque année est mondialement reconnue. Le recrutement principal est fait à partir d'un concours à l'issue des Classes Préparatoires, complété par un recrutement sur titres universitaires d'étudiants français ou étrangers.

En 2015, les deux grandes écoles d'ingénieurs, Centrale Paris (1829) et Supélec (1894), ont créé un seul et unique grand établissement : CentraleSupélec. Leurs programmes destinés à un public de cadres et d'ingénieurs répondent au plus près aux besoins et aux exigences des entreprises internationales.

RNCP / CPF

- Le programme du Mastère Spécialisé® Management des Marchés de l'Énergie permet d'accéder à la certification "Manager des affaires énergétiques" code 34632, certification professionnelle de niveau 7 enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles par arrêté et publié au Journal Officiel.
- Titre Éligible au CPF.

Programme

Technologies de l'énergie

1 - Production et consommation d'énergie

- Coût de la production électrique / Production hydraulique, nucléaire et éolienne / Centrales thermiques, nucléaires / Turbines à gaz cycle combiné et cogénération / Production éolienne / Photovoltaïque.

2 - Fonctionnement du réseau d'énergie

- Puissance triphasée, alternateurs / Transformateurs / Services systèmes : réglages de tension et fréquence / Répartition des flux d'énergie dans un réseau maillé (load flow).

3 - Impacts sociétaux de l'énergie électrique

- Rôle de l'énergie dans l'économie / Cycle du combustible nucléaire / Développement économique des énergies renouvelables / Efficacité énergétique / Norme ISO50001.

4 - Sources d'énergie concurrentes et complémentaires : Technologies et marchés

- Les marchés internationaux : Gaz, Pétrole, Charbon / Filière hydrogène / Stockage de l'énergie / Biomasse.

Économie des marchés de l'énergie

1 - Organisations industrielles et institutionnelles

- Organisation traditionnelle et évolution de la filière électrique / Impact des contraintes techniques sur l'organisation des marchés électriques / Marchés électriques et investissements.

2 - Marchés financiers de l'électricité

- Séquençement du marché électrique pour l'équilibre production-consommation / Principes généraux de fonctionnement d'un marché (gré à gré, organisé, trading) / Marchés de capacité (benchmark international) / Marché de détail (profilage, comptage, etc.).

3 - Équilibre offre-demande et valorisation économique de la flexibilité de la demande

- Gestion prévisionnelle de l'équilibre production consommation / Mécanismes et marchés d'ajustement / Prise en compte des énergies intermittentes / Gestion de la demande et valorisation de la flexibilité.

4 - Achat d'énergie en environnement dérégulé

- Achats d'énergie pour les Industriels et entreprises multinationales; les collectivités et acteurs publics / Les acheteurs publics. Savoir répondre à un appel d'offre public. Modalités liés à l'achat public : seuils, mode de passation, type de marchés, les taxes applicables ...).

Marketing et management de l'énergie

1 - Marketing stratégique : analyse, diagnostic et plan d'actions

- Acquérir les méthodes et outils utiles à l'analyse des nouveaux marchés.
- Élaborer un diagnostic / Recommander une stratégie / Segmenter, cibler, positionner une offre.

- Décliner le mix marketing selon le positionnement.

2 - Finance et stratégie

- Diagnostic financier des groupes énergétiques IFRS et US GAAP - ratio as to profitability, liquidity, financial structure, working capital requirement, price earning ratio, free cash flow.

- Qualification de la stratégie (financement, investissement, répartition du résultat, création de valeur).

- Production de balanced scorecards.

3 - Remporter un appel d'offres

- Préparer une réponse percutante.

- Influencer les décideurs.

- S'entraîner à présenter une soutenance.

4 - Droit des contrats

- Appréhender les mécanismes de base des contrats commerciaux.

- Connaître et négocier les clauses essentielles.

- Se prémunir des risques contractuels.

5 - Gestion des projets

- Maîtriser les concepts et principes.

- Acquérir de l'organisation, des méthodes, des outils pour élaborer et conduire efficacement les projets.

- Acquérir les outils du management transversal.

Efficacité et performance de l'Energy Manager

1 - Élaborer et déployer son plan d'actions commercial

- Bâtir et engager un plan d'actions commercial. Piloter son activité.

- Créer de la valeur pour son client.

2 - L'engagement d'une affaire : de l'analyse à la décision

- Positionner le métier et les missions de l'ingénieur d'affaires.

- Aborder une affaire, de la première visite à la soutenance de l'offre.

3 - Négocier avec les entreprises

- Comprendre l'acheteur et ses techniques de négociation.

- Préparer sa négociation dans différents contextes et à l'international.

- Mener la négociation et finaliser l'accord.

4 - Valoriser son image personnelle, développer sa force de conviction, son leadership

- Être conscient de son impact auprès des autres.

- Adapter son comportement pour plus d'efficacité.

- Créer une relation de confiance pour une équipe plus performante.

Des modules à distance qui peuvent être suivis pendant ou à l'issue de votre formation :

- + "Préparer sa négociation" ;
- + "Négocier gagnant-gagnant" ;
- + "Gérer les situations de négociations difficiles" ;
- + "Animer les réunions d'équipe projet".

Le +

- Enregistré au RNCP, sous le nom "Manager des affaires énergétiques (Code RNCP : 34632).
- Une approche transverse et pluridisciplinaire couvrant les aspects technologiques, socio-économiques et métier d'ingénierie d'affaires.
- Une pédagogie alternant approche académique et savoir-faire opérationnel.
- Savoir-faire des différents partenaires industriels et académiques tels que : EDF, GDF-SUEZ, CEA, AREVA, RTE, ADEME, Institut Européen de Florence, Epexspot, Ministère de la Défense, Microeconomix, ...
- Partenariat entre une Grande École d'Ingénieur et le leader européen de la formation continue.
- Ce Mastère Spécialisé® Énergie arrive en première place au classement SMBG 2022 dans la rubrique Énergie et Énergies renouvelables. Il est également numéro 1 de la catégorie élargie «Développement Durable» en termes de satisfaction client. Note : 4,69/ 5.

Responsable Environnement

Les outils et méthodes pour relever les défis environnementaux de son entreprise

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

4 550 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8266**

Objectifs professionnels

- Se repérer dans la réglementation.
- Identifier et savoir mettre en œuvre les éléments clés d'un système de management environnement (type ISO 14001 v2015).
- Acquérir et utiliser les méthodes et outils de prévention, de pilotage et d'amélioration en matière d'environnement et de développement durable.

Pour qui

- Responsable Environnement déjà en place ou nouvellement nommé.
- Ingénieur et technicien environnement.
- Responsable Qualité-Santé/Sécurité-Environnement (QSSE).
- Responsable de projet Certification ISO 14001.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Les fondamentaux, la réglementation (3 jours)

1 - Le vocabulaire et principes environnementaux

- La notion d'environnement, de milieux, les impacts environnementaux d'une entreprise.
- Enjeux environnementaux dans la démarche développement durable.
- Les acteurs clés, la mission du Responsable environnement.

2 - Le cadre législatif et réglementaire

- La hiérarchie des règles juridiques.
- L'importance des textes européens et leurs influences sur le droit français.
- La notion de responsabilité environnementale.

3 - Le droit de l'environnement et autres textes applicables

- Le code de l'environnement (organisation, rôle et utilisation).
- Les grands thèmes réglementés en droit français (l'eau, l'air, bruit, déchets, sols, milieux naturels, les ATEX, les VPO, l'amiante, ...) et les principaux textes afférents.
- La réglementation voisines.

Quiz de connaissances.

4 - La réglementation ICPE

- L'importance du statut ICPE.
- La nomenclature des installations classées (contenu et utilisation).
- L'assujettissement aux différents régimes de la réglementation ICPE (déclaration avec ou sans contrôle, enregistrement, autorisation).
- Les spécificités du régime SEVESO.
- Le rôle de l'administration (Préfecture, DRIEE / DREAL, CODERST, ...) et le contrôle de conformité réglementaire.

Exercices pratiques.

5 - Les autres dispositions clés et les évolutions réglementaires significatives en cours

- Le "Grenelle de l'environnement".
- Le reporting environnemental obligatoire.
- Le bilan BEGES et bilan carbone.
- Le règlement européen REACH : substances, liste candidate, implication des utilisateurs aval (rôle, fonctionnement, implications pour certaines catégories d'entreprises).
- Les nouvelles règles d'étiquetage.
- La transposition en droit français de la directive IED.
- L'émergence des MTD.

Le +

- Une pédagogie active et variée s'appuyant sur des exposés suivis d'exercices pratiques, des études de cas avec corrigés, des autodiagnostic individuels des échanges d'expériences entre participants.
- La norme ISO 14001 est remise à chaque participant.
- Un programme actualisé en fonction de l'évolution de la réglementation.
- Des intersessions permettant de consolider les acquis.
- Un carnet de route permet à chacun de construire son plan d'actions individuel.
- Des consultants formateurs terrain qui accompagnent des entreprises dans leurs défis environnementaux.

- La nouvelle SEVESO III.
- Les évolutions réglementaires significatives en cours.

6 - La veille réglementaire

- Le contenu d'une veille efficace.
- Comment obtenir la bonne information.

Étude pratique : les sites clés.

7 - Les principes d'un système de management environnemental

- La notion de performance environnementale, la logique de prévention et d'amélioration (PDCA).
- Présentation de l'ISO 14001 v2015.

Partie 2 : L'ISO 14001 v2015, les outils associés (3 jours)

1 - La mise en place d'un SME : analyse du contexte (Chapitre 4)

- Compréhension du contexte interne et externe : analyse des données.
- La notion de parties intéressées : savoir les identifier et les écouter.
- La notion de risques et d'opportunités.
- Définir le périmètre d'application.

2 - Responsabilité de la direction et planification (Chapitres 5 et 6)

- Le rôle moteur de la direction.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8266

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Clarifier les rôles et responsabilités.
- Réaliser une analyse initiale des impacts en s'appuyant sur le cycle de vie du produit.
- Repérer les priorités, formuler une politique environnementale en raisonnant menaces et opportunités.
- Formaliser un programme d'actions (objectifs, cibles, ressources, suivi, ...).
- Identification des obligations de conformité.

3 - Supports et maîtrise des activités opérationnelles (Chapitres 7 et 8)

- Adapter les ressources matérielles et immatérielles.
- Construire un système documentaire adapté (notion d'informations documentées, procédures, enregistrements).
- Assurer la compétence, la formation, la sensibilisation du personnel.
- Établir son plan de communication.
- Maîtrise opérationnelle : déployer bonnes pratiques sur le terrain (en situation normale et d'urgence).

4 - Évaluation de la performance et amélioration du SME (Chapitres 9 et 10)

- Mettre en place les contrôles incontournables, les indicateurs clés en cohérence avec les objectifs visés.
- L'évaluation de la conformité.
- Les audits internes pour progresser.
- Réagir face à une non-conformité. Déclencher les actions correctives.
- Organiser les revues de direction pour constater et progresser.

Travaux pratiques d'analyse de la norme ISO 14001 et pratique des outils associés.

5 - Réussir son projet de certification ISO 14001 v2015 : les étapes clés

Construction de son plan d'actions individuel.

Partie 3 : Au-delà de l'ISO 14001 (2 jours)

1 - Vers le développement durable

- La notion de RSE : Responsabilité Sociétale des Entreprises.
- Les grands enjeux environnementaux et référentiels (ISO 26000).
- La complémentarité avec la norme ISO 14001.

2 - Réduire son empreinte carbone

- Les enjeux et points clés réglementaires.
- Élaboration d'un bilan de gaz à effet de serre obligatoire ou du bilan carbone volontaire.
- Formuler un programme d'action pertinent.

3 - Améliorer la performance énergétique de son entreprise

- Réaliser son audit énergétique.
- S'appuyer sur l'ISO 50001 pour progresser.
- Construire un plan d'actions à forte valeur ajoutée.
- Agir sur les comportements et les méthodes de travail.
- Raisonner énergies renouvelables.

4 - Raisonner cycle de vie et développer l'économie circulaire

- La notion de cycle de vie du produit, d'éco-conception et d'économie circulaire.
- Exemples d'expériences réussies, le rôle des différents acteurs.

Présentations de pratiques inspirantes.

5 - Conclusion du cycle

6 - Activités à distance

- + Deux @expert : "Agir pour le climat" et "Economie circulaire".

Réduire durablement ses impacts environnementaux

Agir pour le climat et la biodiversité

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 445 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8878

Le +

- Une pédagogie active alternant exposés et exercices pratiques.
- Des présentations d'exemples de bonnes pratiques d'entreprises.
- La construction d'un plan d'actions individuel.

Objectifs professionnels

- Engager une démarche de manière structurée pour réduire ses impacts environnementaux.
- Caractériser biodiversité, éco-conception, efficacité énergétique, économie circulaire...

Pour qui

- Tout acteur engagé dans une démarche de réduction des impacts environnementaux.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Enjeux environnementaux du développement durable

- Axes de réduction des impacts environnementaux.
- Développement durable et RSE.
- Principaux référentiels, l'ISO 26000, complémentarité avec l'ISO 14001.

2 - Agir pour le climat

- Contexte et enjeux, l'urgence d'agir.
- Conventions, accords-cadres internationaux, orientations

européennes et françaises, et déclinaisons territoriales.

- Améliorer sa performance énergétique.

3 - Réduire ses émissions de GES, améliorer son bilan carbone

- Notion de bilan de gaz à effet de serre (BEGES) et de bilan carbone.
- S'engager dans la transition énergétique : bilan énergétique, l'ISO 50001.

4 - Raisonner cycle de vie et développer l'économie circulaire

- Notion de cycle de vie produit et principe de l'éco-conception.

- Gestion des déchets, les principes de l'économie circulaire.

5 - Contribuer au maintien et au développement de la biodiversité

- Cadre et dispositifs réglementaires, espèces et espaces à protéger.
- Mesures ERC (Évitement - Réduction - Compensation), reconquête des milieux naturels.
- Agir au niveau de l'entreprise pour la biodiversité.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement par mail.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8878

Formation proposée à Paris, Classe à distance

Réglementation environnementale

Les fondamentaux de la réglementation et du droit environnemental

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 2477

Le +

- Une fiche de synthèse ICPE.
- Les liens vers les sites clés de veille.
- Un exercice pratique sur la nomenclature ICPE.

Objectifs professionnels

- Découvrir les textes clés de la réglementation environnementale. Situer son entreprise au regard de la réglementation environnementale afférente.

Pour qui

- Responsable/animateur environnement. Directeur de site, personne en charge de la gestion de l'environnement.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Le contexte, les législations et réglementations du droit de l'environnement

- Notion d'environnement : définitions et périmètre.
- Importance du droit international et européen.
- Code de l'environnement et autres textes.
- Types de responsabilité environnementale.

2 - Les ICPE, référentiels et procédures associées

- Importance du statut ICPE, les directives SEVESO et IED.
- Nomenclature/classements ICPE, dossiers et procédures associées.
- Intégration des réglementations.

3 - L'autorisation environnementale et l'étude d'impact

- Différents cadres législatifs associés à l'autorisation environnementale.
- Étude d'impact et évaluation environnementale.
- Contextes spécifiques aux milieux physiques et humains.
- Les milieux naturels, espèces et espaces protégés.

4 - La prévention des pollutions des nuisances et des risques

- Incendies/explosions (ATEX) et risques produits chimiques.
- Déchets, eaux/milieux aquatiques, rejets à l'atmosphère/GES, bruits.
- Reporting environnemental, audits énergétiques, plans de mobilité.
- Mise à l'arrêt définitif d'une activité et pollutions de sols.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert : "Organiser la veille réglementaire QSSE".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2477

Formation proposée à Paris, Lyon, Classe à distance

Urgence Climat : Comprendre pour agir

Avec la Fresque du Climat® et l'Atelier 2 tonnes®

New

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

900 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9463

Le +

- 2 ateliers interactifs reconnus dans le monde : fresque du climat et atelier 2 tonnes pour allier prise de conscience et actions vers le changement.

Objectifs professionnels

- Mieux connaître les causes du dérèglement climatique.
- Connaître son empreinte carbone.
- Comprendre les leviers d'actions individuels/collectifs.
- Se mobiliser pour agir.

Pour qui

- Pour tous ! Toute personne souhaitant se former sur les enjeux climat.

Programme

En amont de la formation, il sera demandé à chacun de remplir son empreinte carbone personnelle à l'aide du simulateur "2 tonnes".

1 - Atelier : La Fresque du Climat

- La Fresque du Climat a sensibilisé plus de 450 000 personnes en 4 ans. Elle permet de prendre conscience des enjeux climatiques.
 - les causes et les effets du réchauffement climatique ;
 - les conséquences associées aux perturbations du climat ;
 - comprendre la complexité et l'aspect systémique des enjeux climat ;

- échanges sur les bonnes pratiques professionnelles ;
- les leviers pour décarboner dans son entreprise.

2 - Atelier : 2 tonnes

- 2 tonnes (équivalent CO₂), c'est le niveau d'émission souhaitable de chaque individu pour respecter les termes de l'Accord de Paris sur le climat.
 - découvrir son empreinte carbone personnelle ;
 - "Serious game" 2 tonnes : à partir des empreintes carbone des participants, des leviers individuels et collectifs sont proposés dans le jeu

pour suivre la voie de la réduction des impacts : consommation, déplacements, énergie, sobriété, sensibilisation, orientations stratégiques ;

- comprendre les ordres de grandeur des impacts potentiels de ses choix pour trouver de l'énergie et passer à l'action.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9463

Formation proposée à **Paris**

3h chrono pour appréhender la sobriété numérique

New

3H
CHRONO

Classe virtuelle
à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Réf. 9471

Objectifs professionnels

- Comprendre ce qu'est la sobriété numérique.
- Connaître des pratiques clés pour tendre vers cette sobriété.

Pour qui

- Toute personne souhaitant être sensibilisé à la sobriété numérique.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Introduction à la sobriété numérique

- Définition.
- Les enjeux.
- La face cachée du numérique.
- La législation (bilan carbone, dernières mesures incitatives...).

2 - Comment tendre vers la sobriété numérique ? Exemples de pratiques

- former les parties prenantes ;
- label Numérique Responsable (NR) ;

- le développement durable dans le numérique et l'informatique (GreenIT, GreenPM, ITIL SDIT).
- Pratique 2 :
 - éviter le renouvellement trop fréquent des équipements ;
 - labels TCO et EPEAR ;
 - indice de réparabilité.
- Pratique 3 :
 - réduire les déchets électroniques.
- Pratique 4 :
 - limiter la consommation électrique et énergétique ;

- FINOPS au service de la sobriété numérique.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9471

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Guide pratique de la norme ISO 14001 version 2015

Les outils indispensables pour réussir sa certification

Nouvelle formule

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 915 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **4524**

Le +

- Remise de l'ISO 14001, de fiches outils, d'exemples de procédures, et d'un plan d'action ISO 9001 sous format Excel.
- Chaque exigence de la norme ISO 14001 décryptée et argumentée d'exemples.

Objectifs professionnels

- Savoir interpréter les exigences de la norme ISO 14001 v2015. Identifier les moyens concrets pour y répondre dans le cadre de son activité.

Pour qui

- Responsable et coordinateur environnement.
- Responsable du projet de certification ISO 14001 v2015.
- Auditeur ISO 14001.

Programme

1 - Enjeux de l'ISO 14001 v2015

- Les objectifs visés. Vocabulaire et concepts clés.
- Rappels sur la réglementation environnementale.

2 - Analyse du contexte (Chap 4)

- Compréhension du contexte interne et externe de l'entreprise.
- Identifier, écouter les parties intéressées.
- Raisonner risques/opportunités.
- Définir le périmètre d'application.

3 - Leadership et planification (Chapitres 5 et 6)

- Le rôle moteur de la direction.

- Clarifier les rôles, responsabilités. L'implication des managers.
- Réaliser une analyse initiale des impacts en s'appuyant sur le cycle de vie du produit.
- Repérer les priorités, formuler une politique environnementale.
- Formaliser un programme d'actions.
- Les obligations de conformité.

4 - Supports et maîtrise des activités opérationnelles (Chap 7 et 8)

- Adapter les ressources matérielles et immatérielles.
- Construire un système documentaire adapté.

- Assurer la compétence, la sensibilisation du personnel.
- Le plan de communication.
- Maîtrise opérationnelle : les bonnes pratiques terrain.

5 - Évaluation de la performance et amélioration (Chap 9 et 10)

- Mettre en place les contrôles, indicateurs clés, audits internes.
- Réagir face à une non-conformité. Déclencher les actions correctives.
- Organiser les revues de direction.

6 - Réussir sa certification ISO 14001 v2015

- **7 - Activités à distance**
- **+ Deux vidéos.**

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4524

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Guide pratique de l'ISO 50001

Construire un système de management de l'énergie performant

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7814**

Le +

- Une approche opérationnelle de la norme ISO 50001 au travers d'une étude de cas.
- Remise de fiches outils.
- Une aide à la construction de votre plan d'action individuel.

Objectifs professionnels

- Comprendre les exigences de l'ISO 50001.
- Identifier les priorités d'actions à fort potentiel d'économie d'énergie.
- Piloter et déployer un système de management de l'énergie.

Pour qui

- Responsable Environnement, Energie, QSSE (Qualité-Santé-Sécurité-Environnement).

Programme

1 - Les enjeux et principes d'un Système de Management de l'Énergie (SME)

- Enjeux climatiques, énergétiques et de développement durable.
- Le contexte réglementaire.
- Principes de fonctionnement d'un système de management de l'énergie, le vocabulaire.

2 - Identifier les principales exigences de la norme ISO 50001 v2018 et les outils associés

- Contexte de l'organisme.
- Leadership : engagement de la direction et des managers,

la politique énergétique, rôles et responsabilités.

- Planification : du bilan énergétique aux objectifs et plan d'action.
- Support : compétence, sensibilisation, communication, informations documentées.
- Réalisations des activités opérationnelles.
- Évaluation des performances : surveillance, mesures, analyses, évaluation de la conformité, audit interne, revue de management.
- Amélioration : gestion des non-conformités, actions correctives, amélioration continue.

3 - Initier et mettre en œuvre un système de management de l'énergie

- Impliquer les acteurs internes et externes.
- Recueillir les informations nécessaires à la planification, évaluation et contrôle.
- Identifier et sélectionner les actions clés, raisonner impacts et économies.
- Construire un système de mesure et de reporting.
- Assurer la veille réglementaire et technologique.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7814

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Développement personnel

Affirmation de soi	220
Estime de soi	226
Connaissance de soi et des autres	231
Gestion du stress	236
Gestion des émotions	240
Bien-être au travail	244
Coopération	246
Parcours professionnel - Changement - Retraite	251
Relations interpersonnelles - Communication	256
Leadership et impact personnel	260

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Développement personnel

Affirmation de soi

Réf. 7114	S'affirmer dans ses relations professionnelles - Assertivité les bases Best	2 jours	-	220
Réf. 477	Maîtrise et affirmation de soi - Assertivité niveau 1 Best	3 jours	-	221
Réf. 939	S'affirmer et sortir des conflits au quotidien - Assertivité niveau 2 Best	4 jours	-	222
Réf. 1825	6 outils essentiels de développement personnel	4 jours	-	223
Réf. 266	S'affirmer sereinement en toutes circonstances - Assertivité niveau 3	6 jours	-	224
Réf. 9307	Biais Inconscients	2 jours	-	225

Voir aussi

Réf. 8945	3h chrono pour s'affirmer : faire une demande efficace, faire une crit...	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
-----------	---	----------	---	---------------------

Estime de soi

Réf. 2321	Gagner en assurance avec les techniques du théâtre Best	3 jours	-	226
Réf. 7327	Lâcher prise ! Mettre son énergie au bon endroit Best	2 jours	-	227
Réf. 8871	Confiance en soi Best	2 jours	-	228
Réf. 5776	L'estime de soi, source de l'efficacité professionnelle Best	3 jours	-	229
Réf. 5691	Spécial Cadres : L'estime de soi, source de l'efficacité professionnel... Best	3 jours	-	230

Connaissance de soi et des autres

Réf. 6966	Découvrir son fonctionnement avec le MBTI®	3 jours	-	231
Réf. 7110	Mieux se connaître pour mieux travailler avec les autres Best	3 jours	-	232
Réf. 1546	Spécial Cadres : Approfondir la connaissance de soi-même et des autres Best	5 jours	-	233
Réf. 6248	Créer un climat de confiance avec ses clients	3 jours	-	234
Réf. 1709	Approfondir la connaissance de soi-même et des autres Best	5 jours	-	235

Gestion du stress

Réf. 7109	Gérer son stress Best	2 jours	-	236
Réf. 2204	Spécial Cadres : Gérer son stress efficacement et pour longtemps Best	3 jours	-	237
Réf. 2205	Gérer son stress efficacement et pour longtemps Best	3 jours	-	238
Réf. 9048	Gagner en bien-être au travail	2 jours	-	239

Voir aussi

Réf. 8970	3h chrono pour découvrir 3 outils de bien-être au travail	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
-----------	---	----------	---	---------------------

Gestion des émotions

Réf. 8449	Gérer ses émotions	2 jours	-	240
Réf. 8520	Gérer les émotions et les conflits Best	2 jours	-	241
Réf. 6352	Spécial Cadres : Gérer et utiliser ses émotions pour être plus efficac... Best	3 jours	-	242
Réf. 6353	Gérer et utiliser ses émotions pour être plus efficace Best	3 jours	-	243

Voir aussi

Réf. 9233	Intelligence émotionnelle au travail Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
-----------	--	-----------	---	---------------------

Bien-être au travail

Réf. 9347	Se protéger des risques de l'hyperconnexion	1 jour	-	244
Réf. 9349	Développer sa résilience	2 jours	-	245
Réf. 6693	Se coacher soi-même pour s'adapter au changement	3 jours	-	245

Voir aussi

Réf. 9048	Gagner en bien-être au travail	2 jours	-	239
Réf. 8945	3h chrono pour s'affirmer : faire une demande efficace, faire une crit...	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Coopération

Réf.	8870	Adoptez une attitude constructive grâce à l'improvisation théâtrale	1 jour	-	246
Réf.	434	Développer sa flexibilité relationnelle et son impact personnel Best	6 jours	-	247
Réf.	261	Améliorer ses relations de travail avec l'analyse transactionnelle Best	3 jours	-	248
Réf.	2206	Les 5 outils de développement personnel pour optimiser ses relations p... Best	2 jours	-	249
Réf.	9079	Prévenir, gérer et dépasser les conflits	2 jours	CPF	250

Parcours professionnel - Changement - Retraite

Réf.	7708	Dynamiser son évolution professionnelle	6 jours	-	251
Réf.	9212	S'adapter et coopérer efficacement	8 jours	-	252
Réf.	7710	Se préparer à la retraite Best	2 jours	-	254
Réf.	1078	Bien vivre sa retraite Best	3 jours	-	255

Voir aussi

Réf.	9231	L'essentiel pour bien vivre sa retraite Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
Réf.	6955	Bien vivre les changements	2 jours	-	138
Réf.	6693	Se coacher soi-même pour s'adapter au changement	3 jours	-	245
Réf.	8983	3h chrono pour découvrir ce qui vous anime professionnellement avec Ik... New	3 heures	-	320

Relations interpersonnelles - Communication

Réf.	7111	4 outils de PNL pour entrer en contact avec aisance et efficacité Best	2 jours	-	256
Réf.	782	Mieux communiquer grâce à la méthode des préférences cérébrales	3 jours	-	257
Réf.	9473	Améliorer ses qualités relationnelles grâce à la communication non vio... New	2 jours	-	257
Réf.	2413	Mieux écouter pour mieux décoder Best	3 jours	-	258
Réf.	1142	Mieux communiquer pour faire passer ses messages Best	3 jours	-	259

Voir aussi

Réf.	8946	3h chrono pour définir efficacement ses objectifs : la stratégie d'obj...	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
------	------	---	----------	-------	---	---------------------	--

Leadership et impact personnel

Réf.	8120	Les clés du leadership personnel Best	2 jours	-	260
Réf.	6405	Mieux se connaître pour affirmer son leadership Best	3 jours	-	261
Réf.	3049	Les clés du leadership personnel et de l'excellence collective	6 jours	-	262
Réf.	7115	Développer son impact personnel Best	3 jours	-	263
Réf.	6662	Les 7 habitudes des gens très efficaces® Best	3 jours	-	264

S'affirmer dans ses relations professionnelles - Assertivité les bases

2 jours d'initiation à l'assertivité

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7114

Objectifs professionnels

- Mettre en œuvre les premières actions pour mieux s'affirmer.
- Ajuster son comportement à celui des autres avec plus d'assurance.
- Solliciter les autres positivement.
- Savoir critiquer avec justesse.

Pour qui

- Cadre, manager, technicien, assistant(e) ou tout collaborateur pour qui il est nécessaire de savoir s'affirmer dans le cadre de leurs relations professionnelles.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "Puisque c'est comme ça !".
- + Un autodiagnostic pour identifier son profil assertif.
- + Un premier outil pour s'affirmer : "la proactivité".

2

Pendant - En groupe

1 - Identifier son profil assertif en contexte professionnel

- Comprendre son mode de fonctionnement.
- Identifier ses comportements inefficaces.
- Développer l'affirmation de soi : devenir assertif.

Autodiagnostic.

2 - Les comportements qui perturbent : savoir y faire face

- Désamorcer l'agressivité.
- Agir face à la passivité.
- Éviter les pièges de la manipulation.

Élaboration de pistes d'action en sous-groupes.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Développer son assertivité".
- + Un module d'entraînement : "Développer son assertivité - Niveau 1".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.

3 - Formuler une critique constructive

- Préparer sa critique.
- S'expliquer avec la méthode DESC.

Mises en situation pour exprimer une critique constructive.

4 - Dire non avec assertivité

- Dire non lorsque c'est nécessaire.
- La bonne attitude pour dire non.

Entraînements pour "dire non", poser des limites et bilan personnel.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7114

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Maîtrise et affirmation de soi - Assertivité niveau 1

Oser s'exprimer et maîtriser les situations difficiles



3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 995 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **477**

Objectifs professionnels

- Mieux se connaître.
- Développer confiance et affirmation de soi.
- Réagir efficacement dans une relation.
- Faire face aux comportements négatifs.
- Traiter les désaccords.
- Dire les choses avec diplomatie.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, assistant(e), technicien ou tout collaborateur pour qui il est nécessaire de savoir s'affirmer dans le cadre de ses relations professionnelles.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + La vidéo : "Puisque c'est comme ça".
- + Un autodiagnostic pour se préparer.
- + Le premier outil pour s'affirmer : "la proactivité".

2 Pendant - En groupe

1 - Faire le point sur son style relationnel

- Mieux connaître son style relationnel.
- Repérer les 3 comportements inefficaces :
 - passivité ;
 - agressivité ;
 - manipulation.
- Identifier les causes et les conséquences pour soi-même et pour les autres de ces comportements.
- Renforcer l'affirmation de soi.

Exploitation des résultats de l'autodiagnostic individuel.

2 - Réagir aux comportements passifs, agressifs et manipulateurs

- Les 4 dragons de la passivité et les parades appropriées.
- Faire face à l'agressivité par des techniques éprouvées.
- Repérer et désamorcer les manipulations.

Élaboration de pistes d'action en sous-groupes.

3 - Savoir formuler une critique constructive

- Bien préparer la critique avec la méthode DESC.
- S'entraîner à la formuler de façon positive.

Mises en situation pour exprimer une critique constructive.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Développer son assertivité".
- + Deux modules d'entraînement : "Développer son assertivité" niveau 2 et 3.

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec :
 - une Smartpocket téléchargeable sur smartphone ;
 - le module à distance : "Développer son assertivité" ;
 - le programme de renforcement pendant 4 semaines.

4 - Faire face aux critiques

- Voir la critique comme une information et pas comme une remise en cause.
- Répondre sereinement aux critiques justifiées.
- Gérer les reproches agressifs avec des techniques pertinentes et fiables.

Entraînements et identification des bonnes pratiques.

5 - S'affirmer tranquillement dans une relation

- Oser demander.
- Savoir dire non lorsque c'est nécessaire.
- Développer son sens de la répartie.

Traitement de situations vécues pour ancrer des bonnes pratiques.

6 - Muscler sa confiance en soi

- S'appuyer sur ses qualités et ses réussites pour prendre confiance en soi.
- Positiver les difficultés.
- Faire taire les petites voix négatives qui nous découragent.
- Recharger ses batteries.

Exercice d'exploration de ses freins, de ses ressources et bilan personnel.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/477

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nancy, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Tours, **Classe à distance**

S'affirmer et sortir des conflits au quotidien - Assertivité niveau 2

Entraînement pratique à l'assertivité

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

4 jours (28h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 430 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **939**

Objectifs professionnels

- Faire face aux comportements inefficaces.
- Développer la confiance en soi.
- Traiter les désaccords.
- Formuler des demandes et des critiques de manière constructive.
- S'affirmer par sa présence physique et émotionnelle.

Pour qui

- Manager, cadre, agent de maîtrise, technicien, assistant(e) ou tout collaborateur exerçant une activité professionnelle où la résolution des conflits et l'affirmation de soi sont essentiels pour mener à bien leur mission.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "Puisque c'est comme ça !".
- + Un autodiagnostic pour se préparer.
- + Un premier outil pour s'affirmer : "la proactivité".

2

Pendant - En groupe

PARTIE 1 : LES CLÉS POUR S’AFFIRMER

1 - Connaître sa photographie relationnelle

- Découvrir son style assertif.
- Mettre en œuvre les clés pratiques d'attitude assertive.

Autodiagnostic individuel d'assertivité.

2 - Répondre aux comportements déstabilisants

- Faire face aux comportements de passivité, d'agressivité et de manipulation.
- Trouver les parades appropriées pour rester assertif.

Élaboration de pistes d'action en sous-groupes.

3 - Exprimer une critique constructive

- Préparer sa critique avec la méthode DESC.
- S'entraîner à la formuler de façon assertive.

Mises en situation pour exprimer une critique constructive.

4 - Gérer les critiques

- Transformer les critiques en informations utiles.
- Utiliser les outils qui permettent la clarification et la transparence.

Entraînements et identification des bonnes pratiques.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module e-learning : "3 leviers pour construire une coopération gagnante".
- + Deux modules d'entraînement : "Développer son assertivité" Niveau 2 et 3.
- + Un programme de renforcement : "Développer son assertivité" pendant 4 semaines.

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec :
 - les modules "3 leviers pour construire une coopération gagnante" et "Développer son assertivité" ;
 - le programme de renforcement pendant 4 semaines ;
 - la documentation digitale accessible sur téléphone.

5 - Savoir s'affirmer tranquillement dans une relation

- Oser demander et savoir dire non lorsque c'est nécessaire.

Appui sur les situations vécues pour ancrer des bonnes pratiques, bilan et plan d'actions.

PARTIE 2 : LES CLÉS POUR MIEUX COOPÉRER

1 - Développer la confiance en soi

- Transformer en positif les difficultés.
- Neutraliser l'impact des pensées négatives.

Exercices d'exploration de ses freins et de ses ressources.

2 - Résoudre les conflits

- Repérer les sources de conflits.
- S'entraîner à sortir des conflits.

Atelier d'entraînement à une négociation conflictuelle.

3 - Négocier au quotidien avec réalisme

- Adopter des comportements gagnant-gagnant.
- S'entraîner à construire des solutions négociées.

Exercices comportementaux, corporels et respiratoires de "l'intelligence du corps, l'intelligence du souffle[®]" (méthode originale de Cilica Chlimper).

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/939

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

6 outils essentiels de développement personnel

Conjuguer harmonie et efficacité dans ses relations professionnelles

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

4 jours (28h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 455 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1825**

Objectifs professionnels

- Mieux gérer les relations avec ses différents interlocuteurs dans sa vie professionnelle.
- Anticiper, prévenir et adapter ses réactions.
- Comprendre les comportements de ses interlocuteurs et s'y adapter.
- Renforcer la coopération.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, assistant(e), technicien ou tout collaborateur qui a besoin de mieux comprendre et améliorer les relations humaines dans son travail.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "SOS communication !".
- + Un autodiagnostic.
- + Un premier outil.

2

Pendant - En groupe

PARTIE 1 : S'OCCUPER DE SOI

- La formation en 2 parties renforce la mise en œuvre et le retour d'expériences rapide.
- Le nombre de participants est limité à 10 afin de s'adapter aux demandes de chacun.

1 - "L'assertivité" pour s'affirmer

- Oser s'affirmer dans ses relations professionnelles.
- Exprimer une critique constructive.

Autodiagnostic et mises en situation.

2 - "L'écoute active" pour créer le contact

- Se mettre en phase avec les interlocuteurs.
- Gagner leur confiance.

Entraînement pratique à l'écoute active en binôme.

3 - Gérer mieux son "stress" et retrouver son énergie

- Identifier ses signaux d'alerte et répondre à ses besoins.
- Pratiquer des techniques simples de relaxation.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Trois modules e-learning : "L'impact des émotions en situation professionnelle. Part. A" et "L'impact des émotions en situation professionnelle. Part. B", "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. A".
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux modules d'entraînement : "Développer son assertivité - Niveau 1" et "Pratiquer l'écoute active".

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec :
 - les modules : "L'impact des émotions en situation professionnelle" et "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer" ;
 - le programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" ;
 - les entraînements : "Développer son assertivité" et "Pratiquer l'écoute active".

Ateliers de relaxation et réflexions sur ses stresseurs et ses besoins.

PARTIE 2 : S'OUVRIRE À L'AUTRE

1 - "Les positions de vie" pour établir la coopération

- Repérer et dépasser ses limites.
- Trouver la juste position vis-à-vis des autres.

Autodiagnostic, analyse d'un texte et réflexion sur ses comportements.

2 - "L'Élément B" pour réussir sa relation aux autres

- Approfondir son niveau d'ouverture et d'écoute.
- Donner et recevoir des feedback.

Autodiagnostic, perception des autres participants et échanges de feedback sur les comportements.

3 - "La stratégie d'objectif" pour se programmer à réussir

- Clarifier ses objectifs.
- Mettre en place ses stratégies gagnantes.

Interview croisée en binôme sur un objectif individuel.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1825

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

S'affirmer sereinement en toutes circonstances - Assertivité niveau 3

Mobiliser toutes ses ressources assertives au travail

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 510 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 266

Objectifs professionnels

- Gagner en confiance et en aisance relationnelle.
- Exercer son autorité avec plus de diplomatie.
- Limiter ses réactions inefficaces dans les relations.
- Faire face aux comportements des autres avec justesse.
- Formuler des demandes et critiques de manière constructive.

Pour qui

- Manager, cadre, agent de maîtrise, technicien, assistant(e) ou tout collaborateur qui souhaite développer des relations constructives, y compris en situation de conflit de la vie quotidienne en entreprise.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + La vidéo : "Puisque c'est comme ça !".
- + Un autodiagnostic pour se préparer.
- + Un premier outil pour s'affirmer : "la proactivité".

2 Pendant - En groupe

PARTIE 1 : S'AFFIRMER SEREINEMENT

Avec des exercices comportementaux, corporels et respiratoires de "l'intelligence du corps, l'intelligence du souffleSM" (méthode originale de Cilica Chlimper).

1 - Prendre sa propre photographie assertive

- Mieux connaître son style relationnel d'assertivité.
- Repérer passivité, agressivité et manipulation.
- Mettre en œuvre les clés pratiques assertives.

2 - Répondre aux comportements déstabilisants

- Connaître les 4 dragons de la passivité, les parades appropriées.
- Faire face à l'agressivité par des techniques corporelles.
- Repérer et désamorcer les manipulations de la vie quotidienne.

3 - Exprimer une critique constructive

- Préparer sa critique avec "les niveaux d'ouverture".
- S'entraîner à la formuler de façon assertive.

4 - Savoir demander

- Se préparer mentalement et physiquement.
- Oser demander.
- S'entraîner aux différentes étapes méthodologiques.

5 - Muscler sa confiance en soi

- Développer sa proactivité.
- Nourrir l'estime de soi-même.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux modules d'entraînement : "Développer son assertivité" Niveau 2 et 3", pour approfondir ses pratiques assertives.

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec :
 - le programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" ;
 - les modules d'entraînement "Développer son assertivité" Niveau 2 et 3".

- Dire non lorsque c'est nécessaire.

6 - Développer sa stabilité émotionnelle et physique

- Pratiquer des exercices respiratoires.
- S'entraîner à se concentrer physiquement.

PARTIE 2 : GÉRER LES TENSIONS

Des séquences inattendues et surprenantes aident à ancrer ses nouvelles compétences.

1 - Gérer les sous-entendus et les critiques

- Transformer les critiques en informations utiles.
- Comprendre et désamorcer les malentendus.
- Acquérir des outils qui permettent la clarification et la transparence.

2 - Résoudre les conflits durablement

- Repérer les sources de conflit.
- Identifier et lever les zones de blocages.
- S'entraîner à sortir des conflits.

3 - Développer des attitudes de négociation

- Adopter un comportement gagnant-gagnant.
- S'entraîner à construire des solutions négociées.

4 - S'entraîner en jeu de rôle réaliste

- Mettre à l'épreuve son assertivité avec un comédien rôliste.
- Ancrer ses nouvelles compétences.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/266

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Biais Inconscients

Comprendre les biais pour libérer le potentiel™

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 670 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9307

Le +

- Ce programme exclusif FranklinCovey aide à créer un milieu de travail inclusif, traite de l'impact des préjugés inconscients sur la décision et aide à construire une culture où chacun se sent respecté.

Partenaire



Objectifs professionnels

- Gérer, autant que possible, ses propres biais cognitifs personnels.
- Augmenter son empathie et sa curiosité dans ses relations aux autres pour mieux travailler ensemble.

Pour qui

- Cadres, managers, collaborateurs, chefs de projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "SOS communication !".

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les biais

- L'identité personnelle influencée par les biais.
- Les trois biais cognitifs les plus fréquents.
- Les biais habituels quotidiens source d'inefficacité.
- Les biais qui impactent les décisions.

2 - Entretenir les relations

- Les biais de groupe et les relations aux autres.
- L'empathie et la curiosité pour lever les préjugés et comprendre les biais.
- Le réseau relationnel.
- La compréhension de points de vue différents et leurs valeurs.

3 - Choisir le courage

- Les comportements de courage pour faire face aux biais.
- Le courage face aux biais ordinaires au travail.
- Le courage pour sa propre performance et celle des autres.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning : "Comprendre les préjugés inconscients et savoir y faire face" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9307

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 040 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **2321**

Objectifs professionnels

- S'affirmer avec confiance.
- Exprimer son charisme à bon escient.
- Écouter pleinement les autres.
- Gérer ses émotions plus simplement.
- Adopter un langage corporel cohérent.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, assistant(e), technicien, collaborateur, formateur ou commercial pour qui l'aisance relationnelle est importante dans son métier.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "Ça va aller !".
- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

- Vous vous entraînez avec des exercices créatifs et ludiques que se transmettent les acteurs de génération en génération.
- Le formateur, acteur et coach, vous accompagne pour vous aider à vous affirmer et à vous exprimer dans la détente et le plaisir.

1 - Faire du trac son allié

- Modifier sa vision du trac.
- Se préparer physiquement.
- Expérimenter l'audace du jeu théâtral.
- Utiliser l'énergie du trac pour se mobiliser, écouter, rebondir.

Exercices d'entraînement pour apprivoiser le trac.

2 - Avoir confiance

- Dépasser ses limites, seul face à un auditoire.
- Surmonter ses appréhensions.
- Éprouver le bien-être corporel de la confiance en soi.
- Mesurer l'impact sur les autres de la confiance accordée.

Mises en situation pour prendre conscience de ses ressources, expérimenter la confiance en soi et mesurer l'impact sur les autres.

3 - Tirer parti de ses émotions

- Différencier l'émotion de l'émotivité.
- Connaître les émotions et les accepter.
- Ressentir ses émotions et les transmettre.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux programmes de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et "Se préparer à entrer en scène".

Le +

- Parcours présentiel et digital, individualisable, axé sur la transposition en situation de travail avec les programmes de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et "Se préparer à entrer en scène".

- Utiliser ses émotions pour une communication vivante et convaincante.

Exercices d'improvisation et d'exploration pour utiliser efficacement ses émotions et convaincre.

4 - Élargir sa palette d'expression

- Développer son sens de l'écoute pour créer un climat de connivence.
- Cultiver son potentiel de sympathie pour établir un vrai contact et sécuriser.
- Jouer de l'humour pour :
 - relativiser ;
 - dynamiser ;
 - détendre.
- Tenir son rôle pour mieux maîtriser la situation.

Mises en situation créatives pour savoir jouer de l'humour, relativiser, dynamiser et rebondir.

5 - La clé de la réussite à l'oral : la présence

- Assimiler les 3 secrets de l'orateur :
 - la voix ;
 - le regard ;
 - la posture.
- Trouver sa place dans l'espace.
- Enlever ses "masques refuges" pour gagner en présence.
- Être cohérent pour obtenir l'adhésion du public.

Entraînement pour développer sa présence et son charisme.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2321

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Lâcher prise ! Mettre son énergie au bon endroit

Faire face aux situations professionnelles avec créativité et sérénité



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7327**

Objectifs professionnels

- Trouver le bon recul par rapport aux événements et situations professionnelles.
- "Lâcher-prise" sans "laisser-aller".
- Apporter des réponses créatives face aux événements difficiles.
- Réduire les tensions par l'humour et la créativité.

Pour qui

- Cadre, manager, manager transversal, chef de projet qui ont besoin de développer leur créativité et leur sérénité pour faire autrement avec leur réalité professionnelle...

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Homme-orchestre".
- + Un premier outil.

2

Pendant - En groupe

1 - Comprendre son fonctionnement par rapport au "lâcher-prise"

- Faire le point sur soi à partir d'un autodiagnostic.
- Cerner ses zones de crispation.
- Identifier les avantages à ne pas "lâcher-prise".
- Repérer les sept poisons du "lâcher-prise".

2 - "Lâcher-prise" pour responsabiliser ses collaborateurs

- Aider le collaborateur à "lâcher-prise".
- Améliorer sa posture de manager pour responsabiliser.
- "Lâcher-prise" en relation :
 - estime ;
 - confiance ;

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Après la formation, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec une smartpocket téléchargeable sur téléphone.

- autonomie.

- Lever les freins au "lâcher-prise".

3 - Oser l'audace !

- Prendre des risques sans danger.
- Gérer les peurs objectives et les peurs subjectives.
- Résoudre ses méconnaissances.
- Explorer ses limites et sortir de sa zone de confort.

4 - Pratiquer l'humour et la créativité

- Débloquer les situations.
- Expérimenter le recadrage et l'humour.
- Élargir son regard sur les autres et les événements.
- Cultiver détente et vigilance, les deux secrets du "lâcher-prise".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7327

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8871**

Objectifs professionnels

- Développer l'estime de soi au travail.
- Augmenter sa confiance en soi.
- Susciter la confiance dans les relations.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, assistant(e), technicien ou collaborateur exerçant une activité où la confiance et l'assurance en soi est nécessaire pour accomplir ses missions.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "Ça va aller !".
- + Un autodiagnostic pour évaluer son niveau de confiance en soi.
- + Un premier outil : "12 permissions pour s'estimer".

2

Pendant - En groupe

1 - Clarifier le concept de confiance en soi

- L'estime de soi selon la théorie FIRO® de Will Schutz.
- Les liens entre : comportements, ressentis et estime de soi.
- Les 6 dimensions qui contribuent à la création du concept de soi.
- 3 piliers forts de la confiance en soi.
- Les comportements et ressentis vis-à-vis de soi-même.
- L'impact des comportements et des ressentis dans ses relations aux autres.

Imagerie mentale, expérimentations physiques.

2 - Prendre conscience de son niveau d'estime de soi

- L'estime de soi à travers 6 voies d'exploration.
- L'image de soi : imagerie mentale, autoperception...

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- La Smartpocket téléchargeable sur smartphone.

- L'estime de soi par ses sensations physiques.
- Les mécanismes de défense et les solutions.

Autoperception, feedback.

3 - Développer la confiance en soi en lien avec ses aspirations profondes

- Soi et idéal de soi.
- La personne que je veux être.
- Les obstacles personnels à une bonne estime de soi.
- Les méthodes pour développer l'estime de soi.
- Un haut niveau d'estime de soi.
- Les conséquences de l'estime de soi sur la relation.
- La confiance avec les autres.
- La performance.

Constellations systémiques, visualisation.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8871

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

L'estime de soi, source de l'efficacité professionnelle

Gagner en assurance et en confiance au travail

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 040 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **5776**

Objectifs professionnels

- Augmenter sa confiance en soi.
- Avoir confiance en soi au travail et exprimer ses qualités.
- Favoriser la confiance chez les collaborateurs.

Pour qui

- Manager de proximité, agent de maîtrise ou technicien, collaborateur et assistant(e) exerçant un métier où la confiance en soi est un enjeu pour mieux remplir ses missions.
- Pour les cadres et les managers, se reporter à la formation Réf. 5691.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "Ça va aller !".
- + Un autodiagnostic sur sa confiance en soi.

2

Pendant - En groupe

1 - S'approprier les mécanismes de l'estime de soi

- Définir estime de soi et confiance en soi.
- Faire le point pour soi-même.
- Cultiver son processus d'évolution personnelle.

Autodiagnostic et feedback : chaque participant se situe en terme d'estime de soi.

2 - Renforcer ses bases personnelles d'estime de soi

- S'impliquer dans la relation à soi-même.
- Développer une position juste par rapport aux autres.
- Renforcer son sentiment de sécurité intérieure.
- Découvrir son identité essentielle.

Visualisation positive dirigée et présentation individuelle de ses qualités.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec un défi par semaine pendant 7 semaines.
- Documentation digitale accessible sur téléphone.

3 - S'estimer pour développer sa confiance

- Reconnaître son importance et son unicité.
- Rester en accord avec ses motivations profondes et ses valeurs.
- Agir en réalisant ses buts et son projet de vie.

Test d'évaluation personnel et exercice pratique sur les signes de reconnaissance.

4 - Créer un climat de confiance

- Développer l'estime de soi dans ses relations professionnelles.
- Renforcer l'estime de soi des collaborateurs.

Exposé et exercices pratiques sur les outils DESC et CNV.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5776

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 040 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **5691**

Objectifs professionnels

- Avoir confiance en soi au travail.
- Augmenter sa confiance en soi.
- Exprimer ses qualités dans son métier.
- Favoriser la confiance chez les collaborateurs.

Pour qui

- Cadre ou managers exerçant un métier où la confiance en soi est un enjeu pour mieux remplir ses missions.
- Pour les agents de maîtrise, les techniciens, les collaborateurs et les assistant(e)s, se reporter à la formation Réf. 5776.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "Ça va aller !".
- + Un autodiagnostic sur sa confiance en soi.

2

Pendant - En groupe

1 - S'approprier les mécanismes de l'estime de soi

- Définir estime de soi et confiance en soi.
- Faire le point pour soi-même.
- Cultiver son processus d'évolution personnelle.

Autodiagnostic et feedback : chaque participant se situe en terme d'estime de soi.

2 - Renforcer ses bases personnelles d'estime de soi

- S'impliquer dans la relation à soi-même.
- Développer une position juste par rapport aux autres.
- Renforcer son sentiment de sécurité intérieure.
- Découvrir son identité essentielle.

Visualisation positive dirigée et présentation individuelle de ses qualités.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec un défi par semaine pendant 7 semaines.
- La documentation digitale accessible sur téléphone.

3 - S'estimer pour développer sa confiance

- Reconnaître son importance et son unicité.
- Rester en accord avec ses motivations profondes et ses valeurs.
- Agir en réalisant ses buts et son projet de vie.

Test d'évaluation personnel et exercice pratique sur les signes de reconnaissance.

4 - Créer un climat de confiance

- Développer l'estime de soi dans ses relations professionnelles.
- Renforcer l'estime de soi des collaborateurs.

Exercices pratiques sur les outils DESC et la CNV.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5691

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Découvrir son fonctionnement avec le MBTI®

Identifier ses préférences comportementales

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 110 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6966**

Le +

- Une méthode originale pour découvrir son style de personnalité.
- Un défi par semaine pendant 7 semaines.

Objectifs professionnels

- Mieux comprendre son fonctionnement personnel, prendre conscience de son impact sur les autres, développer ses qualités et son potentiel, améliorer son efficacité relationnelle.

Pour qui

- Cadre, manager, chef de projet, assistant(e), technicien et tout collaborateur exerçant une activité avec des relations.

Programme

1 Avant

- + La vidéo : "C'est quoi le problème ?".

2 Pendant - En groupe

1 - Connaître la structure du MBTI®

- L'orientation de l'énergie.
- Les modes de perception.
- Les critères de décision.
- Les modalités d'organisation.

2 - Explorer les 16 types de personnalités selon le MBTI®

- Les préférences personnelles.
- Le fonctionnement de chaque type.

- Les atouts et les faiblesses potentielles.
- Le chemin de développement personnel.

3 - Comprendre le type de personnalité de son interlocuteur

- Ce qui le dynamise.
- Comment il traite l'information.
- Comment il décide.
- Sa relation au temps.

4 - Développer son efficacité relationnelle

- Valoriser les différences individuelles.
- Utiliser ses différences de manière constructive.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Optimiser son style de management.

- Appliquer le modèle aux situations difficiles.

- Appliquer le modèle au fonctionnement de son équipe.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" permet d'ancrer les nouveaux savoir-faire.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6966

Formation proposée à **Paris**

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 025 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7110

Objectifs professionnels

- Gagner en confiance dans ses relations professionnelles.
- Oser parler des sujets de tension.
- Agir avec détermination.
- Coopérer de manière plus sereine.

Pour qui

- Cadre, manager, chef de projets, agent de maîtrise, technicien, assistant(e) qui travaillent souvent en mode transversal dans leur activité professionnelle.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "SOS communication !".
- + Un autodiagnostic.
- + Un premier outil pratique.

2

Pendant - En groupe

1 - Apprendre à mieux se connaître

- Reconnaître et comprendre les comportements relationnels.
- Identifier l'image que l'on renvoie aux autres.
- Prendre conscience des sentiments des autres à son égard.
- Choisir ses propres changements de comportements.

2 - Oser "parler vrai"

- Favoriser une atmosphère d'ouverture et de sincérité.
- Oser dire la vérité aux autres sans crainte ni agressivité.
- Dépasser ses doutes personnels.

3 - Augmenter sa détermination personnelle

- Savoir choisir plutôt que subir.
- S'impliquer selon son choix.
- S'affirmer en situations délicates ou tendues avec détermination.

4 - Développer des relations de travail confiantes

- Entrer en contact avec plus d'aisance.
- S'exercer à plus de flexibilité et d'agilité.
- Exprimer ses ressentis et émotions.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec le programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- Documentation digitale accessible sur téléphone.

UNE FORMATION ÉLÉMENT HUMAIN® DE WILL SCHUTZ

- Utilisée dans les entreprises et les organisations du monde entier, elle confère à la dimension humaine une place prépondérante dans leur réussite.
- Son concepteur, Will SCHUTZ, était l'un des plus grands consultants chercheurs en organisation. L'ensemble de ses travaux montre comment la connaissance de soi et des autres est fondamentale pour atteindre l'efficacité et la performance la plus haute d'une personne, d'une équipe et d'une organisation.
- La pédagogie novatrice conduit les participants à vivre la confiance tout en développant leurs compétences relationnelles en profondeur grâce aux exercices de feedback circulaires, les mini-assessments, les tests FIRO® Élément B®, Élément F®, Élément S® validés scientifiquement et les visualisations.
- Les liens étroits entre confiance, motivation, "estime de soi" et performance collective sont mis en lumière et renforcés.
- Depuis plus de 25 ans, des milliers de managers et de dirigeants ont été formés à ces outils puissants continuellement enrichis et adaptés à la culture des entreprises.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7110

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Spécial Cadres : Approfondir la connaissance de soi-même et des autres

La Méthode Schutz® pour mieux travailler ensemble

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

5 jours (35h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 050 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1546**

Objectifs professionnels

- S'affirmer pleinement et sereinement dans ses relations.
- Favoriser la confiance dans ses échanges.
- S'adapter efficacement à ses interlocuteurs.
- Utiliser le plein potentiel des émotions.
- Renforcer les relations de coopération.
- Faire ses choix et décider plus aisément.
- Débloquer les attitudes rigides, sources de mésentente et d'inefficacité au travail.

Pour qui

- Cadre, dirigeant, manager, chef de projet, formateur pour qui la qualité des relations au plus haut niveau est un atout majeur dans l'exercice de leur fonction.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "SOS communication !".
- + Un autodiagnostic.
- + Un premier outil pratique.

2

Pendant - En groupe

- Cette semaine intense facilite le recul nécessaire sur soi pour mieux développer ses qualités intrinsèques et les transposer.
- L'expérience conduit les participants à vivre la confiance tout en développant leurs compétences relationnelles en profondeur.
- La pédagogie novatrice est composée d'exercices de feedback circulaires, de mini-assessments, des tests FIRO® Élément B®, Élément F®, Élément S® validés scientifiquement et de visualisations.
- Deux consultants certifiés Élément Humain (LHEP) co-animent la formation au-delà de 8 participants.

1 - S'approprier les principes fondamentaux de la confiance

- Être lucide avec soi-même.
- Parler vrai.
- Faire preuve de détermination personnelle.

2 - Choisir les comportements appropriés à ses relations

- "Comment j'agis envers les autres ; comment les autres agissent envers moi".
- Connaître les comportements et comprendre ceux des autres.
- Choisir les comportements qui fluidifient la relation.
- Identifier l'image que l'on renvoie aux autres.

3 - Augmenter sa détermination personnelle

- Identifier ses véritables responsabilités dans une situation.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Après la formation en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec le programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- Documentation digitale accessible sur téléphone.

- Savoir choisir plutôt que subir.
- S'impliquer selon son choix.
- S'affirmer en situations délicates ou tendues avec détermination.

4 - Gérer ses sentiments et émotions pour améliorer sa relation aux autres

- "Ce que je ressens envers les autres, ce que les autres ressentent à mon égard".
- Mettre à jour ses sentiments dans les relations.
- Décoder et accepter ceux des autres.
- S'investir dans l'action en tenant compte de ses perceptions.

5 - Développer la confiance en soi pour mieux réussir avec les autres

- "Comment je me perçois et ce que je ressens à mon égard".
- Développer son estime de soi.
- Dépasser ses rigidités personnelles.
- Mettre en lumière ses motivations personnelles profondes.
- Réussir ses changements en s'appuyant sur une image de soi positive.

6 - Utiliser la méthode au quotidien

- Entrer en contact avec plus d'aisance.
- S'exercer à plus de flexibilité et d'agilité.
- Exprimer ses ressentis et émotions.
- Mettre en œuvre les acquis au fil de la formation.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1546

Formation proposée à Paris

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Créer un climat de confiance avec ses clients

Adopter l'attitude juste pour soi et le client

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 030 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **6248**

Le +

- Les mini-assessments.
- Le test Élément CS[®] d'évaluation de la motivation en relation client.

Objectifs professionnels

- Créer des relations de confiance avec les clients.
- Trouver les moyens de fidéliser ses clients.

Pour qui

- Professionnel de la relation client.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Jouer sur toutes les dimensions de la relation

- Clarifier ses représentations personnelles du client.
- Mieux se connaître pour mieux comprendre le client.
- Dépasser ses limites personnelles.

2 - Être acteur de la relation

- Être conscient de son rôle.
- Choisir clairement son attitude.
- Éviter les erreurs fatales.

3 - Comprendre le client et se faire comprendre de lui

- Écouter, entendre et ressentir les besoins du client.

- Comprendre le raisonnement du client.

- Parler en toute sincérité et transparence.

4 - Développer son impact personnel auprès du client

- Avoir confiance en soi.
- S'impliquer avec un réel plaisir.
- Utiliser les émotions présentes dans la relation.

5 - Valoriser son client

- Personnaliser le contact.
- Donner une bonne image de lui-même au client.
- Accueillir totalement les clients, mêmes les exigeants.

6 - Co-produire avec le client une interaction efficace

- Respecter la personne et ses besoins.
- Impliquer le client dans le choix des solutions.
- Clarifier et fiabiliser les engagements.

7 - Développer la proximité avec le client

- Accéder aux ressentis du client.
- Identifier ses craintes.
- Surprendre agréablement ses clients.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6248

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Approfondir la connaissance de soi-même et des autres

La Méthode Schutz® pour mieux travailler ensemble

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

5 jours (35h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 050 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1709**

Objectifs professionnels

- S'affirmer pleinement et sereinement dans ses relations.
- Favoriser la confiance dans ses échanges.
- S'adapter efficacement à ses interlocuteurs.
- Utiliser le plein potentiel des émotions.
- Renforcer les relations de coopération.
- Faire ses choix et décider plus aisément.
- Débloquer les attitudes rigides, sources de mésentente et d'inefficacité au travail.

Pour qui

- Manager de proximité, agent de maîtrise ou technicien, collaborateur et assistant(e) pour qui la qualité des relations est un atout majeur dans l'exercice de leur fonction.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "SOS communication !".
- + Un autodiagnostic.
- + Un premier outil pratique.

2

Pendant - En groupe

- Cette semaine intense facilite le recul nécessaire sur soi pour mieux développer ses qualités intrinsèques et les transposer.
- L'expérience conduit les participants à vivre la confiance tout en développant leurs compétences relationnelles en profondeur.
- La pédagogie novatrice est composée d'exercices de feedback circulaires, de mini-assessments, des tests FIRO® Élément B®, Élément F®, Élément S® validés scientifiquement et de visualisations.
- Deux consultants certifiés Élément Humain (LHEP) co-animent la formation au-delà de 8 participants.

1 - S'approprier les principes fondamentaux de la confiance

- Être lucide avec soi-même.
- Parler vrai.
- Faire preuve de détermination personnelle.

2 - Choisir les comportements appropriés à ses relations

- "Comment j'agis envers les autres ; comment les autres agissent envers moi".
- Connaître les comportements et comprendre ceux des autres.
- Choisir les comportements qui fluidifient la relation.
- Identifier l'image que l'on renvoie aux autres.

3 - Augmenter sa détermination personnelle

- Identifier ses véritables responsabilités dans une situation.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec le programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- Documentation digitale téléchargeable sur téléphone.

- Savoir choisir plutôt que subir.
- S'impliquer selon son choix.
- S'affirmer en situations délicates ou tendues avec détermination.

4 - Gérer ses sentiments et émotions pour améliorer sa relation aux autres

- "Ce que je ressens envers les autres, ce que les autres ressentent à mon égard".
- Mettre à jour ses sentiments dans les relations.
- Décoder et accepter ceux des autres.
- S'investir dans l'action en tenant compte de ses perceptions.

5 - Développer la confiance en soi pour mieux réussir avec les autres

- "Comment je me perçois et ce que je ressens à mon égard".
- Développer son estime de soi.
- Dépasser ses rigidités personnelles.
- Mettre en lumière ses motivations personnelles profondes.
- Réussir ses changements en s'appuyant sur une image de soi positive.

6 - Utiliser la méthode au quotidien

- Entrer en contact avec plus d'aisance.
- S'exercer à plus de flexibilité et d'agilité.
- Exprimer ses ressentis et émotions.
- Mettre en œuvre les acquis au fil de la formation.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1709

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7109**

Objectifs professionnels

- Faire face au quotidien à des situations stressantes.
- Se ressourcer après l'événement stressant.

Pour qui

- Cadre, manager, chef de projet, agent de maîtrise et technicien, assistant(e) et tout collaborateur exposés au stress professionnel et qui a besoin de s'en protéger.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "j'y arriverai !".
- + Un autodiagnostic pour identifier ses principales sources de stress.
- + Un premier outil pour gérer son stress.

2

Pendant - En groupe

1 - Évaluer ses facteurs de stress

- Comprendre les mécanismes du stress.
- Diagnostiquer ses "stresseurs" et ses besoins.
- Connaître les différents leviers de gestion du stress.

Autodiagnostic et brainstorming : chaque participant comprend son propre rapport au stress.

2 - Récupérer physiquement et émotionnellement

- La "relaxation" pour se détendre.
- La "concentration" pour poser sa conscience.
- L'activité physique pour relâcher.

Exercices pratiques encadrés.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Le programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec un défi par semaine pendant 7 semaines.
- Documentation digitale accessible sur téléphone.

3 - Se protéger au quotidien

- Savoir dire "non" pour s'affirmer.
- Maîtriser ses émotions et garder son calme.
- Les "positions de perception" pour comprendre et accepter.

Mises en situation.

4 - Renforcer la confiance en soi

- Les "permissions" pour choisir le meilleur.
- Le "recadrage" pour renforcer l'image positive de soi.
- Donner, demander et recevoir les "signes de reconnaissance".

Autodiagnostic et recherche de solutions personnalisées.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7109

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Spécial Cadres : Gérer son stress efficacement et pour longtemps

8 outils pour gagner en équilibre et en efficacité

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 970 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2204**

Objectifs professionnels

- Appliquer sa stratégie de gestion du stress dans la durée.
- Mieux gérer ses émotions en situations de stress.
- Faire appel à ses ressources individuelles.
- Récupérer rapidement.

Pour qui

- Manager ou cadre confronté aux pressions et qui souhaite gagner en efficacité dans ces situations.
- Pour les TAM et/ou collaborateurs nous vous recommandons la formation Réf. 2205.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "J'y arriverai !".
- + Un autodiagnostic pour identifier mes sources de stress.
- + Un premier outil pour gérer mon stress : "5 antidotes pour déstresser".

2

Pendant - En groupe

1 - Évaluer ses modes de fonctionnement face au stress

- Connaître ses "stresseurs", ses propres signaux d'alerte.
- Diagnostiquer ses niveaux de stress.
- Répondre à ses besoins pour diminuer le stress.

Autodiagnostic et brainstorming : chaque participant comprend son propre rapport au stress.

2 - Apprendre à se détendre intellectuellement, physiquement et émotionnellement

- La "relaxation" pour être détendu.
- La "maîtrise des émotions" pour garder son calme.
- Les "signes de reconnaissance" pour se ressourcer.

Exercices pratiques encadrés.

3 - Sortir de la passivité et agir positivement

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec :
 - la Smartpocket sur smartphone ;
 - les programmes de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

- "Savoir dire non" lorsque c'est nécessaire.
- Les "positions de perception" pour prendre de la distance.

Exercices de mises en situation.

4 - Renforcer la confiance en soi

- Les "permissions" pour dépasser ses limites.
- Le "recadrage" pour renforcer l'image positive de soi.

Autodiagnostic et recherche de solutions personnalisés.

5 - Définir et mettre en œuvre sa stratégie de réussite

- Définir son plan de vie.
 - Mettre au point sa méthode personnelle "antistress".
- Mise en place pour chaque participant de sa stratégie de réussite à partir du bilan des 3 jours.**

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2204

Formation proposée à Paris, Lyon, **Classe à distance**

Gérer son stress efficacement et pour longtemps

8 outils pour gagner en équilibre et en efficacité



3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 970 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2205**

Objectifs professionnels

- Appliquer sa stratégie de gestion du stress dans la durée.
- Mieux gérer ses émotions en situations de stress.
- Faire appel à ses ressources individuelles.
- Récupérer rapidement.

Pour qui

- Responsable d'encadrement intermédiaire, agent de maîtrise, technicien, assistant(e) et secrétaire qui a besoin de gagner en efficacité dans les situations de tension.
- Pour les cadres et/ou managers nous vous recommandons la formation Réf. 2204.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "J'y arriverai !".
- + Un autodiagnostic pour faire le point sur mon niveau actuel de confiance en moi.
- + Un premier outil pour développer l'estime de soi.

2

Pendant - En groupe

1 - Évaluer ses modes de fonctionnement face au stress

- Connaître ses "stresseurs", ses propres signaux d'alerte.
- Diagnostiquer ses niveaux de stress.
- Répondre à ses besoins pour diminuer le stress.

Autodiagnostic et brainstorming : chaque participant comprend son propre rapport au stress.

2 - Apprendre à se détendre intellectuellement, physiquement et émotionnellement

- La "relaxation" pour être détendu.
- La "maîtrise des émotions" pour garder son calme.
- Les "signes de reconnaissances" pour se ressourcer.

Exercices pratiques encadrés.

3 - Sortir de la passivité et agir positivement

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec le programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- Documentation digitale accessible sur téléphone.

- "Savoir dire non" lorsque c'est nécessaire.
- Les "positions de perception" pour prendre de la distance.

Exercices de mises en situation.

4 - Renforcer la confiance en soi

- Les "permissions" pour dépasser ses limites.
- Le "recadrage" pour renforcer l'image positive de soi.

Autodiagnostic et recherche de solutions personnalisées.

5 - Définir et mettre en œuvre sa stratégie de réussite

- Définir son plan de vie.
 - Mettre au point sa méthode personnelle "antistress".
- Mise en place pour chaque participant de sa stratégie de réussite à partir du bilan des 3 jours.**

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2205

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Gagner en bien-être au travail

Les bonnes pratiques pour se ressourcer

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9048**

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.

Objectifs professionnels

- Se détendre physiquement et mentalement au quotidien.
- Gérer ses émotions et remettre son esprit au calme.
- Évacuer les tensions.
- Se concentrer pour être présent.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Toute personne ayant la volonté d'apprendre à se détendre.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo : "Bonjour l'angoisse !" et un premier outil.

2 Pendant - En groupe

1 - Mieux comprendre le stress, son impact dans notre quotidien

- Définir le stress.
- Mesurer l'impact des émotions sur le corps et l'esprit.
- Faire le lien entre stress - émotions - corps - respiration.

2 - Apprendre à relâcher la pression, se centrer

- Évacuer les tensions physiques et mentales face à une situation stressante.

- Sentir son corps.
- Développer sa conscience corporelle.

3 - Remettre son esprit au calme

- Prendre conscience de sa respiration.
- Pratiquer le calme mental pour se préparer à un entretien.
- Être dans le moment présent, pratiquer la pleine conscience.

4 - Se relaxer en profondeur

- Apprendre à se détendre physiquement, corporellement et émotionnellement.

- Se ressourcer en profondeur, récupérer de l'énergie.

5 - Cultiver le lâcher prise face aux aléas du quotidien

- Faire de la place à ses différentes sources de satisfaction.
- Oser rire sans raison.
- Retrouver de la spontanéité.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning : "Gagner en bien-être au travail" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9048

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Gérer ses émotions

De la découverte aux premières utilisations

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8449**

Le +

- La Smartpocket sur smartphone.
- Un programme de renforcement pendant 7 semaines.

Objectifs professionnels

- Découvrir le rôle des émotions dans les relations.
- Développer son ouverture émotionnelle.
- Appliquer un programme personnalisé pour gérer ses émotions.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, assistant(e), technicien ou tout collaborateur qui souhaite enrichir ses relations professionnelles et gagner en efficacité.

Programme

1 Avant

- + La vidéo : "Arrivera ? Arrivera pas ?", un autodiagnostic et un premier outil pour gérer ses émotions.

2 Pendant - En groupe

Démystifiez les émotions

- Autant que la raison, l'intelligence émotionnelle joue un rôle important dans la réflexion, les relations et les décisions.
- Comprendre les émotions, savoir les nommer, partager son ressenti apporte un meilleur équilibre

et concourt à une plus grande efficacité professionnelle.

1 - Mieux se connaître par rapport aux émotions

- Mesurer son quotient émotionnel.
- Repérer les risques et les effets d'une gestion inefficace des émotions.

2 - Comprendre le fonctionnement des émotions

- Découvrir les émotions essentielles.
- Comprendre la logique des émotions - déclencheur - émotion - besoin.
- Identifier les dysfonctionnements émotionnels appris.

3 - Tirer parti des émotions

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Exprimer son ressenti émotionnel par la communication positive.

- Écouter les émotions des autres avec empathie.

- Apprendre à se détendre - intellectuellement - émotionnellement - physiquement.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8449

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Gérer les émotions et les conflits

Trouver son équilibre émotionnel



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8520

Objectifs professionnels

- Enrichir vos relations par des émotions stimulantes ou agréables.
- Faire face aux émotions désagréables, les vôtres comme celles des autres.
- Renforcer votre équilibre émotionnel.
- Mieux gérer les tensions et les conflits.

Pour qui

- Cadre ou manager de proximité qui ont besoin de gérer les tensions émotionnelles dans leur activité professionnelle.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

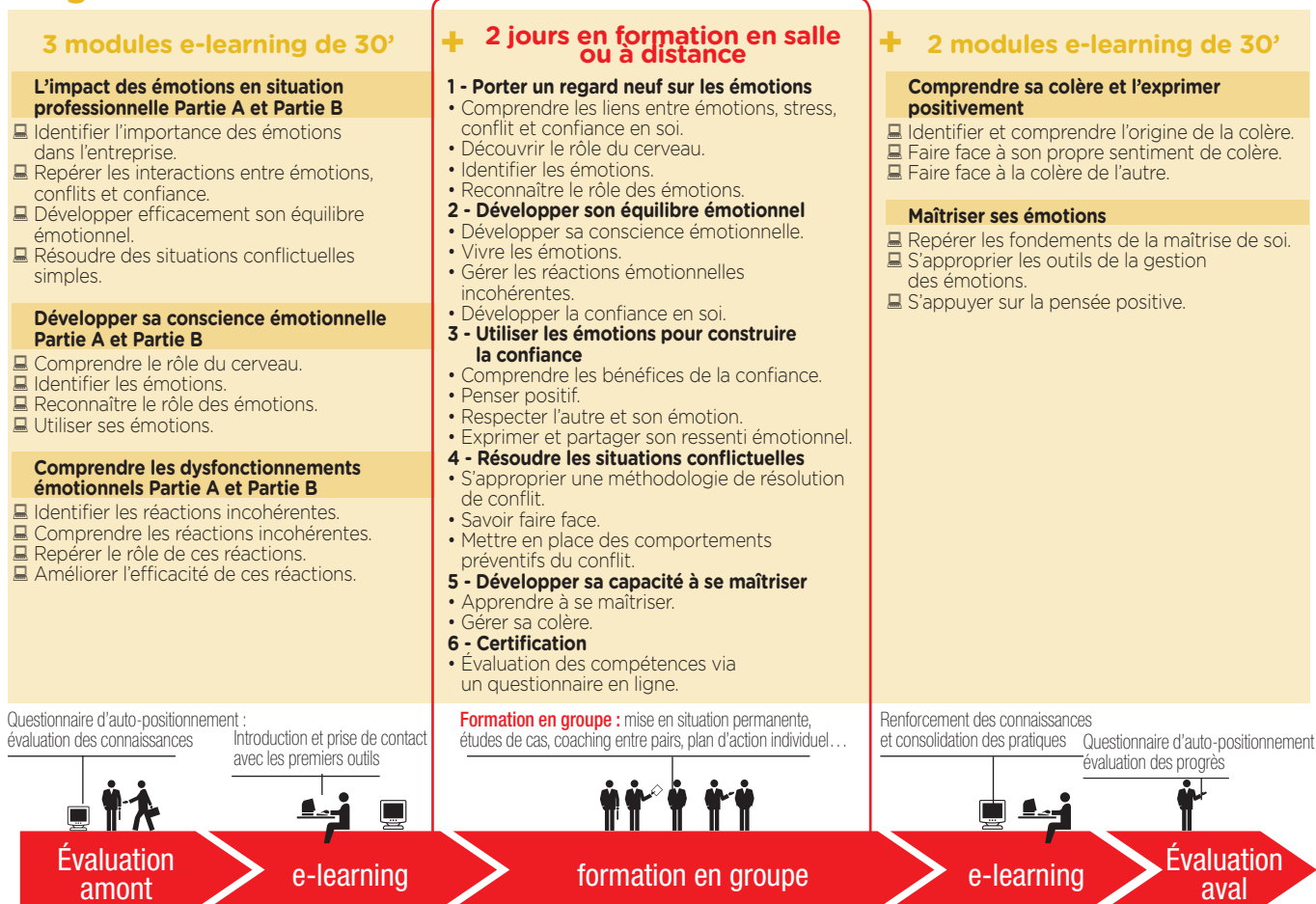
Prérequis

- Aucun.

Le +

- Évaluations avant et après la formation.
- Modules e-learning accessibles 1 an.
- Assistance personnalisée tout au long du parcours.

Programme



Disponible en 7 langues ; déployable à l'international dans votre entreprise.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8520

Formation proposée à **Paris, Toulouse, Classe à distance**

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 040 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6352**

Objectifs professionnels

- Tenir compte des émotions dans les relations professionnelles.
- Développer son ouverture émotionnelle.
- Appliquer un programme personnalisé pour gérer ses émotions.

Pour qui

- Cadre et manager qui souhaite développer son intelligence émotionnelle pour gagner en efficacité dans son travail.
- Pour les agents de maîtrise, les techniciens, collaborateurs et assistant(e)s, se reporter à la formation Réf. 6353.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + La vidéo : "Arrivera ? Arrivera pas ?".
- + Un autodiagnostic pour découvrir son profil émotionnel.
- + Un premier outil pour gérer ses émotions, en particulier sa colère.

2 Pendant - En groupe

1 - Mieux se connaître par rapport aux émotions

- Comprendre les compétences de l'intelligence émotionnelle.
- Mesurer son quotient émotionnel avec un autodiagnostic.
- Repérer les risques et les effets d'une gestion inefficace des émotions.

Autodiagnostic "quotient émotionnel".

2 - Comprendre le fonctionnement des émotions

- Les différentes émotions :
 - primaires, secondaires et arrière-plan.
- Les mécanismes émotionnels principaux : du déclencheur aux comportements d'adaptation.
- L'impact des émotions sur la perception, le comportement et les relations.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec un défi par semaine pendant 7 semaines.
- Documentation digitale accessible sur téléphone.

3 - Développer sa conscience émotionnelle

- Sentir, explorer ses émotions.
- Identifier les dysfonctionnements émotionnels appris et les émotions plus appropriées.
- L'impact des émotions non gérées.

Ateliers d'écoute de soi, visualisations guidées et vidéos.

4 - Gérer ses émotions

- Exprimer et partager son ressenti émotionnel.
- Dépasser ses peurs irrationnelles.
- Gérer ses émotions dans les relations tendues.
- Gérer ses émotions d'arrière-plan.

Mises en situation et réflexions sur soi.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6352

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Gérer et utiliser ses émotions pour être plus efficace

Développer son intelligence émotionnelle au travail



3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 040 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6353**

Objectifs professionnels

- Tenir compte des émotions dans les relations professionnelles.
- Développer son ouverture émotionnelle.
- Appliquer un programme personnalisé pour gérer ses émotions.

Pour qui

- Manager de proximité, agent de maîtrise ou technicien, collaborateur, secrétaire et assistant(e) qui souhaite développer son intelligence émotionnelle pour gagner en efficacité dans son travail.
- Pour les cadres et les managers, se reporter à la formation Réf. 6352.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "Arrivera ? Arrivera pas ?".
- + Un autodiagnostic pour découvrir son profil émotionnel.
- + Un premier outil pour gérer ses émotions, en particulier sa colère.

2

Pendant - En groupe

1 - Mieux se connaître par rapport aux émotions

- Comprendre les compétences de l'intelligence émotionnelle.
- Mesurer son quotient émotionnel avec un autodiagnostic.
- Repérer les risques et les effets d'une gestion inefficace des émotions.

Autodiagnostic "quotient émotionnel".

2 - Comprendre le fonctionnement des émotions

- Les différentes émotions :
 - primaires, secondaires et arrière-plan.
- Les mécanismes émotionnels principaux : du déclencheur aux comportements d'adaptation.
- L'impact des émotions sur la perception, le comportement et les relations.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec un défi par semaine pendant 7 semaines.
- Documentation digitale accessible sur téléphone.

3 - Développer sa conscience émotionnelle

- Sentir, explorer ses émotions.
- Identifier les dysfonctionnements émotionnels appris et les émotions plus appropriées.
- L'impact des émotions non gérées.

Ateliers d'écoute de soi, visualisations guidées et vidéos.

4 - Gérer ses émotions

- Exprimer et partager son ressenti émotionnel.
- Dépasser ses peurs irrationnelles.
- Gérer ses émotions dans les relations tendues.
- Gérer ses émotions d'arrière-plan.

Mises en situation et réflexions sur soi.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6353

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Se protéger des risques de l'hyperconnexion

Mettre en œuvre son plan personnel de déconnexion : digital détox

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

860 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9347

Le +

- Des méthodes et outils pour personnaliser sa routine digital détox.
- Une formation qui s'adapte au contexte et enjeux actuels du télétravail.

Objectifs professionnels

- Utiliser les outils numériques sans prendre des risques pour sa santé physique et mentale.
- Gérer son rapport au digital et à l'hyperconnexion.
- Faire de la déconnexion un moyen pour mieux travailler, en télétravail ou en entreprise.

Pour qui

- Toute personne qui souhaite interroger son rapport au numérique et à l'hyperconnexion.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Homme-orchestre".

2 Pendant - En groupe

1 - Faire le point sur sa consommation digitale

- Définir la désintoxication numérique.
- Faire son bilan numérique quantitatif et qualitatif.

2 - Comprendre les impacts du Digital sur les individus et les sociétés

- Mesurer les impacts sur soi, sa santé, ses liens sociaux, ses valeurs, sa liberté.

- Identifier les bénéfices et les inconvénients du digital.

- Prendre en compte la spécificité du télétravail sur ses habitudes de connexion.

3 - S'approprier quelques leviers du droit à la déconnexion

- Connaître les textes légaux.
- Lutter contre les idées reçues liées au présentisme.
- Préserver sa liberté et sa vie privée.

4 - Bâtir son plan Digital Detox

- Faire ses choix de lâcher prise pour vivre équilibré avec le Digital.

- Travailler en "mode déconnexion".
- Se fixer des limites.
- Construire sa "routine" professionnelle et personnelle.
- Veiller à son équilibre émotionnel.

5 - S'entraîner aux techniques de récupération

- Apprendre à lâcher prise avec des "micro-pauses ressourçantes".
- Retrouver de l'énergie avec des techniques énergétiques.
- Déstresser grâce à la respiration.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9347

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Développer sa résilience

Surmonter l'incertitude et le changement

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 560 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9349

Le +

- Une formation pour agir et vous permettre d'anticiper et de prioriser les actions à mener dans un contexte complexe et d'incertitude.

Objectifs professionnels

- Agir sur les leviers pratiques de résilience.
- Donner du sens à ses actions.
- S'engager positivement.
- Gérer son stress pour s'en protéger.

Pour qui

- Toute personne souhaitant cultiver sa résilience.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "J'y arriverai".

2 Pendant - En groupe

1 - S'approprier un modèle simple et pratique pour développer sa résilience

- Définir la résilience en milieu professionnel.
- Prévenir les risques.
- Mettre en œuvre son plan personnel résilience : "12 choses à faire".

2 - Mobiliser ses ressources mentales

- Faire preuve d'objectivité et de rationalité.
- Penser positif.
- Agir avec volonté et stratégie.

3 - Mobiliser ses ressources physiques

- Gérer son énergie, récupérer et se ressourcer.
- Gérer ses émotions.
- Gérer son stress.

4 - Mobiliser ses ressources relationnelles

- Oser aller vers les autres.
- Inspirer confiance.
- Développer son réseau.

5 - Mobiliser ses ressources personnelles

- Vaincre ses doutes et craintes personnelles.
- Renforcer son estime de soi.
- Satisfaire ses besoins.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement ; un module d'entraînement et un module e-learning.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9349

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Se coacher soi-même pour s'adapter au changement

Devenir son meilleur allié !

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 045 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 6693

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec une méthode originale pour guider ses choix et ses actions.

Objectifs professionnels

- Mobiliser son énergie de façon constructive.
- Diminuer sa résistance au changement.
- Agir avec flexibilité plus que par contrainte.

Pour qui

- Cadre, manager, assistant(e), technicien et tout collaborateur souhaitant gagner en flexibilité et équilibre face au changement.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo, un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Se coacher soi-même pour mieux rebondir

- Décoder ses émotions.
- Orienter ses pensées et sa réflexion de façon constructive.

2 - Puiser son énergie là où elle se trouve

- S'appuyer sur ses motivations intrinsèques.

- Boussole pour guider ses choix et ses actions.
- Aligner ses efforts quotidiens dans une perspective d'avenir.

3 - Construire pas-à-pas ses objectifs pour atteindre ses buts

- Dessiner ses objectifs de manière constructive et créative.
- Mettre ses ressources à profit.
- Cerner les limites.
- S'ouvrir à de nouveaux potentiels.

4 - Se dégager de ses propres freins

- Déjouer le sentiment d'échec.
- Représentations qui restreignent la capacité d'action.

5 - Se voir sous un jour nouveau

- S'ouvrir à plus de clémence envers soi-même.
- S'autoriser à "se rêver" tel(le) que l'on souhaite devenir.

6 - Se montrer tel que l'on veut être vu

- Oser des masques plus transparents.
- Éclairer ce que précisément les autres ne voient pas.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6693

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Adoptez une attitude constructive grâce à l'improvisation théâtrale

La force du "OUI" dans les relations professionnelles

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

860 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8870**

Le +

- Deux modules d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active" et "Donner un feedback positif et constructif".

Objectifs professionnels

- Améliorer ses relations et sa coopération, lâcher prise et mieux écouter l'autre, dire oui en restant en accord avec soi, gagner en aisance et en confiance.

Pour qui

- Cadre, manager, chef de projet, assistant(e), technicien, collaborateur désirant gagner en aisance et fluidité relationnelle avec les autres.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + La vidéo : "Ça va aller !" et un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

- Le jeu est au service de l'apprentissage qui, grâce à l'improvisation théâtrale, permet à chacun de se découvrir dans l'action et de prendre confiance en soi.

1 - Expérimenter la force du "oui"

- Comprendre ce que le "non" provoque.
- Accepter les idées de l'autre.

- S'affirmer sans nier l'autre.
- Construire ensemble.

2 - Transmettre un état d'esprit positif autour de soi

- Accueillir et accepter la nouveauté.
- Écouter et se concentrer sur les autres.
- S'adapter en toutes circonstances.
- Utiliser ses émotions pour rebondir.

3 - Lâcher prise

- Gérer ses réticences.
- Accepter de faire confiance.
- Élargir sa disponibilité.

4 - Affiner son écoute

- Prêter vraiment attention à l'autre.
- Écouter pour mieux communiquer.

- Dialoguer pour construire.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", deux modules d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active" et "Donner un feedback positif et constructif" et une activité personnalisée qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8870

Formation proposée à **Paris, Lyon**

Développer sa flexibilité relationnelle et son impact personnel

12 "outils" de PNL pour acquérir 12 compétences clés

Best

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Coopération

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 220 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 434

Objectifs professionnels

- Faire preuve de flexibilité et être à l'aise avec les autres.
- Développer des relations de grande qualité.
- Exercer mieux son impact personnel auprès de ses interlocuteurs.
- Influencer de manière constructive.
- Mieux gérer ses émotions.

Pour qui

- Manager, manager-coach, cadre, chef de projet, formateur qui exerce une activité professionnelle exigeante en qualité relationnelle.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "SOS communication !" et un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

PARTIE 1 : INFLUENCER DE MANIÈRE CONSTRUCTIVE

1 - Créer la relation juste : "la synchronisation"

- Entrer en contact.
- Rester en phase.

2 - Décoder les émotions : "la calibration"

- Observer en finesse l'interlocuteur.
- Prendre en compte ses ressentis.

3 - Adapter sa communication à l'autre : "le Vako"

- Entendre les registres sensoriels préférés.
- Communiquer dans les mêmes registres.

4 - Choisir sa "communication verbale"

- Choisir ses mots.
- Communiquer sur le bon rythme.

5 - Bien comprendre l'autre : "l'écoute active"

- Écouter en silence.
- Reformuler pour relancer.
- Résumer pour valider.

6 - Poser les bonnes questions avec "le métamodèle"

- Repérer les imprécisions de langage.
- Faire clarifier les généralités.
- Confronter les incohérences.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux modules à distance "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. A" et "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. B" et un module d'entraînement "Pratiquer l'écoute active".
- + Deux programmes de renforcement : "Pratiquer l'écoute active" et "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec :
 - le module "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer" ;
 - deux programmes de renforcement ;
 - le module d'entraînement "Pratiquer l'écoute active".

7 - Présenter ses idées en souplesse : "le recadrage"

- Transformer en positif une expérience négative.
- Traiter les objections.
- S'adapter au cadre de référence de l'autre.

8 - Construire ses réussites : "la stratégie d'objectif"

- Transformer un problème en objectif.
- Définir un objectif précis, positif et opérationnel.

PARTIE 2 : DÉVELOPPER SA FLEXIBILITÉ

1 - Bâtir des projets cohérents : "les niveaux logiques"

- Choisir ses objectifs dans une perspective long terme.
- Concilier valeurs personnelles et objectifs professionnels.

2 - Se préparer pour réussir : "la visualisation"

- Imaginer sa réussite.
- Visualiser le résultat final.
- Se motiver pour atteindre l'objectif.

3 - Mobiliser son énergie : "l'ancrage des ressources"

- Choisir les ressources personnelles internes adaptées aux objectifs.
- Ancrer les réflexes pour mobiliser les ressources souhaitées.

4 - Gérer ses émotions : "la dissociation simple"

- Maîtriser ses émotions limitantes.
- Éliminer les stress inutiles.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/434

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Nantes, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Améliorer ses relations de travail avec l'analyse transactionnelle

Développer des échanges positifs

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 995 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **261**

Objectifs professionnels

- Mieux décoder les relations interpersonnelles.
- Construire des relations dynamiques, efficaces et positives avec les autres.
- Améliorer les relations difficiles.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, assistante, technicien ou tout collaborateur travaillant dans un contexte où la qualité des relations est primordiale : management transversal, groupe projet, démarche qualité et négociations.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "SOS communication !".
- + Un autodiagnostic pour me préparer.

2

Pendant - En groupe

1 - Exprimer les différentes facettes de sa personnalité avec les "États du moi"

- S'approprier le modèle des "États du moi".
- Les utiliser pour s'adapter aux diverses situations de communication.

Autodiagnostic et feedback sur les égogrammes individuels.

2 - Développer des "Transactions" positives

- Identifier les différents modes de relations interpersonnelles.
- Établir des relations fructueuses.

Exercices pratiques et jeux de rôles encadrés en sous-groupes.

3 - Valoriser ses interlocuteurs de façon adaptée : "les signes de reconnaissance"

- Reconnaître positivement ses interlocuteurs.
- Critiquer de façon constructive.

Exercice pratique "donner des signes de reconnaissance".

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Donner un feedback positif et constructif".
- + Un module d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif".

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec :
 - la Smartpocket sur smartphone ;
 - le module d'entraînement "Donner un feedback positif et constructif".

4 - Découvrir son "intelligence émotionnelle"

- Identifier les sentiments efficaces.
- Gérer les émotions, sources de tensions, de conflits.
- Les transformer en énergie positive.

Exposé et exercice d'application du DESC en binômes.

5 - Développer des relations gagnant-gagnant avec les autres : "les positions de vie"

- Comprendre comment sa perception de soi-même et des autres conditionne ses relations.
- Travailler en groupe de manière efficace.

Autodiagnostic des positions de vie.

6 - Mettre en œuvre une dynamique du succès dans ses relations : "le contrat"

- Se fixer des objectifs réalistes et acceptables dans son environnement professionnel.

Bilan individuel et élaboration de la stratégie d'objectif par chacun.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/261

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Toulouse, **Classe à distance**

Les 5 outils de développement personnel pour optimiser ses relations professionnelles

Conjuguer harmonie et efficacité

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Coopération

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2206**

Objectifs professionnels

- Adapter ses comportements aux situations professionnelles.
- Développer des relations professionnelles, harmonieuses et efficaces.
- Améliorer l'efficacité de son relationnel.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, technicien, assistant(e) ou tout collaborateur pour qui la qualité des relations est un atout majeur dans l'exercice de leur fonction.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "SOS Communication !".
- + Un autodiagnostic pour faire le point sur ses principales aptitudes personnelles.
- + Le premier outil : "Je m'affirme tranquillement".

2

Pendant - En groupe

1 - "L'assertivité" pour faire face aux relations difficiles

- Repérer ses attitudes inefficaces et efficaces.
- S'affirmer et développer sa confiance en soi.

Autodiagnostic.

S'affirmer, c'est afficher ses positions sans anxiété, exercer ses droits sans nier ceux d'autrui, résoudre les conflits interpersonnels de manière créative. C'est miser sur la confiance et éviter les cercles vicieux de la méfiance, de l'agressivité ou de la tromperie.

2 - "L'intelligence émotionnelle" pour partager son ressenti avec aisance

- Comprendre le fonctionnement des émotions.
- Exprimer son émotion de manière constructive avec la méthode DESC.

Mises en situation d'entraînement.

Une autre forme d'intelligence pour s'affirmer.

Comprendre les émotions, savoir les nommer, partager son ressenti apporte un meilleur équilibre et concourt à une plus grande efficacité.

3 - "L'écoute active" pour écouter vraiment ses interlocuteurs

- Ajuster son comportement verbal et non-verbal.
- Maintenir une communication harmonieuse et efficace.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Trois modules d'entraînement : "Développer son assertivité - Niveau 1", "Donner un feedback positif et constructif" et "Pratiquer l'écoute active".

Le +

- Le programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- 3 modules d'entraînement : "Développer son assertivité", "Donner un feedback positif et constructif" et "Pratiquer l'écoute active".

Entraînement pratique à l'écoute active en binôme.

4 - "La théorie F.I.R.O.[®]" pour développer des relations sincères avec les autres

- Approfondir son niveau d'ouverture et d'écoute.
- Donner et recevoir des feedback constructifs.

Autodiagnostic, perception des autres participants et échanges de feedback sur les comportements.

Élaborée par Will Schutz, PhD, la théorie F.I.R.O.[®] éclaire les trois niveaux en jeu dans les interactions humaines que sont les comportements, les sentiments et le soi.

5 - "La gestion du stress" pour se détendre, se ressourcer et agir mieux

- Pratiquer des techniques simples de relaxation physique et mentale.
- Gérer son stress et retrouver son énergie.

Ateliers de relaxation.

Vivre autrement avec le stress c'est possible.

Chacun peut agir immédiatement sur son stress en apprenant très vite à gérer l'impact émotionnel. Avoir des réflexes de détente physique et mentale est possible très simplement. On peut aussi utiliser des techniques efficaces de relaxation.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2206

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Prévenir, gérer et dépasser les conflits

5 compétences pour bien coopérer avec Radical Collaboration©

CERTIFICAT

CPF

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 505 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9079**

Le +

- Un programme de renforcement de 7 semaines.
- Deux modules d'entraînement.

Objectifs professionnels

- Choisir de coopérer, désamorcer les tentations du conflit, pratiquer un dialogue franc et une écoute réelle, établir un climat de confiance à long terme, résoudre les problèmes et les conflits, négocier et consolider les accords.

Pour qui

- Managers, collaborateurs, chefs de projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo "Ça vous énerve ?".

2 Pendant - En groupe

- Ce programme est issu des travaux scientifiques sur les causes de conflits par Jim Tamm et sur la théorie FIRO® de Will Schutz, introduits et popularisés en France par Cegos.
- L'expérience formation inclut le test relationnel Élément B®, les mises en situation et les études de cas réels.

1 - Avoir l'intention de coopérer

- Sortir des attitudes défensives.
- Se concentrer sur la relation.

2 - Susciter la confiance

- Créer un climat de dialogue.
- Permettre aux interlocuteurs de se sentir en sécurité.
- Aborder les sujets difficiles.

3 - Assumer sa responsabilité

- Prendre la décision d'agir.

- Assumer les conséquences de ses actions.

4 - Avoir conscience de soi et des autres

- Mieux se connaître.
- S'appuyer sur ses qualités.
- Explorer ses propres difficultés.
- Comprendre son interlocuteur.

5 - Résoudre les problèmes

- Trouver des solutions par la négociation.
- Renforcer la confiance.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement de 7 semaines et deux modules d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active" et "Donner un feedback positif et constructif".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9079

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €HT

Réf. **9423**

La certification Excellens Formation «Gérer un conflit professionnel» est éligible au CPF code RS5155 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en gestion de conflits, de l'analyse du problème, au choix de communication jusqu'à la résolution du conflit et de la mise en place d'une solution «gagnant/gagnant».

La certification atteste notamment des compétences suivantes :

1. Analyser le conflit pour en comprendre les origines et les causes, élaborer une stratégie de résolution adaptée au type de conflit et maximiser ses chances de réussite dans sa résolution.
2. Communiquer en situation de conflit de manière efficace pour favoriser l'écoute et la compréhension mutuelle en laissant les acteurs du conflit s'exprimer sur leurs attentes et besoins, avoir une meilleure vision du conflit et amorcer une sortie de crise efficace et durable.
3. Appliquer les techniques de gestion de conflit dans le but de désamorcer et résoudre le conflit de manière efficace et durable dans le temps, en proposant une solution gagnant/gagnant pour tous les acteurs du conflit.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9423.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Dynamiser son évolution professionnelle

Identifier l'essentiel, donner le sens, construire sa trajectoire

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 440 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7708**

Le +

- "Recherche de Carrière Implicite[®]" interroge les aspirations personnelles profondes que l'on souhaite donner à son travail en revisitant ses capacités et représentations pour les faire évoluer durablement.

Objectifs professionnels

- Développer un parcours professionnel viable.
- Harmoniser son développement professionnel.

Pour qui

- Toute personne qui recherche le meilleur choix d'évolution professionnelle ou à s'accomplir dans une activité bien choisie ou qui souhaite redonner du sens à son travail.

Programme

PARTIE 1 : MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX ÉVOLUER

1 - Piloter ses choix

- Les représentations du choix.
- Les bénéfices secondaires.
- Assumer ses choix.
- Les croyances qui me "brident".

2 - Se faire confiance

- Saisir la perception de soi-même.
- Valoriser son estime de soi.
- Faire face à ses doutes.
- Accéder à son "Essence".

3 - Prendre conscience de soi

- Identifier ses comportements.
- Comprendre ses ressentis et émotions.

- Dépasser ses rigidités pour plus de flexibilité.

4 - Définir sa contribution unique

- Soi actuel et soi futur.
- Les rôles de sa vie.
- Ébaucher sa contribution unique.

PARTIE 2 : CONSTRUIRE SA TRAJECTOIRE

1 - Définir sa contribution unique

- S'appuyer sur son parcours.
- Définir sa mission personnelle.
- Se projeter dans sa vie professionnelle future.
- Identifier des objectifs cohérents avec sa mission.

2 - Convertir sa mission en objectif

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Visualiser les étapes de développement de carrière.
- Expérimenter et se situer dans ces étapes.
- Prendre conscience des processus de transformation.
- Formuler son objectif professionnel.

3 - Passer des grandes étapes à l'action

- Identifier les principaux "pas" à faire sur le chemin.
- Entreprendre les actions pour réaliser ces étapes.
- Prévoir son plan B : ce que je ferai si je n'y arrive pas.
- Présenter son projet.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7708

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

S'adapter et coopérer efficacement

Comportement, relations, organisation : les softskills indispensables



8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 170 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9212

Objectifs professionnels

- Avoir confiance en soi et s'affirmer sereinement face à différents interlocuteurs.
- Gérer son temps et ses priorités, s'organiser et structurer ses échanges dans un monde digital.
- S'adapter au changement.
- Coopérer, travailler ensemble efficacement.
- Développer son agilité relationnelle.
- Résoudre, seul ou en groupe, les problèmes de manière créative.
- Communiquer avec impact, développer un argumentaire et faire face aux objections.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Toute personne en activité ou recherche d'emploi.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo teasing : "La montre et la boussole".
- + Un autodiagnostic d'inventaire de personnalité Process Com®. Un premier outil pratique pour s'adapter aux autres.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Développer son excellence personnelle et son agilité relationnelle (3 jours)

1 - Mieux se connaître et mieux communiquer grâce à la Process Com®

- Comprendre sa façon d'appréhender le temps et les relations.
- Identifier ses propres modes de fonctionnement pour prendre du recul.
- Choisir sa posture pour entretenir des relations efficaces et productives.
- Savoir donner et recevoir un feedback, adopter les postures gagnant-gagnant en toutes circonstances.
- Adapter sa communication aux profils de ses interlocuteurs.

Repérer les points forts des autres.

2 - Gérer son temps et les priorités

- Clarifier ses priorités professionnelles et personnelles en lien avec son profil de personnalité.
- Passer du temps subi au temps choisi : distinguer l'urgent de l'important et bâtir sa matrice des priorités.
- Identifier les pièges fréquents de la gestion du temps et s'entraîner à repérer ses diabolins personnels.
- Organiser son temps de manière réaliste et équilibrée en s'appuyant sur les 6 leviers d'efficacité : priorités, choix, énergie, planification, focalisation, relation.

Application en prenant des cas concrets vécus.

3 - S'affirmer

- Gérer les sollicitations en préservant ses priorités.
- Négocier des engagements réalistes de part et d'autre.
- Développer la confiance en soi.

Simulations sur la base de cas réels.

4 - Activités à distance

Le +

- Ce cycle regroupe les 7 compétences clés pour développer son agilité personnelle et mieux appréhender les transformations. Il donne accès à la certification "Coopérer efficacement en face à face et à distance".
- Le + digital : des modules d'entraînement pour vous exercer à adapter votre communication à chacun des 6 profils de personnalité Process Com®, et 5 programmes de renforcement de 4 semaines chacun à activer selon vos priorités.
- Le modèle Process Com® permet une lecture puissante de la façon dont chacun vit le temps, les événements et les relations. Il donne des clés concrètes pour vous adapter aux autres profils et aux situations en lien avec votre fonctionnement personnel.
- Ce cycle allie développement personnel et efficacité professionnelle afin de développer des compétences relationnelles, organisationnelles et comportementales indispensables dans des environnements de travail en évolution permanente que cela soit en face à face ou à distance.

- + Un module d'entraînement : "Process Com® : adapter sa communication au profil de ses interlocuteurs". Un programme de renforcement au choix parmi cinq : "Planifier et tenir ses priorités de la semaine" ; "Gérer les sollicitations en préservant ses priorités" ; "Produire sans effort des dossiers à haute valeur ajoutée" ; "Se libérer de la surcharge de travail" ; "Développer son assertivité".

+ Mise en application pratique :

- Aligner la finalité de ma mission sur mes valeurs personnelles. Optimiser mon agenda.

Questionnaires de validation des acquis

- Confiance en soi.
- Maîtrise du temps et gestion des priorités.

Partie 2 : Développer son agilité face aux changements (3 jours)

1 - Gérer l'impact émotionnel et relationnel du changement

- Gérer ses émotions et celles des autres dans les situations de changement.
- Se situer et situer les autres sur la "Carte des acteurs".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9212

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Traiter les objections et développer sa capacité d'écoute pour trouver des solutions mutuellement satisfaisantes.
- Sortir d'une communication sous stress grâce à la Process Com®.

Simulation de situations relationnelles sous stress, à la suite d'un changement.

2 - Se fixer des objectifs motivants

- Donner du sens au changement.
- Aligner et booster son objectif avec la pyramide des niveaux logiques de la pensée.
- Analyser objectivement le changement en groupe pour définir un plan d'action positif.
- Lever les résistances en réorientant vers l'objectif.

Construire en groupe la matrice du changement.

3 - Résoudre les problèmes de manière créative

- Poser le problème sous forme de défi créatif.
- Animer un brainstorming.
- Sélectionner les idées les plus prometteuses.
- Adopter l'approche test & learn pour initier le changement en douceur.

Réunion de créativité.

4 - Activités à distance

- + Trois modules d'entraînement : "Process Com® : réagir en situation de stress" ; "Gérer les objections - Niveau 2" et "Gérer les objections - Niveau 3".

+ Mise en application pratique :

- Histoire vécue d'une adaptation à un profil Process Com® dans un contexte de stress. Carte des acteurs sur un changement passé ou actuel.

Questionnaires de validation des acquis

- S'adapter au changement, savoir rebondir.
- Résoudre les problèmes.

Partie 3 : Développer son impact personnel (2 jours)

1 - Coopérer et travailler en confiance

- Pratiquer l'art du feedback au quotidien.
- Accueillir une critique, même maladroite.
- Adopter la posture de l'avocat et de l'ange.
- Animer des réunions de travail productives.
- Faciliter la mise en œuvre des décisions.

Réunion de travail.

2 - Communiquer avec impact

- Faire des présentations percutantes.
- Préparer des supports impactants pour faciliter la compréhension et la mémorisation.
- S'exprimer avec aisance à l'oral pour faire adhérer.
- Gérer les questions et objections, travailler un argumentaire.

Présentation en public.

+ Mise en application pratique :

- Fichier au format PowerPoint de la présentation orale (utilisée en partie 3).

Rédiger 2 histoires illustrant "en quoi / comment j'ai changé" ; faire deux choix parmi 4 thèmes suivants dans : la gestion de mes priorités ; ma relation aux autres (exemples concrets) ; ma façon de résoudre les problèmes avec les autres ; mon efficacité au quotidien.

Questionnaires de validation des acquis

- Communiquer avec plus d'impact.
- Coopérer, collaborer avec efficacité.
- Développer sa culture digitale.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Bouclage du parcours et certification finale.

Le certificat en option

Certificat Coopérer efficacement en face à face et à distance

900 €^{HT}

Réf. 9394

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100% à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 540 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 7710

Objectifs professionnels

- Aborder la retraite avec plus de quiétude.
- Élaborer son projet de vie à la retraite.
- Découvrir quelques clés pour sa santé.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Cadre, manager, chef de projet, assistant(e), technicien et tout collaborateur concernés par une proche cessation d'activité professionnelle.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "Liberté chérie !".
- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

1 - Piloter ce changement de vie particulier

- Aborder positivement la rupture avec le travail, les relations et le cadre professionnels.
- Identifier les changements liés à la retraite :
 - statut ;
 - relations ;
 - rythmes ;
 - activités.
- Repérer et satisfaire ses besoins fondamentaux :
 - physiques ;
 - sociaux ;
 - intellectuels.
- Partir sereinement, se préparer à transmettre ses compétences.

2 - Préparer son projet de vie

- Nouvel environnement, nouvelles relations familiales et sociales.
- Nouveau rapport au temps et recherche du rythme propre.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Après la formation, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.

- Nouvelles idées d'activité, loisirs, bénévolat.
- Formaliser son projet de vie à court, moyen et long terme.
- Harmoniser son projet de vie avec ses valeurs personnelles.

3 - Développer des relations harmonieuses

- Des outils et des conseils pour gérer les relations :
 - le couple au quotidien ;
 - les parents âgés ;
 - les petits-enfants.
- Sortir de la solitude.

4 - Dynamiser et entretenir sa mémoire

- Connaître les méthodes et les outils pour la développer.
- S'entraîner par des méthodes et des outils à la développer.
- En groupe, on explore sincèrement ses espoirs et craintes pour affiner son projet de vie après la retraite.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7710

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Bien vivre sa retraite

De la vie professionnelle à la vie personnelle active

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 955 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1078**

Objectifs professionnels

- Aborder la retraite avec plus de quiétude.
- Avancer dans la concrétisation de son projet personnel de retraité.
- Entretenir son capital santé.
- Acquérir une meilleure connaissance des dispositions concernant son patrimoine.

Pour qui

- Cadre, manager, chef de projet, assistant(e), technicien et tout collaborateur concerné par une proche cessation d'activité professionnelle.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "Liberté chérie".
- + Un autodiagnostic pour se préparer.

2

Pendant - En groupe

1 - La retraite, un changement de vie

- Identifier ce qui change.
 - Se repérer sur les étapes de ce changement.
- Brainstorming puis exposé didactique de synthèse.**

2 - Vivre sa retraite avec sens et plaisir

- Explorer le sens à donner.
- Subir ou choisir ?
- Les valeurs à satisfaire.

Exploration guidée des envies et appréhensions de chacun.

3 - Mon projet de vie à la retraite

- Repérer ses besoins prioritaires.
- Déjouer ses messages contraignants.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec le programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- Documentation digitale accessible sur téléphone.

- Élaborer son projet.

Autodiagnostic puis élaboration pour chaque participant de ses points prioritaires identifiés.

4 - Conserver et transmettre son patrimoine

- La gestion du patrimoine.
- Droit et fiscalité des successions : préparer sa succession.

Questions réponses avec un expert en patrimoine.

5 - Gérer son capital santé

- La lutte contre le vieillissement physique et psychique.
- La nécessaire surveillance médicale.
- Santé, hygiène et équilibre de vie.

Questions réponses avec un médecin.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1078

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

4 outils de PNL pour entrer en contact avec aisance et efficacité

La synchronisation, la calibration, le VAKO, l'écoute

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7111**

Objectifs professionnels

- Entrer en relation avec autrui de manière pertinente.
- S'adapter à chaque interlocuteur.
- Ajuster sa communication verbale et non verbale.

Pour qui

- Cadre, manager, chef de projet, assistant(e), technicien et tout collaborateur qui a besoin de gagner en efficacité dans ses contacts et échanges professionnels.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "SOS communication !", un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

- Une formation pour mieux communiquer avec la PNL grâce à 4 outils pour 4 compétences indispensables afin d'entrer en contact avec ses interlocuteurs plus simplement et avec plus d'efficacité.

1 - "La synchronisation non verbale" pour établir une relation juste

- Entrer en contact avec l'autre.
- Établir dès les premiers instants les conditions de succès de la relation.

2 - "La calibration" pour capter les ressentis émotionnels

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Pratiquer l'écoute active" et trois modules : "Pratiquer l'écoute active", "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. A" et "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. B".

Le +

- Une documentation digitale accessible sur téléphone.

- Être attentif à son interlocuteur.
- Observer les réactions émotionnelles de l'autre.

3 - "V.A.K.O." pour s'adapter au style de l'autre

- Détecter les registres de communication préférés.
- S'adapter pour communiquer avec la même tonalité.

4 - "L'écoute active" pour ajuster sa communication

- "Capter" et prendre en compte le rythme de la communication.
- Communiquer en harmonie.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7111

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Mieux communiquer grâce à la méthode des préférences cérébrales

Le modèle des préférences cérébrales de Ned HERRMANN

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 065 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **782**

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec le programme : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Objectifs professionnels

- Identifier son style de communication et celui des autres.
- S'adapter à ses interlocuteurs habituels.

Pour qui

- Cadre, manager, agent de maîtrise, technicien désirant mieux communiquer au travail.

Programme

1 Avant

- + Le module pour découvrir les "préférences cérébrales" de Ned Herrmann et son profil HBDI©.

2 Pendant - En groupe

1 - Découvrir les fondements de la communication

- Les critères d'une communication efficace.
- Les éléments précis de réussite d'une communication au quotidien.
- Les mécanismes de la pensée.

- Le traitement de l'information et les comportements professionnels.

2 - Repérer son profil de communicateur

- Déterminer son style de communication par l'analyse de son profil.
- Identifier ses points forts et ses points d'amélioration.

3 - Identifier le profil de ses interlocuteurs habituels

- Les 4 grands styles d'intelligence : l'expertise, l'organisation, le relationnel, l'imagination.
- Ce qui motive chacun des styles.

4 - S'adapter facilement et rapidement aux autres

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Comprendre la façon de réfléchir et d'agir de ses interlocuteurs.
- Adapter sa communication et son argumentation.

5 - Mettre en place un programme de développement personnalisé

- Réaliser l'inventaire de ses préférences et de ses potentiels.
- Élaborer son programme d'actions concrètes.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/782

Formation proposée à **Paris, Lyon, Toulouse, Classe à distance**

Améliorer ses qualités relationnelles grâce à la communication non violente

Créer les conditions d'une communication authentique et

New

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9473**

Le +

- 4REAL est la nouvelle génération de formations Cegos : des parcours mixtes, alliant le meilleur du présentiel et du digital.
- Des modalités permettent de renforcer les compétences en situation professionnelle.

Objectifs professionnels

- Développer l'écoute de soi et de ses ressentis.
- Se reconnecter au corps et évacuer les tensions.
- Découvrir et s'exercer à l'écoute empathique.
- Sortir des conflits et revenir à une communication efficace.

Pour qui

- Toute personne pour qui la qualité des relations est un atout majeur dans l'exercice de sa fonction.

Programme

1 Avant

- + Un module : "CNV : les clés".

2 Pendant - En groupe

1 - Développer l'écoute de soi pour mieux se connaître

- Identifier ce qui endommage et ce qui améliore la communication dans nos vies personnelle et professionnelle.
- Aller au contact de ses émotions et de ses ressentis.
- Accueillir ce qui se passe en soi et devenir responsable de sa communication.

2 - Adopter les bonnes pratiques de la CNV

- Évacuer les tensions internes en utilisant des outils de reconnexion au corps et l'auto-empathie.

- Identifier et nourrir ses besoins fondamentaux.
- Être en proximité avec qui nous sommes au-delà des rôles que nous nous attribuons.

3 - Pratiquer l'écoute empathique

- Identifier les mécanismes et les croyances limitantes qui bloquent la relation bienveillante.
- Connaître et distinguer les différents niveaux d'écoute.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- S'exercer à l'écoute empathique.

4 - Anticiper et sortir du conflit avec le processus de la CNV

- Traverser les ressentis et évacuer les tensions corporelles.
- S'entraîner avec le modèle OSBD et éprouver l'accordage émotionnel et relationnel.
- Mettre en place un plan de développement personnalisé, établir des pistes d'actions individuelles en binôme par le co-coaching.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9473

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 040 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2413**

Objectifs professionnels

- Bien écouter pour bien comprendre.
- Observer pour déchiffrer les non-dits.
- Écouter ses interlocuteurs professionnels au-delà des mots.
- S'ouvrir à l'autre pour accroître l'efficacité de la relation.
- Écouter pour se faire comprendre.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, assistant(e), technicien ou tout collaborateur qui recherche une bonne compréhension de ses interlocuteurs.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + La vidéo : "SOS communication !".
- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

La pédagogie variée et vivante alterne exercices d'appropriation, jeux de rôle, études de cas et apports méthodologiques et théoriques. Elle permet de se mettre physiquement et psychologiquement en posture d'écoute.

1 - Créer les conditions d'une écoute fructueuse

- Être conscient de ses filtres personnels pour ne pas parasiter la communication de son interlocuteur.
- S'adapter au registre verbal et non verbal de son interlocuteur.
- Établir une relation de confiance à travers sa qualité d'écoute.
- Garder ses qualités d'écoute dans les entretiens de face-à-face ou en collectif.
- Préparer ses entretiens en 5 étapes.

Simulations d'entretiens sur les conditions de l'écoute.

2 - Mieux se connaître dans l'écoute

- Faire l'autodiagnostic de sa qualité d'écoute.
- Se situer sur les 6 attitudes de référence.
- Mesurer son niveau d'écoute en fonction de son degré d'ouverture à soi et aux autres.
- S'entraîner à la reformulation.

Autodiagnostic sur les 6 attitudes d'écoute et exploitation individuelle.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Pratiquer l'écoute active" pendant 4 semaines pour aider à la transposition.
- + Un module d'entraînement "Pratiquer l'écoute active".

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec :
 - le programme de renforcement : "Pratiquer l'écoute active" pendant 4 semaines ;
 - le module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active".

3 - Prendre soin de la relation

- Se centrer sur son interlocuteur.
- Écouter le langage du corps pour établir le contact et maintenir la relation.
- S'entraîner à se "mettre sur la même longueur d'onde" que son interlocuteur pour établir une relation d'écoute en entretien.

Exercice sur la proxémie et les différentes composantes de l'écoute.

4 - Peaufiner le contenu des échanges

- Définir son cadre de référence personnelle.
- Manier l'art du questionnement : aller au-delà de ce qui est dit en faisant préciser le langage de son interlocuteur.
- Prendre conscience de ses filtres d'écoute.
- L'écoute active : du jugement à la reformulation.

Expérimentation des facteurs clé de succès de l'écoute active.

5 - S'entraîner pour acquérir des réflexes

- Maîtriser les techniques d'écoute en entretien.
- Participer à une réunion.
- Progresser avec le feedback des autres.

Entraînements en situation de face-à-face.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2413

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Mieux communiquer pour faire passer ses messages

7 outils choisis de PNL

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 050 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1142**

Objectifs professionnels

- S'adapter à ses interlocuteurs.
- Clarifier ses objectifs pour mieux les atteindre.
- Mobiliser ses ressources personnelles selon les situations.
- Faire preuve de flexibilité dans les échanges.

Pour qui

- Manager de proximité, agent de maîtrise ou technicien, assistant(e), secrétaire qui a besoin de communiquer de manière efficace dans son activité professionnelle.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "SOS Communication".
- + Un autodiagnostic pour clarifier ses attentes à l'aide de la stratégie d'objectifs.
- + Un premier outil : "les présupposés de la PNL".

2

Pendant - En groupe

1 - S'ajuster à l'interlocuteur : "la synchronisation"

- Coordonner sa communication verbale et non verbale.
- S'adapter au langage de l'autre.

Entraînement à l'utilisation des différents canaux de perception.

2 - S'intéresser aux émotions de l'autre : "la calibration"

- Observer finement son interlocuteur.
- Décoder ses ressentis.

Exercices de reconnaissance des 6 émotions de base.

3 - Mobiliser son énergie : "l'auto-ancrage de ressources"

- Trouver des ressources adaptées à chaque situation.
- Activer ses ressources.

Auto-ancrage de ressources aidantes pour une situation future.

4 - Transformer un problème en objectif : "la stratégie d'objectif"

- Définir un objectif précis, positif et opérationnel.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux modules e-learning "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. A" et "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. B" permettent d'ancrer les savoir-faire.
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour encourager les transpositions.

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec :
 - les modules e-learning "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer" permettent d'ancrer les savoir-faire ;
 - le programme de renforcement "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour encourager les transpositions.

- Programmer son objectif dans le temps.
Utilisation de la stratégie d'objectifs sur une situation professionnelle.

5 - Préparer ses réussites : "la visualisation"

- Définir un but réaliste.
- Se motiver pour atteindre son but.

Visualisation individuelle de ses futures réussites.

6 - Présenter ses idées en souplesse : "les recadrages"

- Recadrer en positif.
- Recadrer pour relativiser.

Entraînements au recadrage de situations professionnelles.

7 - S'informer avec précision pour comprendre l'interlocuteur : "le métamodèle"

- Repérer les imprécisions du langage.
- Poser les questions pertinentes.

Entraînement à poser les questions appropriées.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1142

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Les clés du leadership personnel

Mobiliser ses qualités à entraîner les autres



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 485 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8120

Objectifs professionnels

- Agir en leader selon ses qualités personnelles.
- Obtenir de meilleurs résultats collectifs.
- Mettre en œuvre son plan de progrès personnel.

Pour qui

- Cadre, manager, chef d'équipe, chef de projet qui, dans l'exercice de son métier, a besoin d'affirmer son leadership.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "Mon style de leader".
- + Un autodiagnostic pour faire le point sur mon leadership personnel.
- + Un premier outil sur les principes de la performance.

2

Pendant - En groupe

1 - Être ou ne pas être manager et avoir du leadership

- Appréhender les fonctions du leadership.
- Évaluer ses compétences personnelles de leader.
- Prendre en compte ses qualités individuelles.

Exercices en petit groupe, mises en situation concrètes.

2 - Développer ses capacités de leader

- S'affirmer par sa présence.
- Assumer ses choix et sa détermination.
- Écouter pour comprendre.
- Oser parler clair et vrai.

Exercices en petit groupe, mises en situation concrètes.

3 - Faciliter l'adhésion par son attitude

- Utiliser la psychologie des relations.
- Explorer son profil relationnel.
- Valoriser l'image de soi auprès des autres.
- Lever ses résistances personnelles.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux modules d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active" et "Donner un feedback positif et constructif".

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec :
 - un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" ;
 - deux modules d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active" et "Donner un feedback positif et constructif".

Feedback circulaires, mini-assessment, test FIRO® Élément B® validé scientifiquement.

4 - Mettre en œuvre son propre style de leader

- S'appuyer sur ses points forts.
- Identifier ses points de progrès.
- Définir son projet de développement.

Plan d'actions sur 3 mois avec peer-coaching.

UNE FORMATION POUR METTRE EN ŒUVRE SON LEADERSHIP

- La connaissance de soi et des autres est fondamentale pour atteindre l'efficacité et la performance la plus haute d'un leader, d'une équipe et d'une organisation.
- Cette formation s'inspire de l'Élément Humain® de Will Schutz qui confère à la dimension humaine une place prépondérante dans la réussite des organisations.
- Des milliers de managers et de dirigeants sont formés à ces outils puissants continuellement enrichis et adaptés à la culture des entreprises par Cegos.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8120

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Mieux se connaître pour affirmer son leadership

Connaissance de soi, relation et confiance pour plus de performance



3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 050 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **6405**

Objectifs professionnels

- Se sentir en confiance dans son rôle de leader.
- Favoriser la confiance avec son équipe pour mieux coopérer.
- Agir en leader de proximité avec chacun.

Pour qui

- Cadre, manager, chef d'équipe, chef de projet qui dans l'exercice de son métier a besoin d'affirmer son leadership.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "Mon style de leader".
- + Un autodiagnostic pour faire le point sur son leadership.

2

Pendant - En groupe

1 - Ajouter une dimension à sa fonction : le leadership

- Clarifier le leadership et son rapport au management.
- Ce que les collaborateurs attendent d'un leader.
- Prendre conscience de ses propres qualités de leader.

2 - Mieux se connaître et mieux comprendre les autres

- Évaluer ses comportements en relation.
- Identifier l'image que l'on renvoie aux autres.
- Donner et recevoir des feedback.

3 - Affirmer son leadership

- Favoriser des contacts positifs et constructifs.
- Ajuster son bon niveau de contrôle.
- Communiquer et dialoguer franchement.

4 - Agir de manière proactive : la stratégie d'objectif

- Savoir choisir plutôt que subir.
- Définir un objectif précis et opérationnel.
- Se motiver pour atteindre un objectif.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Après la formation, une activité personnalisée à vos enjeux vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec un défi par semaine pendant 7 semaines.
- Documentation digitale accessible sur téléphone.

Une formation pour mettre en œuvre son leadership

- Vous mettez en œuvre les acquis tout au long du stage.
- La pédagogie novatrice vous conduira à vivre la confiance grâce aux exercices de feedback circulaires, les mini-assessments, le test FIRO® Élément B®, validé scientifiquement et les visualisations.
- Avec les autres participants vous pourrez construire une équipe et exercer votre leadership.
- Cette formation s'inspire de l'Élément Humain® de Will Schutz qui confère à la dimension humaine une place prépondérante dans la réussite des organisations.
- Les liens étroits entre confiance, motivation, "estime de soi" et performance collective sont mis en lumière et renforcés.
- Deux consultants certifiés Élément Humain (LHEP) co-animent les groupes de plus de 8 participants. Ils garantissent l'accompagnement de chacun et la gestion du processus de groupe. Ils sont spécialistes de l'accompagnement de managers, de dirigeants, d'équipes et d'entreprises.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6405

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 890 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **3049**

Objectifs professionnels

- Oser exercer son leadership.
- Faire mieux fonctionner son équipe.
- Développer son impact auprès des différents acteurs de l'entreprise.
- Accroître la responsabilisation des collaborateurs.
- Créer un climat de confiance dans l'équipe.
- Favoriser l'adhésion sur les projets.
- Décider mieux.

Pour qui

- Cadre dirigeant, cadre, manager, directeur, chef d'équipe, chef de projet qui souhaite affirmer son leadership et sa capacité à mobiliser les autres pour atteindre une meilleure efficacité collective.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "Mon style de leader".
- + Un autodiagnostic pour faire le point sur son leadership personnel.
- + Un premier outil sur les principes de la performance.

2

Pendant - En groupe

PARTIE 1 : ÉTOFFER SON LEADERSHIP PERSONNEL

1 - Assumer sa fonction de leader

- Distinguer leadership et management.
- Ce qu'on attend d'un leader.
- Les fonctions et compétences clés du leadership.

2 - S'approprier les principes de la confiance

- Connaissance de soi et lucidité.
- Dialogue ouvert et authenticité.
- Responsabilité et détermination personnelle.
- Engagement et implication.

3 - Développer ses capacités de leader

- Comprendre ses comportements et ceux des autres.
- Fluidifier la relation grâce aux émotions.
- Assumer son pouvoir personnel.
- Analyser ses expériences de leader et en extraire les qualités.

PARTIE 2 : DÉVELOPPER LA PERFORMANCE EN ÉQUIPE

1 - Créer une équipe confiante et performante

- Clarifier les rôles et les missions.
- Définir les relations fonctionnelles productives.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Votre plan d'actions est encouragé grâce à un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Après la formation, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec un défi par semaine pendant 7 semaines.
- La documentation digitale accessible sur téléphone.

- Créer un climat facilitant l'adhésion, la responsabilisation et la confiance.

2 - Développer la coopération dans l'équipe et gérer les conflits

- Apprécier les résultats de l'équipe au fil de l'eau.
- Donner et recevoir des feedback de manière constructive.
- Identifier les mécanismes défensifs à l'œuvre dans l'équipe.
- Se doter d'outils pour résoudre durablement les conflits.

3 - Prendre les décisions appliquées et non sabotées

- Évaluer les méthodes classiques de prise de décision.
- Impliquer et responsabiliser chacun dans les décisions grâce à la méthode de la concordance®.

UNE PÉDAGOGIE POUR S'EXERCER AU LEADERSHIP

- Cette formation s'inspire des travaux de Will Schutz pour qui la connaissance de soi et des autres est fondamentale.
- L'expérience apprenante conduit les participants à vivre la confiance. Ses liens étroits avec le leadership, la motivation et la performance sont mis en lumière et renforcés.
- Deux consultants certifiés Élément Humain (LHEP) co-animent les groupes de plus de 8 participants.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3049

Formation proposée à **Paris**

Développer son impact personnel

7 techniques appliquées de PNL pour faire passer ses messages

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 040 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7115**

Objectifs professionnels

- Mieux faire passer ses messages.
- Atteindre des objectifs de communication bien préparés.
- Influencer positivement.

Pour qui

- Cadre dirigeant, manager, manager-coach, cadre et chef de projet qui ont besoin de rendre leur communication plus percutante.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "SOS communication !".

2

Pendant - En groupe

1 - Établir la relation avec succès

- Entrer en contact avec justesse.
- Écouter le rythme de la communication.
- Entretenir la communication par "la synchronisation non verbale".

Mise en situation et apport théorique.

2 - S'ajuster aux ressentis émotionnels de l'autre

- Être attentif à son interlocuteur par "la calibration".
- Prendre en compte les réactions de l'autre.

Reconnaître les 6 émotions de base sur photos.

3 - Communiquer au diapason

- Entrer dans le monde de l'autre grâce au "V.A.K.O".
- Jouer sur les registres de communication préférés.

Étude de cas : décrire une situation dans les différents canaux de perception.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux modules "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. A" et "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. B".
- + Après la formation, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- Activités individuelles et personnalisables avec deux modules : "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer" partie 1 et 2.
- Documentation digitale accessible sur téléphone.

4 - Dialoguer en souplesse avec son interlocuteur

- Communiquer en harmonie par "la synchronisation verbale".
- Écouter en profondeur grâce à "l'écoute active".
- Poser les questions pertinentes avec "le métamodèle".

Mise en application des 3 techniques.

5 - Présenter positivement ses idées

- Prendre en compte les valeurs de son interlocuteur.
- Traiter les objections par "le recadrage".

Entraînement au recadrage sur des situations professionnelles.

6 - Bâtir son scénario de communication interpersonnelle

- Élaborer "son objectif" de communication.
- Imaginer ses communications réussies.

Visualisation et cas concret sur objectif réel.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7115

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

Les 7 habitudes des gens très efficaces®

Agir pour atteindre de meilleurs résultats



3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 460 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6662**

Objectifs professionnels

- Décupler son efficacité personnelle (indépendance) et interpersonnelle (interdépendance).
- Exprimer son leadership personnel.
- Penser et travailler en synergie avec les autres.
- Cultiver ses compétences.

Pour qui

- Cadre, manager, chef de projet, assistant(e) ou collaborateur qui ont besoin d'efficacité personnelle et relationnelle dans leurs missions professionnelles.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La vidéo : "La montre et la boussole".
- + L'évaluation 360° feedback des 7 habitudes des gens très efficaces®.

2

Pendant - En groupe

1 - Habitude 1 : soyez proactif®

- Saisir l'importance de ses choix.
- Surmonter la réticence à prendre des initiatives.
- Apprendre à atteindre ses buts.

Entraînements à la gestion proactive des situations.

2 - Habitude 2 : sachez dès le départ où vous voulez aller®

- Définir sa mission personnelle.
- Faire le point sur ses objectifs et ses valeurs.
- Tenir compte de ses intérêts.

Approche analytique et symbolique de sa mission personnelle.

3 - Habitude 3 : donnez la priorité aux priorités®

- Faire passer l'important avant l'urgent.
- Équilibrer vie professionnelle et vie personnelle.
- Apprendre à gérer le temps et le stress par un planning efficace.

Principes de hiérarchisation des priorités et de planification.

4 - Habitude 4 : pensez gagnant-gagnant®

- Penser en termes d'avantages mutuels.
- Créer un environnement de confiance et de loyauté.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active".
- + Un module e-learning : "Gestion du temps : savoir dire non aux sollicitations importunes".

Le +

- Ce programme exclusif FranklinCovey alterne apports théoriques, applications pratiques, exercices personnels profonds et mises en situation pour développer et renforcer l'apprentissage de nouvelles pratiques et habitudes efficaces.

- Mettre en place des accords avec ses interlocuteurs.
Prise de conscience des prérequis gagnant-gagnant.

5 - Habitude 5 : cherchez d'abord à comprendre, ensuite à être compris®

- Écouter de manière à ce que les autres se sentent compris.
- Savoir se faire comprendre.
- Arriver à ses fins.

Des exercices d'entraînements à l'écoute empathique.

6 - Habitude 6 : pratiquez la synergie®

- Récolter les fruits d'un vrai travail d'équipe.
- Résoudre les conflits par de nouvelles alternatives.
- Éviter les mauvais compromis.

Exercice de travail de groupe pour expérimenter la synergie.

7 - Habitude 7 : aiguiser vos facultés®

- Découvrir l'importance de l'amélioration continue.
- Identifier les activités pour accroître ses compétences.
- Obtenir des résultats de qualité.

Partage de bonnes pratiques sur les 4 dimensions de l'amélioration continue.

Partenaire



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6662

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rouen, Toulouse, Tours, **Classe à distance**

Qualité de vie, santé et bien-être au travail

Qualité de vie au travail	267
Santé au travail	268
Prévention des risques psychosociaux (RPS)	270
Développement du bien-être au travail	272

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Qualité de vie, santé et bien-être au travail

Qualité de vie au travail

Réf.	8218	Engager sa démarche de qualité de vie au travail	2 jours	-	267
Réf.	9357	RH : réussir la mise en place du télétravail.....	2 jours	-	267

Voir aussi

Réf.	9440	Mettre en place une politique diversité et une culture inclusive New	2 jours	-	378
Réf.	6783	Référent Handicap	2 jours	-	407

Santé au travail

Réf.	6259	Santé - Sécurité : les points clés de la réglementation	2 jours	-	268
Réf.	9347	Se protéger des risques de l'hyperconnexion	1 jour	-	268
Réf.	8223	L'ergonomie pour les non spécialistes	2 jours	-	269
Réf.	6783	Référent Handicap	2 jours	-	269

Prévention des risques psychosociaux (RPS)

Réf.	7767	Bien-être au travail et prévention des risques psychosociaux.....	2 jours	-	270
Réf.	9359	Prévenir et faire face au harcèlement moral	1 jour	-	270
Réf.	8214	Manager, prévenir les risques psychosociaux (RPS) dans vos équipes	2 jours	-	271
Réf.	8222	Faire face au risque de burn-out des collaborateurs.....	2 jours	-	271

Voir aussi

Réf.	9032	Prévenir et faire face aux agissements sexistes et au harcèlement sexu... Best	1 jour	-	406
------	------	---	--------	-------	---	-------	-----

Démarche RSE

Voir aussi

Réf.	9290	Initier une démarche RSE à la RH.....	2 jours	-	378
Réf.	9362	Engager les collaborateurs dans la démarche RSE.....	1 jour	-	203

Développement du bien-être au travail

Réf.	9048	Gagner en bien-être au travail	2 jours	-	272
Réf.	8220	Stress et santé au travail : trouver son équilibre	2 jours	-	272

Voir aussi

Réf.	2204	Spécial Cadres : Gérer son stress efficacement et pour longtemps Best	3 jours	-	237
Réf.	6955	Bien vivre les changements	2 jours	-	138
Réf.	6693	Se coacher soi-même pour s'adapter au changement	3 jours	-	245
Réf.	9349	Développer sa résilience.....	2 jours	-	245
Réf.	8940	3h chrono pour planifier et organiser son télétravail.....	3 heures	-	287
Réf.	8939	3h chrono pour développer ses capacités de concentration.....	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	9347	Se protéger des risques de l'hyperconnexion	1 jour	-	244

Engager sa démarche de qualité de vie au travail

Faire vivre le plan qualité de vie au travail de son organisation

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8218**

Le +

- Des apports juridiques et pratiques pour aborder l'ensemble des enjeux.
- Des outils et méthodes pour mettre en œuvre une démarche adaptée à son contexte.
- Nombreuses illustrations.

Objectifs professionnels

- Élaborer et faire vivre une démarche de qualité de vie au travail en phase avec sa culture d'entreprise.
- Suivre le plan d'actions et en mesurer les effets.

Pour qui

- DRH, RRH.
- Responsable QSE, QVT et développement durable.
- Chief Happiness Officer.

Programme

1 - S'approprier l'environnement de la qualité de vie au travail

- Définir les termes : QVT, stress, bien-être, santé au travail.
- Intégrer le cadre juridique de la QVT.
- Négociation et accords QVT.
- Harmonisation avec les accords sur l'égalité professionnelle et les enjeux de santé au travail.

2 - Définir les enjeux, les leviers et identifier les acteurs de la QVT

- Contextualiser la démarche, calibrer ses ambitions.
- Lister les leviers prioritaires de la QVT pour son entreprise :
 - organisation du travail ;

- équilibre vie privée, vie professionnelle ;
- environnement physique du travail.

- Faire le lien entre QVT et performance.
- Connaître les acteurs et parties prenantes de la QVT.
- Engager les acteurs dans la démarche.

3 - Construire sa démarche qualité de vie au travail

- Les 4 étapes méthodologiques :
 - définir la gouvernance du projet : IRP, Management, RH et intervenants santé au travail ;
 - réaliser le diagnostic QVT ;

- définir les axes prioritaires d'actions ;
- mettre en place des espaces de discussion.

- Impacts sur les pratiques managériales et implication des managers.
- Identifier les pistes d'expérimentation possibles et fixer les indicateurs pertinents.

4 - Faire vivre la démarche QVT

- Tirer le bilan des expérimentations.
- Suivre les indicateurs.
- Améliorer la démarche en continu.
- Suivre les impacts au plan organisationnel, relationnel, économique.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8218

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

RH : réussir la mise en place du télétravail

Cadre juridique du télétravail - aspects organisationnels - négociation de l'accord

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 500 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9357**

Le +

- Une formation complète qui traite de chaque étape : depuis le choix du dispositif jusqu'à sa mise en œuvre et son suivi.
- De nombreuses illustrations issues d'accords et de chartes de télétravail.

Objectifs professionnels

- S'approprier le cadre juridique du télétravail.
- Choisir et sécuriser son dispositif.
- Organiser et suivre le télétravail.
- Anticiper et faire face aux risques santé.

Pour qui

- DRH, RRH, Chef d'entreprise, Manager.
- Cadre de la fonction RH en charge du télétravail.

Programme

1 - S'approprier le cadre juridique du télétravail

- Resituer les enjeux.
- Définir le cadre juridique
- Différencier les lieux d'exercice.
- Assurance des salariés et accidents de travail.
- Obligations réciproques de l'employeur et du salarié.

2 - Sécuriser son dispositif de télétravail

- Négocier un accord d'entreprise.
- Mettre en place une charte de télétravail.
- Rôle du CSE.

- Critères d'éligibilité.
- Avenants au contrat de travail.
- Former le management.

3 - Mettre en œuvre le télétravail

- Matériel, équipement et prise en charge des coûts.
- Assurance des télétravailleurs.
- Sécuriser l'utilisation des outils de l'entreprise au domicile des salariés.

4 - Organiser et suivre le télétravail

- Suivre le temps de travail.
- Fixer des objectifs et un volume de travail.
- Faire face aux abus.
- Management à distance.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

5 - Anticiper les risques santé

- Droit à la déconnexion.
- Risques musculo-squelettiques, burn-out et isolement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9357

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Santé - Sécurité : les points clés de la réglementation

Cadre juridique, obligations, interlocuteurs internes et externes

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 475 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6259**

Le +

- Traduction opérationnelle par des formateurs praticiens.
- Fiches de synthèse sur la réglementation.
- Travaux pratiques en groupes.
- 1 vidéo et 1 @expert.

Objectifs professionnels

- Connaître et appliquer les obligations de l'entreprise en matière de santé et sécurité au travail.

Pour qui

- Directeur/Responsable de site/d'établissement, DRH/RRH, Responsable de production, Services Généraux, Référent et Animateur Santé Sécurité, Responsable Qualité Sécurité Environnement (QSE).
- Salarié(e) compétent(e) en santé, sécurité.

Programme

1 - Activité à distance

- + Une vidéo.

2 - La réglementation applicable

- Le droit en santé et sécurité au travail et les textes applicables.

3 - Les principales obligations de l'entreprise en matière de santé et de sécurité

- L'obligation générale de prévention.
- L'évaluation des risques.
- Les locaux et lieux de travail.
- L'information et la formation.
- La visite médicale.
- Le travail temporaire.

4 - Améliorer les conditions de travail des salariés

- La pénibilité et le Compte de Prévention et de la Pénibilité.

- Les (TMS).

- Les Risques Psychosociaux (RPS).

5 - Les obligations administratives et périodiques

- Les documents, registres et affichages obligatoires.

6 - Relations avec les IRP

- Référent santé et sécurité.

- Le CSE, la CSSCT.

- Les représentants de proximité.

7 - Les obligations et les conséquences des accidents du travail

- Distinguer accident de travail/de trajet et maladie professionnelle.

- Déclaration et suivi.

- Tarification des accidents du travail.

8 - Relations avec les acteurs externes

- Médecine du travail, Inspection du travail, CARSAT ou CRAMIF.

9 - Règles et niveaux de responsabilité engagée

- Responsabilité civile et pénale.

- Délégation de pouvoir.

10 - Activité à distance

- + Un @expert.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6259

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Se protéger des risques de l'hyperconnexion

Mettre en œuvre son plan personnel de déconnexion : digital detox

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

860 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9347**

Le +

- Des méthodes et outils pour personnaliser sa routine digital detox.
- Une formation qui s'adapte au contexte et enjeux actuels du télétravail.

Objectifs professionnels

- Utiliser les outils numériques sans prendre des risques pour sa santé physique et mentale.
- Gérer son rapport au digital et à l'hyperconnexion.
- Faire de la déconnexion un moyen pour mieux travailler, en télétravail ou en entreprise.

Pour qui

- Toute personne qui souhaite interroger son rapport au numérique et à l'hyperconnexion.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Homme-orchestre".

2 Pendant - En groupe

1 - Faire le point sur sa consommation digitale

- Définir la désintoxication numérique.
- Faire son bilan numérique quantitatif et qualitatif.

2 - Comprendre les impacts du Digital sur les individus et les sociétés

- Mesurer les impacts sur soi, sa santé, ses liens sociaux, ses valeurs, sa liberté.

- Identifier les bénéfices et les inconvénients du digital.

- Prendre en compte la spécificité du télétravail sur ses habitudes de connexion.

3 - S'approprier quelques leviers du droit à la déconnexion

- Connaître les textes légaux.
- Lutter contre les idées reçues liées au présentisme.
- Préserver sa liberté et sa vie privée.

4 - Bâtir son plan Digital Detox

- Faire ses choix de lâcher prise pour vivre équilibré avec le Digital.

- Travailler en "mode déconnexion".
- Se fixer des limites.

- Construire sa "routine" professionnelle et personnelle.
- Veiller à son équilibre émotionnel.

5 - S'entraîner aux techniques de récupération

- Apprendre à lâcher prise avec des "micro-pauses ressourçantes".
- Retrouver de l'énergie avec des techniques énergétiques.
- Déstresser grâce à la respiration.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9347

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

L'ergonomie pour les non spécialistes

Améliorer les conditions de travail et réduire les risques santé et sécurité

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 500 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8223**

Le +

- Apport méthodologique et nombreux cas concrets.
- Le diagnostic ergonomique d'un poste de travail.

Objectifs professionnels

- S'approprier les notions de base de l'ergonomie.
- Identifier l'apport de l'ergonomie au travail.
- Intégrer les notions de rythme et de charge mentale.
- Améliorer l'aménagement des espaces de travail.

Pour qui

- RRH, Cadre RH, Médecin du travail, Resp. santé sécurité, Membre CSSCT/CSE.

Programme

1 - Maîtriser les notions de base de l'ergonomie

- Améliorer le poste de travail :
 - intérêt de l'ergonomie pour l'efficacité et la productivité au travail ;
 - les obligations légales ;
 - l'écart entre travail prescrit et travail réel ;
 - impliquer les acteurs compétents dans l'analyse et la conception des postes de travail.
- Les connaissances fondamentales en ergonomie : postures, fréquences, efforts, risques de Troubles Musculo-Squelettiques.

2 - Travailler sur l'aménagement des espaces de travail

- Les positions assises ou debout prolongées.
- Les postes informatiques : posture assise, écran d'ordinateur, clavier.
- L'aménagement des bureaux et des salles de réunion.
- Orientation par rapport aux points d'éclairage : cas des bureaux en open space.

3 - Pratiquer l'analyse ergonomique d'un poste de travail

- Le cas particulier des postes de travail assis.
- La spécificité liée aux postes de travail debout.

- Analyser une situation, un poste de travail et proposer des améliorations.
- Être attentif à l'aménagement matériel : mobilier, accessoires de travail.

4 - L'ergonomie au service du bien-être au travail

- Agir sur la charge mentale.
- Anticiper les facteurs de charge mentale : outil de mesure.
- Impact des rythmes de travail.
- Réaliser un diagnostic ergonomique.
- L'ergonomie organisationnelle.
- Impliquer les acteurs : DRH, CSE, CSSCT, médecins du travail.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8223

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Référent Handicap

Réussir l'intégration et le maintien dans l'emploi des travailleurs en situation de handicap

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 410 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6783**

Le +

- Revue de tous les axes d'une politique handicap.
- Cas pratiques et jeux de rôles.
- Élaboration d'un plan d'actions personnalisé.

Objectifs professionnels

- Maîtriser l'environnement du handicap au travail.
- Intégrer, accompagner la carrière, gérer les inaptitudes et maintenir dans l'emploi un travailleur en situation de handicap.
- Rédiger son plan d'actions annuel.

Pour qui

- Référent Handicap.
- DRH, RRH, médecin du travail, membre de la CSSCT.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Maîtriser l'environnement du handicap en milieu professionnel

- Le handicap : de quoi parle-t-on ?
- L'obligation d'emploi.
- La non-discrimination et l'aménagement raisonnable.
- Mission du RH/des autres acteurs.

2 - Reconnaître les situations de handicap et développer les moyens de compensation

- Les familles de handicap.

- Les moyens de compensation.
- Les financements.

3 - Intégrer et accompagner la carrière

- La relation d'aide.
- L'évaluation des compétences.
- La sensibilisation du collectif.

4 - Appliquer la méthodologie du maintien dans l'emploi

- Repérer, signaler, qualifier.
- Prendre en charge et suivre.
- Maladies chroniques.

5 - Mener les entretiens avec la personne en situation de handicap

- Prendre contact et se présenter.

- Aborder le handicap.
- Communiquer sur la RQTH.

6 - Rédiger son plan d'actions

- Analyser sa DOETH.
- Identifier les freins et les leviers.
- Définir ses actions prioritaires.
- Convincre et mobiliser.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6783

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Bien-être au travail et prévention des risques psychosociaux

Établir le diagnostic et agir sur la qualité de vie au travail

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 545 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **7767**

Le +

- Diagnostiquer les risques de son organisation.
- Échanges de pratiques au travers d'ateliers de co-développement.
- Enquête Cegos "Climat social et qualité de vie au travail".

Objectifs professionnels

- Décoder les mécanismes de souffrance au travail.
- Identifier les atouts et faiblesses de son organisation.
- Définir un plan d'actions.
- Se doter d'outils de mesure de la prévention des RPS.

Pour qui

- DRH, RRH, Manager, Membre de la CSSCT ou du CSE, toute personne impliquée dans la santé au travail.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et un @expert : "Les risques psychosociaux".

2 Pendant - En groupe

1 - Les risques psychosociaux : de quoi parle-t-on ?

- Souffrance, stress, harcèlement, burnout, violence, incivilité...
- Mécanismes de construction.
- Symptômes et signes.

2 - Le cadre juridique et les enjeux de prévention

3 - Les facteurs de risques psychosociaux

- Facteurs sous la responsabilité de l'entreprise : politique RH, organisation, conditions de travail, culture d'entreprise.
- Les sources de bien être au travail.

4 - Auditer le risque psychosocial de son entreprise

- Établir un diagnostic partagé.
- Identifier les forces et faiblesses.

5 - Les étapes d'une démarche de prévention

- Les acteurs et le pilotage des RPS.
- Les 4 niveaux d'actions de la prévention.
- Bâtir un plan d'actions adapté.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

6 - Élaborer les outils de mesure de la prévention des RPS

- Communiquer sur les progrès.

7 - Le bien-être au travail : levier de motivation et de performance

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement, une vidéo "La prévention juridique du harcèlement moral" et un @expert "Les 9 principes de prévention en matière de santé sécurité".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7767

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Prévenir et faire face au harcèlement moral

Identifier les facteurs de risques et faire face aux situations de harcèlement moral

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

910 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9359**

Le +

- Nombreuses illustrations et situations issues de l'entreprise.
- Jurisprudences de référence.
- Outils et méthodes pour faire face.
- Jeux de rôle.
- Une vidéo

Objectifs professionnels

- S'approprier le cadre juridique du harcèlement moral.
- Définir le harcèlement moral.
- Mettre en œuvre les dispositifs de prévention.
- Agir face à une situation de harcèlement moral.

Pour qui

- DRH/RRH, référents harcèlement, managers, élus du CSE, membres de la CSSCT, médecins du travail.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic

2 Pendant - En groupe

1 - Caractériser et définir le harcèlement moral

- Cadre juridique.
- Les acteurs de la prévention et leurs obligations.
- Différencier harcèlement moral et pression professionnelle.
- Obligation de sécurité et de résultat.

2 - Identifier les cas de harcèlement moral

- Harcèlement ascendant, descendant et horizontal.
- Agissements s'apparentant à du harcèlement moral.
- Techniques et profils de harceleurs, profil des victimes.
- Situations, environnements et méthodes managériales pouvant conduire à du harcèlement moral.

3 - Réagir face à une situation de harcèlement moral

- Conduire un entretien avec un salarié qui se dit harcelé et avec un salarié présumé harceleur.
- Les acteurs ressources.
- Solutions adaptées et mesures disciplinaires.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Éviter une action Prud'homme.
- Les recours et risques encourus.

4 - Prévenir le harcèlement moral

- Mesures réglementaires.
- Outils de communication.
- Travail sur l'organisation.
- Formation du management.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement et une vidéo "La prévention juridique du harcèlement moral".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9359

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Manager, prévenir les risques psychosociaux (RPS) dans vos équipes

Repérer les signaux de stress et mettre en place les actions

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8214**

Le +

- Une approche opérationnelle basée sur des cas concrets et analysés pour comprendre le déclenchement des situations à risques.

Objectifs professionnels

- Identifier les éléments clés du cadre juridique.
- Anticiper les situations à risques.
- Se doter d'indicateurs pour repérer les situations à risques.
- Agir rapidement face aux situations déclarées.

Pour qui

- Tout manager d'équipe.

Programme

1 - Cerner le champ des Risques PsychoSociaux (RPS) et le cadre juridique

- Définition et champ de la qualité de vie au travail.
- RPS : cadre juridique, points clés.
- Les obligations de l'employeur et du manager.
- Repérer les RPS dans toutes les modalités : management présentiel, à distance, télétravail.

2 - Repérer les situations à risques chez un collaborateur

- Différencier ce qui relève d'une situation conjoncturelle de ce qui devient récurrent.

- Reconnaître les "irritants" et signaux faibles comme premiers avertisseurs.

- Identifier les manifestations de stress pour agir avec efficacité.

- Identifier les signes d'épuisement professionnel.

- Jouer son rôle de prévention et d'alerte.

3 - Repérer les causes des RPS pour agir

- Faire le diagnostic : distinguer facteurs professionnels et facteurs personnels.

- Identifier les situations de RPS en lien avec le travail à distance et le télétravail.

- Distinguer les 3 niveaux de prévention pour agir avec pertinence.

- Communiquer pour créer des relais d'alerte.

4 - Assurer ses rôles de prévention et d'alerte

- Adopter une réponse managériale adaptée : agir, écouter, alerter.
- Prendre le temps de l'écoute et du soutien individuel.

- Communiquer vers les relais de soutien : RH, référent RPS.

- Être attentif aux situations de RPS en tant que manager et individu.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8214

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Faire face au risque de burn-out des collaborateurs

Repérer les signes du syndrome d'épuisement professionnel

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8222**

Le +

- De nombreux partages d'expériences.
- Outils et méthodes pour prévenir et faire face au burn-out.
- Élaboration d'un plan d'actions individuel.

Objectifs professionnels

- Comprendre les facteurs déclencheurs du burn-out.
- Détecter les symptômes et repérer les changements de comportement.
- Accompagner les salariés en souffrance.
- Définir les plans de prévention et d'actions.

Pour qui

- DRH, RRH, Médecin du travail, Membre de la CSSCT, du CSE.

Programme

1 - Prendre en compte la complexité des facteurs de burn-out

- Les manifestations du syndrome d'épuisement professionnel :
 - lien entre burn-out et les autres facteurs de risques ;
 - les contextes qui induisent des risques de burn-out.
- Les populations sensibles : histoire professionnelle, catégorie d'âge, CSP...

2 - Repérer les manifestations de l'épuisement professionnel

- Identifier les premiers signes pour agir préventivement.
- Évaluer les facteurs de stress au travail d'un collaborateur.

- Détecter les étapes et les manifestations d'un risque de burn-out.

- Mesurer les impacts sur la santé physique et psychologique du salarié.

3 - Accompagner le salarié en souffrance au travail

- Mesurer le niveau de burn-out d'un salarié.
- Mettre en place un accompagnement en posant le cadre : confidentialité, devoir d'alerte, besoin de soutien.
- Créer des groupes d'échange.
- Faire appel aux professionnels externes.

- Alerter les acteurs : DRH, médecins du travail, services sociaux.

4 - Définir les plans de prévention et d'actions

- Conséquences du burn-out : coûts et obligation de résultats de l'employeur.
- Identifier tous les indicateurs et mesurer leur gravité.
- Mener un entretien d'accompagnement.
- Informer pour faciliter la prévention.
- Sensibiliser les managers à leur rôle.
- Faire face aux situations à risque.
- Construire un plan de prévention.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8222

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Gagner en bien-être au travail

Les bonnes pratiques pour se ressourcer

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9048**

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.

Objectifs professionnels

- Se détendre physiquement et mentalement au quotidien.
- Gérer ses émotions et remettre son esprit au calme.
- Évacuer les tensions.
- Se concentrer pour être présent.

Pour qui

- Toute personne ayant la volonté d'apprendre à se détendre.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo : "Bonjour l'angoisse !" et un premier outil.

2 Pendant - En groupe

1 - Mieux comprendre le stress, son impact dans notre quotidien

- Définir le stress.
- Mesurer l'impact des émotions sur le corps et l'esprit.
- Faire le lien entre stress - émotions - corps - respiration.

2 - Apprendre à relâcher la pression, se centrer

- Évacuer les tensions physiques et mentales face à une situation stressante.

- Sentir son corps.

- Développer sa conscience corporelle.

3 - Remettre son esprit au calme

- Prendre conscience de sa respiration.

- Pratiquer le calme mental pour se préparer à un entretien.

- Être dans le moment présent, pratiquer la pleine conscience.

4 - Se relaxer en profondeur

- Apprendre à se détendre physiquement, corporellement et émotionnellement.

- Se ressourcer en profondeur, récupérer de l'énergie.

5 - Cultiver le lâcher prise face aux aléas du quotidien

- Faire de la place à ses différentes sources de satisfaction.

- Oser rire sans raison.

- Retrouver de la spontanéité.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning : "Gagner en bien-être au travail" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9048

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Stress et santé au travail : trouver son équilibre

Se coacher soi-même pour préserver son énergie

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8220**

Le +

- De nombreux cas pratiques.
- Outils et exercices pour traiter les manifestations du stress.
- Approche individualisée : chacun travaille sur ses propres facteurs de stress.

Objectifs professionnels

- Comprendre les mécanismes du stress pouvant impacter la santé au travail.
- Agir sur les facteurs de stress en utilisant les techniques adaptées.

Pour qui

- Tout collaborateur.

Programme

1 - Préserver son capital santé dans son environnement professionnel

- Identifier ses facteurs de stress :
 - rythmes de travail, niveaux d'objectifs, perte de liens ;
 - multiplicité des sollicitations ;
 - environnements mouvants et incertains.

- Prendre conscience des facteurs de risque :
 - équilibre vie professionnelle et vie personnelle ;
 - charge mentale ; impact sur la confiance en soi ;
 - difficultés à s'affirmer et exprimer ses ressentis.

2 - Identifier les signaux d'alerte du stress

- Les signaux physiologiques : impacts sur le sommeil, la santé.

- Les signaux liés à l'hyper adaptabilité : sentiment de vigilance permanente, d'incompétence.

3 - Observer l'impact des différents signaux sur soi-même

- Comprendre les mécanismes du stress et les repérer pour soi-même :

- difficultés relationnelles ;

- modifications soudaines d'humeur ;

- sensations de fatigue répétitives ;

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- troubles musculo-squelettiques ;
- difficultés à se détendre.

4 - Mettre en place un plan d'actions pour agir

- Accepter le diagnostic de surmenage professionnel.

- Agir sur ses stresseurs personnels :

- accompagnement santé : sommeil, nutrition, relaxation, respiration ;

- accompagnement de type coaching.

- Agir pour communiquer vers son management et expliciter ses difficultés.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8220

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Efficacité professionnelle

Gagner en efficacité personnelle au quotidien	277
Travailler efficacement avec les autres	293
Communiquer par écrit	306
Prendre la parole en public	311
Être synthétique à l'orale & à l'écrit	323

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Efficacité professionnelle

Gagner en efficacité personnelle au quotidien

Reprendre le contrôle de son temps

Réf. 279	Maîtrise du temps et gestion des priorités Best	3 jours	-	277
Réf. 5930	La gestion du temps pour managers : maîtriser vos priorités Best	2 jours	CPF	278
Réf. 8040	Les bases de la gestion du temps Best	2 jours	-	279
Réf. 8521	La gestion du temps Best	2 jours	-	280
Réf. 6570	Anticiper pour agir face à la pression du quotidien Best	2 jours	-	281

Voir aussi

Réf. 8904	3h chrono pour planifier astucieusement vos priorités	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf. 8903	3h chrono pour gérer vos e-mails avec efficacité	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf. 9347	Se protéger des risques de l'hyperconnexion	1 jour	-	244

Développer sa créativité et ses capacités d'adaptation

Réf. 7700	Efficacité professionnelle : à chacun sa manière d'exceller !	6 jours	-	282
Réf. 9299	Développer sa flexibilité et agilité professionnelle au quotidien	2 jours	-	284
Réf. 8907	3h chrono pour organiser ses idées avec une carte mentale	3 heures	-	284
Réf. 7736	La créativité : un levier d'efficacité au quotidien	2 jours	-	285
Réf. 8863	Gagner du temps et de l'efficacité grâce au sketchnoting	2 jours	-	285
Réf. 6249	Développer votre potentiel créatif Best	2 jours	-	286

Mieux s'organiser en télétravail

Réf. 9348	Télétravail et mode hybride : gagnez en efficacité	2 jours	-	287
Réf. 8940	3h chrono pour planifier et organiser son télétravail	3 heures	-	287

Voir aussi

Réf. 8981	3h chrono pour valoriser son image en distanciel New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
-----------	---	----------	---	---------------------

Apprendre et transmettre au quotidien

Réf. 7362	Transmettre ses connaissances et compétences professionnelles	2 jours	-	288
Réf. 267	Lire vite et retenir l'essentiel Best	2 jours	-	289
Réf. 9300	Apprendre à apprendre	2 jours	-	290
Réf. 1707	Améliorer sa mémoire Best	2 jours	-	291

Voir aussi

Réf. 9319	Les bases pour retrouver confiance en sa mémoire Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf. 8939	3h chrono pour développer ses capacités de concentration	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Prendre des décisions efficaces

Réf. 6476	Résolution de problème et prise de décision	2 jours	-	292
-----------	---	---------	---	-----

Voir aussi

Réf. 8951	3h chrono pour aider les managers à résoudre efficacement des problèmes	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf. 8919	3h chrono pour faire un plan d'actions efficace	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Travailler efficacement avec les autres

Développer ses capacités relationnelles

Réf. 1821	La Process Com® Best	3 jours	-	293
Réf. 6367	Entraînement intensif à la Process Com®	2 jours	-	294
Réf. 3051	Adapter sa communication dans ses relations professionnelles Best	2 jours	-	295
Réf. 8500	Développer des relations professionnelles efficaces	3 jours	-	296
Réf. 1826	Argumenter : un levier pour convaincre Best	2 jours	-	297

Collaborer efficacement

Réf. 8864	Mieux collaborer à distance à l'aide des outils numériques.....	2 jours	-	298
Réf. 9283	Maîtriser les outils de facilitation et d'intelligence collective.....	2 jours	-	298
Réf. 4411	Travailler ensemble.....	2 jours	-	299
Réf. 7715	Décoder la communication non verbale	2 jours	-	299

Voir aussi

Réf. 8935	3h chrono pour décoder la communication non verbale	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
-----------	---	----------	-------	---	-------	---------------------

Mener ses négociations avec efficacité

Réf. 8121	Négociation : les bases.....	2 jours	CPF	300
Réf. 254	Négociation : pratiques et outils au quotidien Best	3 jours	CPF	301

Conduire des réunions productives

Réf. 6368	Réussir une réunion stratégique	2 jours	CPF	302
Réf. 264	Animer une réunion productive Best	2 jours	CPF	303
Réf. 7096	Réussir ses réunions à distance.....	2 jours	CPF	304
Réf. 7328	Clarifier ses idées avec la carte mentale.....	2 jours	-	305

Voir aussi

Réf. 8918	3h chrono pour se préparer à animer des réunions à distance.....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
-----------	--	----------	-------	---	-------	---------------------

Communiquer par écrit

Grammaire & Orthographe

Réf. 2213	Se réconcilier avec l'orthographe - Niveau 1 : les fondamentaux en lan... Best	2 jours	-	306
Réf. 7251	Se réconcilier avec l'orthographe - Niveau 2 : consolider ses acquis e... ..	2 jours	-	307

Techniques rédactionnelles

Réf. 269	Faire passer ses messages à l'écrit.....	2 jours	-	308
Réf. 5951	Être à l'aise à l'écrit : gagner en fluidité	2 jours	-	308
Réf. 8042	Prendre des notes et rédiger des comptes rendus	2 jours	-	309
Réf. 1639	Les techniques d'écriture journalistique.....	2 jours	-	309
Réf. 1267	Améliorer ses écrits professionnels Best	3 jours	-	310

Voir aussi

Réf. 9261	Les fondamentaux de la prise de notes Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf. 8953	3h chrono pour rédiger des e-mails synthétiques	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf. 9077	Rédiger des documents administratifs.....	2 jours	-	967
Réf. 6458	Aller à l'essentiel à l'écrit et à l'oral Best	4 jours	-	323
Réf. 1833	Développer son esprit de synthèse à l'écrit et à l'oral Best	3 jours	-	326
Réf. 6948	Renforcer ses compétences en synthèse écrite Best	2 jours	-	324

Prendre la parole en public

Techniques de prise de parole

Réf. 5933	Les bases de la prise de parole en public Best	2 jours	-	311
Réf. 8522	Renforcer l'impact de ses prises de parole en public	2 jours	-	312
Réf. 6364	Prise de parole en public : les techniques pour convaincre Best	2 jours	-	313
Réf. 6365	Prise de parole : captiver son auditoire.....	2 jours	-	314
Réf. 1266	S'entraîner à la prise de parole en public Best	3 jours	-	315
Réf. 6668	Réussir ses présentations orales avec des supports visuels percutants Best	2 jours	-	316
Réf. 268	Se perfectionner à l'expression orale et à la prise de parole en publi... Best	4 jours	-	317
Réf. 9121	Storytelling : créer une histoire captivante	2 jours	-	318
Réf. 9301	Gérer les échanges avec un public hostile.....	2 jours	-	318

Efficacité professionnelle

Voir aussi

Réf. 8906	3h chrono pour rédiger son Elevator Pitch.....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf. 8956	3h chrono pour préparer son interview avec un journaliste.....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Renforcer son impact professionnel

Réf. 9309	Valoriser son image professionnelle par son style	1 jour	-	319
Réf. 4751	Travailler sa voix pour s'affirmer à l'oral	2 jours	-	319
Réf. 7358	Marketing de soi : gagner en visibilité.....	2 jours	-	320
Réf. 8983	3h chrono pour découvrir ce qui vous anime professionnellement avec Ik... New	3 heures	-	320
Réf. 1826	Argumenter : un levier pour convaincre Best	2 jours	-	321
Réf. 2208	Communiquer avec aisance en situation difficile Best	2 jours	-	322

Voir aussi

Réf. 8981	3h chrono pour valoriser son image en distanciel New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
-----------	---	----------	-------	---	---------------------

Être synthétique à l'orale & à l'écrit

Réf. 6458	Aller à l'essentiel à l'écrit et à l'oral Best	4 jours	-	323
Réf. 6948	Renforcer ses compétences en synthèse écrite Best	2 jours	-	324
Réf. 6949	Renforcer ses compétences en synthèse orale Best	2 jours	-	325
Réf. 1833	Développer son esprit de synthèse à l'écrit et à l'oral Best	3 jours	-	326

Voir aussi

Réf. 9260	Les fondamentaux de la synthèse écrite et orale Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
-----------	---	-----------	-------	---	---------------------

Maîtrise du temps et gestion des priorités

La gestion du temps personnalisée

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 995 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **279**

Objectifs professionnels

- Utiliser son temps en fonction de ses priorités.
- Anticiper et planifier ses activités en se concentrant sur l'essentiel.
- Mettre en place une organisation personnelle efficace au quotidien.
- Utiliser avec pertinence les outils de communication et d'organisation.
- Agir sur le temps relationnel pour gagner du temps collectivement.
- Gérer son énergie personnelle pour optimiser son efficacité dans le temps.

Pour qui

- Toute personne souhaitant améliorer de façon durable sa gestion du temps.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "La montre et la boussole".
- + Un autodiagnostic de ma gestion du temps.
- + Une première méthode pour gagner du temps dès à présent dans la gestion de mes e-mails.

2 Pendant - En groupe

1 - Mettre le temps au service de ses priorités

- Définir ses objectifs et identifier sa marge de manœuvre pour gérer son temps selon ses priorités personnelles et professionnelles.
- Clarifier les priorités de sa mission, en intégrant les attentes de ses partenaires professionnels et ses valeurs personnelles.
- Identifier ses activités à haute valeur ajoutée.
- Passer du temps subi au temps choisi : distinguer urgence et importance, et bâtir sa matrice des priorités.

Exercice collectif : produire un livrable dans un temps limité en contexte de sollicitations.

2 - Maîtriser l'art d'une organisation efficace

- Identifier les pièges classiques de la gestion du temps et s'entraîner à repérer les manifestations de ses diabolins du temps personnels.
- Organiser son emploi du temps de manière réaliste et équilibrée en s'appuyant sur les 6 leviers d'efficacité : priorités, choix, planification, énergie, focalisation, relation.
- Appliquer la méthode "LIMITER" pour faire l'essentiel chaque jour sans sacrifier son temps personnel.
- Traiter les urgences et imprévus avec discernement.
- Exploiter le potentiel de ses outils (messagerie, agenda, smartphone), sans les subir.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un choix de 4 programmes de renforcement de 4 semaines chacun pour m'aider à tenir mes résolutions et mes priorités au quotidien.
- + Un module e-learning : "Gestion du temps : savoir dire non aux sollicitations importunes".
- + Un module d'entraînement : "Se libérer de la surcharge de travail".
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- L'intervention de rôlistes professionnels pour s'entraîner de façon réaliste à se protéger des sollicitations excessives.
- 4 programmes de renforcement pour m'aider à changer mes habitudes au quotidien.
- Des modules d'entraînement pour m'exercer à désobéir à mes diabolins du temps et gérer les sollicitations en préservant mes priorités.

Défi : résoudre les problématiques du groupe.

Observation des diabolins du temps en situation réelle.

3 - Agir sur la relation pour gagner du temps collectivement

- Se protéger des sollicitations excessives et des urgences des autres en restant diplomate, repérer ses marges de négociation.
- Proposer un nouveau fonctionnement à un interlocuteur qui perturbe son efficacité.
- Faire une demande de façon recevable et motivante.

Jeux de rôles pour s'entraîner au plus près du réel.

4 - Gérer son temps et son énergie pour être efficace dans la durée

- Optimiser la production des dossiers de fond pour fournir à moindre effort un résultat créatif de qualité.
- Renforcer son énergie au quotidien.
- Limiter l'impact de ses diabolins du temps.
- Gérer son chronostress en cas de surcharge d'activité.
- Trouver un équilibre satisfaisant entre vie professionnelle et vie personnelle.

Ateliers auto-gérés avec mesure du niveau d'énergie de l'équipe. Challenge "les 3 jurys" : anticiper la mise en œuvre des changements de gestion du temps au retour dans l'environnement professionnel.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/279

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nancy, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Tours, Classe à distance**

La gestion du temps pour managers : maîtriser vos priorités

Des outils pour optimiser votre temps et celui de votre équipe

CERTIFICAT

CPF

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **5930**

Objectifs professionnels

- Utiliser son temps en fonction de ses priorités et de celles de son équipe.
- Anticiper et planifier ses activités en se concentrant sur l'essentiel.
- Optimiser son temps managérial pour renforcer l'autonomie de l'équipe et déléguer avec efficacité.
- Mettre en place une organisation personnelle et collective efficace au quotidien.

Pour qui

- Manager, chef de projet, responsable d'équipe.
- Toute personne dont la gestion du temps est liée à celle d'une équipe, dans une relation hiérarchique ou non.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "Les 6 secrets de la focalisation".
- + Un autodiagnostic de ma gestion du temps.
- + Une première méthode pour gagner du temps dès à présent dans la gestion de mes e-mails.

2 Pendant - En groupe

1 - Aligner sa gestion du temps et celle de l'équipe sur ses priorités

- Clarifier son rôle de manager et sa marge de manœuvre pour optimiser son temps et celui de son équipe.
- Partager sa vision personnelle de la mission de l'équipe pour donner du sens aux priorités de chacun.
- Identifier les activités à haute valeur ajoutée pour soi et pour l'équipe.
- Passer du temps subi au temps choisi : distinguer urgence et importance, et bâtir sa matrice des priorités.

Exercice collectif : produire un livrable dans un temps limité en contexte de sollicitations. Travail en miroir : transmettre le sens des priorités à un collaborateur.

2 - Maîtriser l'art d'une organisation personnelle efficace

- Identifier les pièges classiques de la gestion du temps et s'entraîner à repérer les manifestations de ses diabolotins du temps personnels.
- Organiser son emploi du temps de manière réaliste et équilibrée en s'appuyant sur les 6 leviers de la gestion du temps : priorités, choix, planification, énergie, focalisation, relation.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un choix de 4 programmes de renforcement de 4 semaines chacun.
- + Un module e-learning : "Gestion du temps : savoir dire non aux sollicitations importunes".
- + Un module d'entraînement : "Se libérer de la surcharge de travail".

Le +

- 4 programmes de renforcement pour m'aider à changer mes habitudes au quotidien.
- Des modules d'entraînement pour m'exercer à désobéir à mes diabolotins du temps et gérer les sollicitations en préservant mes priorités.
- Des outils simples à partager avec mon équipe.

- Appliquer la méthode "LIMITER" pour faire l'essentiel chaque jour en période de surcharge d'activité.
- Traiter les urgences et imprévus avec discernement.

Défi : résoudre les problématiques du groupe. Observation des diabolotins du temps en situation réelle. Jeu de télé-réalité : "Limitez votre temps de travail !".

3 - Optimiser son temps de management de l'équipe et résoudre les problématiques de temps du manager

- Déléguer de manière efficace pour soi et le collaborateur.
- Gérer sa disponibilité vis-à-vis de l'équipe - et des autres ! - sans renoncer à sa concentration personnelle.
- Gérer la surcharge de travail du manager.
- Optimiser le temps de la réflexion stratégique et des dossiers de fond pour produire à moindre effort un résultat créatif de qualité.
- Optimiser le temps collectif : circulation de l'information, réunions et prise de décisions, méthodes de travail.

Jeux de rôles. Résolution de cas concrets en sous-groupes. Challenge "les 3 jurys" : anticiper la mise en œuvre des changements de gestion du temps au retour dans l'environnement professionnel.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5930

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €HT

Réf. **9424**

La certification Excellens Formation "Déléguer pour optimiser ses performances au travail et responsabiliser ses collaborateurs" est éligible au CPF code RS5158 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en matière de délégation.

- 1. Préparer la délégation pour en faire un acte managérial efficace.
 - 2. Mener un entretien de délégation pour motiver le délégataire et générer un accord commun sur les modalités de la délégation.
 - 3. Déployer et piloter la délégation pour augmenter sa productivité et la performance des membres de l'équipe en les responsabilisant de façon à transformer la délégation en succès.
- Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9424.

Les bases de la gestion du temps

Outils et méthodes de la gestion du temps



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 410 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8040**

Objectifs professionnels

- Utiliser son temps en fonction de ses priorités.
- Anticiper et planifier ses activités en se concentrant sur l'essentiel.
- Mettre en place une organisation efficace au quotidien.
- Utiliser avec pertinence les outils de communication et d'organisation.

Pour qui

- Toute personne souhaitant améliorer sa gestion du temps.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "La montre et la boussole".
- + Un autodiagnostic de ma gestion du temps.
- + Une première méthode pour gagner du temps dès à présent dans la gestion de mes e-mails.

2 Pendant - En groupe

1 - Mettre le temps au service de ses priorités

- Définir ses objectifs et identifier sa marge de manœuvre pour gérer son temps.
- Clarifier les priorités de sa mission en intégrant les attentes de ses partenaires professionnels.
- Identifier ses activités à haute valeur ajoutée.
- Passer du temps subi au temps choisi : distinguer urgence et importance, et bâtir sa matrice des priorités.

Exercice collectif : produire un livrable dans un temps limité en contexte de sollicitations. Réflexion personnelle guidée, confrontation en groupe.

2 - Maîtriser l'art d'une organisation efficace

- Identifier les pièges classiques de la gestion du temps et s'entraîner à repérer ses diabolins du temps personnels.
- Organiser son emploi du temps de façon réaliste et équilibrée avec les 6 leviers de l'efficacité : priorités, choix, planification, énergie, focalisation, relation.
- Appliquer la méthode "LIMITER" pour faire l'essentiel en période de surcharge d'activité.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un choix de 4 programmes de renforcement de 4 semaines chacun pour m'aider à tenir mes résolutions et mes priorités au quotidien.
- + Un module e-learning : "Gestion du temps : savoir dire non aux sollicitations importunes".
- + Un module d'entraînement : "Se libérer de la surcharge de travail".
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- 4 programmes de renforcement pour m'aider à changer mes habitudes au quotidien.
- Des modules d'entraînement pour m'exercer à désobéir à mes diabolins du temps et gérer les sollicitations en préservant mes priorités.
- Des outils simples à partager avec mon entourage professionnel.

- Traiter les urgences et imprévus avec discernement et réalisme.
- Se protéger des sollicitations excessives tout en restant diplomatique et flexible.

Défi : résoudre les problématiques du groupe. Observation des diabolins du temps en situation réelle. Jeu de télé réalité : "La ToDo List".

3 - Exploiter efficacement les outils de communication et d'organisation

- Organiser sa messagerie et ses dossiers en tenant compte de ses priorités.
- Appliquer la méthode CAP pour gérer les flux de mails entrants.
- Utiliser des modèles de "liste de tâches" selon leur finalité.

Forum des outils et bonnes pratiques. Challenge "les 3 jurys" : anticiper la mise en œuvre des changements de gestion du temps au retour dans l'environnement professionnel.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8040

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8521**

Objectifs professionnels

- Devenir maître de son temps et stratège de son organisation personnelle.
- Développer une meilleure efficacité professionnelle.
- Mieux gérer sa trajectoire professionnelle sans sacrifier sa vie personnelle.
- Savoir coopérer avec des personnes ayant d'autres conceptions du temps.

Pour qui

- Manager hiérarchique ou transversal.
- Tout cadre disposant d'une marge de manœuvre sur son organisation temporelle.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Le +

- Un dispositif qui s'inscrit dans la durée, avec des modules e-learning accessibles 1 an.
- Une pédagogie active, apprenante de la première à la dernière minute du stage.
- Les modules e-learning sont accessibles dès l'inscription. "Traiter les croque-temps" vous permettra de gagner du temps rapidement.

Programme

1 module e-learning de 30'

Traiter les croque-temps Partie A et Partie B

- ☑ Identifier ses croque-temps.
- ☑ Traiter les croque-temps générés par les autres.
- ☑ Traiter les croque-temps générés par l'organisation.
- ☑ Traiter les croque-temps liés aux nouvelles technologies.
- ☑ Chasser ses propres croque-temps.

+ 2 jours en formation en salle ou à distance

1 - Devenir le stratège de son temps

- Passer d'un mode réactif et fébrile à un mode proactif et serein.
- Choisir le bon moment pour augmenter l'efficacité de ses actions.
- Tenir compte des variables du temps pour choisir le moment opportun.
- S'affranchir des "bénéfices secondaires à mal gérer son temps".

2 - Être proactif

- Aller à l'essentiel, traiter les priorités.
- Optimiser le rapport efficacité/stress dans un contexte de travail intensif.
- Trouver un équilibre satisfaisant entre vie professionnelle et vie personnelle.

3 - Développer 3 talents pour anticiper et s'organiser dans un contexte d'urgences

- Prendre de la distance avec l'instantanéité et les outils de communication, et consacrer le temps nécessaire à ses priorités.
- Mettre son énergie au bon endroit et gérer les interruptions pour rester efficace.
- Mettre en phase ses actions et choix quotidiens avec ses priorités à long terme.

4 - Être performant dans un univers de travail multiculturel

- Être lucide sur sa propre relation au temps.
- Coopérer efficacement avec des personnes adoptant d'autres conceptions temporelles que soi tout en conservant sa propre identité.

+ 4 modules e-learning de 30'

Être le stratège de son temps

- ☑ S'affranchir des pièges de l'approche chronologique.
- ☑ Choisir les moments opportuns pour agir.
- ☑ Optimiser les variables du temps.

Aller à l'essentiel pour traiter les priorités Partie A et Partie B

- ☑ Distinguer essentiel, priorités et urgence.
- ☑ Harmoniser sphères de vie et rôles.
- ☑ Clarifier les priorités de sa fonction.
- ☑ Utiliser la méthode des coefficients multiplicateurs.

3 leviers de performance dans un environnement instable

- ☑ Développer les 3 talents :
 - la distance ;
 - la cohérence ;
 - la pertinence.

Être performant avec les différentes perceptions du temps

- ☑ Travailler efficacement avec différentes approches personnelles du temps.
- ☑ Coopérer avec d'autres conceptions culturelles du temps.
- ☑ Être efficace à distance.

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

Introduction et prise de contact avec les premiers outils

Formation en groupe : mise en situation permanente, études de cas, coaching entre pairs, plan d'action individuel...

Renforcement des connaissances et consolidation des pratiques

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès



Évaluation amont



e-learning



formation en groupe



e-learning



Évaluation aval

Disponible en 7 langues ; déployable à l'international dans votre entreprise.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8521

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

Anticiper pour agir face à la pression du quotidien

Réduire le stress lié à la surcharge d'activité et à la pression de l'urgence



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 420 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6570**

Objectifs professionnels

- Prendre du recul face à la pression liée à l'urgence et à la surcharge d'activité pour retrouver sa sérénité et agir au bon endroit.
- Alléger la pression à très court terme et concentrer son énergie sur l'essentiel.
- Communiquer avec son entourage professionnel pour renforcer son efficacité et limiter les sources de pression.

Pour qui

- Toute personne désirant travailler de façon plus sereine dans un contexte de surcharge d'activité et de pression des urgences.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "se libérer de la surcharge de travail".
- + Un autodiagnostic.
- + Un premier outil pour faire baisser la pression dès maintenant.

2 Pendant - En groupe

1 - Prendre du recul face à la pression du quotidien

- Identifier ses réflexes personnels face à la pression.
- Identifier les sources de pression dans son contexte professionnel.
- Reprendre le contrôle en cas de turbulence, physiquement et mentalement.
- Garder le cap sur la valeur ajoutée de sa mission.
- Se donner des critères d'arbitrage pour gérer le volume d'activité et l'urgence des délais et pour faire des choix de priorités justes.

2 - Utiliser 6 outils pour alléger la pression à très court terme tout en faisant l'essentiel

- Le désengorgement de l'agenda : retrouver de l'oxygène pour l'essentiel.
- La chronobiologie : respecter ses rythmes et optimiser sa charge mentale.
- Les règles de zen-performance : avancer avec constance sur l'essentiel.
- La méthode "LIMITER" : faire l'essentiel chaque jour en respectant une amplitude de travail raisonnable pour préserver son énergie.
- La focalisation sur un seul objectif : gagner en efficacité sur les activités importantes.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement avec un défi par semaine pendant 7 semaines pour m'aider à tenir mes résolutions.
- + Un module e-learning : "Gestion du temps : savoir dire non aux sollicitations importunes".
- + Un module d'entraînement : "Se libérer de la surcharge de travail".

Le +

- Un programme de renforcement avec un défi par semaine pendant 7 semaines.
- Des modules d'entraînement pour m'exercer à désobéir à mes diabolins du temps et gérer les sollicitations en préservant mes priorités.
- Des méthodes et outils concrets et opérationnels directement utilisables en situation professionnelle, téléchargeables et consultables sur smartphone.

- La gestion des imprévus : agir avec anticipation et discernement.

3 - Mieux gérer son stress face à la pression au quotidien

- Bousculer ses croyances pour reprendre le pouvoir.
- Reconnaître les signaux et les phases de stress pour réagir à temps.
- Renforcer sa résistance à la pression en clarifiant sa marge de manœuvre et en prenant soin de son énergie au quotidien.
- Utiliser des techniques pour rester clairvoyant en situation de pression :
 - "crise de calme",
 - lâcher prise grâce à la visualisation.

4 - Communiquer pour renforcer son efficacité et limiter les sources de pression

- Proposer un nouveau fonctionnement à un collègue qui n'anticipe pas ou multiplie les interruptions.
- Oser dire non avec discernement et diplomatie.
- Réviser les priorités en accord avec son manager.
- Développer son sentiment d'efficacité personnelle pour être encore plus performant sans effort.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6570

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Efficacité professionnelle : à chacun sa manière d'exceller !

Le meilleur de la Process Com® et de la gestion du temps

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7700**

Objectifs professionnels

- Développer sa flexibilité et son potentiel pour gérer une grande diversité de situations.
- Gérer ses priorités personnelles et professionnelles en tenant compte de son profil de personnalité pour une efficacité redoublée et durable.
- Exceller dans ses relations professionnelles pour travailler avec les autres de manière fluide.

Pour qui

- Toute personne souhaitant booster son efficacité professionnelle en tenant compte de ses propres besoins.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Activité à distance

- Une vidéo : "La montre et la boussole" ; un questionnaire permettant d'établir votre inventaire de personnalité, qui vous sera remis le premier jour de votre formation en groupe ; un premier outil pratique pour s'adapter aux autres dès maintenant.

Partie 1 : Exploiter ses talents naturels pour être efficace (3 jours)

1 - Comprendre son fonctionnement naturel pour être efficace seul et en groupe grâce à la Process Com®

- Comprendre sa façon personnelle d'appréhender le temps et les relations.
- Identifier ses sources d'inefficacité et ses bonnes pratiques personnelles.
- Découvrir son profil de personnalité Process Com® et les niveaux d'énergie disponible pour chaque type de talents.
- Définir pour soi un objectif personnel puissant pour orienter ses actions.

Découverte : l'expérience précieuse du miroir...

2 - Utiliser 4 outils majeurs pour rester aligné sur ses priorités professionnelles, personnelles et relationnelles

- Clarifier ses priorités professionnelles et personnelles en lien avec son profil de personnalité.
- Passer du temps subi au temps choisi : distinguer l'urgent de l'important et bâtir sa matrice des priorités.
- Appliquer la méthode "LIMITER" pour faire l'essentiel en préservant son énergie.
- Choisir sa posture pour entretenir des relations efficaces et productives.

Application : cas personnels.

3 - Maîtriser l'art d'une organisation efficace

- Identifier ses zones de gain de temps potentiel, repérer ses "quick wins".
- Utiliser les 6 leviers d'efficacité pour organiser son emploi du temps de manière réaliste : priorités, choix, planification, énergie, focalisation, relation.
- Tenir compte de son profil de personnalité et de ses besoins psychologiques pour optimiser l'équilibre de son temps.

Échanges en groupe et application aux cas personnels.

4 - Gérer son temps et la relation en période de pression, en adaptant sa communication au profil Process Com® de son interlocuteur

- Proposer un nouveau fonctionnement à un collègue.

Le +

- La communication interpersonnelle et les capacités d'organisation sont des compétences clés dans le monde du travail d'aujourd'hui et de demain : nous les avons réunies dans une même formation.
- Des modules d'entraînement pour vous exercer à adapter votre communication à chacun des 6 profils de personnalité Process Com®, et 4 programmes de renforcement de 4 semaines chacun à activer selon vos priorités.
- Le modèle Process Com® permet une lecture puissante de la façon dont chacun vit le temps et les relations. Il donne des clés concrètes pour adapter les outils de la gestion du temps à votre fonctionnement personnel.
- La pédagogie de la Voie des Contes permet de donner de la force à vos objectifs pour orienter vos actions au quotidien. Elle vous aide à trouver en vous de nouvelles ressources pour les accomplir. Vous êtes guidé pour écrire votre propre conte pendant l'intersession.

- Répondre à une demande urgente avec discernement, oser dire non avec diplomatie.
- Accueillir et négocier une demande impromptue du manager.

Jeux de rôles.

5 - Choisir son premier programme de renforcement parmi les 4 proposés

- Planifier et tenir les priorités de la semaine.
- Gérer les sollicitations en préservant ses priorités.
- Se libérer de la surcharge de travail.
- Produire sans effort les dossiers à haute valeur ajoutée.

6 - Activité à distance

- + Pour s'entraîner sur des sujets abordés en formation : un module d'entraînement "Process Com® : adapter sa communication au profil de ses interlocuteurs".

Partie 2 : Développer sa flexibilité et ses talents pour booster son efficacité (3 jours)

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7700

Formation proposée à Paris, Classe à distance

1 - Trouver ensemble de nouvelles ressources pour surmonter les obstacles rencontrés

- Mobiliser ses propres ressources et se donner des permissions pour dépasser ses freins personnels et les obstacles liés à l'environnement.
- S'approprier des outils puissants pour gérer son temps différemment au quotidien :
 - consacrer du temps aux activités les plus prometteuses ;
 - gérer sa concentration personnelle et sa disponibilité aux autres ;
 - gérer les imprévus et réduire leur impact ;
 - gérer sereinement les périodes de surcharge d'activité.
- S'entraîner dès aujourd'hui à utiliser des talents jusqu'alors peu exploités pour développer son potentiel.

Partage des carnets de voyage et du conte écrit par chacun pendant l'intersession.

2 - Gérer son énergie physique et psychologique pour développer son endurance à long terme

- Réviser sa gestion du temps en fonction de l'équilibre énergétique nécessaire à son profil personnel.
- Développer sa stratégie personnelle pour se ressourcer et nourrir ses besoins psychologiques afin de rester efficace dans le temps.
- Veiller à l'équilibre de ses différentes sphères de vie, professionnelle et personnelle.

Travaux en sous-groupes et application aux cas personnels.

3 - Travailler efficacement ensemble, en tenant compte des différents profils de personnalité Process Com®

- Organiser le travail collectif en tenant compte de l'environnement préféré de chacun pour être efficace.
- Prendre en compte les types de personnalités Process Com® pour que chacun donne le meilleur de lui-même en réunion de travail.

- Appliquer les principes d'efficacité de la conduite de réunion pour être productifs ensemble.
- Rechercher les complémentarités pour booster l'efficacité du groupe.

Simulation de réunions de travail.

4 - Gérer de façon constructive les situations génératrices de stress avec la Process Com®

- Repérer les premiers signaux de stress de ses interlocuteurs pour s'adapter avant que la situation ne se dégrade :
 - faire une demande en motivant la personne pour obtenir un livrable qui n'est pas dans ses priorités ;
 - relancer avec tact un travail attendu.
- Adapter sa communication et son comportement pour restaurer une communication efficace en cas de conflit :
 - proposer un fonctionnement de travail efficace lorsque les tensions sont fréquentes ;
 - sortir d'un blocage en proposant un arbitrage.

Jeux de rôles : restaurer une communication positive à partir d'un problème. L'expérience précieuse du miroir...

5 - Choisir son deuxième programme de renforcement parmi les 4 proposés

- Planifier et tenir les priorités de la semaine.
- Gérer les sollicitations en préservant ses priorités.
- Se libérer de la surcharge de travail.
- Produire sans effort les dossiers à haute valeur ajoutée.

6 - Activités à distance

- +** Pour s'entraîner sur des sujets abordés en formation, un module d'entraînement "Process Com® : réagir en situation de stress" ; un module e-learning "Gestion du temps : savoir dire non aux sollicitations importunes".

Développer sa flexibilité et agilité professionnelle au quotidien

S'adapter à un monde qui change vite

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9299**

Le +

- Une pédagogie centrée sur l'expérimentation.
- Les outils des projets agiles déclinés pour tous.
- Un programme de renforcement pour exercer son agilité au quotidien.

Objectifs professionnels

- Se focaliser sur la création de valeur et les besoins de l'entreprise ou de l'organisation.
- Livrer dans les délais sans compromettre la qualité.
- Collaborer et communiquer en toute transparence.
- Faire preuve de flexibilité et s'adapter.

Pour qui

- Pour tous.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo.
- + Un autodiagnostic, un premier outil à tester.

2 Pendant - En groupe

1 - Se focaliser sur les besoins de l'organisation

- Se focaliser sur la création de valeur à l'échelle de son métier.
- Pratiquer l'amélioration continue.
- Exploiter positivement les incidents et dysfonctionnements.
- Transformer une contrainte en valeur.

2 - Livrer dans les délais sans compromettre la qualité

- Prioriser les livrables à produire avec l'approche MoSCoW.
- Challenger la création de valeur pour aboutir à un compromis.
- Appliquer la méthode des temps limités pour planifier la réalisation des activités.
- Réviser la hiérarchie des livrables en cours d'avancement.

3 - Collaborer et communiquer de façon claire et continue

- Pratiquer le management visuel.
- Anticiper et alerter pour limiter les risques et saisir les opportunités.

- Pratiquer des "rétrospectives" pour améliorer le fonctionnement.

4 - Construire par itérations sur des fondations solides

- Faire des revues de livrables régulières, s'adapter avec flexibilité.
- Utiliser des drafts, faire des tests pour obtenir un feedback en boucle courte.
- Utiliser son intuition pour faire des propositions justes.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9299

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

3h chrono pour organiser ses idées avec une carte mentale

3H
CHRONO

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8907**

Objectifs professionnels

- Acquérir les principes clés pour créer des cartes mentales.
- Identifier les principaux usages d'une carte mentale.
- Gagner en efficacité et optimiser son temps avec la carte mentale.

Pour qui

- Toute personne désirant optimiser sa capacité d'organisation, de réflexion et d'expression à partir de ses idées.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Immersion et interactivité

- Découvrez l'outil carte mentale au travers d'une vidéo et d'exemples concrets.
- Appropriiez-vous les usages des cartes mentales en partageant avec le consultant et les autres participants de la formation :
 - apprentissage mnémotechnique ;
 - structuration de projet ;
 - préparation d'un discours ;
 - synthèse d'un concept ;
 - résumé d'un ouvrage ;
 - révision d'un examen.
- Commencez à vous entraîner.

2 - Expérimentation individuelle

- Mise en pratique individuelle sur vos cas :
 - sélectionnez un usage de la carte mentale utile pour vous ;
 - créez une carte mentale à partir d'un sujet de votre choix ;
 - mesurez votre efficacité.

3 - Consolidation et optimisation

- Échangez sur les bonnes pratiques et les astuces.
- Accédez à des fiches de méthodes complémentaires.
- Téléchargez la fiche outil de la formation.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8907

La créativité : un levier d'efficacité au quotidien

Une méthode pour trouver des solutions créatives

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 565 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7736

Le +

- Chacun repart avec sa boîte à outils et son kit d'entraînement personnels élaborés en formation à partir de la méthode et des outils de la créativité.

Objectifs professionnels

- Résoudre les problèmes avec créativité.
- Accélérer le processus de génération d'idées, adopter des réflexes créatifs.
- Trouver des solutions novatrices, seule ou en groupe.

Pour qui

- Pour tous.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo et une première méthode pour favoriser l'émergence d'idées.

2 Pendant - En groupe

1 - Intégrer les règles de la résolution de problème créative

- Vivre une expérience de paradoxe créatif : un cadre structuré pour favoriser l'intuition.
- Intégrer les concepts de divergence et convergence.

- Identifier les étapes de la résolution de problèmes par la créativité.

2 - Maîtriser la méthode et les outils de l'efficacité par la créativité

- Transformer le problème en un challenge qui donne la pêche !
- Mobiliser ses talents créatifs, transformer les idées pauvres en idées riches.
- Faire accepter une solution novatrice aux autres.
- Oser passer à l'acte.

3 - Acquérir des réflexes créatifs au quotidien

- Décliner la méthode pour un usage "coin de table".
- Identifier son profil créatif.

- Construire sa "boîte à outils" personnalisée.

- Faire adhérer les autres à sa stratégie créative, gérer les résistances.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement sur 4 semaines pour pratiquer au quotidien les outils créatifs et muscler sa créativité au quotidien : "Animer une séance de brainstorming".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7736

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Gagner du temps et de l'efficacité grâce au sketchnoting

Le dessin au service de votre efficacité

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 410 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8863

Le +

- Une approche pas à pas qui donne confiance en soi et beaucoup de pratique pour consolider les acquis.

Objectifs professionnels

- Prendre des notes imagées pour favoriser son efficacité personnelle.
- Traduire des informations en messages graphiques pour clarifier la pensée.
- Construire des messages graphiques pour communiquer avec impact.

Pour qui

- Pour tous.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et un premier dessin.

2 Pendant - En groupe

1 - Prendre des notes imagées pour faciliter leur mémorisation et leur exploitation

- Dépasser ses inhibitions face au dessin : tous sketchnoteurs !
- Maîtriser les formes de base du dessin et les 6 éléments du sketchnoting.
- Élaborer son alphabet visuel, découvrir son style.

- Prendre des notes graphiques.

2 - Traduire des informations en messages graphiques et imagés

- Sélectionner, filtrer l'essentiel.
- Synthétiser les messages clés sous forme de schémas et de représentations imagées.
- Composer, assembler les différents éléments, clarifier la pensée.
- Appliquer le sketchnoting à différents contextes : compréhension, apprentissage, organisation personnelle, créativité, etc.

3 - Faire des synthèses graphiques pour communiquer avec impact

- Présenter "en live" l'essentiel d'un message de manière visuelle : dessin, représentation graphique, schéma.
- Argumenter, défendre une idée, convaincre à l'aide d'un schéma.
- Animer des réunions en utilisant le sketchnoting.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement avec un défi par semaine pendant 7 semaines.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8863

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Développer votre potentiel créatif

Oser libérer la créativité qui est en vous !

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6249

Objectifs professionnels

- Découvrir et développer ses capacités créatives personnelles.
- Lever les freins à la créativité et penser différemment.
- Acquérir le processus créatif : le "Looping".
- Pratiquer des outils pour résoudre les problèmes créativement.

Pour qui

- Tout collaborateur désirant utiliser et développer ses capacités créatives.
- Acteur impliqué dans l'innovation : responsable innovation, chef de produit, chef de projet, ingénieur et technicien R&D, commercial.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Regardez John animer une séance de brainstorming".

2 Pendant - En groupe

1 - Développer ses capacités créatives personnelles

- Oser se présenter "créativement".
- Challenger sa créativité en créant un objet "en live".
- Décoder son processus créatif personnel.

2 - Lever les freins et stimuler sa créativité

- Adopter les 7 attitudes créatives.
- Élargir son champ de vision avec la bissociation, le bouton OFF et la sérendipité.
- Sortir de la procrastination avec le planning créatif.
- La réponse des neurosciences : préférences cérébrales, composantes et facteurs.
- Expérimenter la micro-innovation continue.
- Construisez votre constellation créative personnelle par l'expérimentation.

3 - Résoudre les problèmes créativement : le "Looping" créatif

Le +

- 4 challenges créatifs par jour.
- Mise en situation sur les sujets réels des participants.
- Une documentation digitale, pour accéder au contenu en permanence sur son smartphone.

- S'échauffer : un "vrai" préalable.
- Poser le problème.
- Produire des idées : imaginer.
- Confronter les idées au problème : trouver des solutions.
- Évaluer les solutions : trier et sélectionner.

4 - Pratiquer 3 outils de production d'idées

- Entraînez-vous sur :
 - les "3 vœux" pour trouver des solutions innovantes ;
 - le "schéma heuristique" pour élargir sa vision ;
 - la "matrice de découverte" pour imaginer de nouveaux produits ou process.

5 - Outils pour trier et sélectionner les idées

- Respecter le cycle divergence/convergence.
- Expérimenter la technique de "l'avocat de l'ange".
- Évaluer les idées : méthode "coup de cœur", vote pondéré.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Animer une séance de brainstorming".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6249

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Télétravail et mode hybride : gagnez en efficacité

Concitez performance et bien-être dans un contexte mixte de travail sur site et à distance

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9348**

Le +

- Des conseils pour optimiser son organisation.
- Une pédagogie centrée sur l'utilisation des outils pour mieux collaborer à distance.
- Un programme de renforcement.

Objectifs professionnels

- Optimiser son organisation personnelle.
- Entretenir une dynamique collaborative.
- Maintenir le relationnel avec l'équipe et la hiérarchie malgré la distance.

Pour qui

- Toute personne amenée à adopter de nouvelles pratiques compatibles avec une organisation hybride du travail.

Programme

1 Avant

- + Un diagnostic et une vidéo : "Regardez John réussir son télétravail".

2 Pendant - En groupe

1 - Optimiser son organisation personnelle

- Planifier astucieusement ses tâches pour maximiser son efficacité.
- Aménager son espace pour travailler dans le confort.
- S'aménager des pauses et pratiquer des exercices pour garder la forme dans la durée.

- Rester vigilant(e) aux signaux de stress pour agir rapidement.

2 - Entretenir la dynamique collective

- Utiliser à bon escient les outils de communication asynchrones ou synchrones.
- Utiliser les outils collaboratifs pour gagner en efficacité collective.
- Oser demander de l'aide.

- Maintenir un lien informel avec les collègues.

3 - Maintenir le lien avec la hiérarchie

- Donner à voir le travail accompli.
- Demander du feedback ou des conseils.

- Proposer des idées pour optimiser le fonctionnement de l'équipe en mode hybride.

3 Après - Mise en œuvre

- + Trois modules e-learning et un programme de renforcement pendant 3 semaines.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9348

Formation proposée à **Classe à distance**

3h chrono pour planifier et organiser son télétravail

3H
CHRONO

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8940**

Objectifs professionnels

- Choisir son rythme de télétravail, entre concentration et disponibilité aux autres.
- Optimiser son organisation personnelle à domicile.
- Utiliser des outils collaboratifs pour travailler à distance avec efficacité sans pénaliser le collectif.

Pour qui

- Toute personne amenée à télétravailler occasionnellement ou régulièrement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Choisir son rythme de télétravail, entre concentration et disponibilité aux autres

- Découvrir les 6 modes de travail pour les équipes dispersées.
- Organiser son agenda et ses activités pour plus de transparence et d'équilibre.
- Identifier les erreurs à éviter.

2 - Faire bon usage des outils collaboratifs

- Utiliser les outils numériques pour mieux collaborer à distance :
 - les outils pour partager de l'information, du contenu opérationnel ;

- les outils pour générer de l'information, du contenu opérationnel ;
- les outils pour faire circuler de l'information non opérationnelle ;
- les outils pour être créatif, innover ensemble.

3 - Optimiser son organisation personnelle à domicile

- Aménager son environnement de travail.
- Se mettre en condition de travail, même chez soi.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8940

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Transmettre ses connaissances et compétences professionnelles

Valoriser et transmettre avec plaisir son expérience

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7362

Le +

- Deux modules d'entraînement pour pratiquer l'écoute active et le feedback constructif.
- Des méthodes facilement applicables en situation professionnelle.

Objectifs professionnels

- Communiquer son expertise en pédagogie.
- Accompagner à chaque stade pour développer l'autonomie.

Pour qui

- Toute personne ayant une expérience professionnelle éprouvée dans une fonction ou un métier, en situation de transmettre ses compétences, d'accompagner des jeunes ou des nouveaux collègues.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Formaliser les compétences à transmettre

- Recenser ses compétences et domaines d'expertise.
- Lister les savoirs, savoir-faire, attitudes et compétences relationnelles associés.

2 - S'intéresser à la personne à former

- Créer une relation de confiance propice à l'apprentissage.

- L'écouter pour connaître ses compétences, aptitudes, motivations et préférences d'apprentissage.

3 - Définir le processus de transfert des compétences

- Évaluer le niveau de la personne vis-à-vis des compétences à acquérir.
- Définir la progression pédagogique.

4 - Accompagner pour développer l'autonomie

- Faire prendre conscience des compétences à mettre en œuvre.
- Accompagner les premiers pas.

- Préparer et débriefer une action réalisée en autonomie par l'apprenant.
- Valoriser les progrès.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement avec un défi par semaine pendant 7 semaines et deux modules d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif" et "Pratiquer l'écoute active".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7362

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 353 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **267**

Objectifs professionnels

- Accélérer sa vitesse de lecture.
- Accroître sa concentration.
- Choisir la stratégie de lecture adaptée.
- Maîtriser et retrouver facilement l'information.
- Mémoriser ce qui est vraiment utile.
- Gagner du temps.

Pour qui

- Toute personne souhaitant rapidement dégager et retenir l'essentiel d'un texte.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour repérer mes points d'appui.

2 Pendant - En groupe

1 - Quel lecteur êtes-vous ?

- Diagnostiquez vos points forts et vos points faibles.
- À quelle vitesse lisez-vous actuellement ?

Test de vitesse de lecture dès le début de la formation afin de mesurer ses progrès tout au long de celle-ci.

2 - Accélérer sa vitesse de lecture

- Identifier les freins à la vitesse et les desserrer : éviter les retours en arrière, supprimer la subvocalisation.
- Développer ses aptitudes physiques à la lecture.
- Lire par "points de fixation", élargir son "champ visuel" grâce à des exercices adaptés.
- Utiliser les techniques de lecture rapide : s'entraîner.

Entraînement aux galops de vitesse de lecture.

3 - Choisir une stratégie adaptée à son besoin de lecture

- Le survol pour prendre rapidement connaissance d'un ensemble de documents.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Une formation très opérationnelle : de nombreux exercices pratiques.

- Le repérage pour trouver une information ponctuelle.
- L'écrémage : saisir l'essentiel pour en faire la synthèse.
- L'approfondissement : analyser, synthétiser et mémoriser.

4 - Traiter efficacement le support de lecture

- Adapter ses nouvelles méthodes de lecture à des documents print ou digitaux, à des articles de presse, à sa messagerie.
- Tout au long de la formation, vous aurez les clés pour définir une stratégie de lecture adaptée.
- Des apports concrets suivis d'exercices vous permettront d'élargir votre champ de vision.
- Tous ces outils pratiques de lecture rapide vous permettront de gagner du temps dans votre quotidien.
- Cette formation remporte un grand succès auprès de nos clients en appliquant la méthode de lecture rapide de François Richaudeau.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/267

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Toulouse, **Classe à distance**

Apprendre à apprendre

Apprendre en continu pour s'adapter aux changements permanents

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9300

Le +

- Une pédagogie centrée sur l'expérimentation et le partage de bonnes pratiques.
- Un programme de renforcement pendant 4 semaines pour ancrer l'apprentissage dans le quotidien.

Objectifs professionnels

- Mieux apprendre pour développer son efficacité.
- Adopter méthodes et outils pour se développer et relever ses défis professionnels.
- Apprendre à apprendre en permanence pour s'adapter à un monde qui change.

Pour qui

- Personnes en reconversion et/ou qui reprennent une formation ou des études.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Se connaître soi-même pour mieux apprendre

- Décrypter l'acte d'apprendre : un engagement personnel actif.
- Identifier ses propres leviers de motivation et se fixer des objectifs.
- Se percevoir positivement.
- Accepter le changement et l'incertitude.

2 - Connaître le fonctionnement du cerveau pour mieux apprendre

- Apprendre, c'est générer de nouvelles connexions neuronales.
- Apprendre, c'est prêter attention.
- Apprendre c'est mémoriser à long terme.

3 - Mettre en place une stratégie d'apprentissage

- Planifier pour consolider les apprentissages, se donner des challenges progressifs.
- S'organiser pour apprendre.
- Chercher et traiter efficacement l'information.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Se doter de méthodes pour apprendre : le modèle de KOLB.

4 - Apprendre avec les autres

- S'appropriier les bénéfices de l'apprentissage social.
- Demander le feedback des autres.
- Réaliser un apprentissage collaboratif : l'exemple du co-développement.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module d'entraînement ; un module e-learning et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9300

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Améliorer sa mémoire

Outil indispensable de la performance

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 420 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 1707

Objectifs professionnels

- Retrouver confiance en sa mémoire.
- Choisir les stratégies de mémorisation les plus efficaces pour vous.
- Rationaliser ses efforts.
- Augmenter sa capacité de stockage d'information.

Pour qui

- Toute personne souhaitant muscler sa mémoire.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour identifier les axes de progrès.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier et évaluer le fonctionnement de sa mémoire

- Les différentes formes de mémoire : sensorielle, à court terme, à long terme...
- Le siège de la mémoire.
- Le rôle de la motivation, de l'écoute et de l'attention.
- Les 4 étapes du processus de mémorisation : encodage, stockage, consolidation et réactivation.
- La méthode des 4R : repérer, relier, rythmer, retrouver.
- Les modes de perception.
- Connaître son canal sensoriel préférentiel.
- Les quatre cerveaux et la mémoire.
- Les rythmes de mémorisation.

2 - Enrichir et améliorer sa mémoire : la boîte à outils

- Se fixer des objectifs.
- Développer sa concentration et ses capacités d'observation.
- Faire des associations :
 - par les mots ;
 - par similitudes ;
 - par contraires ;
 - par comparaison...

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", des astuces toutes les semaines.

Le +

- Autodiagnostic du fonctionnement de la mémoire.
- Entraînements intensifs pour développer sa mémoire.

- Pratiquer :
 - l'imagerie mentale ;
 - la visualisation ;
 - les méthodes mnémotechniques.
- Découvrir la méthode de la chambre romaine.

3 - S'entraîner sur des cas pratiques

- Mémoriser facilement les informations simples :
 - les noms propres ;
 - les listes diverses ;
 - les données chiffrées.
- Mémoriser les informations complexes :
 - lire pour retenir ;
 - principe de lecture active ;
 - stratégie de lecture ;
 - méthode PQRSST ;
 - la carte mentale.
- Mémoriser le contenu de livres :
 - une discipline de lecture.
- Mémoriser le contenu de rapports :
 - les points essentiels pour des dossiers techniques.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1707

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rennes, Toulouse, **Classe à distance**

Résolution de problème et prise de décision

Une méthode en 5 étapes et des outils pour améliorer la prise de décision

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6476

Le +

- Les participants travaillent sur des décisions réelles, pour mieux s'approprier les mécanismes parfois inconscients et expérimenter la puissance des outils.

Objectifs professionnels

- Agir à bon escient dans le processus de décision.
- Utiliser des outils d'analyse et des méthodes de créativité pour résoudre des problèmes.
- Gérer les dimensions rationnelle et émotionnelle de la décision.

Pour qui

- Toute personne souhaitant optimiser sa prise de décision.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo, un premier outil.

2 Pendant - En groupe

1 - Décider de décider !

- Écouter son intuition.
- Identifier les personnes légitimes à prendre la décision.
- Provoquer un déclic pour obtenir un "go" processus de décision.

2 - Définir la problématique à résoudre

- Clarifier un problème confus avec questionnement puissant.

- Fractionner les décisions complexes.

- Délimiter son pouvoir de décision.
- Définir la question paradoxale qui résume le problème sous forme de défi positif.

3 - Explorer les solutions

- Animer un brainstorming en groupe.
- Libérer la pensée créatrice avec la carte mentale.
- Sortir des blocages et dépasser les solutions évidentes avec des techniques de créativité spécifiques.

4 - Choisir une solution

- Repérer les biais cognitifs qui risquent de fausser la décision.
- Définir des critères de décision, comparer et combiner les solutions pour parvenir à un choix satisfaisant.

- Provoquer un déclic émotionnel pour gérer la résistance à la prise de risque et passer de la solution à la décision.
- Utiliser une méthode puissante pour imaginer le plan d'actions avant de le formaliser.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6476

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 995 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 1821

Objectifs professionnels

- Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres pour développer une approche bienveillante vis-à-vis de soi et de ses interlocuteurs.
- Adapter sa communication au profil de ses interlocuteurs pour renforcer l'efficacité de la relation.
- Anticiper et gérer les comportements sous stress pour restaurer une communication efficace dans les situations tendues.

Pour qui

- Toute personne désirant améliorer sa communication avec des interlocuteurs aux personnalités différentes.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "C'est quoi le problème ?".
- + Questionnaire d'Inventaire de Personnalité Process Com®.
- + Un premier outil pour adapter dès à présent ma façon d'entrer en contact avec les autres.

2 Pendant - En groupe

1 - Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres grâce à la Process Com®

- Identifier son profil de personnalité et analyser l'impact de son fonctionnement sur la relation avec les autres.
- Comprendre la manière de fonctionner des autres profils pour développer une approche bienveillante.

Expérimentation dès la première minute : prendre conscience de ses capacités d'observation et de diagnostic. Entraînement à repérer le vocabulaire de la base d'une personne.

2 - Adapter sa communication selon le profil Process Com® de ses interlocuteurs

- Développer sa flexibilité en activant toutes les parties de sa personnalité.
- Reconnaître et adopter le "langage" de l'autre pour mieux le comprendre et mieux se faire comprendre.
- Nourrir les besoins psychologiques de son entourage pour mobiliser chacun et développer une relation productive.
- Repérer ses propres besoins essentiels pour apprendre à se ressourcer et à développer sa disponibilité aux autres.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux modules d'entraînement "Process Com® : adapter sa communication au profil de ses interlocuteurs" et "Process Com® : réagir en situation de stress" pour m'exercer à adapter ma communication à chacun des 6 profils Process Com®.
- + Un programme de renforcement avec un défi par semaine pendant 7 semaines pour m'aider à tenir mes résolutions.

Le +

- Deux modules d'entraînement pour m'exercer à adapter ma communication et réagir en situation de stress en fonction des 6 Types de Personnalité Process Com®.
- Un programme de renforcement avec un défi par semaine pendant 7 semaines.

Micro-entraînements multiples : adapter son message selon le type de personnalité de son interlocuteur.

3 - Anticiper et gérer les situations de stress avec la Process Com®

- Repérer les premiers signaux de stress pour agir avant que la situation ne s'aggrave.
- Identifier les sources de stress pour soi et pour son interlocuteur.
- Adapter sa communication et son comportement pour restaurer une communication efficace.

Jeux de rôles : restaurer une communication positive avec un interlocuteur sous stress.

4 - Définir une stratégie de communication efficace avec son entourage professionnel

- Identifier de manière factuelle le profil de personnalité de ses collègues.
- Revisiter la manière de communiquer avec eux dans les situations professionnelles courantes.
- Anticiper les situations de stress récurrentes et définir une stratégie de communication efficace pour en sortir.

Ateliers et simulations sur la base de cas réels des participants. Expérimentation : le cadeau personnalisé.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1821

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Nancy, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Tours, **Classe à distance**

Entraînement intensif à la Process Com®

Quand la méthode devient réflexe

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6367

Le +

- Un entraînement ciblé selon les objectifs personnels de chacun, à partir de situations concrètes.
- Deux modules d'entraînement pour revoir le modèle et s'entraîner

Objectifs professionnels

- Communiquer efficacement avec tout type de personnalité Process Com®.
- Gérer les situations de communication sous stress et restaurer une relation constructive.

Pour qui

- Toute personne ayant suivi une première formation à la Process Com® et souhaitant développer et enrichir sa pratique.

Programme

1 - S'entraîner au diagnostic des profils de personnalité Process Com®

- Repérer les différents types de personnalité chez les autres.
- Évaluer sa flexibilité à s'adapter au type de personnalité des autres et définir ses objectifs personnels.

2 - Adapter sa communication au profil Process Com® de ses interlocuteurs

- Pratiquer la communication individualisée en utilisant canal de communication, perception et besoins psychologiques.
- Développer sa flexibilité en réunion :

- adapter son discours pour mobiliser chacun ;
- répondre de façon adaptée aux interactions positives ou réactions sous stress.

- S'entraîner à circuler avec agilité dans les "étages" de sa structure de personnalité pour augmenter sa souplesse d'adaptation.

3 - S'entraîner à gérer les situations de communication sous stress

- S'entraîner à interrompre une séquence de stress dès les premiers signaux.
- S'entraîner à rétablir une relation constructive avec une personne sous stress de deuxième degré.

- Proposer un nouveau départ personnalisé aux interlocuteurs avec lesquels la communication est chroniquement difficile.

- Prendre du recul face aux situations difficiles récurrentes grâce aux problématiques de changement de phase.

4 - Activités à distance

- + Deux modules d'entraînement : "Process Com® : adapter sa communication au profil de ses interlocuteurs" et "Process Com® : réagir en situation de stress".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Avoir suivi une formation Process Com® et venir avec l'Inventaire de Personnalité Process Com®.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6367

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Adapter sa communication dans ses relations professionnelles

Choisir le bon mode de communication

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **3051**

Objectifs professionnels

- Repérer les situations de communication les plus fréquentes dans la vie professionnelle.
- Identifier ce qui nous empêche de bien communiquer.
- Adopter les bons comportements dans chacune de ces situations.
- Comprendre les comportements de ses interlocuteurs et s'y adapter.
- Renforcer la coopération.

Pour qui

- Toute personne désirant développer des relations professionnelles efficaces, à l'interne comme à l'externe de l'organisation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "On aura essayé !" pour se préparer.

2 Pendant - En groupe

1 - Communiquer de façon constructive avec sa hiérarchie

- Clarifier les attentes, moyens et contraintes pour économiser son énergie.
- Savoir demander de l'aide et des feedbacks.
- Faciliter les prises de décision.
- Présenter de façon efficace projets et plans d'actions à une équipe dirigeante.
- Développer son sens de la répartition.

Mise en situation en sous groupes : s'entraîner à distinguer "faits, opinions, émotions", s'approprier les outils de l'écoute active.

2 - Communiquer avec un groupe de travail

- Identifier les rôles et les motivations de chacun.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Trois modules e-learning : "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. A", "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. B" et "Prise de parole en public : gérer les questions/réponses".
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL® des parcours axés sur la transposition en situation de travail.
- Une formation très opérationnelle.
- Cette formation bénéficie d'une documentation téléchargeable sur son ordinateur, et sur son smartphone.
- Cette "smartpocket" permet de revisiter en toutes circonstances les outils vus durant la formation.

- S'assurer de l'écoute et de la compréhension.
- Être un participant actif.
- S'affirmer sans s'imposer.
- Veiller à l'atteinte des objectifs communs.

Autodiagnostic de son style de communiquer.

3 - Communiquer avec ses collaborateurs

- Favoriser l'initiative individuelle.
- Savoir faire face aux imprévus.
- Résoudre un problème.
- Donner des feedbacks et en recevoir.
- Valoriser l'équipe.

Jeux de rôles et étude de cas "fil rouge" afin d'appliquer les outils étudiés.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3051

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 035 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8500**

Objectifs professionnels

- Utiliser à bon escient son réseau d'acteurs essentiels.
- Mobiliser ses qualités personnelles.
- Influencer de manière constructive son entourage immédiat.
- Agir dans la coopération plutôt que l'affrontement.

Pour qui

- Tout manager et cadre en contact avec de multiples interlocuteurs.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Le +

- Un dispositif qui s'inscrit dans la durée, avec des modules e-learning accessibles 1 an.
- Une pédagogie apprenante de la première à la dernière minute du stage.

Programme

2 modules e-learning de 30'

Les 3 piliers de l'excellence interpersonnelle

- ☑ Définir les 3 dimensions de l'excellence interpersonnelle.
- ☑ Comprendre l'importance d'avoir une stratégie de réseau.
- ☑ Découvrir l'intérêt de mobiliser ses qualités personnelles.
- ☑ Utiliser des outils pour développer des relations efficaces.

Bâtir une stratégie de communication interpersonnelle

- ☑ Établir la cartographie de son réseau d'acteurs clés.
- ☑ Préciser son niveau d'influence en fonction des personnes.
- ☑ Définir ses objectifs avec précision.

+ 3 jours en formation en salle ou à distance

1 - Réussir, c'est exceller dans ses relations

- L'influence, un levier pour l'excellence.
- Se doter d'une stratégie réseau.
- Mobiliser ses qualités personnelles.
- Développer des relations efficaces.

2 - Clarifier sa stratégie d'influence interpersonnelle

- Établir la cartographie de son réseau.
- Préciser son niveau d'influence.
- Définir ses objectifs avec précision.

3 - Mieux se connaître pour mieux communiquer

- Prendre conscience de ses points forts et de ses points de progrès.
- Limiter l'action de ses points faibles.
- Actualiser son système de valeurs.
- Inspirer confiance à ses interlocuteurs.

4 - Maintenir un dialogue fluide et ouvert

- Ajuster sa communication non-verbale.
- Oser parler vrai pour se faire comprendre.

5 - Favoriser des coopérations gagnantes

- Instaurer des rapports équilibrés.
- Bâtir sa stratégie de coopération gagnante.
- Gérer l'adversité et l'affrontement.

+ 3 modules e-learning de 30'

Mieux se connaître pour mieux communiquer Partie A et Partie B

- ☑ Définir les 4 attitudes principales des relations interpersonnelles.
- ☑ Utiliser des clés pour limiter ses points faibles.
- ☑ Prendre conscience du rôle des valeurs pour communiquer efficacement.
- ☑ Utiliser les points clés de la confiance.

3 clés pour bien communiquer

- ☑ Améliorer simplement sa communication non-verbale.
- ☑ Découvrir le "parler-vrai".
- ☑ Distinguer les 5 niveaux d'écoute.

3 leviers pour construire une coopération gagnante

- ☑ Prendre conscience de l'utilité d'adopter une attitude coopérative.
- ☑ Utiliser une méthode pour identifier sa marge de coopération avec chacun de ses interlocuteurs.
- ☑ Surmonter les principaux obstacles à la mise en place d'une relation coopérative.

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

Introduction et prise de contact avec les premiers outils

Formation en groupe : mise en situation permanente, études de cas, coaching entre pairs, plan d'action individuel...

Renforcement des connaissances et consolidation des pratiques

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès



Évaluation amont



e-learning



formation en groupe



e-learning



Évaluation aval

Disponible en 7 langues ; déployable à l'international dans votre entreprise.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8500

Formation proposée à Paris, Classe à distance

Argumenter : un levier pour convaincre

Stratégies et tactiques d'argumentation



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1826

Objectifs professionnels

- Défendre un point de vue sans polémique.
- Anticiper les questions pièges.
- Construire une stratégie d'argumentation efficace.
- Promouvoir ses idées auprès de sa hiérarchie, collègues, partenaires externes avec pertinence.

Pour qui

- Toute personne ayant à promouvoir des idées et des projets auprès de sa hiérarchie, ses collègues, ses collaborateurs, ses partenaires externes.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "Le disque rayé".
- + Un autodiagnostic de mes situations d'argumentation, un premier outil pour mieux argumenter.

2

Pendant - En groupe

1 - Élaborer sa stratégie d'argumentation

- Identifier les caractéristiques de l'argumentation.
- Repérer et prendre en compte les variables d'une situation d'argumentation.
- Comprendre les aspects psychologiques des interlocuteurs.
- Préparer son argumentaire.

Mises en situation : Argumenter face au groupe.

Différences entre : informer, convaincre, persuader, négocier.

2 - Maîtriser les tactiques d'argumentation

- Choisir les types d'arguments appropriés.
- Évaluer la force et la faiblesse de ses arguments.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo : "Différents plans pour structurer un exposé".
- + Un module e-learning : "Adapter son message avec succès".
- + Une classe virtuelle.
- + Un module d'entraînement : "Gérer les objections - Niveau 1".
- + Un programme de renforcement : "Préparer et adapter son message pour réussir ses présentations en public".

Le +

- Amélioration de mes présentations grâce à une vidéo : "Différents plans pour structurer un exposé".

- Anticiper les objections.
- Renforcer sa répartie.

Autodiagnostic de son style de communicant : soigner et affiner ses arguments.

3 - Influencer avec intégrité

- Reconnaître son interlocuteur.
- Définir un cadre commun de communication.
- Choisir les mots justes pour un discours percutant.
- Éviter les pièges face à un groupe :
 - identifier les niveaux d'alliance.

Mises en pratique d'argumentations en face-à-face et en groupe : Préparation en sous-groupes et argumentations filmées et visionnées pour ceux qui le souhaitent.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1826

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Mieux collaborer à distance à l'aide des outils numériques

Le digital au service de l'efficacité collective

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 410 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8864

Le +

- Une pédagogie basée sur l'utilisation d'une variété d'outils digitaux en mode collaboratif.
- Un workshop pour s'entraîner à partir d'un ou plusieurs outils sur un objectif opérationnel concret.

Objectifs professionnels

- Animer et stimuler les échanges.
- Favoriser la créativité collective.
- Organiser la production de livrables.
- Choisir les bons outils pour animer des réunions productives et conviviales.

Pour qui

- Toute personne désirant accroître l'efficacité collective dans le cadre de ses missions.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, un premier outil digital à tester.

2 Pendant - En groupe

1 - Faciliter l'inclusion au sein d'un collectif

- Créer une communauté de pairs ou de pratiques.
- Partager des valeurs et des règles communes.
- Stimuler les échanges et animer la communauté dans la durée.

2 - Favoriser la créativité collective

- Animer un brainstorming synchrone ou asynchrone, à l'aide de cartes mentales ou de murs digitaux.
- Converger vers une solution commune, prendre une décision.

3 - Réaliser un travail collaboratif

- Piloter des tâches communes et suivre leurs avancements.
- Travailler à plusieurs sur un même document.

4 - Enrichir les réunions physiques ou à distance

- Stimuler l'engagement de tous : sondage, partage des premières idées, teasing.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Ajouter une touche d'ambiance grâce à des apps ludiques.

- Créer une synthèse exploitable.

5 - Faire circuler efficacement l'information

- Organiser une curation collaborative de contenus.
- Choisir le bon canal de communication selon le type d'information.

3 Après - Mise en œuvre

- + Programme de renforcement : un défi par semaine pendant 7 semaines.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8864

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Maîtriser les outils de facilitation et d'intelligence collective

Trouver et mettre en œuvre des solutions performantes

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9283

Le +

- Chaque étape du processus est expérimentée collectivement à l'aide d'un ou plusieurs outils.
- Les difficultés potentielles à chaque étape sont identifiées et des solutions trouvées en groupe.

Objectifs professionnels

- Fédérer un groupe autour d'un objectif commun.
- Exploiter les idées du collectif et de chacun.
- Engager le collectif dans la mise en œuvre d'un plan d'actions.

Pour qui

- Managers, chefs de projet.
- Toute personne amenée à fédérer une équipe autour d'un projet ou pour résoudre des problèmes.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, un premier outil à tester.

2 Pendant - En groupe

1 - Favoriser l'inclusion du groupe

- Obtenir des avis sincères et savoir exploiter les ressentis négatifs.
- Méthodes et outils : arbre à personnages, Sad-Mad-Glad.

2 - Définir un objectif collectif

- Équilibrer le poids des différents points de vue sur un sujet.

- Méthodes et outils : Le speed boat des innovation games, le SCORE de Robert Dilts.

3 - Produire des idées

- Faire en sorte que chacun se sente écouté et impliqué.

- Méthodes et outils : World café, 1-2-4-All, TRIZ pour faire émerger les idées, la facilitation graphique pour clarifier la pensée collective.

4 - Engager le collectif

- Conjuguer réalisme des actions et enthousiasme pour la mise en œuvre.
- Méthodes et outils : le dot voting, la flèche d'action, l'étoile de mer pour définir le plan d'actions ;

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- le ROTI pour évaluer le processus d'intelligence collective.

5 - Faciliter l'intelligence collective

- Résoudre un problème individuel tout en tirant des enseignements collectifs.

- Méthode : le processus de co-développement.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9283

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Travailler ensemble

Développer l'efficacité collective sans autorité hiérarchique

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 4411

Le +

- Une pédagogie basée sur l'expérimentation du début à la fin de la formation, pour s'entraîner à utiliser les méthodes de l'intelligence collective.
- Travail sur les cas des participants.

Objectifs professionnels

- Favoriser l'implication des autres.
- Atteindre des résultats concrets.
- Résoudre les difficultés de façon constructive pour consolider la relation et faire avancer les projets.

Pour qui

- Pour tous.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo, un premier outil.

2 Pendant - En groupe

1 - Communiquer pour stimuler l'efficacité collective

- Développer les 5 qualités du "facilitateur collectif".
- Donner et recevoir un feedback constructif.
- Accueillir de façon constructive une critique maladroite.
- Proposer un nouveau fonctionnement plus efficace.

2 - S'engager de façon réaliste

- Estimer le travail à effectuer pour répondre au besoin.
- Répartir équitablement le travail en tenant compte des besoins et contraintes de chacun.
- Négocier gagnant-gagnant pour faire avancer les projets sans générer du stress.

3 - Résoudre les difficultés de façon constructive et efficace

- Clarifier le but commun lorsque les intérêts sont contradictoires.
- Gérer les objections avec souplesse.
- Proposer un arbitrage concerté en cas de blocage.

4 - Mener des réunions de travail productives

- Définir un objectif de réunion concret et réaliste.
- Valoriser les propos de chacun, même exprimés de façon négative.
- Focaliser le groupe vers l'objectif et la réalisation concrète des actions après la réunion.

3 Après - Mise en œuvre

- + Deux modules d'entraînement (feedback, écoute active) et un programme de renforcement par mail.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4411

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, **Classe à distance**

Décoder la communication non verbale

Le langage universel du corps

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 7715

Le +

- Cette formation est animée par les membres de l'Agence du non-verbal, sous l'égide de Martine Herrmann fondatrice de l'Institut Européen de Synergologie.
- Une large banque d'images pour s'entraîner.

Objectifs professionnels

- Identifier et analyser mouvements et gestes dans toute situation de communication.
- Fluidifier sa communication et développer une meilleure écoute active.

Pour qui

- Toute personne ayant une fonction dans le management, le recrutement, le développement commercial (négociation).

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - La tête

- Repérer l'importance des mouvements de la tête.
- Le rôle des yeux, des sourcils, des paupières.
- Faire la différence entre la droite et la gauche du visage.

2 - L'orientation des yeux

- Apprendre à observer le regard de son interlocuteur et décrypter les mouvements des yeux.

3 - La signification des croisements des bras et des jambes

- Identifier les croisements d'ouverture et de fermeture.

4 - Les 9 positions sur la chaise

- Observer les différentes postures.
- Comprendre leurs significations.

5 - Les mains en boucle

- Observer les mains.
- Que traduisent-elles ?

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

par semaine pendant 7 semaines".

Partenaire



Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7715

Formation proposée à Paris, Lyon, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Négociation : les bases

Méthodes et outils

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 505 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8121**

Le +

- Un parcours pour s'entraîner à gérer les objections et pratiquer la négociation gagnant-gagnant en situation de travail.
- De nombreuses mises en situation en groupe.

Objectifs professionnels

- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation.
- Préparer ses négociations avec efficacité.
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante.

Pour qui

- Toute personne vivant au quotidien des situations de négociation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo et une 1ère méthode pour négocier gagnant-gagnant.

2 Pendant - En groupe

1 - Choisir son approche en négociation

- Repérer les différentes attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques.
- Choisir sa posture pour négocier.

2 - Préparer sa négociation

- Analyser le contexte et les enjeux pour chacun des partenaires.
- Mesurer le rapport de force.
- Définir ses objectifs et ses marges de négociation, préparer ses arguments.
- Envisager les échanges possibles.

3 - Maîtriser les étapes clés de la négociation

- Entamer la négociation sur des bases saines.
- Clarifier les intérêts de chacun :
 - comprendre les besoins au-delà de la demande ;
 - argumenter pour influencer.
- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant :
 - gérer les objections de façon constructive ;
 - jouer sur les marges de manœuvre de chacun sans perdre de vue son objectif.
- Conclure un accord pérenne : engager ses partenaires et formaliser l'accord.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement et 4 modules d'entraînement.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8121

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €HT

Réf. **9422**

La certification Excellens Formation «Mener une négociation dans un cadre professionnel» est éligible au CPF code RS5153 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en négociation professionnelle.

La certification atteste notamment des compétences suivantes :

1. Préparer la négociation pour identifier le contexte de la négociation, les acteurs, leurs besoins et attentes, définir ses objectifs et construire son argumentaire pour maximiser ses chances d'une négociation réussie.
2. Mettre en place une stratégie de négociation adaptée au contexte et aux enjeux de la négociation pour aboutir à un accord sur le long terme dans un esprit collaboratif et «gagnant/gagnant».
3. Communiquer en situation de négociation de manière efficace pour favoriser l'écoute et la compréhension mutuelle.
4. Consolider les accords de la négociation pour renforcer la confiance de son /ses interlocuteurs. Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9422.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Négociation : pratiques et outils au quotidien

Maîtriser le processus de négociation

CERTIFICAT

CPF

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

2 005 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **254**

Objectifs professionnels

- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif en préservant la relation.
- Préparer ses négociations avec efficacité.
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante.
- Gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues.

Pour qui

- Toute personne vivant au quotidien des situations de négociation.
- Pour les négociations commerciales nous vous recommandons la Réf. 2232 et pour les négociations d'achat la Réf. 178.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "La loi du plus fort".
- + Un autodiagnostic de mes approches de négociateur.
- + Un premier outil pour favoriser un climat de négociation gagnant-gagnant : le "pourquoi" de la demande.

2

Pendant - En groupe

1 - Choisir son approche en négociation

- Identifier l'impact de ses représentations en négociation.
 - Repérer les attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques.
 - Choisir sa posture pour négocier.
- Négociations "découverte" : votre approche dominante.**

2 - Préparer sa négociation

- Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation.
 - Mesurer objectivement le rapport de force.
 - Définir ses objectifs et ses marges de négociation.
 - Préparer ses arguments.
 - Envisager les échanges possibles et les solutions à creuser pour sortir des blocages.
- Négociations "training" : argumenter et échanger.**

3 - Maîtriser les étapes clés de la négociation

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo : "Maîtriser les étapes clés de la négociation au quotidien".
- + Deux programmes de renforcement, pendant 4 semaines pour négocier gagnant-gagnant au quotidien.
- + Six modules d'entraînement : "Gérer les objections" Niveau 1, 2, 3 et "Mener le processus de négociation" Niveau 1, 2 et 3.

Le +

- Un autodiagnostic de ses points forts et points de vigilance.
- Un entraînement avec des rôlistes professionnels pour expérimenter une situation de négociation réaliste et obtenir un feedback personnalisé.
- Des programmes de renforcement pour affûter sa pratique de la négociation en situation de travail.

- Entamer la négociation sur des bases saines.
 - Clarifier les intérêts de chacun
 - Rechercher un accord mutuellement satisfaisant
 - Conclure un accord pérenne
- Training : gérer les objections. Négociation "training" sur le processus global, de la préparation à la conclusion.**

4 - Gérer quatre situations difficiles en négociation

- Lever les freins d'un partenaire qui bloque la négociation.
- Sortir d'un conflit : négocier lorsque la charge émotionnelle est forte.
- Déjouer les tentatives de déstabilisation.
- Trouver un accord objectif lorsque les intérêts sont contradictoires.

Négociations "training" en situation difficile. Négociations "modèles" pour ancrer les bonnes pratiques.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/254

Formation proposée à Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €^{HT}

Réf. **9422**

La certification Excellens Formation "Mener une négociation dans un cadre professionnel" est éligible au CPF code RS5153 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en négociation professionnelle.

- 1. Préparer la négociation pour identifier le contexte de la négociation, définir ses objectifs et construire son argumentaire pour maximiser ses chances d'une négociation réussie.
- 2. Mettre en place une stratégie de négociation adaptée pour aboutir à un accord sur le long terme dans un esprit collaboratif et "gagnant/gagnant".
- 3. Communiquer en situation de négociation de manière efficace.
- 4. Consolider les accords de la négociation pour renforcer la confiance de son /ses interlocuteurs. Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9422.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date

Réussir une réunion stratégique

Enjeux opérationnels élevés, enjeux relationnels forts

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6368

Le +

- Les entraînements sont centrés sur les moments critiques de l'animation d'une réunion stratégique.
- Le travail d'analyse est réalisé sur les cas réels des participants pour une meilleure appropriation.

Objectifs professionnels

- Préparer une réunion stratégique.
- Animer en diplomate lorsque les enjeux relationnels sont forts.
- Piloter le processus de prise de décision.

Pour qui

- Managers, chefs de projet, experts.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo, un premier outil.

2 Pendant - En groupe

1 - Analyser les enjeux de la réunion stratégique

- Évaluer la maturité des acteurs vis-à-vis du processus de prise de décision.
- Dresser la carte des partenaires et tenir compte de la logique des acteurs.

2 - Élaborer sa stratégie en amont de la réunion

- Définir un objectif de réunion réaliste.
- Choisir sa posture d'animateur.
- Choisir les techniques d'animation qui favorisent un comportement constructif.
- Rencontrer les acteurs clés avant la réunion pour impliquer

les alliés et réduire l'influence des opposants.

3 - Animer la réunion stratégique en diplomate

- Insuffler une dynamique de coopération dès l'introduction.
- Favoriser l'expression de chacun.
- Gérer les objections et oppositions de façon constructive.
- Réguler les éventuels dérapages et gérer les conflits d'intérêt.

4 - Obtenir l'engagement pour la mise en œuvre des décisions

- Favoriser la prise de décisions.
- Transformer les décisions en actions et anticiper le suivi.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et 2 modules d'entraînement : "Gérer les objections" Niv 2 et 3.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6368

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €^{HT}

Réf. 9421

La certification Excellens Formation «Animer une réunion participative» est éligible au CPF code RS5017 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en animation de réunion, de sa préparation à sa clôture en passant par sa conduite.

La certification atteste notamment des compétences suivantes :

1. Préparer une réunion participative pour optimiser son temps et gagner en efficacité et en pertinence lors de la conduite de réunion.
2. Conduire une réunion participative pour favoriser l'adhésion et la compréhension de tous et atteindre son/ses objectif(s).
3. Clôturer une réunion participative pour acter les décisions prises et en dégager les éléments essentiels.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9421.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Animer une réunion productive

Outils et méthodes pour préparer et animer avec efficacité

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **264**

Objectifs professionnels

- Préparer efficacement la réunion.
- Piloter la réunion pour atteindre l'objectif et garantir des résultats concrets.
- Exploiter la richesse du groupe.
- Gérer les comportements difficiles et les situations particulières (hybride, à distance).

Pour qui

- Toute personne qui anime ou participe à des réunions ou groupes de travail, quel qu'en soit le contexte : information, décision, projet, résolution de problèmes, partage d'expertise, etc.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "On aura essayé !".
- + Un autodiagnostic de mes pratiques d'animation de réunion.
- + Un premier outil : l'objectif de réunion.

2

Pendant - En groupe

1 - Préparer sa réunion, gage de réussite

- Définir un objectif concret à atteindre à la fin de la réunion.
- Choisir sa posture d'animateur.
- Structurer la réunion et choisir pour chaque étape les techniques d'animation appropriées.
- Mobiliser les participants en amont, utiliser des outils numériques simples.

Expérimentation de différentes techniques d'animation. Application : préparation et simulation de réunions.

2 - Piloter la réunion pour atteindre l'objectif

- Soigner l'introduction pour affirmer son leadership d'animateur.
- Exploiter la richesse du groupe.
- Conduire le groupe vers l'objectif.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement pendant 4 semaines et une grille d'autodébrief.
- + Un module e-learning : "Animer des réunions productives".
- + Une vidéo : "Créer un support visuel impactant".
- + Trois modules d'entraînement : "Gérer les objections" Niveau 1, 2 et 3.

Le +

- Un programme de renforcement et des modules d'entraînement pour affûter ma pratique en situation de travail.
- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.

- Obtenir l'engagement des participants à la fin de la réunion.
- S'organiser pour diffuser le compte rendu dès la fin de la réunion.

Exercices de communication. Application : préparation et simulation de réunions.

3 - Gérer les situations difficiles en réunion

- Traiter avec souplesse les objections et les freins des participants.
- Renforcer son aisance face aux comportements difficiles des participants.
- Repérer les bonnes pratiques à renforcer pour réussir ses réunions hybrides et à distance.

Training : traiter les objections. Application : préparation et simulation de réunions difficiles.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/264

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €^{HT}

Réf. **9421**

La certification Excellens Formation "Animer une réunion participative" est éligible au CPF code RS5017 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en animation de réunion.

- 1. Préparer une réunion participative pour optimiser son temps et gagner en efficacité.
- 2. Conduire une réunion participative pour favoriser l'adhésion et la compréhension de tous.
- 3. Clôturer une réunion participative pour acter les décisions prises et en dégager les éléments essentiels.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9421.

Réussir ses réunions à distance

Tirer parti des contraintes d'un format "à distance"

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 530 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7096**

Le +

- Un entraînement en conditions réelles.
- 4REAL® : un parcours axé sur la transposition en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Préparer ses réunions à distance.
- Susciter la participation même sans se voir et mobiliser l'attention à distance.
- Conduire le groupe vers l'objectif en un temps court.

Pour qui

- Toute personne amenée à animer des réunions à distance.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo, un premier outil.

2 Pendant - En groupe

1 - Optimiser les conditions des réunions à distance

- Choisir le format de la réunion.
- Trouver des parades aux problèmes classiques et optimiser les conditions techniques.

2 - Préparer sa réunion à distance de façon spécifique

- Définir un objectif atteignable dans un temps court.
- Mobiliser les participants en amont avec des outils digitaux.
- Structurer la réunion pour maintenir l'attention.
- Prévoir les modalités de prise de parole et prise de décision.

3 - Exploiter la richesse du groupe même sans se voir

- Introduire la réunion de façon conviviale et claire.
 - Savoir faire parler chacun, faire circuler la parole, valoriser, synthétiser.
 - Favoriser le travail coopératif en intégrant tous les points de vue de manière constructive.
- #### 4 - Conduire le groupe vers l'objectif en un temps court
- Focaliser l'énergie du groupe vers l'objectif.
 - Gérer les digressions de façon diplomatique et déterminée.
 - Conclure la réunion sur un plan d'action clair.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement sur 3 semaines, une classe virtuelle, un module e-learning : "Animer vos réunions à distance".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7096

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €^{HT}

Réf. **9421**

La certification Excellens Formation «Animer une réunion participative» est éligible au CPF code RS5017 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en animation de réunion, de sa préparation à sa clôture en passant par sa conduite.

La certification atteste notamment des compétences suivantes :

1. Préparer une réunion participative pour optimiser son temps et gagner en efficacité et en pertinence lors de la conduite de réunion.
2. Conduire une réunion participative pour favoriser l'adhésion et la compréhension de tous et atteindre son/ses objectif(s).
3. Clôturer une réunion participative pour acter les décisions prises et en dégager les éléments essentiels.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9421.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Clarifier ses idées avec la carte mentale

Organiser ses idées autrement

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. 7328

Le +

- De la préparation de la réunion à la rédaction du compte rendu, l'outil de la carte mentale vous accompagne autrement.
- Une formation pratique et concrète, avec des résultats opérationnels.

Objectifs professionnels

- Connaître les règles de la carte mentale.
- Clarifier et organiser ses idées autrement.
- Prendre des notes utiles : sélectionnées, structurées et faciles à mémoriser.

Pour qui

- Toute personne souhaitant développer l'impact de ses réunions en utilisant la carte mentale.

Programme

PARTIE 1 : CONSTRUIRE DES CARTES MENTALES EFFICACES ET STIMULANTES

1 - Intégrer les techniques d'élaboration de la carte pour optimiser l'activité du cerveau

- Les 6 règles pour faciliter le fonctionnement du cerveau.
- Le sens d'écriture et de lecture.
- Des connecteurs et des bulles pour enrichir les cartes mentales.

2 - Définir un cœur de carte motivant

- Distinguer sujet et objectif.
- Définir un objectif motivant.
- Utiliser des éléments de graphisme pour renforcer l'impact de l'objectif.

3 - Développer le langage visuel pour communiquer avec impact et mieux mémoriser

- Identifier les formes de base du graphisme.
- Dessiner plus facilement avec les formes de base.
- S'exercer à traduire ses idées en images.
- Commencer à réaliser son répertoire graphique.

PARTIE 2 : CLARIFIER SES IDÉES AVEC LA CARTE MENTALE

1 - Trouver des idées avec la carte

- Mettre en place les attitudes et comportements qui favorisent la production d'idées.

- Prendre appui sur la carte mentale pour trouver des idées.

2 - Trier et structurer les idées

- Trier, sélectionner les idées.
- Structurer efficacement la pensée grâce aux plans types.

3 - Mémoriser avec la carte mentale

- Organiser et donner du sens à l'information.
- Mettre à contribution les différents canaux sensoriels.

4 - Prendre des notes efficaces

- Écouter et filtrer l'information utile.
- Noter l'essentiel pour garder en mémoire et faciliter l'action.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Être ouvert à la nouveauté.
- Avoir envie de remettre en question ses habitudes.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7328

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Nantes, Classe à distance**

Se réconcilier avec l'orthographe - Niveau 1 : les fondamentaux en langue française

Conjugaison, orthographe, grammaire : mode d'emploi

Best

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

1 380 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2213**

Le +

- Des manuels (ressources et exercices) sont remis aux participants pour s'exercer.
- Modalités d'accompagnement : 2 jours de formation en présentiel ou distanciel avec un formateur expert en langue française.

Objectifs professionnels

- Respecter les règles orthographiques des mots du lexique professionnel en langue française.
- Conjuguer et accorder les verbes.
- Accorder de façon cohérente les éléments compris dans un groupe nominal.
- Différencier les paronymes de lexique professionnel et choisir le bon mot selon le contexte.
- Écrire correctement les homophones grammaticaux et lexicaux.

Pour qui

- Toute personne ayant des hésitations sur les règles de grammaire, d'orthographe et de style.

Prérequis

- Ne pas être en situation d'analphabétisme, ni d'illettrisme.

Programme

1 - Réviser l'orthographe d'usage

- Quand utiliser la cédille ?
- L'emploi des accents.
- Le pluriel des noms simples.
- L'accord des adjectifs qualificatifs, des adjectifs de couleur.
- Paronyme et homophone.

Les exercices sont ludiques et adaptés au rythme de chacun.

2 - Revoir et appliquer les principales règles de grammaire

- Les groupes des verbes.
- Les principales conjugaisons à connaître et leurs caractéristiques.
- Les compléments d'objet direct et indirect.

3 - Améliorer ses écrits, ponctuer, apprendre à se relire

- Les signes de ponctuation et la majuscule.
- La structure d'un texte et le plan.
- La relecture et le repérage des fautes dans ses écrits.

Tout au long de la formation, chacun s'approprie à l'aide d'exercices les règles de grammaire.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2213

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

Le certificat Voltaire en option

Le certificat Voltaire certifie un niveau d'orthographe et de grammaire. L'examen dure 3 heures et se compose d'une rédaction de 2 lignes et d'un QCM de 195 phrases sur les fautes couramment commises en milieu professionnel. Le certificat permet d'obtenir un score de 1 à 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV. Le certificat se passe en centre d'examen agréé.

Se réconcilier avec l'orthographe - Niveau 2 : consolider ses acquis en langue française

Mettre fin à ses hésitations face à l'orthographe

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

1 380 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7251**

Le +

- Modalités d'accompagnement : 2 jours de formation en présentiel ou distanciel avec un formateur expert en langue française.
- Elle est conçue dans un esprit de jeu et de découverte.

Objectifs professionnels

- Respecter les règles orthographiques des mots du lexique professionnel, en langue française.
- Conjuguer et accorder les verbes.
- Accorder de façon cohérente les éléments compris dans un groupe nominal.
- Différencier les paronymes de lexique professionnel et choisir le bon mot selon le contexte.
- Écrire correctement les homophones grammaticaux et lexicaux.

Pour qui

- Toute personne devant rédiger et souhaitant se réconcilier avec la grammaire et l'orthographe mais ayant déjà intégré les bases.

Programme

1 - Revoir les fondamentaux

- Réviser la terminologie grammaticale :
 - qu'est-ce qu'un auxiliaire ; un participe ; un infinitif ; un pronominal ?
- Être à l'aise avec le pluriel des noms composés.
- Paronyme et homophone.

2 - Maîtriser les règles du participe passé

- Acquérir une méthode pour bien accorder son participe passé.
- S'entraîner intensivement pour que les accords deviennent un réflexe.

S'accorder sur les différents accords.

3 - Conjuguer à bon escient

- Jongler avec les temps de l'indicatif et la concordance des temps.
- Éviter la confusion du conditionnel et du futur, de l'indicatif et du subjonctif.
- Distinguer les groupes des verbes pour éviter des erreurs courantes.

Prérequis

- Ne pas être en situation d'analphabétisme, ni d'illettrisme.

S'approprier les méthodes efficaces de concordance des temps.

4 - Comment faire face aux difficultés

- Apprendre à simplifier ses phrases.
- Bien se relire.

Trucs et astuces pour surmonter les difficultés.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7251

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Le certificat Voltaire en option

Le certificat Voltaire certifie un niveau d'orthographe et de grammaire. L'examen dure 3 heures et se compose d'une rédaction de 2 lignes et d'un QCM de 195 phrases sur les fautes couramment commises en milieu professionnel. Le certificat permet d'obtenir un score de 1 à 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV. Le certificat se passe en centre d'examen agréé.

Faire passer ses messages à l'écrit

Ecrire pour être lu et compris

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 269

Le +

- Une formation très opérationnelle : chaque participant met en forme ses textes qui seront analysés et commentés en groupe.

Objectifs professionnels

- Acquérir des techniques pour rendre ses écrits professionnels attractifs.
- Organiser son travail de rédaction.
- Canaliser sa créativité pour exprimer ses idées.

Pour qui

- Toute personne amenée à rédiger des messages variés, à différents lecteurs.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Travailler son style

- Fluidifier ses phrases.
- Alléger ses expressions.
- Faire des phrases courtes.

2 - Appliquer des méthodes pour gagner du temps

- S'approprier du vocabulaire.
- Se fixer un objectif.
- Organiser son travail de rédaction : La méthode "C.O.D.E.R.".

3 - Développer son potentiel de créativité

- Pratiquer des exercices stimulants.
- Relancer son imagination.
- S'entraîner à la carte mentale.

4 - Utiliser des outils

- Adopter un plan efficace en fonction de ses écrits.
- Bâtir un plan d'ensemble et un plan détaillé.

- Organiser ses idées pour savoir convaincre.

5 - Donner une ligne de force à ses documents

- Créer des titres accrocheurs.
- Écrire pour des lecteurs pressés.

- Combiner image et texte.

6 - Appliquer des méthodes et outils pour :

- Écrire des mails succincts.
- Créer un diaporama percutant.
- Rédiger des lettres concises.
- Rédiger un rapport ou un compte rendu.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Améliorer vos écrits professionnels".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/269

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Être à l'aise à l'écrit : gagner en fluidité

Jouer avec les mots et les idées

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 5951

Le +

- Une formation opérationnelle et personnalisée : exercices d'application sur tous les thèmes abordés ; entraînements sur les documents de travail des participants ; analyse des écrits de chacun.

Objectifs professionnels

- Écrire dans l'intérêt du destinataire.
- Affirmer son style et acquérir de la méthodologie.
- Retrouver le plaisir d'écrire.
- Canaliser sa créativité pour exprimer ses idées.

Pour qui

- Toute personne souhaitant rédiger avec fluidité.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier ses forces et faiblesses

- Pratiquer l'autodiagnostic de son style.
- Repérer ses atouts et ses faiblesses.

2 - Rendre ses écrits faciles à lire

- Perfectionner son style.
- Maîtriser les règles de la ponctuation.
- Choisir les phrases adéquates.
- Appréhender méthodiquement ses écrits professionnels.

- Apprendre à être bref, clair et concis.

3 - S'adapter à son (ses) interlocuteur(s)

- Se faire comprendre.
- Prendre en compte son destinataire.
- Éviter les maladroites.
- Employer des phrases dynamiques.

4 - Rendre son écriture fluide

- Trouver le mot "juste", la bonne expression.
- Jouer avec les mots et dépasser la peur de la page blanche.
- Libérer sa "plume".

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Améliorer vos écrits professionnels".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5951

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Toulouse, Classe à distance**

Prendre des notes et rédiger des comptes rendus

Restituer les idées clés sans perdre de temps

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8042

Le +

- Des contenus pour continuer à appliquer en situation de travail.
- Une boîte à outils de techniques de communication.

Objectifs professionnels

- Prendre des notes utiles.
- Mettre en exergue des informations importantes.
- Donner envie de lire vos notes de synthèse.
- Capter l'attention et inciter à l'action vos lecteurs.

Pour qui

- Cadre, manager, cadre supérieur.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Les techniques de prises de notes

- Tour d'horizon des différentes techniques.
- Les questions essentielles pour bien se préparer à prendre des notes.
- Boîte à outils de méthodes et de techniques pour gagner du temps.
- Le tri des informations utiles.

2 - Le compte rendu

- Les questions à se poser pour rédiger un compte rendu efficace.
- Les méthodes pour perfectionner son compte rendu.
- Un seul compte rendu pour des destinataires différents : les techniques pour satisfaire chacun.
- La note de synthèse ou le rapport.

3 - Les questions à se poser pour sélectionner les informations importantes

- Du fil conducteur au choix du plan : la fluidité d'un document écrit.

- Comment être percutant dès le début ? Le secret des titres accrocheurs.
- Lecteur pressé ou lecteur pointilleux : l'art de mettre en avant des informations importantes.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Améliorer vos écrits professionnels".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8042

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les techniques d'écriture journalistique

Donner du style à ses textes

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1639

Le +

- Formation animée par un journaliste.
- Approche personnalisée : chaque participant travaille directement sur ses propres articles.

Objectifs professionnels

- Écrire pour être lu par ses cibles.
- Acquérir les règles d'écriture journalistique.
- Repérer les différents styles journalistiques, rechercher un angle.
- Habiller un article.

Pour qui

- Toute personne amenée à rédiger des textes de plus en plus percutants.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour repérer mes points d'appui et identifier les situations que j'ai envie de travailler.

2 Pendant - En groupe

1 - S'approprier les règles de l'écriture journalistique

- Les bases du journalisme : le lecteur, l'information, le style, l'habillage.
- Le reportage, l'interview, l'enquête, le dossier, la brève.

2 - Structurer un article

- Les différents niveaux de lecture : le titre, le chapeau, le corps du texte, les intertitres...
- Organiser la complémentarité entre le texte et l'image.

3 - Adopter une écriture journalistique

- Se débarrasser des "tics" d'écriture.
- Valoriser le message essentiel.
- Définir l'angle.

4 - Écrire un article

- Les règles de lisibilité rédactionnelle.
- Charpenter son article en fonction de l'angle.
- Écrire court, employer des phrases dynamiques.

5 - Rédiger des articles courts

- Brèves et filets.

6 - Habiller l'article

- Trouver des titres informatifs : imaginer des titres incitatifs.
- Rédiger le chapeau, les inters et les légendes.
- Travailler l'attaque et la chute.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1639

Formation proposée à **Paris**, **Lyon**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Améliorer ses écrits professionnels

S'approprier les techniques rédactionnelles

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 940 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1267

Objectifs professionnels

- Rédiger avec plus de facilité.
- Écrire en fonction de cibles et de contextes identifiés.
- Rédiger des e-mails, des notes, des comptes rendus et des documents efficaces.

Pour qui

- Toute personne souhaitant améliorer son efficacité et son aisance dans la conception, la rédaction et la présentation de documents.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "Comme par magie !".
- + Un autodiagnostic de mes pratiques actuelles, un premier exercice pour repérer quelques bonnes pratiques.

2 Pendant - En groupe

1 - Gagner du temps dans la rédaction

- Écrire : pourquoi, quand, pour dire quoi ?
- Préparer son écrit, c'est faciliter sa rédaction.
- Découvrir les 5 séquences de l'écrit : l'approche CODER.
- La feuille d'analyse.
- Mise en pratique de la méthode.

Entraînement sur un cas afin de s'approprier les outils présentés.

2 - Rendre son écriture plus fluide

- Élargir son vocabulaire : trouver le mot juste.
- Construire des phrases courtes.
- Rythmer son texte par la ponctuation.
- Employer un ton affirmé.

Atelier pratique sur les écrits de chaque participant.

3 - Structurer sa pensée

- Construire ses paragraphes.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Améliorer vos écrits professionnels".
- + Deux vidéos : "Différents plans pour structurer un exposé" et "Créer un support visuel impactant".

Le +

- 4REAL® est un parcours mixte, alliant le meilleur du présentiel et du digital, individualisable, axé sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Une vidéo pour créer un support visuel impactant.

- Utiliser les structures du paragraphe.
- Articuler vos idées avec des mots de liaison.
- Bâtir un plan d'ensemble et un plan détaillé.

Entraînement à partir d'un cas pour structurer et hiérarchiser ses idées.

4 - Rendre ses écrits attractifs

- Susciter l'envie de lire à travers les titres.
- Guider la lecture avec l'introduction, la conclusion et le sommaire.
- Maîtriser les principes de la mise en page.

Se professionnaliser à l'écrit : acquérir les réflexes des journalistes.

5 - Noter ce qui est utile

- Prendre des notes avec méthode.
- Gagner du temps avec les abréviations.
- Quel contenu, quel style, quelle présentation pour donner du punch à ses supports.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1267

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

Les bases de la prise de parole en public

Entraînement à l'expression orale et à la gestion du trac

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 5933

Objectifs professionnels

- Posséder les "incontournables" de la prise de parole face à un groupe, en présentiel ou à distance.
- Apprivoiser le trac.
- Parler sans lire ses notes.
- Développer son impact devant un groupe.
- S'adapter à son auditoire.

Pour qui

- Toute personne souhaitant développer son impact à l'oral et devant un groupe.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "Au secours le TRAC me traque !".
- + Un autodiagnostic pour repérer mes pratiques actuelles, un premier outil pour bien démarrer une présentation à l'oral.

2 Pendant - En groupe

Lors du rendez-vous collectif, je bénéficie de l'expérience et des feed-back du comédien qui anime la session. Avec le groupe, tout au long de la formation, je m'entraîne et améliore ma préparation à la prise de parole, tant sur "le fond" que sur "la forme".

1 - Faire le check-up individuel de son style de communicant

- Où en êtes-vous à l'oral ?
- Quels sont vos points forts ?
- Que devez-vous travailler ?
- Conseils personnalisés.

Diagnostic personnalisé de sa communication à l'oral.

Atelier pratique : "Trac : mode d'emploi".

2 - Se préparer sur tous les fronts

- La préparation : 80 % du succès ou comment mettre toutes les chances de son côté ?
- "Parler c'est un sport" : se préparer physiquement pour transformer l'énergie du trac.
- Se mobiliser mentalement.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Se préparer à entrer en scène".
- + Deux vidéos : "Différents plans pour structurer un exposé" et "Créer un support visuel impactant".

Le +

- 4REAL® est un parcours mixte, alliant le meilleur du présentiel et du digital, individualisable, axé sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Une formation très opérationnelle.

- Comprendre et s'adapter à son public.

Réussir son "entrée en scène".

3 - Les clés pour réussir à l'oral

- Les plus qui font la différence dans le corps :
 - voix ;
 - regard ;
 - posture ;
 - et dans le verbe.
- L'art de l'accroche.
- Réaliser et utiliser des notes "utiles".
- Improviser sans en avoir l'air : les plans "futés" pour conquérir l'auditoire.

Entraînement avec les outils de l'acteur.

4 - S'entraîner activement

- Réussir à prendre toute sa place face au groupe.
- Présenter un exposé simple.
- Improviser sans perdre ses moyens.

Mise en pratique des outils pour améliorer le fond et la forme de ses interventions à l'oral.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5933

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nancy, Nantes, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Tours, **Classe à distance**

Renforcer l'impact de ses prises de parole en public

Maîtriser son trac, marquer les esprits

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8522**

Objectifs professionnels

- Gagner en impact dans vos présentations orales en présentiel et distanciel.
- Structurer un message synthétique et percutant.
- Harmoniser discours, comportements et image de l'entreprise.
- Être innovant dans le choix des supports.

Pour qui

- Toute personne amenée à faire des présentations avec des supports visuels.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Le +

- Évaluations avant et après la formation.
- Modules e-learning accessibles 1 an.
- Assistance personnalisée tout au long du parcours.

Programme

3 modules e-learning de 30'

Identifier son style de communicant

- ☑ Prendre conscience qu'il existe plusieurs styles de communicant.
- ☑ Comprendre les critères de distinction, leurs similitudes et différences.
- ☑ Identifier son style dominant.
- ☑ Développer sa flexibilité en situation de communication.

Adapter son message avec succès

- ☑ Identifier les principales occasions de prise de parole dans l'entreprise.
- ☑ Utiliser la position d'hélicoptère pour identifier la cible, les enjeux, le contexte.
- ☑ Adapter le message en partant des différentes situations.

Prise de parole en public : gérer les questions/réponses

- ☑ Décoder non-dits et contrevérités.
- ☑ Décoder les signes d'un auditoire pour ajuster votre communication.

+ 2 jours en formation en salle ou à distance

1 - Se mettre en scène et renforcer ses talents d'orateur

- Se faire entendre et se faire comprendre : respirer ; renforcer sa diction ; varier son rythme, son débit.
- Prendre toute sa place d'orateur grâce à la maîtrise de son corps : maîtriser sa gestuelle ; regarder son auditoire.
- Mobiliser son énergie et harmoniser ses déplacements sur scène : capter l'attention de l'auditoire par sa présence.
- Élargir sa créativité grâce à l'improvisation : être à l'aise en toutes circonstances ; rebondir...

2 - Réussir sa communication et exceller dans ses présentations

- Définir sa stratégie de communicant et analyser la situation de communication.
- Identifier son public pour adapter son langage : Qui est-il ? Qu'attend-il ? Que doit-il retenir ?
- Qualifier les attentes de l'assistance pour être congruent : être en phase entre le message à faire passer et l'auditoire.
- Prendre la mesure de la préparation de l'intervention : structurer et illustrer sa présentation ; parler sans notes.
- Piloter sa présentation avec aisance pour une communication gagnante : respecter son temps de parole.

+ 2 modules e-learning de 30'

Déjouer les questions pièges en réunion

- ☑ Faire face aux situations où la parole est difficile.
- ☑ S'affirmer sans agressivité.
- ☑ Choisir la bonne technique de reformulation.
- ☑ Répondre aux questions.
- ☑ Développer son esprit d'à-propos.

Se préparer à entrer en scène

- ☑ Des réponses à vos questions concrètes :
 - Comment surmonter son trac ?
 - Utiliser, ou non, ses notes ?
 - Que connaître par cœur ?
 - Que faire en cas de trou de mémoire ?

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

Introduction et prise de contact avec les premiers outils



Évaluation amont



e-learning

Formation en groupe : mise en situation permanente, études de cas, coaching entre pairs, plan d'action individuel...



formation en groupe

Renforcement des connaissances et consolidation des pratiques

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès



e-learning



Évaluation aval

Disponible en 7 langues ; déployable à l'international dans votre entreprise.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8522

Formation proposée à Paris, Classe à distance

Prise de parole en public : les techniques pour convaincre

Entraînement intensif pour une meilleure performance orale



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 985 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6364**

Objectifs professionnels

- Exceller dans la prise de parole en public.
- Repérer ses atouts et points faibles :
 - atelier "Diagnostic et grand oral".
- Valoriser son image et affirmer son style :
 - atelier "Style et attitude".
- Structurer un message synthétique et percutant :
 - atelier "Structuration et méthode".
- Gagner en assurance dans ses interventions :
 - atelier "Coaching vidéo".
- Harmoniser discours, comportement et image :
 - atelier "Voix et diction".

Pour qui

- Manager, cadre, ingénieur, chef de projet prenant régulièrement la parole en public.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "préparer et adapter son message pour réussir ses présentations en public" pour se préparer.

2

Pendant - En groupe

1 - Évaluer ses moyens personnels d'expression : renforcer ses atouts et travailler ses points faibles

- Établir votre check-up personnalisé à l'aide de la vidéo.
- Valoriser vos atouts et vos talents cachés.
- Identifier vos pistes d'amélioration.
- Dans l'atelier "Diagnostic et grand oral", l'animateur vous apporte ses recommandations pour profiter au mieux des différents ateliers.

2 - Valoriser son image et affirmer son style

- Décoder votre image émise et perçue.
- Trouver et affirmer votre style.
- Quelles couleurs, quelles formes, quelles matières ?
- L'atelier "Style et attitude" vous apporte des conseils pour affirmer votre style.

3 - Rendre son message percutant

- Choisir son objectif.
- Comprendre le contexte et l'environnement, maîtriser les enjeux.
- Adopter le style, le plan et la sémantique adaptés.
- Conclure avec efficacité.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement sur plusieurs semaines.
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- Des mises en situation pratiques coachées par des professionnels de la prise de parole en public.
- En formation à distance, les ateliers sont renforcés pour le distanciel.

- Dans l'atelier "Structuration et méthode", vous préparez vos interventions grâce aux méthodes des professionnels de la communication en public.

4 - Gagner en assurance dans ses interventions

- Réguler son émotion avant et dans l'action.
- Prendre toute sa place.
- Mobiliser son énergie.
- Développer sa présence et sa conscience de la situation et du groupe.
- Dans l'atelier "Coaching vidéo", vous vous appropriez les moyens de surmonter votre émotion et de développer votre présence.

5 - Faire de sa voix un atout majeur

- Découvrir sa vraie voix.
- Prendre conscience de son "capital voix" et découvrir toutes ses possibilités.
- Élargir sa palette d'expression orale.
- Dans l'atelier "Voix et diction", vous expérimentez les techniques vocales et les exercices de diction pour élargir votre palette et développer toute votre aura.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6364

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse**, **Classe à distance**

Prise de parole : captiver son auditoire

S'exprimer avec énergie et plaisir



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 6365

Le +

- Formation tonique, physique et originale animée par des spécialistes de l'Institut de Technesthésie.

Objectifs professionnels

- Affirmer sa présence lors de ses interventions orales.
- S'exprimer avec énergie et plaisir : tonifier sa parole
- Être juste et efficace dans sa parole
- Captiver l'auditoire.

Pour qui

- Toute personne souhaitant acquérir une méthode pour captiver son auditoire.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Prendre conscience de soi, par sa parole

- Les fonctions de relations essentielles dans la parole :
 - sensorielle ;
 - motrice ;
 - émotionnelle ;
 - intellectuelle.
- Les 4 mécanismes du langage parlé :
 - le combiné de base ;

- la variation du flux verbal ;
- le geste articulatoire ;
- l'organisation des séquences parlées.

- Les principes de la "parole juste".
- Et moi ?
 - se découvrir et se reconnaître ;
 - se poser.

2 - Développer sa présence et son énergie

- Asseoir son autorité naturelle.
- Construire sa confiance appuyée sur ses sensations.

3 - Être juste dans sa parole

- Transformer la parole automatique en une parole vécue.

- Trouver le rythme, le ton juste et l'attitude juste.

4 - Inciter à l'action

- Susciter écoute et attention en éprouvant du plaisir et en s'engageant dans sa parole.
- Donner de l'énergie au groupe par une communication tonique.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6365

Formation proposée à **Paris, Lyon**

S'entraîner à la prise de parole en public

Mieux s'exprimer, mieux dialoguer

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 920 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **1266**

Objectifs professionnels

- Présenter et structurer ses idées en fonction de l'objectif poursuivi.
- Échanger avec aisance.
- Gagner en clarté dans sa communication orale.
- Accrocher, surprendre et conquérir son auditoire.
- Prendre sa place d'orateur.

Pour qui

- Encadrement de proximité et technicien souhaitant gagner en aisance et s'exprimer clairement devant tous les publics et devant prendre la parole devant un groupe.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "On aura tout essayé !".
- + Un autodiagnostic pour repérer mes pratiques actuelles, un premier outil pour bien démarrer une présentation à l'oral.

2 Pendant - En groupe

1 - Se donner toutes les chances de réussir sa prise de parole

- Surmonter son trac.
- Développer sa confiance en soi pour prendre toute sa place.
- Harmoniser : voix, geste, posture, regard au discours.
- Jouer du silence.

Entraînement avec les outils issus du théâtre.

2 - Présenter clairement ses idées

- Organiser sa réflexion.
- Déterminer son objectif pour garder le cap.
- Structurer son message.
- Formuler un exposé efficace et adapté.

Appropriation de "la lanterne magique" et du "bristol futé".

3 - Établir un vrai dialogue

- Comprendre les fondamentaux de la communication.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux vidéos : "Différents plans pour structurer un exposé" et "Créer un support visuel impactant".
- + Un programme de renforcement : "Se préparer à entrer en scène".
- + Un module d'entraînement : "Gérer les objections - Niveau 1".

Le +

- Une classe virtuelle pour partager un retour d'expérience avec le formateur et le groupe.
- Une formation très opérationnelle : de nombreux exercices pratiques.
- Révision du sujet selon mes besoins grâce aux modalités de formation à distance.

- Utiliser et valoriser les ressources du groupe.
 - Susciter et maîtriser la participation de l'auditoire.
 - Faire passer ses idées : écouter, reformuler, questionner.
- Atelier en sous-groupe d'entraînement à l'écoute active.**

4 - Faire du public son allié

- Développer sa conscience du groupe.
- Soutenir son intérêt avec ou sans supports.
- Être réactif dans l'échange grâce à l'improvisation.
- Savoir conclure.

Présentations filmées et retour sur image...

- Je bénéficie de l'expérience et des feedback du comédien qui anime la session.
- Avec le groupe, tout au long de la formation, je m'approprie les outils qui m'aident à structurer mon intervention.
- Grâce à la vidéo, je travaille et améliore l'image que je renvoie.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1266

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, **Classe à distance**

Réussir ses présentations orales avec des supports visuels percutants

Communiquer ses résultats, ses arguments, ses idées ...

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. 6668

Objectifs professionnels

- Construire une présentation visuelle dynamique.
- Anticiper et s'adapter aux auditoires, aux contraintes de temps, aux questions.
- Renforcer sa présence d'orateur.
- Rester maître de sa présentation.

Pour qui

- Toute personne qui conçoit et réalise des présentations orales avec des supports visuels.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun, ce n'est pas une formation de bureautique.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "créer des visuels percutants".
- + Un autodiagnostic, un premier exercice pour repérer quelques bonnes pratiques.

2 Pendant - En groupe

1 - Dynamiser sa présentation

- Clarifier son axe et son message.
- Élaborer un chemin dynamique.
- Distinguer les informations à projeter de celles à mettre en réserve.
- S'appuyer sur les particularités de la cognition visuelle.

2 - Choisir les mises en forme adaptées

- Structurer efficacement le document PowerPoint.
- Faciliter la compréhension avec des diapositives simples et claires.
- Transformer l'essentiel du message en représentation graphique, schéma, image...
- Respecter les règles typographiques spécifiques aux supports visuels.

3 - Anticiper les contraintes et les aléas

- Faire face à l'imprévu.
- Être souple dans sa présentation et maîtriser les aléas.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Créer des visuels percutants".

Le +

- Un module e-learning et une vidéo pour créer des supports visuels percutants.
- Une formation adaptée aux besoins de chacun : le participant finalise avec l'aide du groupe et du consultant sa présentation. Un entraînement personnalisé : chacun présente son intervention avec ses supports visuels devant les participants à l'occasion d'un "grand oral".

- Gérer le temps et anticiper les variations du temps accordé.
- Interagir avec différents auditoires.
- Produire différents supports à partir d'un même document PowerPoint.

4 - Piloter sa présentation avec aisance pour augmenter son impact

- Rester maître de sa présentation.
- Susciter l'écoute.
- Faciliter la compréhension et la mémorisation.
- Suspendre si nécessaire la projection, sans perdre le fil.
- Utiliser postures, gestes et voix pour augmenter son impact.
- S'approprier les techniques de la prise de parole en public.

Chacun est invité à venir avec une présentation, et bénéficiera de conseils personnalisés.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6668

Formation proposée à **Paris, Grenoble, Lyon, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Se perfectionner à l'expression orale et à la prise de parole en public

Etre à l'aise à l'oral en toutes circonstances

Nouvelle formule

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

4 jours (28h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 550 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **268**

Objectifs professionnels

- Surmonter son trac.
- Prendre la parole à l'improviste.
- Exprimer clairement ses idées.
- Gérer son temps de parole.
- Gagner en clarté.
- Se centrer sur son auditoire.
- Utiliser les techniques efficaces de présentation.
- Adopter un comportement efficace dans les échanges.
- S'affirmer dans ses interventions.
- Parler sans lire ses notes.

Pour qui

- Manager, cadre, ingénieur, chef de projet prenant régulièrement la parole en public.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "Au secours le TRAC me traque !".
- + Un autodiagnostic pour identifier mes axes de progrès.

2 Pendant - En groupe

PARTIE 1 : AMÉLIORER SES QUALITÉS D'ORATEUR

1 - Mieux se connaître à l'oral : le préalable indispensable

- Apprivoiser son trac : ne plus le subir, savoir l'utiliser.
- Mieux cerner ses qualités et ses points de progrès grâce à la vidéo.
- Transformer le feed-back des autres en pistes de progrès.

2 - L'image de soi : mode d'emploi

- Capitaliser ses atouts personnels pour développer sa confiance et son authenticité.
- Mettre en adéquation l'image que l'on souhaite projeter avec l'image perçue par les autres.
- Valoriser sa personnalité en affinant son style.

3 - Se préparer à la prise de parole en public

- Se libérer des inhibitions psychologiques et des tensions physiques pour être présent.
- Travailler sa voix, ses gestes, son regard, sa respiration, les silences.
- Laisser parler ses émotions, développer son charisme.

4 - Structurer clairement son intervention

- Identifier les caractéristiques et les attentes de son auditoire pour adapter son message.
- Analyser objectivement le contexte dans lequel chacun intervient.
- Organiser ses idées.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Gérer les questions du public".
- + Une vidéo : "La gestuelle".

Le +

- Une formation personnalisée : chacun bénéficie d'un véritable diagnostic et de passages à la vidéo pour ceux qui le souhaitent.
- Un entraînement intensif, individuel et collectif centré sur la découverte de ses atouts ; l'optimisation progressive de ses compétences.
- Animée par des comédiens ayant la connaissance du monde de l'entreprise.

5 - Avant la partie 2

- 2 vidéos : "Différents plans pour structurer un exposé" et "Créer un support visuel impactant".
- Un programme de renforcement : "Se préparer à entrer en scène".
- Un module d'entraînement : "Gérer les objections - Niveau 1".

PARTIE 2 : ADOPTER UN COMPORTEMENT EFFICACE DANS LES ÉCHANGES

1 - Renforcer ses qualités d'écoute et d'adaptation

- Décoder le vrai message de son interlocuteur.
- Pratiquer l'art du questionnement et de la reformulation pour une communication constructive.
- Trouver l'attitude, le ton et les mots qui facilitent les échanges.

2 - Découvrir les pièges de la communication pour les éviter

- Repérer les pièges des questions.
- Identifier ce qu'il y a derrière les mots.
- Rester maître de ses émotions.

3 - S'affirmer dans ses interventions

- Asseoir sa présence.
- Développer son sens de la répartie.
- Canaliser et maîtriser les échanges.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/268

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Storytelling : créer une histoire captivante

Donner du sens grâce à la narration à l'écrit et à l'oral

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 9121

Le +

- Une méthodologie concrète et opérationnelle pour élaborer son storytelling.
- Une formation qui s'adapte aux techniques de communications écrites et orales.

Objectifs professionnels

- Concevoir et raconter une histoire à l'écrit et à l'oral, au service de ses objectifs.
- Connaître les clés d'un storytelling efficace.

Pour qui

- Toute personne amenée à utiliser les techniques de la narration. Responsable de communication, journaliste, community manager...

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les usages du storytelling

- Identifier les potentiels narratifs dans son entreprise ou organisation.
- Les champs d'application du storytelling.
- Étude de cas : les storytelling qui ont marqué l'histoire.

2 - S'approprier les techniques du storytelling

- Donner du sens, créer de l'émotion, accroître sa capacité d'imagination.
- Intégrer les règles de la narration : le schéma narratif.
- Structurer son histoire en travaillant notamment l'introduction et la chute.

3 - Les 3 étapes du storytelling

- Ce que je raconte : l'histoire.
- Comment je le raconte : le récit.
- Comment je la raconte : la mise en scène.

4 - Mettre en pratique le storytelling à l'écrit et à l'oral

- Pour se raconter et se différencier.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

- Pour accompagner un changement.
- Pour valoriser une marque, un événement etc.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9121

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Gérer les échanges avec un public hostile

Adopter les bonnes postures dans le jeu des questions/réponses au public et faire face aux objections

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9301

Le +

- Utilisation des outils issus des techniques théâtrales pour s'affirmer dans sa présence physique et vocale.
- Entraînement intensif avec des mises en situation proposées par les participants.

Objectifs professionnels

- Faire face à des émotions subites.
- Choisir les bons mots.
- Répondre avec assertivité.

Pour qui

- Toutes personnes amenées à défendre des projets en situations tendues (réunions publiques, projets, changements...).

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Agir sur le jeu émotionnel

- Accueillir ce qui arrive :
 - objection ;
 - question ;
 - commentaire...
- Garder son calme :
 - adopter une posture physique de tranquillité attentive ;
 - garder la distance nécessaire avec l'émotion ;
 - identifier son ressenti.

- Choisir et manifester un comportement gagnant :
 - mobiliser ses ressources personnelles ;
 - s'appuyer sur des typologies de réussite ;
 - adopter une posture de parité.

2 - Agir sur le jeu verbal

- Décoder les mots utilisés par l'interlocuteur :
 - les abus de langage ;
 - les styles de communicant...
- Décrypter les besoins derrière les interpellations :
 - questionner les mots, l'émotion...
 - identifier la position des acteurs.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Accueillir l'expression du public :
 - reconnaître "l'autre" ;
 - valoriser l'intervention, la personne...
- Répondre avec diplomatie tout en gardant son cap :
 - choisir les éléments de langage en fonction de l'interlocuteur ;
 - embarquer son auditoire via des enjeux communs.
- Conclure l'échange :
 - engager la coopération.

3 Après - Mise en œuvre

- + Trois modules d'entraînement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9301

Formation proposée à **Paris, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Valoriser son image professionnelle par son style

Communiquer avec son image

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

855 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9309**

Le +

- À l'issue de la formation, chacun repart avec sa gamme de couleurs, son cahier de tendance et de style, étudiés lors du stage (couleurs, formes, accessoires, ...).

Objectifs professionnels

- Prendre conscience de son image actuelle.
- Affirmer sa personnalité et communiquer avec son image : look, attitude...
- Harmoniser son style avec sa fonction et son organisation.

Pour qui

- Toute personne désirant développer et définir son image.

Programme

1 - Se visualiser

- Faire le point sur son image :
 - image ressentie ;
 - image perçue par les autres ;
 - image souhaitée.
- Le corps : élargir et harmoniser la palette d'expressions corporelles.

2 - Le langage corporel et vestimentaire

- Symbolique des couleurs : les couleurs de base de sa garde-robe.
- Associer les couleurs :
 - principes de base ;
 - conseils personnels.

3 - Faire le point sur sa garde-robe

- Formes et coupes : exemples génériques avec réalisation de croquis et visuels.
- Application individualisée pour chaque participant sur un item "neutre" : la longueur de veste adaptée à chacun.

4 - Harmoniser sa garde-robe avec son profil, sa fonction et son organisation

- Élaborer sa garde-robe en adéquation avec sa personnalité et sa fonction.
- Gagner en assurance par son image.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9309

Formation proposée à **Paris, Nantes**

Travailler sa voix pour s'affirmer à l'oral

Faire de sa voix un atout majeur

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **4751**

Le +

- Formation fondée sur le ressenti et sur le travail du corps :
 - alternance d'exercices vocaux, corporels, respiratoires et auditifs.

Objectifs professionnels

- Prendre conscience de son capital vocal.
- Gérer sa voix dans des conditions difficiles.
- Développer sa présence et son impact par sa voix et sa diction.

Pour qui

- Toute personne souhaitant faire de sa voix un atout supplémentaire dans ses communications.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Prendre connaissance et conscience de sa voix

- Repérer les caractéristiques de sa voix par un diagnostic vocal personnalisé.
- S'entendre soi-même.

2 - Construire et développer son instrument vocal

- Découvrir son principal instrument : le corps.
- Respirer efficacement.

- Découvrir l'ampleur de sa voix par des exercices.

3 - Jouer de son instrument : s'exprimer pour être compris

- Jouer de l'expressivité et des tonalités de sa voix pour capter l'attention.
- Affiner sa diction pour être toujours mieux écouté.
- Prendre plaisir à l'intervention orale en gagnant en sérénité.

4 - Valoriser sa communication

- S'exprimer pleinement à travers sa voix.
- Dynamiser sa prestation en toutes situations.
- Parler juste et être congruent.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4751

Formation proposée à **Paris, Lyon**

Marketing de soi : gagner en visibilité

Valoriser ses compétences et sa communication

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 455 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7358**

Le +

- Chacun travaille sur son propre cas et construit le plan marketing de son image.
- Une méthode et des outils vous permettront d'être objectif et vous placerez en situation de réussite.

Objectifs professionnels

- Réaliser son audit personnel et digital, bâtir son plan d'actions professionnel.
- Mettre en avant ses qualités et ses compétences pour gagner en efficacité et visibilité.

Pour qui

- Tout collaborateur souhaitant développer son image professionnelle.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Réaliser l'audit de son image

- Adopter une démarche marketing :
 - les règles de l'audit ;
 - les indicateurs ;
 - les écueils à éviter.
- Évaluer de manière objective son image :
 - image perçue par les autres ;
 - image souhaitée.
- Analyser son environnement.

- Réaliser un benchmark de son image.

2 - Mesurer l'écart entre son image et ses aspirations

- Définir ses objectifs personnels et professionnels.
- Faire le bilan de la situation avec une analyse SWOT :
 - Strengths (forces) ;
 - Weaknesses (faiblesses) ;
 - Opportunities (opportunités) ;
 - Threats (menaces).

3 - Mettre en place son "plan marketing d'image"

- Définir les stratégies gagnantes à mettre en place.

- Identifier et mettre en œuvre les moyens adaptés.

- Soigner sa communication, y compris digitale.
- Analyser la réussite.

3 Après - Mise en œuvre

- + Deux modules e-learning :
 - "Bâtir une stratégie de communication interpersonnelle" et
 - "Identifier son style de communicant".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7358

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

3h chrono pour découvrir ce qui vous anime professionnellement avec Ikigai

New

3H
CHRONO

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8983**

Objectifs professionnels

- Situer l'origine de la démarche et de la méthode.
- Explorer les 4 cercles et les intersections de son Ikigai.
- Faire le point sur ses besoins pour réfléchir à un plan d'action.

Pour qui

- Toute personne souhaitant (re)donner du sens à sa vie professionnelle et identifier ses leviers de motivation.
- Personne en cours de reconversion professionnelle.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Découvrir l'Ikigai

- Donner du sens au concept de l'Ikigai au travers de sa signification et de son origine.
- Identifier les bénéfices liés à la démarche.

2 - Esquisser son propre Ikigai

- Initier sa réflexion sur toutes les dimensions de son Ikigai.
- Se poser les bonnes questions avec l'aide du formateur et des autres participants.

3 - Cheminer vers son Ikigai

- Tirer les enseignements de sa première ébauche d'Ikigai.

- Partager son premier "petit pas" vers son Ikigai.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8983

Argumenter : un levier pour convaincre

Stratégies et tactiques d'argumentation



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1826**

Objectifs professionnels

- Défendre un point de vue sans polémique.
- Anticiper les questions pièges.
- Construire une stratégie d'argumentation efficace.
- Promouvoir ses idées auprès de sa hiérarchie, collègues, partenaires externes avec pertinence.

Pour qui

- Toute personne ayant à promouvoir des idées et des projets auprès de sa hiérarchie, ses collègues, ses collaborateurs, ses partenaires externes.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "Le disque rayé".
- + Un autodiagnostic de mes situations d'argumentation, un premier outil pour mieux argumenter.

2

Pendant - En groupe

1 - Élaborer sa stratégie d'argumentation

- Identifier les caractéristiques de l'argumentation.
- Repérer et prendre en compte les variables d'une situation d'argumentation.
- Comprendre les aspects psychologiques des interlocuteurs.
- Préparer son argumentaire.

Mises en situation : Argumenter face au groupe.

Différences entre : informer, convaincre, persuader, négocier.

2 - Maîtriser les tactiques d'argumentation

- Choisir les types d'arguments appropriés.
- Évaluer la force et la faiblesse de ses arguments.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo : "Différents plans pour structurer un exposé".
- + Un module e-learning : "Adapter son message avec succès".
- + Une classe virtuelle.
- + Un module d'entraînement : "Gérer les objections - Niveau 1".
- + Un programme de renforcement : "Préparer et adapter son message pour réussir ses présentations en public".

Le +

- Amélioration de mes présentations grâce à une vidéo : "Différents plans pour structurer un exposé".

- Anticiper les objections.
- Renforcer sa répartie.

Autodiagnostic de son style de communicant : soigner et affiner ses arguments.

3 - Influencer avec intégrité

- Reconnaître son interlocuteur.
- Définir un cadre commun de communication.
- Choisir les mots justes pour un discours percutant.
- Éviter les pièges face à un groupe :
 - identifier les niveaux d'alliance.

Mises en pratique d'argumentations en face-à-face et en groupe : Préparation en sous-groupes et argumentations filmées et visionnées pour ceux qui le souhaitent.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1826

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

+ accès au LearningHub

1 435 €HT**Niveau** : Spécialisation**Réf. 2208**

Objectifs professionnels

- Identifier les enjeux et cerner sa marge de manœuvre.
- Définir ses priorités.
- Renforcer son écoute active.
- Améliorer sa relation au sein de ses équipes.
- S'affirmer sans agressivité.
- Comprendre les comportements de ses interlocuteurs et s'y adapter.

Pour qui

- Toute personne ayant des responsabilités managériales et souhaitant améliorer au quotidien des situations de communication difficiles.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "On aura essayé !".
- + Un autodiagnostic de mes pratiques actuelles, un premier outil de communication interpersonnelle.

2 Pendant - En groupe

Je bénéficie de l'expertise du formateur-coach qui anime la session.

Grâce aux échanges avec le groupe et l'animateur, je m'entraîne à développer mon écoute, à asseoir ma confiance en moi.

1 - Faire face aux situations où la parole est difficile

- Identifier et analyser vos situations difficiles.
- Distinguer les faits, les opinions et les émotions.
- Comprendre ce qui se joue pour soi.
- Identifier les enjeux et cerner sa marge de manœuvre.
- Trouver des options pour rétablir la coopération.

Diagnostic individuel d'identification des situations de communication difficiles rencontrées dans son contexte professionnel.

2 - Les pouvoirs du langage, le langage du pouvoir

- Comprendre ce que les mots disent et ne disent pas.
- Creuser le besoin de son interlocuteur.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Quatre modules d'entraînement : "Gérer les objections" Niveau 1, 2, 3 et "Pratiquer l'écoute active".
- + Un programme de renforcement : "Pratiquer l'écoute active" pendant 4 semaines pour gérer les objections.

Le +

- Des modules d'entraînement pour gérer les objections et pratiquer l'écoute active, et des exercices pour s'affirmer.

- Faire préciser pour comprendre le point de vue de l'autre, se taire jusqu'au bout.
- Choisir la bonne technique de reformulation.
- Passer du langage réactif au langage proactif.
- Renforcer son sens de la répartition.

Ateliers en sous-groupe pour élargir son champ lexical, développer son écoute, reformuler.

3 - Adopter les comportements efficaces

- Repérer vos différents registres de communicant.
- Formuler une demande.
- Dire NON.
- Faire une critique et la recevoir.
- Reconnaître les côtés positifs d'une personne même en situation de tension : jouer l'option "d'abord d'accord...".
- Déjouer les jeux psychologiques et démasquer les joueurs dans une relation constructive.

Mises en situation pour s'approprier les méthodologies : s'entraîner à dire "NON" ; utiliser un langage proactif ; développer une écoute active.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2208

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Aller à l'essentiel à l'écrit et à l'oral

Pour une communication plus efficace

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

4 jours (28h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 355 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6458**

Objectifs professionnels

- Extraire l'essentiel de documents écrits.
- Retenir les idées clés des interventions orales.
- Restituer de manière concise l'information à l'oral comme à l'écrit.
- Sélectionner les informations essentielles pour vos interlocuteurs.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet souhaitant gagner du temps et de l'efficacité dans la transmission de l'information.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Transmettre régulièrement des informations orales ou écrites dans sa fonction.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "On aura tout essayé !".
- + Un autodiagnostic de mes pratiques actuelles, un premier exercice pour m'entraîner à la synthèse écrite et orale.

2 Pendant - En groupe

1 - Définir ce qu'est l'essentiel

- Remettre en question ses habitudes face à l'information.
- Identifier, clarifier son objectif.
- Écrire et dire l'essentiel.

2 - Extraire rapidement l'essentiel des documents

- Sélectionner et définir l'information "utile".
- Être acteur d'une lecture efficace.
- Améliorer sa prise de notes.

Entraînement à synthétiser un article en quelques lignes.

3 - Restituer à l'écrit : des outils indispensables

- Les critères de réussite d'une bonne synthèse.
- Une méthodologie pour gérer son temps dans la rédaction.
- Les fonctions des différentes synthèses :
 - compte rendu ;
 - rapport ;

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Aller à l'essentiel à l'écrit et à l'oral", des conseils et astuces.

Le +

- Contenus téléchargeables et consultables sur smartphone, des modules e-learning et une vidéo sur les différents plans pour aider à structurer une présentation.
- Un dispositif efficace : l'intersession est mise à profit pour mettre en application les apports de la première partie.

- note de synthèse ;
- mail.

Exercices d'appropriation des différents outils de synthèse.

4 - Aller à l'essentiel à l'oral

- Les 7 règles d'or pour réussir une présentation orale.
- Structurer son discours pour être compris.
- Adapter son discours au temps imparti.
- Choisir les bons mots clés en fonction du message à faire passer.
- Soigner son introduction.
- Conclure son discours avec efficacité.
- Utiliser des phrases courtes et efficaces.
- Écouter les questions de son auditoire.
- Répondre à la question de manière efficiente.

Mises en situation de chacun et conseils personnalisés de l'animateur.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6458

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

Renforcer ses compétences en synthèse écrite

Acquérir les bons réflexes pour écrire de façon claire et concise



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6948

Objectifs professionnels

- Faire passer un message de façon courte.
- Structurer vos écrits.
- Éviter les pièges d'un message court.
- Faciliter la lecture de vos informations.
- Appréhender les techniques de prises de notes.
- Acquérir des méthodes de rédaction pour trouver le mot juste.

Pour qui

- Toute personne souhaitant gagner en aisance et concision dans ses échanges écrits.
- Pour ceux qui ont suivi la formation "Développer son esprit de synthèse à l'écrit et à l'oral" (Réf. 1833) et qui souhaitent continuer à s'entraîner aux techniques de communication écrite.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour faire le point sur ses pratiques.

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre ce qu'est l'essentiel d'un message

- Discerner l'essentiel du superflu.
- S'interroger sur les besoins et les attentes de son(ses) destinataire(s).
- Savoir rédiger l'essentiel en respectant les règles de base.
- Aller à l'essentiel d'un lecteur pressé.

Exercice pour s'approprier la méthodologie d'une bonne synthèse.

2 - Structurer ses idées dans un plan clair

- Choisir un plan en fonction de l'information à transmettre.
- Utiliser un plan qui mette en valeur vos idées.
- Présenter ses idées avec logique.

Exercice d'appropriation sur les différents types de plans.

3 - Faciliter la lecture de vos informations

- Simplifier vos phrases pour être mieux compris.
- Créer des titres qui facilitent la lecture de vos documents.
- Rédiger une introduction et une conclusion efficaces.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Aller à l'essentiel à l'écrit et à l'oral", des astuces toutes les semaines.

Le +

- Des outils concrets immédiatement applicables pour écrire une synthèse efficace.

Exercice : "savoir titrer".

4 - S'entraîner à rédiger au quotidien

- Résumer en quelques mots seulement une action ou une information.
- Gagner en esprit de synthèse.
- Acquérir des réflexes de rédaction pour gagner du temps.
- Se relire efficacement :
 - adapter son vocabulaire ;
 - perfectionner son écrit ;
 - chasser les fautes.

Mise en application à l'aide d'études de cas.

5 - Maîtriser les techniques de prises de notes

- Se préparer à la prise de notes.
- Sélectionner rapidement l'information utile.
- Élargir son éventail de prise de notes.

Exercice : s'entraîner à la prise de notes.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6948

Formation proposée à **Paris, Lyon, Rennes, Toulouse, Classe à distance**

Renforcer ses compétences en synthèse orale

4 outils essentiels pour structurer votre prise de parole



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6949**

Objectifs professionnels

- Délivrer son ou ses messages de manière concise et percutante.
- Gagner en clarté dans sa communication orale.

Pour qui

- Toute personne souhaitant gagner en clarté et en concision lors de ses entretiens en face-à-face ou en groupe.
- Pour ceux qui ont suivi la formation "Développer son esprit de synthèse à l'écrit et à l'oral" (Réf. 1833) et qui souhaitent continuer à s'entraîner aux techniques d'expression orale.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo: "On aura tout essayé !".
- + Un autodiagnostic de mes pratiques actuelles.

2 Pendant - En groupe

1 - Recueillir les informations

- Prendre des notes aidantes :
 - la carte mentale ou heuristique ;
 - matrices...
- Organiser ses idées et/ou les informations recueillies :
 - prendre du recul.

2 - Analyser la situation

- Définir l'objectif de son interlocuteur ou de son public.
- Déterminer son objectif propre.
- Se centrer sur l'essentiel :
 - mettre en phase les objectifs ;
 - adapter son langage à son public.
- Trier les informations clés :
 - choisir le bon plan pour son intervention.

3 - Structurer le discours

- Mettre en forme grâce au "bristol futé".

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Aller à l'essentiel à l'écrit et à l'oral".

Le +

- De nombreuses mises en situation pour s'approprier les outils.
- Chacun bénéficie de conseils personnalisés de la part du formateur, et repart avec une boîte à outils complète.

- Adapter son discours au temps imparti :
 - choisir les bons mots clés pour appuyer son discours ;
 - conclure sa prise de parole avec efficacité.
- 4 - Adopter le comportement approprié**
- Repérer son style pour trouver facilement les bons repères.
- Avoir une posture dynamique :
 - mettre du rythme dans la voix ;
 - être congruent avec le message délivré.
- La règle des 3R face à une question imprévue :
 - Respirer : écouter la question jusqu'au bout ;
 - Reformuler de manière synthétique pour valider sa compréhension ;
 - Rester centré sur son message principal, prendre du recul et répondre.
- Les plans futés : clés d'une réponse rapide et synthétique.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6949

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Nantes, Rennes, **Classe à distance**

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 825 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1833

Objectifs professionnels

- Extraire les éléments essentiels d'un oral ou d'un écrit.
- Organiser une synthèse.
- Restituer l'information à l'écrit comme à l'oral.
- Gagner en confiance et en pertinence dans sa restitution.

Pour qui

- Toute personne souhaitant gagner du temps et de l'efficacité dans ses synthèses.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "On aura tout essayé !".
- + Un autodiagnostic de mes pratiques actuelles, un premier exercice pour m'entraîner à la synthèse écrite et orale.

2 Pendant - En groupe

1 - Connaître les bases de la synthèse

- Distinguer les faits, les opinions et les sentiments.
- Repérer les distorsions en jeu dans la communication.
- Connaître les bases de la synthèse.
- Se fixer des règles pour effectuer une synthèse.

Entraînement et appropriation avec des outils de prises de notes.

2 - Extraire l'essentiel des documents

- S'approprier des méthodes de lecture.
- Avoir une vue d'ensemble grâce à la technique du survol.
- Aller à l'essentiel par la technique d'écramage.
- Repérer la structuration du texte et son fil conducteur par ses mots clés et ses connecteurs logiques.
- Prendre des notes en lisant.

Mises en pratique avec les techniques de "survol" et "d'écramage".

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Aller à l'essentiel à l'écrit et à l'oral".
- + Deux vidéos : "Créer un support visuel impactant" et "Différents plans pour structurer un exposé".

Le +

- Une formation très opérationnelle : de nombreux exercices pratiques.
- Des modèles de préparation de comptes rendus.

3 - Recueillir et traiter l'information orale

- Comprendre pourquoi nous ne nous comprenons pas.
- Écouter pour gagner du temps.
- Reformuler pour recueillir l'essentiel.
- Améliorer sa technique de prise de notes.
- Classer et hiérarchiser l'information.

S'approprier des mini-plans à l'oral pour structurer sa pensée.

4 - Restituer l'information à l'oral et à l'écrit avec clarté, précision et concision

- Organiser ses idées dans un plan.
- Restituer différemment selon la synthèse à rédiger.
- Appliquer les principes d'une écriture efficace.
- Améliorer ses présentations orales.

S'entraîner à reformuler et à questionner.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1833

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

École de coaching

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

École de coaching Cegos

Qu'est-ce que le **coaching professionnel** ?

- Le coaching professionnel se définit comme une relation suivie entre le coach et son client, d'une durée déterminée en fonction des objectifs recherchés.
- Il permet au client, en mobilisant ses ressources personnelles, d'obtenir des résultats mesurables dans sa vie professionnelle et personnelle.

Quels sont les **organismes de référence** ?

- Il en existe aujourd'hui 3 principaux :
 - Au niveau français : la Société Française de Coaching (SFCoach)
 - Au niveau européen : l'association européenne de coaching (EMCC)
 - Au niveau international : l'International Coaching Federation (ICF)

Pourquoi choisir une formation **accréditée** ?

- Pour accéder à une certification individuelle, gage d'un professionnalisme attendu par le marché.

L'offre de l'**École de coaching Cegos**

- Un parcours de formation de coach professionnel de haute qualité en 3 niveaux accrédité ACTP par ICF™ (International Coaching Federation). Il forme au niveau Professionnal Certified Coach (PCC). Plus d'informations sur www.cegos.fr/formation/coaching

Programme de formation de coachs professionnels



- Un groupe de supervision
- Une formation au coaching d'équipe

Les fondamentaux du métier de coach professionnel - Niveau 1 - ACSTH par ICF

Concepts clés et compétences du coach professionnel



3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 755 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8358**

Objectifs professionnels

- Découvrir le métier de coach.
- S'approprier le cadre ICF (International Coaching Federation) : référentiel, éthique, certification.
- Mobiliser ses compétences d'écoute, de questionnement et de feedback.
- Valider son intérêt personnel pour ce métier.

Pour qui

- Professionnel (manager, RH, formation, conseil, enseignement, ...) qui souhaite comprendre les fondamentaux du coaching dans le cadre défini par ICF et/ou s'engager vers l'accompagnement des personnes.
- Cadre qui désire mettre en place le coaching interne au sein de son entreprise.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo d'accueil.
- + Un autodiagnostic.
- + Une documentation interactive téléchargeable.
- + Une bibliographie.

2 Pendant - En groupe

1 - Définir ce qu'est le coaching : éléments clés et types de coaching

- La finalité personnelle du coaching.
- Introduction au concept et à la philosophie du coaching selon ICF (déontologie).
- Ce que n'est pas le coaching.
- Les différences entre le coaching, la formation, le conseil et la thérapie.
- Les différents types de coaching.
- Les éléments clés du processus de coaching : le modèle GROW de John Whitmore.

2 - Identifier les compétences essentielles du coach professionnel

- Les rôles et missions du coach.
- Les 8 compétences du coach professionnel définies par ICF.
- Le processus de certification.
- Les principaux obstacles rencontrés par le coach.

3 - Développer l'art du questionnement

- Zoom sur la compétence 7 du référentiel ICF. (Susciter des prises de conscience)
- Les différents types de questions.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Module d'entraînement concret : "Donner un feedback positif et constructif".
- + Module d'entraînement concret : "Pratiquer l'écoute active".

Le +

- 1er niveau du parcours Cegos accrédité ACTP par ICF, référence mondiale du coaching.
- Des formateurs coachs certifiés par ICF au niveau Master (MCC) ou Professional (PCC).
- Vous coachez et êtes en action dès le 1er jour.
- Une plateforme (Learning Hub) pour accéder à toutes ses ressources.
- Un travail individuel à prévoir en fin du 2ème jour.

- L'orientation problème ou résultat.
- L'utilisation pratique de ces questions dans le processus de coaching.

4 - Adopter une écoute active

- Zoom sur la compétence 6 du référentiel ICF. (Écoute activement)
- Les différents types d'écoute.
- L'importance de l'écoute active dans le coaching.
- Les conditions nécessaires : l'utilisation de l'écoute empathique dans le coaching.

5 - Fournir un feedback et un feedforward

- Selon le modèle de John Whitmore, en quoi consistent
 - le feedback ;
 - et le feedforward ?
- À quoi servent-ils ?
- Comment les utilise-t-on ?

6 - Prochaines étapes et clôture du module de formation

- Plan d'actions.
- Projection éventuelle vers le Niveau 2 du parcours Cegos (Réf. 8359).
- Conclusions et clôture de la formation.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8358

Formation proposée à Paris, **Classe à distance**

Formation au métier de coach professionnel - Niveau 2 - ACSTH par ICF

Développer et intégrer les techniques du coach professionnel

12 jours (84h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

6 275 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8359

Objectifs professionnels

- Développer, par l'expérimentation, les compétences personnelles de coach.
- Progresser dans son coaching par la pratique et le mentoring.
- Atteindre un niveau intermédiaire de compétences de coach applicables au monde des entreprises et des coachés.

Pour qui

- Professionnel (manager, RH, formation, conseil, enseignement, ...) qui souhaite orienter son activité professionnelle (tout ou partie) vers le coaching.
- Cadre qui désire mettre en place le coaching interne au sein de son entreprise.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Avoir suivi "Les fondamentaux du métier de coach professionnel - Niveau 1 - ACTP par ICF" (Réf: 8358) si l'objectif est la certification ICF.
- Un entretien individuel aura lieu préalablement à l'inscription.

Programme

- + 2ème niveau du parcours Cegos accrédité ACTP par ICF.
- + 100 heures ACSTH (avec le niveau 1).

PARTIE 1 : LES PERCEPTIONS, CROYANCES ET VALEURS (3 JOURS)

- Les représentations du monde et les schémas mentaux.
- Les états d'esprit.
- Les croyances limitantes.
- Travailler sur les croyances et les valeurs.
- 1ère approche sur le cadrage de la demande.

PARTIE 2 : LE MODÈLE GROW ET LE LANGAGE (3 JOURS)

- Les phases d'une session de coaching.
- Coacher avec le modèle GROW de John Whitmore.
- Situer la session au sein du processus de coaching.
- Le pouvoir du langage :
 - le langage outil du coach,
 - l'art du questionnement.
- Développer sa compréhension avec le MBTI (Myers Briggs Type Indicator).
- Appréhender le contexte du coaché avec l'approche systémique.

PARTIE 3 : LE LANGAGE PARAVÉBAL ET LES ATTITUDES (NON VÉBAL) (3 JOURS)

- La PNL (Programmation Neuro Linguistique) :
 - origine et définition,
 - principes de base appliqués à la communication.
- Les apports de la PNL intégrés au coaching :
 - perception,
 - processus de traitement,
 - langage.

Le +

- Chaque module et sujet sont abordés à 2 niveaux :
 - pour le participant en connaissance de soi ;
 - pour le coach dans sa pratique avec le coaché.
- Des formateurs coachs certifiés par ICF au niveau Master (MCC) ou Professional (PCC).
- L'intervention d'experts (Systémie, PNL ...)
- Une journée complète sur le corps.
- Expérimentation et pratique sont privilégiées.

- Utiliser la calibration pour créer un climat de confiance et d'intimité avec son client.
- Améliorer la relation avec le coaché par la synchronisation.
- Impacter l'état d'esprit du coaché.
- La stratégie d'objectifs au service du cadrage de la demande.

PARTIE 4 : UN MENTORING INDIVIDUEL

- Enregistrement d'une séance de coaching réelle avec un de ses clients.
- Retranscription écrite.
- Auto analyse selon les 8 compétences ICF.
- Mise à disposition de ces 3 éléments à un mentor désigné.
- Une heure d'échange téléphonique avec le mentor sur sa pratique individuelle de coach.

PARTIE 5 : LES ÉMOTIONS ET LE CORPS (3 JOURS)

- Les principes de l'intelligence émotionnelle.
- L'impact des compétences émotionnelles dans le coaching :
 - la base : la connaissance de soi,
 - les 4 autres compétences.
- La place du corps dans la connaissance de soi et le coaching.
- Les premières étapes pour devenir coach professionnel :
 - identité de coach,
 - contrat,
 - boîte à outil.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8359

Formation proposée à **Paris**

Formation au métier de coach professionnel - Niveau 3 - ACTP par ICF

Consolider ses compétences de coach professionnel

4,5 (29h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

5 800 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 8360

Objectifs professionnels

- Renforcer les 8 compétences clés de coach définies par ICF.
- Répondre aux exigences définies par l'École de coaching Cegos et ICF.
- Réussir les examens pour pouvoir solliciter sa certification individuelle auprès d'ICF.

Pour qui

- Professionnel (manager, RH, formation, conseil, enseignement, ...) qui souhaite orienter son activité professionnelle (tout ou partie) vers le coaching.
- Cadre qui désire mettre en place le coaching interne au sein de son entreprise.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Avoir suivi "Formation au métier de coach professionnel - Niveau 2 - ACTP par ICF" (Réf: 8359) proposé par Cegos si la certification ICF est visée.

Programme

- + 3ème niveau du parcours Cegos accrédité ACTP par ICF.
- + 37 heures ACSTH.
- + En + des 29h : mentorings individuels, travaux individuels et en groupe de pairs et examens (écrit + oral) pour une durée au moins égale.

PARTIE 1 : RÉVISION, APPROFONDISSEMENT ET PRATIQUE DES COMPÉTENCES 3 ET 4 (1 JOUR)

- Poser le cadre du niveau 3 :
 - Déroulé des séquences jusqu'aux examens.
 - Constitution des groupes de pairs.
 - Présentation des travaux individuels et en groupes de pairs.
 - Organisation des 5 mentorings individuels.
 - Modalités des examens.
- Définit et maintient les contrats.
- Développe un espace de confiance et de sécurité.

PARTIE 2 : RÉVISION, APPROFONDISSEMENT ET PRATIQUE DES COMPÉTENCES 2 ET 6 (1 JOUR)

- Incarne un état d'esprit Coaching.
- Écoute activement.
- Mentoring collectif.

PARTIE 3 : RÉVISION, APPROFONDISSEMENT ET PRATIQUE DE LA COMPÉTENCE 8 (1 JOUR)

- Facilite la croissance du client.
- Boucler :
 - une séance,
 - un coaching.
- Mener une réunion tripartite de bilan.

Le +

- Progression en compétence et pratique rythmée :
 - 6 séquences de formation sur 9 mois ;
 - 5 mentorings individuels ;
 - des travaux individuels et en groupe.
- Préparation et passage des examens (écrit et oral).
- Formateurs certifiés Master Coach (MCC) ou Professional Coach (PCC) par ICF.
- Évaluation des examens robuste et déontologique.

PARTIE 4 : RÉVISION ET APPROFONDISSEMENT DE LA COMPÉTENCE 1 (TÉLÉCONFÉRENCE 2H)

- Fait preuve d'éthique dans sa pratique.
- Exploration de cas pratiques.

PARTIE 5 : RÉVISION, APPROFONDISSEMENT ET PRATIQUES DES COMPÉTENCES 5 ET 7 (0,5 J - APRÈS-MIDI)

- Reste en présence.
- Suscite des prises de conscience.
- Mentoring collectif.

PARTIE 6 : CONSOLIDATION ET BOUCLAGE (0,5 J - APRÈS-MIDI)

- Derniers éclaircissements sur les 8 compétences.
- Présentation collective de cas.

PARTIE 7 : MENTORINGS INDIVIDUELS

- Au nombre de 5.
- Entre chacune des séquences en salle de la formation.
- Une progression accompagnée dans sa pratique.
- Avec 3 mentors différents.

PARTIE 8 : EXAMEN ÉCRIT ET ORAL

- Évaluations :
 - Connaissance à l'écrit et pratique à l'oral.
 - Réalisées par 2 coachs (PCC et MCC) extérieurs à l'école.
 - Garantissant un regard expert, neutre et croisé.
- Déterminent la réussite au parcours ACTP.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8360

Formation proposée à **Paris**

Supervision collective et accompagnement à la certification

École de coaching Cegos

5 jours (35h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 405 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8840**

Le +

- 6 à 8 participants max.
- Superviseur référencé ICF et Master Certified Coach.
- Cadre confidentiel pour développer sa créativité.
- Soutien personnalisé à la certification ICF.
- 1,5 mois entre les sessions.

Objectifs professionnels

- Avoir un lieu d'échange, de partage avec ses pairs.
- Prendre du recul pour renforcer son professionnalisme et sa posture de coach.
- Consolider son identité, son style unique de coach.
- Élargir sa palette d'intervention.

Pour qui

- Coach (interne, externe ou "Agile") ayant une pratique régulière (individuelle ou collective).

Programme

1 - Réflexions collectives sur les cas clients et sujets proposés par les participants

- Apprentissage actif : travail sur les cas clients des participants.
- Implication personnelle : partager et évaluer l'impact de ses interventions.
- Dynamique de groupe : multiplier les regards avec le groupe et le superviseur.

2 - Prise de recul sur sa pratique, son identité et de nouvelles postures à mettre en œuvre

- Analyse et réflexion sur sa pratique en lien avec son identité.

- Développement de son activité (marketing du coach, rapport à l'argent, légitimité du coach ...)
- Trouver de nouvelles pistes d'intervention.

- Renforcer sa vigilance vis-à-vis du code éthique et de la déontologie du métier de coach.

3 - Partage sur des concepts et pratiques de coaching

- Ouverture vers de nouvelles façons de faire.
- Ressourcer son énergie créatrice.
- Échange de pratiques.

4 - Mise en pratique expérimentale

- En individuel, en binôme ou en groupe.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Un entretien préalable avec le responsable de l'école et le superviseur avant d'intégrer le groupe.

• Pour :

- poser de nouveaux regards ;
- expérimenter, vivre, oser, découvrir.

- Espace de distanciation pour expérimenter intellectuellement et émotionnellement les aquariums vécus.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8840

Formation proposée à **Paris**

Coaching d'équipe

Diagnostiquer, construire, intervenir

4 jours (28h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 300 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9004**

Le +

- 4 journées sur 4 mois.
- Approche pluridisciplinaire.
- Alternance théorie, pratique, cas (participants).
- Animateur coach certifié et expérimenté.
- Parallèle entre vie du groupe et phénomènes d'équipe.

Objectifs professionnels

- Faire le diagnostic du fonctionnement de l'équipe.
- Construire une intervention appropriée.
- Animer l'intervention.

Pour qui

- Coach, certifié (ou post niveau 3 Cegos), ayant une pratique régulière du coaching individuel
- Souhaitant développer sa pratique de coaching d'équipe.

Programme

PARTIE 1 : COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT SYSTÉMIQUE DES ORGANISATIONS

- Appréhender les dimensions économiques, sociales et symboliques.
- Comprendre la culture d'entreprise et les dynamiques à l'origine des transformations.
- Le changement signe de vitalité.
- Les nouvelles formes d'organisation : entreprise libérée et holocratie.
- L'individu et le système.

PARTIE 2 : DÉCRYPTER LE FONCTIONNEMENT D'UNE ÉQUIPE EN 5 POINTS

- Repérer la structure d'équipe.
- Identifier le stade de développement.
- Définir la mission.
- Cerner l'importance des différentes fonctions.
- Évaluer la compatibilité des personnes.

PARTIE 3 : CONSTRUIRE UNE INTERVENTION APPROPRIÉE

- Analyser la demande :
 - zones de vigilance ;
 - faire une 1ère hypothèse.
- Le diagnostic : une composante de l'intervention :
 - commanditaires et membres de l'équipe, de l'organisation ;

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- choisir son panel d'interlocuteurs ;
- définir les modalités : interview, sondage...

- Cadrer son intervention :

- choisir sa stratégie ;
- ajuster les objectifs aux contraintes.

- Élaborer le plan de l'intervention (synopsis timé et modalités).

PARTIE 4 : ENTRAÎNEMENT À L'ANIMATION D'UNE INTERVENTION

- Donner la tonalité générale.
- Adapter son intervention en temps réel.
- Réguler et méta communiquer.
- Animer un groupe.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9004

Formation proposée à **Paris**

Bureautique

Logiciels bureautique

336

Outils collaboratifs

361

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Bureautique

Logiciels bureautique

Fondamentaux

Réf.	8813	S'initier à la bureautique.....	2 jours	-	336
Réf.	9130	Préparation à la certification TOSA® DigComp.....	3 jours	-	337
Réf.	6556	L'essentiel de Word, Excel et PowerPoint Best	3 jours	-	338
Réf.	316	Spécial Assistant(e)s : Maîtriser Word, Excel et PowerPoint.....	3 jours	-	338
Réf.	9276	LibreOffice - Writer, Calc, Impress.....	3 jours	-	339
Réf.	9331	Google Workspace - Collaborer en ligne.....	2 jours	-	339

Excel

Réf.	7092	Excel - Débutant Best	2 jours	CPF	340
Réf.	7722	Excel - Consolider ses connaissances pour autodidactes Best	1 jour	-	341
Réf.	7233	Excel - Intermédiaire Best	2 jours	CPF	342
Réf.	7234	Excel - Avancé Best	2 jours	CPF	343

Voir aussi

Réf.	8971	3h chrono pour créer des graphiques avec Excel New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8972	3h chrono pour maîtriser la fonction Recherche dans Excel New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8973	3h chrono pour manipuler du texte, des dates et des heures dans Excel New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8974	3h chrono pour maîtriser les fonctions conditionnelles d'Excel New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8975	3h chrono pour créer un planning avec Excel New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8976	3h chrono pour exploiter les outils gain de temps d'Excel New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Excel Tableaux croisés dynamiques

Réf.	7597	Excel - Tableaux croisés dynamiques - Niveau 1 Best	1 jour	-	344
Réf.	8463	Excel - Tableaux croisés dynamiques - Niveau 2.....	1 jour	-	345

Voir aussi

Réf.	8901	3h chrono pour créer vos premiers tableaux croisés dynamiques.....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
------	------	--	----------	-------	---	---------------------

Excel - BI - Datavisualisation

Réf.	8177	Power BI Desktop - Analyse de données et tableaux de bord Best	3 jours	-	346
Réf.	9465	Power BI - Avancé New	2 jours	-	346
Réf.	9436	Analyse et visualisation de données avec Excel New	2 jours	-	347

Excel Macros VBA

Réf.	1307	Excel Macros VBA - Niveau 1 Best	3 jours	-	349
Réf.	6981	Excel Macros VBA - Niveau 2.....	3 jours	CPF	350

Access

Réf.	7093	Access - Les bases.....	3 jours	-	351
------	------	-------------------------	---------	-------	---	-------	-----

Word

Réf.	7090	Word - Débutant.....	2 jours	CPF	352
Réf.	7231	Word - Avancé.....	2 jours	CPF	353
Réf.	8183	Word - Rapports, comptes rendus, mémoires.....	2 jours	CPF	354
Réf.	9434	Word - Consolider ses connaissances pour autodidactes New	1 jour	-	355

PowerPoint

Réf.	7091	PowerPoint - Débutant Best	2 jours	CPF	356
Réf.	7237	PowerPoint - Avancé Best	2 jours	CPF	357
Réf.	3622	PowerPoint - Concevoir des visuels percutants Best	2 jours	CPF	358
Réf.	9435	PowerPoint - Consolider ses connaissances pour autodidactes New	1 jour	-	359

Voir aussi

Réf.	8943	3h chrono pour concevoir un tutoriel	3 heures	-	475
Réf.	8977	3h chrono pour maîtriser les masques sur PowerPoint New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Outlook, OneNote et OneDrive

Réf.	6386	Gagner du temps et s'organiser avec Outlook Best	2 jours	CPF	360
------	------	---	---------	-------	------------	-------	-----

Voir aussi

Réf.	8902	3h chrono pour organiser et partager vos notes dans OneNote	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
------	------	---	----------	-------	---	-------	---------------------

Outils collaboratifs

Microsoft 365®

Réf.	8967	3h chrono pour gérer vos documents OneDrive (Microsoft 365®)	3 heures	-	361
Réf.	8027	Microsoft 365® - Exploiter les outils collaboratifs en ligne	2 jours	-	362
Réf.	9332	Microsoft 365® - Collaborer en mode projet avec Teams et Tasks	1 jour	-	362

Voir aussi

Réf.	8937	3h chrono pour prendre en main Teams (Microsoft 365®)	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
------	------	---	----------	-------	---	-------	---------------------

Google WorkSpace

Réf.	9331	Google Workspace - Collaborer en ligne	2 jours	-	363
------	------	--	---------	-------	---	-------	-----

SharePoint

Réf.	9129	SharePoint Online - Microsoft 365®	2 jours	-	364
------	------	--	---------	-------	---	-------	-----

Voir aussi

Réf.	8969	3h chrono pour découvrir SharePoint	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8937	3h chrono pour prendre en main Teams (Microsoft 365®)	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Logiciel PAO

Voir aussi

Communication graphique, PAO, CAO	364
---	-----

Réseaux sociaux - Web

Voir aussi

Réf.	6956	Réseaux sociaux niveau 1 - Les fondamentaux du digital et des médias s... Best	2 jours	-	682
Réf.	9130	Préparation à la certification TOSA® DigComp	3 jours	-	337
Réf.	8916	3h chrono pour développer sa visibilité sur LinkedIn	3 heures	-	57

S'initier à la bureautique

Prendre en main son ordinateur et pratiquer Windows, Outlook, Word et Excel

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

795 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8813

Le +

- Au-delà d'une utilisation fonctionnelle, l'acquisition de bonnes pratiques permet d'aborder l'informatique en toute sérénité.
- Pour vous aider : repartez avec une documentation papier complète.

Objectifs professionnels

- Prendre en main son ordinateur et la bureautique.
- Pratiquer l'environnement Windows.
- S'initier au traitement de texte (Word), au tableur (Excel), à la messagerie et aux réseaux sociaux.

Pour qui

- Utilisateur débutant en bureautique n'ayant pas ou très peu pratiqué (Windows 10, Outlook, Word et Excel versions 2013 et plus).

Programme

1 - Prendre ses repères

- Clarifier le vocabulaire : processeur, mémoire vive, disque dur, Cloud, Wifi, Bluetooth, pare-feu, antivirus, cookies,...
- Identifier le rôle du système d'exploitation.

2 - Découvrir et pratiquer l'environnement Windows 10

- Se repérer dans l'environnement.
- Le menu Démarrer et ses vignettes.
- Le bureau et la barre des tâches.
- Ouvrir, fermer une application.
- Passer d'une application à une autre.
- Manipuler les fenêtres (fermeture, ouverture, taille, organisation).

- Personnaliser son bureau

- Organiser son travail

3 - Rechercher et gérer l'information sur le Web

- Découvrir le Web : navigateur, moteurs de recherche.
- Découvrir le cloud (stockage, travail collaboratif).
- Utiliser un réseau social.

4 - Utiliser une messagerie (Outlook, Gmail)

- Principe de la messagerie électronique.
- Créer et envoyer un message.
- Consulter sa boîte de réception, répondre, faire suivre, supprimer.

- Joindre un fichier à un message.

5 - Premiers pas dans Word

- Saisir du texte.
- Modifier et corriger un document.
- Présenter et mettre en forme un document.
- Mettre en page et imprimer.

6 - Premiers pas dans Excel

- Construire un tableau :
 - saisir les nombres et libellés ;
 - ajouter des formules de calcul ;
 - appliquer des formats.
- Enregistrer et imprimer.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8813

Formation proposée à **Paris**

Préparation à la certification TOSA® DigComp

Attester vos compétences digitales

CERTIFICAT

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

1 260 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9130**

Le +

- Cette formation vise une utilisation optimale du digital en entreprise.
- La certification TOSA® DigComp incluse dans cette formation, est une évaluation complète des compétences digitales. Son contenu est en lien avec le référentiel DigComp défini par l'Union Européenne.

Objectifs professionnels

- Manipuler les outils numériques à votre disposition en respectant les règles essentielles de sécurité.
- S'informer, communiquer et collaborer sur le Web de façon sécurisée.
- Créer du contenu digital simple, organiser ses unités de stockage, accéder aux différents réseaux.
- S'assurer d'avoir les bons réflexes et les bons usages en toutes circonstances.
- Certifier vos compétences digitales et atteindre le niveau opérationnel TOSA® DigComp.

Pour qui

- Tout utilisateur souhaitant confirmer ou approfondir ses compétences digitales.

Programme

1 - Rechercher et gérer l'information sur le Web et sur son PC

- Rechercher de l'information sur le Web avec différents moteurs de recherche et filtres.
- Comparer les différentes sources d'informations et identifier les sources fiables.
- Connaître le rôle d'un cache, d'un bookmark et des cookies.
- Choisir et organiser ses unités de stockage (cloud, disque dur).
- Classer et sauvegarder régulièrement ses données.

2 - Communiquer et collaborer en ligne

- Gérer, classer, trier des mails.
- S'abonner à des listes de diffusion.
- Utiliser un forum, un réseau social et respecter ses règles d'usage.
- Collaborer et partager des fichiers sur le cloud.
- Communiquer grâce à la voix sur IP, le chat, la visio-conférence.

3 - Créer du contenu digital

- Utiliser les fonctions de base d'un traitement de texte ou d'un tableur.
- Appliquer des mises en forme, insérer des images, effectuer des calculs.
- Connaître les règles relatives aux droits de reproduction.
- Comprendre la création et le fonctionnement de pages Web.

4 - Résoudre les problèmes les plus fréquents

- Choisir l'outil, le logiciel ou le service le mieux adapté à ses besoins.
- Résoudre les problèmes de routine sur un ordinateur, une tablette ou un smartphone : redémarrage, mise à jour logicielle...
- Utiliser les différentes connexions disponibles quel que soit le matériel utilisé : Wifi, Bluetooth...
- Maintenir à jour ses connaissances numériques.

5 - Appliquer les règles essentielles de sécurité

- Connaître les dispositifs indispensables à la sécurité des systèmes informatiques et mettre à jour leurs paramètres : pare-feu, antivirus.
- Gérer et sécuriser son utilisation de mots de passe.
- Crypter des courriels ou des fichiers, utiliser une signature numérique.
- Configurer et protéger son identité numérique.
- Identifier les sites Web ou mails utilisés à des fins frauduleuses.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9130

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®
by BCCBP

La certification TOSA® certifie un niveau de compétence sur les logiciels Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Photoshop, InDesign ou WordPress.

L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- Mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau précis.
- Obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

L'essentiel de Word, Excel et PowerPoint

Les fonctionnalités utiles à tous

Best

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 250 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6556**

Le +

- Téléchargez les exercices et une documentation complète sur Word, Excel et PowerPoint.
- Accédez à des modules e-learning pendant un an pour vous entraîner à votre rythme.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les fonctionnalités incontournables de Word, Excel et PowerPoint.
- Gagner du temps grâce à une utilisation rationnelle de Word, Excel et PowerPoint.

Pour qui

- Tout utilisateur de Word, Excel et PowerPoint (version 2013 et suivantes) déjà initié à l'utilisation d'un ordinateur.

Programme

1 - Maîtriser l'essentiel de Word

- Présenter un document : alignements, retraits, tabulations.
- Automatiser la gestion des mises en forme répétitives : les styles.
- Construire un document structuré : styles hiérarchiques, numérotation automatique, sommaire.
- Gérer les sauts de page, les entêtes et pieds de page.
- Intégrer des images, des graphiques, des tableaux.
- Exploiter des contenus réutilisables : les blocs QuickPart.

2 - Maîtriser l'essentiel d'Excel

- Mettre en place des formules de calcul et maîtriser leur recopie.

- Identifier et utiliser les fonctions Excel les plus utiles.
- Lier et consolider des données entre plusieurs feuilles.
- Créer des alertes visuelles grâce à la mise en forme conditionnelle.
- Contrôler la saisie grâce à la validation des données.
- Exploiter une liste de données "sous forme de tableau".
- Analyser les données : tris, filtres, tableaux croisés dynamiques.
- Illustrer avec des graphiques.

3 - Maîtriser l'essentiel de PowerPoint

- Appliquer ou définir une ligne graphique : thèmes et masques.

- Insérer des images, des schémas, un tableau ou un graphique Excel.
- Appliquer des effets d'animation pour dynamiser le diaporama.
- Concevoir la documentation associée.

4 - Matériel et logiciel utilisé

- en salle, dans nos centres, ordinateur et accès au logiciel (versions appropriées) sont fournis.
- à distance, chacun devra être équipé du logiciel objet de la formation, sur l'ordinateur qui lui servira à suivre la classe virtuelle.

5 - Activités à distance

- + 3 modules e-learning sur la version de votre choix.

Partenaire



Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6556

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Spécial Assistant(e)s : Maîtriser Word, Excel et PowerPoint

Faire de son ordinateur son meilleur assistant

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 255 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **316**

Le +

- Formation ciblée : les fonctions étudiées visent une meilleure organisation et efficacité particulièrement utile aux assistant(e)s.
- Supports complets facilitant l'apprentissage.

Objectifs professionnels

- Acquérir une pratique plus efficace de Word, Excel et PowerPoint.
- Gagner du temps et mieux s'organiser en exploitant les fonctions avancées les plus utiles.

Pour qui

- Assistant(e), secrétaire, tout collaborateur souhaitant mieux utiliser Word, Excel et PowerPoint (Version 2013 et suivantes).

Programme

1 - Réaliser rapidement des documents bien présentés sous Word

- Automatiser la mise en page de vos documents.
- Créer des modèles et des formulaires pour faciliter l'organisation de l'équipe.
- Créer un mailing ciblé (conditions et filtres).
- Insérer des liens hypertextes pour accéder directement aux informations.
- Travailler à plusieurs sur un même document.

2 - Optimiser la gestion du service sous Excel

- Organiser vos données et automatiser vos tableaux.
- Exploiter les fonctions très utiles :
 - mettre sous forme de tableau ;
 - tableaux croisés dynamiques ;
 - filtres et tris.
- Optimiser la gestion des budgets.
- Tenir des plannings (projets, congés, formation, ...).
- Automatiser la présentation avec la mise en forme conditionnelle.
- Représenter visuellement les chiffres avec un graphique.

3 - Créer des présentations percutantes sous PowerPoint

- Gagner du temps dans la réalisation des présentations.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Connaître les bases de Word, Excel et PowerPoint.
- Évaluez votre niveau grâce à notre questionnaire ligne.

- Créer et structurer une présentation PowerPoint.
- Mettre en forme la présentation.
- Importer des tableaux et graphiques Excel.
- Insérer et retravailler des images et des schémas.
- Personnaliser l'animation pour dynamiser le diaporama.

4 - Faciliter la recherche de documents

- Utiliser les fonctions de recherche.
- Indexer vos documents pour les retrouver plus rapidement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/316

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Classe à distance**

LibreOffice - Writer, Calc, Impress

Prendre en main les principales fonctionnalités de LibreOffice

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 240 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9276**

Le +

- Cette formation de trois jours permet d'effectuer un tour d'horizon complet et concret de la suite LibreOffice et d'acquérir une utilisation efficace de Writer, Calc et Impress.

Objectifs professionnels

- Prendre en main et maîtriser les fonctionnalités de LibreOffice notamment Writer, Calc et Impress.
- Optimiser son organisation et gagner du temps grâce à une utilisation efficace de LibreOffice.

Pour qui

- Toute personne amenée à utiliser les applications Writer, Calc et Impress de la suite bureautique LibreOffice.

Programme

1 - Maîtriser Writer

- Présenter un document : alignements, retraits, tabulations.
- Automatiser la gestion des mises en forme répétitives : les styles.
- Construire un document structuré : style hiérarchique, numérotation, sommaire automatique.
- Gérer les sauts de page, les entêtes et pieds de page.
- Intégrer des images, des graphiques, des tableaux.
- Créer et utiliser des AutoTextes.

2 - Maîtriser Calc

- Mettre en place des formules de calcul et maîtriser leur recopie.

- Identifier et utiliser les fonctions Calc les plus utiles.
- Lier et consolider des données entre plusieurs feuilles.
- Créer des alertes visuelles grâce au format conditionnel.
- Contrôler la validité des données.
- Exploiter une liste de données : tris, filtres, sous-totaux.
- Effectuer des analyses croisées avec le pilote de données.
- Illustrer les chiffres avec des graphiques.

3 - Maîtriser Impress

- Travailler le plan de la présentation.

- Appliquer ou définir une ligne graphique : pages maîtresses et masques.
- Insérer des images, des schémas, un tableau ou un graphique Calc.
- Appliquer des effets d'animation et de transition.
- Exécuter le diaporama.

4 - Importer ou exporter vers d'autres logiciels

- Importer ou exporter au format Microsoft Office.
- Exporter vers le format PDF.

5 - Découvrir les autres logiciels de la suite LibreOffice

- Découvrir Draw, Math et Base.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9276

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Google Workspace - Collaborer en ligne

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

870 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9331**

Le +

- Cette formation de deux jours permet de faire un tour complet et de pratiquer concrètement les outils collaboratifs en ligne de Google.

Objectifs professionnels

- Prendre en main les outils collaboratifs de Google.
- Acquérir de nouvelles pratiques pour renforcer l'efficacité collective.

Pour qui

- Toute personne amenée à utiliser les services en ligne fournis par la solution Google Workspace.

Programme

1 - Accéder à Google Workspace

- Paramétrer Google Chrome.
- Accéder à la page d'accueil de Google Workspace.
- Naviguer entre les applications.
- Identifier les différents services et leurs rôles dans la collaboration.

2 - Communiquer et s'organiser à distance : Gmail, Contacts, Agenda, Meet

- Accéder à votre messagerie.
- Utiliser les libellés et les filtres pour organiser vos mails.
- Importer ou créer des contacts.
- Gérer des groupes de contacts.
- Créer et partager des agendas.

- Communiquer par chat.
- Planifier et organiser des réunions en ligne ou visioconférences.

3 - Produire des documents bureautiques en ligne : Docs, Sheets, Slides, Forms, Keep

- Créer un document avec Docs.
- Créer un classeur avec Sheets.
- Créer une présentation avec Slides.
- Créer un formulaire avec Forms.
- Saisir des notes avec Keep.
- Partager un tableau blanc avec Jamboard.

4 - Stocker et partager des fichiers : Google Drive

- Partager un fichier ou un dossier.

- Co-produire un document en temps réel.

5 - Créer un site d'équipe : Sites

- Créer un site à partir d'un modèle.
- Ajouter des pages et définir la navigation du site.
- Ajouter du contenu utile à l'équipe.
- Gérer les accès des membres et leurs permissions.
- Publier et partager le site.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9331

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

840 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 7092**

Objectifs professionnels

- Acquérir les bases utiles à une bonne utilisation d'Excel.
- Concevoir rapidement des tableaux de calculs fiables.
- Construire des graphiques pour illustrer les chiffres.

Pour qui

- Tout utilisateur débutant avec Excel (version 2013 et suivantes).

Prérequis

- Il est nécessaire d'être initié à l'utilisation d'un ordinateur et de pratiquer régulièrement l'environnement Windows.
- Évaluez votre niveau de connaissances pour Excel - Débutant.

CPF

Financement par le CPF : ce stage intègre la certification TOSA® et permet d'évaluer votre niveau de maîtrise d'Excel. La certification TOSA® et la formation qui y prépare sont éligibles au CPF.

Programme

1

Avant

- + Évaluez votre niveau de connaissances pour Excel - Débutant.

2

Pendant - En groupe

1 - Prendre ses repères

- Utiliser le ruban, la barre d'accès rapide, la barre d'état.
- Saisir et recopier le contenu des cellules.
- Construire une formule de calcul.
- Identifier les concepts de base.

2 - Concevoir, présenter et imprimer un tableau simple

- Formater les cellules : présenter les chiffres, le texte, les titres.
- Mettre les données sous forme de tableau.
- Trier et filtrer des données.
- Définir une mise en forme conditionnelle.
- Imprimer l'intégralité ou une partie de tableau, titrer, paginer.

3 - Exploiter la puissance de calcul : formules et fonctions

- Calculer des pourcentages, des ratios, appliquer un taux.
- Effectuer des statistiques : MOYENNE, MIN, MAX.
- Appliquer une condition : SI.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + En fin de formation, passez la certification TOSA® pour évaluer et certifier votre niveau de connaissances.
- + Après la formation, téléchargez les exercices, leurs corrigés et une documentation numérique complète pour retravailler les acquis de la formation.

Le +

- Pour vous aider après la formation : téléchargez les exercices, leurs corrigés et une documentation numérique complète sur Excel. Ces supports permettent de retravailler à votre rythme les acquis de la formation.

- Afficher automatiquement la date du jour : AUJOURDHUI.
- Consolider plusieurs feuilles avec la fonction SOMME.
- Automatiser la recopie des formules : références absolues ou relatives.

4 - Illustrer les chiffres avec des graphiques

- Construire un graphique.
- Modifier le type : histogramme, courbe, secteur.
- Ajuster les données source.

5 - Organiser les feuilles et les classeurs

- Insérer, déplacer, copier une ou plusieurs feuilles.
- Modifier plusieurs feuilles simultanément.
- Créer des liaisons dynamiques.
- Construire des tableaux de synthèse.

6 - Liens avec Word et PowerPoint

- Insérer un tableau ou un graphique Excel dans Word ou PowerPoint.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7092

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®
© 2020 CEGOS

La certification TOSA® Excel certifie un niveau de compétence sur le logiciel.

L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

Excel - Consolider ses connaissances pour autodidactes

S'assurer de maîtriser les bases avant le niveau intermédiaire

Best

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

515 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7722

Objectifs professionnels

- Acquérir les bases nécessaires pour utiliser plus efficacement Excel.
- Se mettre à niveau avant de suivre la formation "Excel - Intermédiaire" (réf. 7233).

Prérequis

- Être à l'aise dans l'environnement Windows et utiliser régulièrement un ordinateur.
- Avoir déjà pratiqué Excel.
- Évaluez votre niveau de connaissances pour Excel - Consolider ses connaissances pour autodidactes.

Pour qui

- Utilisateur autodidacte possédant des notions et souhaitant consolider ses connaissances Excel (version 2013 et suivantes).

Programme

Le +

- Gain de temps et efficacité : cette formation est adaptée aux utilisateurs autodidactes d'Excel et garantit l'acquisition de bonnes pratiques.
- Avant la formation, vérifiez les prérequis : testez votre niveau grâce à un questionnaire.
- Pour vous aider après la formation : téléchargez les exercices, leurs corrigés et une documentation complète sur Excel.

1 - Adapter l'interface Excel à ses besoins

- Personnaliser la barre d'accès rapide, la barre d'état.

2 - Présenter et imprimer un tableau

- Formater les cellules : présenter les chiffres, le texte.
- Préparer le document pour l'impression : définir la zone à imprimer, titrer, paginer.

3 - Saisir des formules de calcul

- Rappel sur le principe des formules de calcul dans Excel.
- Automatiser la recopie : les références absolues ou relatives.
- Calculer des pourcentages d'évolution et de répartition.
- Utiliser des fonctions : MOYENNE, MIN, MAX, AUJOURDHUI, ...
- Appliquer des conditions avec la fonction SI.

4 - Illustrer vos données avec des graphiques

- Construire un graphique.
- Modifier le type : histogramme, courbe, secteur.
- Ajouter des étiquettes.
- Ajuster les données source.

5 - Lier des feuilles de calcul

- Répartir des données sur plusieurs feuilles.
- Modifier plusieurs feuilles simultanément.
- Créer des liaisons dynamiques.
- Construire des tableaux de synthèse.

6 - Matériel et logiciel utilisé

- Pour les formations réalisées en salle, dans nos centres de formation, un ordinateur et l'accès au logiciel dans les versions appropriées sont fournis.
- Pour les formations à distance, chaque participant devra être équipé du logiciel objet de la formation, sur l'ordinateur qui lui servira à suivre la classe virtuelle.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7722

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

840 €^{HT}**Niveau** : Perfectionnement**Réf. 7233**

Objectifs professionnels

- Acquérir une utilisation efficace et judicieuse d'Excel.
- Gagner du temps dans la construction et la présentation de ses tableaux et graphiques.
- Exploiter une liste de données et l'analyser avec des tableaux croisés dynamiques.
- Fiabiliser ses calculs et analyses.

Pour qui

- Tout utilisateur d'Excel (version 2013 et suivantes).

Prérequis

- Avoir suivi la formation "Excel - Débutant" (Réf. 7092) ou la formation "Excel - Consolider ses connaissances pour autodidactes" (Réf. 7722) ou avoir un niveau de connaissances équivalent.
- Évaluez votre niveau de connaissances pour Excel - Intermédiaire.

CPF

Financement par le CPF : ce stage intègre la certification TOSA[®] et d'évaluer votre niveau de maîtrise d'Excel. La certification TOSA[®] et la formation qui y prépare sont éligibles au CPF.

Programme

1 Avant

- + Évaluez votre niveau de connaissances en Excel - Intermédiaire.

2 Pendant - En groupe

1 - Exploiter les outils gains de temps

- Définir des règles de mise en forme conditionnelle.
- Faciliter et contrôler la saisie avec la validation de données.

2 - Construire des formules de calcul simples et élaborées

- Maîtriser la copie de formules : les références relatives (A1), absolues (\$A\$1) ou mixtes (A\$1, \$A1).
- Faciliter la création de formules : utiliser des noms.
- Mettre en place des conditions simples, complexes, imbriquées : SI, OU, ET, ESTVIDE ...
- Calculer des statistiques : NBVAL, NB, NB.SI, MEDIANE, ...
- Mettre en relation des données avec la fonction RECHERCHEV.
- Calculer des dates, des heures : MOIS.DECALER, FIN.MOIS, DATEDIF ...
- Manipuler du texte : GAUCHE, DROITE, STXT, NBCAR, ...

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + En fin de formation, passez la certification TOSA[®] pour évaluer et certifier votre niveau de connaissances.
- + Après la formation, téléchargez les exercices, leurs corrigés et une documentation numérique complète pour retravailler les acquis de la formation.

Le +

- Pour vous aider après la formation : téléchargez les exercices, leurs corrigés et une documentation numérique complète. Ces supports permettent de retravailler à votre rythme les acquis de la formation.

3 - Construire des graphiques élaborés

- Réussir un graphique : rappel sur les étapes à respecter.
- Combiner plusieurs types de graphiques en un seul.
- Comparer des séries d'ordres de grandeur différents.

4 - Exploiter une liste de données

- Mettre les données sous forme de tableau.
- Appliquer des tris multicritères et personnalisés.
- Interroger, extraire des données avec les filtres automatiques.
- Supprimer des doublons.

5 - Mettre en place des tableaux croisés dynamiques

- Mettre en place des tableaux croisés dynamiques à 1, 2 ou 3 dimensions.
- Regrouper les informations par période, par tranche.
- Filtrer, trier, masquer des données.
- Ajouter des ratios, des pourcentages.
- Insérer un graphique croisé dynamique.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7233

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

La certification TOSA[®] incluse

TOSA[®]
ISO 9001

La certification TOSA[®] Excel certifie un niveau de compétence sur le logiciel. L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

835 €HT**Niveau** : Spécialisation**Réf. 7234**

Objectifs professionnels

- Organiser vos données pour faciliter l'analyse et fiabiliser les résultats.
- Exploiter le potentiel de calcul d'Excel, automatiser les traitements et la mise en forme sans programmer : formules complexes, imbriquées, matricielles.
- Cette formation ne traite pas des tableaux croisés dynamiques. Pour cela, suivre "Excel - Tableaux croisés dynamiques - Niveau 2" (réf. 8463).

Pour qui

- Contrôleur de gestion, financier, RH, toute personne ayant à exploiter des résultats chiffrés dans Excel (version 2013 et suivantes).

Prérequis

- Avoir suivi la formation "Excel - Intermédiaire" (réf. 7233) ou avoir un niveau de connaissances équivalent.
- Évaluez votre niveau de connaissances en Excel - Avancé.

CPF

Financement par le CPF : ce stage intègre la certification TOSA® et permet d'évaluer votre niveau de maîtrise d'Excel. La certification TOSA® et la formation qui y prépare sont éligibles au CPF.

Programme

1

Avant

- + Évaluez votre niveau de connaissances pour Excel - Avancé.

2

Pendant - En groupe

1 - Préparer, organiser et contrôler les données pour en faciliter l'analyse

- Organiser le classeur :
 - mettre les données sous forme de tableau,
 - rassembler les paramètres dans une feuille dédiée.
- Consolider et rapprocher des données issues de plusieurs classeurs ou plusieurs feuilles.
- Exploiter les filtres avancés pour extraire des données sur critères.
- Contrôler la saisie en spécifiant des critères de validation.
- Utiliser des formules comme critères de validation.

2 - Optimiser et fiabiliser les calculs : formules complexes, imbriquées, matricielles

- Combiner les fonctions de recherche : RECHERCHEV, INDEX, EQUIV, DECALER, INDIRECT.
- Utiliser des fonctions statistiques : SOMMEPROD, NB.SI, ENS, SOMME.SI.ENS ...

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + En fin de formation, passez la certification TOSA® pour évaluer et certifier votre niveau de connaissances.
- + Après la formation, téléchargez les exercices, leurs corrigés et une documentation numérique complète pour retravailler les acquis de la formation.

Le +

- Organisée autour d'études de cas concrets et professionnels, cette formation permet de maîtriser les fonctionnalités avancées d'Excel. Elle apporte également de la méthode pour organiser avec pertinence un classeur Excel.

- Appliquer des fonctions de conversion pour comparer des données : TEXTE, SUBSTITUE ...
- Manipuler des dates et des heures : DATEDIF, TEMPS, JOURSEM, SERIE.JOUR.OUVRE ...
- Automatiser des plannings intégrant automatiquement les week-ends et jours fériés.
- Utiliser des fonctions matricielles : FREQUENCE, TRANSPOSE.
- Construire ses propres formules matricielles.
- 3 - Automatiser sans programmer**
- Automatiser la mise en forme :
 - intégrer des formules dans la mise en forme conditionnelle ;
 - créer des formats personnalisés.
- Faciliter l'interactivité :
 - insérer des contrôles de formulaire : listes déroulantes, cases à cocher, boutons d'option.
- Enregistrer et exécuter un traitement par macro.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7234

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®
ISO 9001

La certification TOSA® Excel certifie un niveau de compétence sur le logiciel. L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

Excel - Tableaux croisés dynamiques - Niveau 1

Obtenir rapidement des analyses statistiques fiables

Best

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

505 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7597

Objectifs professionnels

- Obtenir en quelques clics des tableaux de synthèse grâce aux tableaux croisés dynamiques.
- Savoir organiser les données pour faciliter l'analyse.
- Illustrer l'analyse avec des graphiques croisés dynamiques.
- Mettre en forme le résultat pour faire ressortir les points clés.

Pour qui

- Toute personne amenée à exploiter et analyser des données dans Excel (version 2013 et suivantes).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Avoir suivi le stage "Excel - Débutant" (réf. 7092) ou avoir un niveau de connaissances équivalent.
- Aucun prérequis sur les tableaux croisés dynamiques n'est utile.
- Vérifiez les prérequis : évaluez votre niveau de connaissances pour Excel - TCD - Niveau 1.

Programme

- + Vérifiez les prérequis : évaluez votre niveau de connaissances en Excel - TCD - Niveau 1.

1 - Préparer les données

- Organiser les données pour faciliter l'analyse.
- "Nettoyer" les données importées :
 - supprimer les espaces inutiles, les fusions de cellules.
- Compléter les données pour affiner l'analyse :
 - ajouter des informations issues d'une autre table ;
 - dissocier ou fusionner des données.
- Mettre les données sous forme de tableau pour faciliter les mises à jour.

2 - Construire les tableaux et graphiques croisés dynamiques

- Mettre en place un tableau croisé dynamique à une, deux ou trois dimensions.
- Afficher, masquer, trier les informations.
- Modifier le calcul de synthèse : moyenne, minimum, comptage.
- Afficher des pourcentages, des calculs d'écart ou des cumulés.
- Grouper les informations par tranche numérique.

Le +

- Cette formation apporte de la méthode. Elle traite toutes les étapes de création d'un tableau croisé dynamique, de la préparation des données à sa mise en forme finale.
- Les exercices et cas traités sont disponibles en téléchargement. Issus d'exemples professionnels, ils sont facilement transposables.

- Dispatcher un tableau croisé sur plusieurs feuilles.
- Filtrer les données avec des segments ou une frise chronologique.
- Associer un graphique croisé dynamique.
- Actualiser les données.

3 - Optimiser leur mise en forme

- Masquer les en-têtes de champ.
- Appliquer un style de tableau.
- Modifier la disposition du rapport.
- Ajouter des sous-totaux.
- Personnaliser le format des nombres.
- Appliquer une mise en forme conditionnelle.

4 - Matériel et logiciel utilisé

- Pour les formations réalisées en salle, dans nos centres de formation, un ordinateur et l'accès au logiciel dans les versions appropriées sont fournis.
- Pour les formations à distance, chaque participant devra être équipé du logiciel objet de la formation, sur l'ordinateur qui lui servira à suivre la classe virtuelle.

- + Un apprentissage durable : pour vous aider, téléchargez les exercices et leurs corrigés ainsi que la documentation.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7597

Formation proposée à Paris, Lille, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

Excel - Tableaux croisés dynamiques - Niveau 2

Optimiser et automatiser vos tableaux croisés dynamiques

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

505 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 8463

Le +

- Formation opérationnelle : les exercices et cas traités sont issus d'exemples professionnels.
- Conseils et astuces permettent de tirer parti de toutes les possibilités des tableaux croisés.

Objectifs professionnels

- Fiabiliser les données sources d'un tableau croisé dynamique.
- Soigner et automatiser la présentation du rapport.
- Obtenir l'analyse souhaitée en exploitant les fonctionnalités avancées.

Pour qui

- Financier, analyste et toute personne amenée à exploiter et analyser des données sous Excel.

Programme

1 - Gérer des sources de données multiples

- Créer une connexion à un fichier de données externes (table ou requête, fichier texte, ...).
- Exploiter le complément Power Query pour importer et consolider des données issues de sources différentes.
- Faire référence à des plages de cellules discontinues sur plusieurs feuilles ou plusieurs classeurs.
- Définir dynamiquement les données sources pour automatiser les mises à jour.

2 - Tirer parti des fonctionnalités avancées

- Exploiter toutes les possibilités de l'opérateur de synthèse : pourcentages, cumuls, valeurs relatives, classements.
- Ajouter des calculs personnalisés : champ calculé et élément calculé.
- Exploiter une valeur du tableau croisé dans une formule de calcul.
- Déconnecter des tableaux croisés pour les rendre indépendants.
- Ajouter des graphiques pour illustrer l'analyse.

3 - Automatiser la présentation du rapport

- Créer et utiliser un style de tableau.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Avoir suivi la formation "Excel - Tableaux croisés dynamiques - Niveau 1" (réf. 7597) ou avoir un niveau de connaissances équivalent.

- Appliquer une mise en forme conditionnelle sur formule pour mettre en relief des données.
- Créer des formats personnalisés pour rendre explicites les valeurs numériques.
- Exploiter des astuces bien utiles :
 - figer la largeur des colonnes ;
 - afficher les colonnes ou les lignes sans données ;
 - personnaliser l'affichage des cellules vides ;
 - trier en fonction d'un ordre personnalisé ;
 - autoriser ou non l'extraction de données.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8463

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Power BI Desktop - Analyse de données et tableaux de bord

Exploiter les outils décisionnels de Microsoft

Best

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 275 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 8177

Le +

- Formation alliant technicité et méthodologie. Toutes les étapes d'une démarche décisionnelle sont prises en compte : import et modélisation des données, analyse et construction du tableau de bord.

Objectifs professionnels

- Se connecter à des sources de données multiples et hétérogènes.
- Transformer les données pour en faciliter l'analyse.
- Construire un tableau de bord visuel et interactif.

Pour qui

- Contrôleur de gestion, chef de projet BI, data scientist, analyste, toute personne devant analyser des données multiples et hétérogènes.

Programme

1 - Introduction

- Présentation des outils Power BI.
- Les différents cas d'usage : rapport, datavisualisation, analyse exploratoire, etc.

2 - Se connecter aux données

- Intégrer des données depuis un fichier "plat" (txt, csv, xls, ...), un dossier, une base de données (Access, SQL Server, Oracle, SAP, ...), un site Web.

3 - Transformer les données

- Nettoyer et transformer les données avec l'éditeur de requêtes :
 - supprimer les lignes ou les colonnes inutiles ;

- supprimer les doublons, les valeurs Null, les erreurs, les espaces ;

- fractionner ou concaténer des colonnes ;

- ajouter des colonnes calculées ;
- transposer, décroiser un tableau.

- Effectuer des requêtes multi-tables : fusion ou ajout de données.
- S'initier au langage M.

4 - Bâtir le modèle de données

- Construire le modèle relationnel : relations et hiérarchies.

- Exploiter les fonctions DAX :
 - créer de nouvelles mesures, des colonnes calculées, des fonctions de table ;

- calculer des indicateurs (KPI) ;
- définir des analyses temporelles.

5 - Construire un rapport visuel et interactif

- Ajouter des éléments visuels : jauges, graphiques en barres, secteurs, courbes, visualisations spatiales, etc.
- Ajouter des filtres et des interactions entre les visuels.
- Faire ressortir les chiffres clés grâce au format conditionnel.
- Utiliser la disposition pour smartphone.
- Actualiser et partager le tableau de bord avec Power BI.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8177

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Power BI - Avancé

Maitriser les outils avancés de Power BI

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 290 €^{HT}

Niveau : Advanced

Réf. 9465

Le +

- Une pédagogie efficace : alternance d'exposés théoriques et de mises en application immédiate à travers de nombreux travaux pratiques.
- L'appropriation du langage DAX pour construire

Objectifs professionnels

- Transformer et modéliser les données à l'aide du langage M.
- Utiliser des fonctions avancées avec le langage DAX.
- Optimiser le modèle de données.
- Créer des visuels et des rapports interactifs.
- Optimiser la performance du modèle.

Programme

1 - Connexion avancée

- Découvrir les différents modes de connectivité.
- L'intérêt de Dataflow et des jeux de données power BI.
- Se connecter à un dossier.

2 - Transformation de données : fonctionnalité avancée et approche M

- Modifier le langage M.
- Les fonctions (conversion de type, manipulation de date, fonctions de texte et fonctions conditionnelles).
- Les requêtes paramétrées.

3 - Exploiter les fonctions DAX avancées

- Utilisation de fonctions avancées (CALCULATE, EARLIER, HASONEVALUE, KEEPFILTER...).

- Les classements.
- Travailler avec les hiérarchies.
- Les mesures semi additives.

4 - Modélisation avancée

- Gérer les relations de plusieurs à plusieurs.
- Simplifier le modèle de données (fusion de table, table de mesure, dossier de mesure...).
- Travailler avec une table de date.

5 - Fonctionnalités analytiques avancées

- Créer des Clusters.

- Créer des groupes.
- Paramètres de scénario.

6 - Visuels avancés

- Intégrer des lignes de référence.
- Les Sparklines.
- Les prévisions dans les graphiques en courbes.
- Le Play axis.
- Les visuels intelligents (Q&A, Key influencer...).

7 - Mise en forme et interactivité des rapports

- Créer un thème.
- Créer un modèle de rapport.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9465

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

845 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. 9436

Le +

- Formation pour des non-spécialistes de la gestion et de la visualisation de données.
- Formation opérationnelle qui apporte des solutions et des exemples concrets.

Objectifs professionnels

- Importer et transformer les données avec Power Query et le langage M.
- Concevoir et enrichir le modèle de données avec le langage DAX.
- Analyser et visualiser les données.

Pour qui

- Toute personne ayant à analyser et visualiser des données sur Excel.

Programme

1 - Introduction

- Analyse classique des données avec Excel (Tableau, tableau croisés dynamiques, graphiques simples).
- Présentation de la chaîne de valorisation de la donnée : import, transformation, charger un modèle, concevoir les indicateurs.
- L'offre produit de Microsoft en matière de Business Intelligence.

2 - Power Query sur Excel

- Quelles opportunités par rapport aux limites d'Excel (sources de données hétérogènes, dépassement de la limite en termes de lignes...)?

- Se connecter à différentes sources de données : Excel, Texte, .csv et bases de données.
- Transformer les données avec Power Query.
- Quelques notions sur le langage M.
- Combiner les requêtes : Ajouter, Fusionner, Pivoter.

3 - Power Pivot sur Excel

- Quelles opportunités par rapport aux limites d'Excel (relation entre tables, langage analytique avancé) ?
- Concevoir un modèle de données.
- Enrichir le modèle de données avec le langage DAX.

4 - Analyse et visualisation de données dans Excel

- Tableaux croisés dynamiques Excel.
- Graphiques croisés dynamiques.
- Fonctions Cube.
- Limites de l'analyse classique des données.

5 - Utilisation d'Excel avec Power BI

- Présentation de la solution Power BI : Power BI Desktop, le service Power BI et les applications Power BI Mobile.
- Les avantages et complémentarités par rapport à Excel.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant [cegos.fr/9436](https://www.cegos.fr/9436)

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Formez-vous et certifiez-vous dans la même journée

TOSA[®]

by Isograd

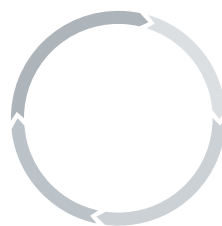
FORMATION CERTIFIANTE TOSA[®] ÉLIGIBLE CPF

Word, Excel, PowerPoint,
Photoshop, InDesign, Illustrator, AutoCAD
Outlook, OneNote, DigComp



PASSAGE DE LA CERTIFICATION

en fin de formation
35 questions en 60 mn



CPF

FINANCEMENT

25 formations
éligibles au CPF

Certificat

délivrance d'un
CERTIFICAT NUMÉRIQUE

SCORE SUR 1000
À INSCRIRE SUR LE CV

Excel Macros VBA - Niveau 1

Acquérir les bases pour programmer avec Excel

Best

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 275 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1307**

Objectifs professionnels

- Automatiser les traitements répétitifs dans Excel et fiabiliser leur exécution.
- Maîtriser les bases de la programmation en VBA.
- Enregistrer, modifier et écrire des macros VBA.

Prérequis

- Avoir suivi la formation "Excel - Intermédiaire" (réf. 7233) ou avoir un niveau de connaissances équivalent.
- Aucun prérequis sur VBA.

Pour qui

- Tout utilisateur d'Excel (version 2013 et suivantes).

Programme

- + Vérifiez les prérequis : testez votre niveau grâce à un questionnaire.

1 - Enregistrer, modifier et exécuter une macro

- Utiliser l'enregistreur de macros.
- Modifier une macro enregistrée.
- Affecter une macro à un bouton, à un objet.

2 - Programmer avec Excel

- Écrire directement une macro dans l'éditeur Visual Basic.
- Intégrer la notion d'objets, méthodes et propriétés.
- Déclarer et utiliser des variables pour optimiser le code.
- Gérer le curseur : position, déplacement, sélection dynamique.
- Manipuler les feuilles, les classeurs par macro.
- Créer des macros interactives : Inputbox, MsgBox.
- Effectuer des tests : If... Then... Else, Select Case.
- Mettre en place des boucles pour les traitements répétitifs : Do While... Loop, For... Next, For... Each.

- + Pour vous aider après la formation : une documentation complète, les exercices, leurs corrigés et des exemples complémentaires sont à télécharger.

- + Évaluer et certifier votre niveau de connaissances en VBA : certification TOSA® incluse dans cette formation.

Le +

- Basée sur une pédagogie participative et une approche méthodologique, cette formation s'adresse particulièrement aux personnes n'ayant jamais programmé. Elle permet à chacun d'acquérir une méthode d'analyse et intègre de nombreux exemples et mises en application concrètes à télécharger.

- Traiter les erreurs : On Error.
- Déclencher automatiquement des macros à l'ouverture d'un classeur, à sa fermeture.
- Créer des fonctions personnalisées.

3 - Gérer une base de données par macro.

- Macros d'extraction : utiliser les filtres avancés pour interroger et extraire sur critères multiples.
- Macros de consolidation : consolider des données issues de plusieurs classeurs.
- Créer un formulaire personnalisé (UserForm) avec zones de saisie, listes déroulantes, boutons d'option, cases à cocher.

4 - "Déboguer" une macro

- Exécuter au pas à pas, poser des points d'arrêts.
- Contrôler les variables, ajouter des espions.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1307

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

3 jours (21h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

1 275 €^{HT}**Niveau** : Perfectionnement**Réf. 6981**

Objectifs professionnels

- Maîtriser le langage de programmation VBA dans Excel.
- Développer des applications VBA performantes.
- Optimiser et fiabiliser des applications VBA existantes.

Pour qui

- Utilisateur maîtrisant les bases de la programmation VBA.
- Ce stage s'adresse à des non-informaticiens.

Prérequis

- Pour profiter pleinement de cette formation, il est indispensable d'avoir déjà pratiqué le langage VBA.
- Le niveau de connaissance requis correspond à une parfaite maîtrise du contenu de la formation "Excel Macros VBA - Niveau 1" (Réf. 1307).
- Vérifiez les prérequis : évaluez votre niveau de connaissances en Excel Macros VBA - Niveau 2.

CPF

Financement par le CPF : ce stage intègre la certification TOSA®.

Programme

- + Vérifiez les prérequis : testez votre niveau grâce à un questionnaire.

PARTIE 1 : 1 - MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA PROGRAMMATION VBA

- Les objets : ActiveCell, Selection, ActiveSheet, Range...
- Les méthodes et propriétés.
- Les collections : Cells, Worksheets, Charts, WorkBooks.
- Les types de variables, leurs portées.
- Les tableaux : déclaration, utilisation.
- Le passage de paramètres d'une procédure à une autre.
- Tests, boucles, gestion des erreurs.

2 - Créer des bibliothèques de macros complémentaires

- Créer des fonctions personnalisées.
- Rendre une macro accessible de tous les classeurs (les macros complémentaires).
- Créer une bibliothèque de fonctions et procédures accessible de tous les modules (Outils Référence, Addins).

3 - Mettre au point des procédures événementielles

- Les événements du classeur : ouverture, sauvegarde, fermeture.
- Les événements de la feuille de calcul : modification du contenu d'une cellule, sélection d'une cellule.

- + En fin de formation, passez la certification TOSA®, évaluez et certifiez votre niveau de connaissance Excel VBA.
- + Après la formation, téléchargez les cas pratiques, leurs corrigés et de nombreux exemples complémentaires pour travailler les acquis de la formation.

Le +

- Disponibles en téléchargement :
 - les exemples traités pendant la formation issus de cas concrets et facilement transposables à votre activité.
 - une documentation numérique complète et synthétique reprenant les points abordés pendant la formation.

4 - Gérer classeurs, fichiers et graphiques par macro

- Paramétrer l'ouverture d'un fichier.
- Parcourir les fichiers d'un dossier pour effectuer un traitement répétitif.
- Consolider des données provenant de différentes sources.
- Automatiser la création de graphiques, les modifier avec VBA.

5 - Construire des formulaires élaborés

- Rappel sur les contrôles et leurs propriétés.
- Gérer dynamiquement une liste déroulante.
- Gérer des listes en cascade.

6 - Gérer la sécurité d'un classeur

- Détecter le login de l'utilisateur.
- Gérer des droits d'accès différents suivant l'utilisateur.
- Enregistrer l'activité et gérer l'historique du classeur.

7 - Piloter des applications externes

- Piloter Outlook ou Word avec OLE Automation.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®
by ISO9001

La certification TOSA® Excel VBA certifie un niveau de compétence sur le logiciel. L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

Access - Les bases

Construire et gérer une base de données simple

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 310 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7093

Le +

- Cette formation complète permet d'appréhender avec méthode les étapes de construction d'une BDD relationnelle.
- Pour vous aider, télécharger les exercices, leurs corrigés et une documentation.

Objectifs professionnels

- Construire une base de données relationnelle.
- Créer des requêtes pour analyser les données.
- Mettre en forme les résultats dans des états.
- Faciliter l'utilisation grâce aux formulaires et macros simples.

Pour qui

- Toute personne débutant avec Access (version 2013 et suivantes).

Programme

1 - Concevoir et organiser votre base de données

- Organiser et répartir vos données entre différentes tables.
- Définir les champs.
- Identifier la clé primaire d'index.
- Définir les relations, assurer l'intégrité référentielle.
- Importer, exporter, attacher des données.

2 - Analyser vos données : les requêtes

- Créer une requête à partir d'une ou plusieurs tables.
- Mettre au point des requêtes "Sélection".
- Insérer des champs calculés.

- Regrouper les données sur un champ, une expression.
- Ajouter une ligne de totalisation.
- Illustrer le résultat avec un graphique croisé dynamique.
- Agir sur les données avec les requêtes "Action".

3 - Simplifier la saisie : les formulaires

- Générer un formulaire simple.
- Appliquer des filtres et des tris.
- Insérer des contrôles : cases à cocher, listes déroulantes, etc.
- Créer des formulaires basés sur des requêtes.
- Insérer un sous-formulaire.
- Insérer des expressions.

4 - Mettre en valeur vos résultats : les états

- Créer un état en colonnes ou tableau.
- Ajouter un logo, un en-tête et un pied de page.
- Mettre au point des rapports structurés : trier, regrouper.
- Ajouter des totaux, sous-totaux.
- Mettre en évidence les résultats : la mise en forme conditionnelle.
- Enregistrer un rapport en PDF.

5 - Faciliter l'utilisation : les macros

- Concevoir un menu d'accueil, une navigation personnalisée.
- Créer des macros simples.
- Associer les macros à des boutons.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7093

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

845 €HT**Niveau** : Fondamental**Réf. 7090**

Le +

- Un apprentissage efficace et durable : pour vous aider après la formation, téléchargez les exercices et cas pratiques ainsi qu'une documentation numérique complète. Ils vous permettront de retravailler à votre rythme les différents points du programme.
- En fin de formation, évaluez et certifiez votre niveau de connaissances : cette formation intègre la certification TOSA®.

Objectifs professionnels

- Acquérir les bases pour créer et mettre en forme des courriers ou des rapports dans Word.
- Appliquer les premiers automatismes de Word pour gagner du temps.
- Insérer des tableaux, des illustrations, des schémas.

Pour qui

- Cette formation s'adresse à des utilisateurs débutants avec Word (version 2013 et suivantes).

Prérequis

- Il est nécessaire d'être initié à l'utilisation d'un ordinateur et de pratiquer régulièrement l'environnement Windows.
- Vérifiez les prérequis : évaluez votre niveau de connaissances pour Word - Débutant.

Programme

1 - Acquérir les principes de base

- Se repérer dans l'écran : ruban, barre d'accès rapide, barre d'état.
- Créer un document avec méthode : saisir, enregistrer, présenter.
- Prévisualiser et imprimer.

2 - Bien présenter un document

- Choisir les polices et leurs attributs : gras, souligné, italique, couleur.
- Aérer le document : interlignes, espacements, retraits.
- Encadrer un titre, l'ombrer.
- Créer des listes à puces ou numérotées.
- Gagner du temps : appliquer, modifier des styles, copier la mise en forme.

3 - Modifier un document

- Modifier ponctuellement un document.
- Afficher/Masquer les marques de mise en forme.
- Supprimer, déplacer, recopier du texte.

- Corriger un texte : vérifier l'orthographe, chercher des synonymes.

- Convertir un document en pdf.

4 - Concevoir une note, un courrier

- Positionner l'adresse, les références.
- Présenter le corps du texte.
- Mettre en page et imprimer.

5 - Construire un document de type rapport

- Définir et numéroté les titres.
- Changer la présentation du document : appliquer un nouveau jeu de styles, modifier les couleurs, polices et effets de thème.
- Ajouter une page de garde.
- Insérer un sommaire, une table des matières.
- Définir les sauts de page.
- Numéroté les pages.

6 - Insérer des illustrations

- Insérer une image, un texte décoratif WordArt.

- Illustrer un processus, un cycle avec un diagramme SmartArt.

7 - Insérer un tableau

- Créer et positionner un tableau.
- Ajouter, supprimer des lignes ou des colonnes.
- Appliquer un style de tableau.
- Modifier les bordures, les trames.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7090

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®
by ISO9001

La certification TOSA® certifie un niveau de compétence sur les logiciels Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Photoshop, InDesign ou WordPress.

L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- Mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau précis.
- Obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

845 €HT**Niveau** : Perfectionnement**Réf. 7231**

Le +

- Une formation complète et opérationnelle : les cas traités illustrent l'ensemble des thèmes et sont facilement transposables dans votre activité.
- L'assurance d'une formation adaptée à votre niveau : évaluez votre niveau avant votre venue en formation.
- En fin de formation, la possibilité d'évaluer et certifier votre niveau de connaissance : cette formation intègre la certification TOSA®.

Objectifs professionnels

- Organiser son travail dans Word pour concevoir rapidement tous types de documents.
- Gagner un temps précieux par la maîtrise des fonctionnalités avancées.

Pour qui

- Tout utilisateur de Word (version 2013 et suivantes).

Prérequis

- Avoir suivi la formation "Word - Débutant" (Réf. 7090) ou avoir un niveau de connaissances équivalent.
- Évaluez votre niveau de connaissances pour Word - Avancé.

Programme

1 - Exploiter les outils "gain de temps"

- Enrichir les possibilités de la correction automatique.
- Enregistrer des contenus réutilisables à tout moment : les blocs QuickPart.

2 - Automatiser la présentation de vos documents

- Automatiser la gestion des mises en forme répétitives : créer, appliquer, modifier et enchaîner les styles.
- Gagner du temps : les jeux de style.
- S'organiser : créer des modèles.

3 - Construire un document structuré

- Créer des styles pour les listes à puces, numérotées ou hiérarchisées.
- Utiliser les styles hiérarchiques pour numéroté automatiquement les titres et insérer le sommaire.
- Définir les en-têtes et pieds de page.

4 - Intégrer des illustrations

- Définir l'habillage du texte autour des images.
- Dessiner un tableau, fusionner et fractionner des cellules.
- Insérer un graphique ou un tableau Excel.
- Maîtriser le positionnement des différents objets.

5 - Éditer un mailing ou un e-mailing

- Créer la lettre, le document ou le message type.
- Préparer les données pour la fusion.
- Insérer des champs de fusion.
- Éditer le mailing ou l'e-mailing.

6 - Mettre en place un formulaire

- Définir le texte générique et les zones à remplir.
- Utiliser des contrôles : listes déroulantes, cases à cocher, calendrier.
- Verrouiller le formulaire avant distribution.

7 - Travailler à plusieurs sur un même document

- Suivre des modifications multi-utilisateurs.
- Accepter/Refuser des modifications.
- Insérer et réviser des commentaires.

8 - Matériel et logiciel utilisé

- Pour les formations réalisées en salle, dans nos centres de formation, un ordinateur et l'accès au logiciel dans les versions appropriées sont fournis.
- Pour les formations à distance, chaque participant devra être équipé du logiciel objet de la formation, sur l'ordinateur qui lui servira à suivre la classe virtuelle.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7231

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Nantes, Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®
by ISO9000

La certification TOSA® Word certifie un niveau de compétence sur le logiciel.

L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

875 €^{HT}**Niveau** : Perfectionnement**Réf. 8183**

Le +

- Une formation ciblée et opérationnelle : deux jours pour maîtriser tous les aspects de la création de documents longs et structurés dans Word. De nombreux exemples et modèles directement exploitables vous sont remis.
- Des acquis immédiats et durables : téléchargez les cas traités pendant la formation, accompagnés d'une documentation complète permettent de retravailler facilement les acquis du stage.
- Une formation certifiante : en fin de formation, passez la certification TOSA® pour évaluer et certifier votre niveau de connaissances.

Objectifs professionnels

- Produire rapidement des documents Word structurés de type rapports, comptes rendus, documentations, mémoires, thèses, etc.
- Acquérir les règles de base de la mise en page et de la typographie pour produire des documents professionnels de qualité.
- S'organiser pour être efficace et gagner du temps.

Pour qui

- Tout utilisateur de Word (version 2013 et suivantes).

Prérequis

- Avoir suivi la formation "Word - Avancé" (réf. 7231) ou avoir un niveau de connaissances équivalent.

Programme

1 - Bien débiter la création d'un document

- Analyser l'information pour bien la traiter.
- Cerner les objectifs.
- Identifier les caractéristiques du document à produire.
- Déterminer les messages clés à faire passer.
- Préparer le plan.

2 - Acquérir les règles de mise en page et de typographie

- Mesurer l'impact de la mise en page sur la capacité de lecture.
- Cerner les éléments qui facilitent la lecture rapide.
- Marger efficacement un document.
- Appliquer les règles typographiques.
- Équilibrer la présentation du texte et l'espace entre les mots, les lignes.
- Placer les illustrations (schémas, graphiques, formes, photos, images).

3 - Maîtriser la construction de documents structurés

- Travailler avec les styles et le volet de navigation.
- Mettre en forme et numéroter automatiquement les titres.
- Ajouter une page de garde.
- Générer et personnaliser la table des matières.
- Définir les en-têtes et pieds de page.
- Gérer les sauts de page : paragraphes et lignes solidaires, lignes veuves ou orphelines, sauts de page ...
- Faciliter la consultation du document à l'écran.

4 - Maîtriser les automatismes utiles aux documents élaborés

- Maîtriser le concept de section et gérer les sauts de section.
- Mixer les mises en page dans un même document : portrait ou paysage.
- Créer un document recto verso : gérer les pages paires et impaires.

- Insérer des signets et des renvois.
- Insérer des notes de bas de page ou de fin de document.
- Créer un index de mots clés.
- Utiliser des champs pour afficher des informations variables : afficher le nom du chapitre courant dans l'en-tête ou le pied de page, le nom de l'auteur...

5 - Exploiter les outils gain de temps

- Utiliser un modèle pour chaque type de document.
- Créer des jeux de styles et attribuer des raccourcis clavier.
- Enregistrer des blocs de contenus QuickParts pour les réutiliser dans n'importe quel document.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8183

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®
by ISO9001

La certification TOSA® Word certifie un niveau de compétence sur le logiciel.

L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

520 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9434

Le +

- Gain de temps et efficacité : cette formation est adaptée aux utilisateurs autodidactes de Word.
- Pour vous aider après la formation : téléchargez les exercices, leurs corrigés et le support de formation.

Objectifs professionnels

- Acquérir les bases essentielles pour utiliser efficacement Word.
- Se mettre à niveau avant de suivre la formation "Word - Avancé" (réf. 7231).

Pour qui

- Utilisateur autodidacte possédant des notions et souhaitant consolider ses connaissances Word (version 2013 et suivantes).

Programme

1 - Créer ou modifier un document : les pratiques efficaces

- Afficher les symboles non imprimables pour maîtriser la structure du document.
- Utiliser la règle pour définir les marges, retraits et tabulations.
- Supprimer, déplacer ou recopier du texte rapidement.
- Exploiter les raccourcis pour gagner du temps.

2 - Mettre en forme un document

- Appliquer des attributs de mise en forme au texte.
- Modifier l'alignement et l'espacement des paragraphes.

- Créer des listes à puces ou numérotées.

- Insérer des illustrations, un tableau.
- Reproduire la mise en forme.

3 - Concevoir une note, un courrier

- Positionner l'adresse, les références.
- Présenter le corps du texte.
- Mettre en page et imprimer.

4 - Construire un document de type rapport

- Appliquer et modifier un style.
- Définir et numéroté les titres.
- Ajouter une page de garde.
- Insérer un sommaire, une table des matières.
- Définir les sauts de page.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Être à l'aise dans l'environnement Windows et utiliser régulièrement un ordinateur.
- Avoir déjà pratiqué Word.

- Numéroté les pages.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9434

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

PowerPoint - Débutant

Les bases pour réussir une présentation PowerPoint

CERTIFICAT

CPF

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

840 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7091

Le +

- Une formation complète : l'acquisition d'une méthode et l'apport de conseils complètent les savoir-faire techniques.
- Pour vous aider après la formation : téléchargez les exercices et cas pratiques accompagnés d'une documentation complète sur PowerPoint. Ces supports vous permettent de retravailler à votre rythme les différents points du programme.
- En fin de formation, évaluez et certifiez votre niveau de connaissances : cette formation intègre la certification TOSA®.

Objectifs professionnels

- Construire avec méthode et rapidité une présentation PowerPoint intégrant du texte et des illustrations (images, schémas, tableaux, graphiques).
- Définir la ligne graphique pour uniformiser la mise en page des diapositives.
- Exploiter les effets d'animation pour dynamiser le diaporama et le projeter.
- Créer la documentation associée.

Pour qui

- Tout utilisateur débutant sur PowerPoint (version 2013 et suivantes).

Programme

1 - Concevoir une présentation

- Identifier les points clés d'une présentation réussie.
- Procéder avec méthode : 5 étapes.
- Mettre au point son plan.

2 - Uniformiser la ligne graphique

- Utiliser les thèmes pour apporter une cohérence visuelle.
- Modifier les couleurs, les polices et les effets du thème.
- Exploiter les masques pour personnaliser l'univers graphique.
- Insérer un logo ou un objet graphique dans toutes les diapositives.
- Modifier les puces sur l'ensemble des diapositives.
- Appliquer un style d'arrière-plan.
- Gérer les en-têtes et pieds de page.

3 - Organiser les diapositives

- Exploiter le mode trieuse de diapositives.
- Supprimer, déplacer, dupliquer ou masquer des diapositives.

- Organiser les diapositives en sections.
- Copier des diapositives d'une présentation à une autre.

4 - Enrichir le contenu de chaque diapositive

- Choisir une disposition adaptée au contenu de la diapositive.
- Insérer une photo et la personnaliser.
- Élaborer des schémas ou des organigrammes SmartArt.
- Construire un tableau, tracer un graphique.
- Insérer un tableau ou un graphique Excel.
- Ajouter un texte décoratif WordArt.
- Positionner, aligner et répartir les différents objets.
- Dissocier et grouper des objets.

5 - Dynamiser le diaporama et le projeter

- Appliquer des effets de transition sur une ou plusieurs diapositives.

Prérequis

- Il est nécessaire d'être initié à l'utilisation d'un ordinateur et de pratiquer régulièrement l'environnement Windows.
- Vérifiez les prérequis : évaluez votre niveau de connaissances pour PowerPoint - Débutant.

- Animer le texte, les objets, des schémas.
- Exécuter le diaporama avec aisance : naviguer entre les diapositives, inhiber l'écran, exploiter le mode présentateur.

6 - Créer la documentation associée

- Imprimer différents supports, éditer au format pdf.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7091

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®
by ISO9001

La certification TOSA® certifie un niveau de compétence sur les logiciels Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Photoshop, InDesign ou WordPress.

L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- Mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau précis.
- Obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

840 €HT**Niveau** : Perfectionnement**Réf. 7237**

Le +

- Avant la formation, vérifiez les prérequis : testez votre niveau grâce à un questionnaire.
- Des exercices et cas pratiques accompagnés d'une documentation complète sur PowerPoint. Ces supports permettent de retravailler à votre rythme les différents points du programme.
- En fin de formation, évaluez et certifiez votre niveau de connaissances : cette formation intègre la certification TOSA®.

Objectifs professionnels

- Créer rapidement des présentations élaborées en intégrant des objets multimédias et des schémas imbriqués.
- Utiliser judicieusement l'interactivité et les animations pour renforcer l'impact de vos présentations.
- Créer des modèles prêts à l'emploi en respectant la charte graphique de l'entreprise.
- Gagner du temps.

Pour qui

- Tout utilisateur de PowerPoint (version 2013 et suivantes).

Prérequis

- Avoir suivi le stage "PowerPoint - Débutant" (réf. 7091) ou avoir un niveau de connaissances équivalent.
- Évaluez votre niveau de connaissances pour PowerPoint - Avancé.

Programme

1 - Soigner et harmoniser l'apparence de vos présentations

- Créer un thème personnalisé : jeu de couleurs, polices et effets.
- Modifier le texte et les objets du masque des diapositives.
- Exploiter plusieurs masques dans une seule présentation.
- Ajouter une ou plusieurs dispositions personnalisées.
- Intégrer des espaces réservés.
- Créer des modèles et des maquettes prêts à l'emploi.

2 - Illustrer vos présentations : images et multimédias

- Exploiter des photos numériques : travailler le cadrage, la luminosité, les couleurs.
- Insérer des icônes, des modèles 3D.
- Générer et modifier un album photos.
- Insérer et paramétrer des objets multimédias : vidéos ou sons.

3 - Réaliser rapidement des schémas imbriqués

- Insérer un diagramme SmartArt pour illustrer un processus, une organisation.
- Convertir du texte en diagramme.
- Utiliser des formes connectées pour construire des organigrammes élaborés.
- Créer un objet graphique et l'enregistrer en tant qu'image.
- Trucs et astuces pour gagner en efficacité.

4 - Concevoir une présentation interactive

- Mettre au point une navigation personnalisée.
- Créer un sommaire dynamique grâce à l'outil "Zoom".
- Créer des boutons d'action, des liens hypertextes.
- Concevoir une borne interactive.
- Lier plusieurs présentations.

5 - Animer vos présentations

- Optimiser transitions et animations.
- Définir des effets d'entrée, de sortie ou d'accentuation.

- Déplacer un objet sur une trajectoire.
- Déclencher une animation par un clic sur un objet.
- Créer plusieurs diaporamas à partir d'un seul.

6 - Communiquer, transférer une présentation

- Créer un package de présentation.
- Transformer votre présentation en vidéo.

7 - Matériel et logiciel utilisé

- Pour les formations réalisées en salle, dans nos centres de formation, un ordinateur et l'accès au logiciel dans les versions appropriées sont fournis.
- Pour les formations à distance, chaque participant devra être équipé du logiciel objet de la formation, sur l'ordinateur qui lui servira à suivre la classe virtuelle.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7237

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®
by ISO9001

La certification TOSA® PowerPoint certifie un niveau de compétence sur le logiciel. L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

1 050 €^{HT}**Niveau** : Perfectionnement**Réf. 3622**

Objectifs professionnels

- Transformer vos idées en visuels efficaces et percutants.
- Intégrer les points clés d'un diaporama réussi.
- N'a pas pour objectif de découvrir de nouvelles fonctionnalités PowerPoint.

Pour qui

- Tout utilisateur de PowerPoint (version 2013 et suivantes).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Il est nécessaire de maîtriser les bases de PowerPoint.
- Évaluez votre niveau de connaissances en PowerPoint.

Programme

1

Avant

- + Vérifiez les prérequis : testez votre niveau grâce à un questionnaire.

2

Pendant - En groupe

1 - Clarifier le rôle du diaporama

- Clarifier l'objectif.
- Distinguer le contenu "oral", le contenu du diaporama et le contenu du document à laisser à l'auditoire.
- Chasser les erreurs courantes.

2 - Mettre en relief le plan

- Bâtir un plan pour structurer.
- Retenir un message par diapositive.
- Créer des repères visuels pour guider l'auditoire.
- Rester en cohérence avec la charte graphique de l'entreprise.

3 - Traduire visuellement chaque message

- Transformer une idée en image.
- Choisir le visuel adapté : schéma, graphique, image, photo ou vidéo.
- Organiser l'information dans des schémas clairs et efficaces.
- Mettre en valeur des données chiffrées et s'assurer de leur compréhension.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + En fin de formation, passez la certification TOSA[®], évaluez et certifiez votre niveau de connaissance PowerPoint.
- + Après la formation, téléchargez les cas pratiques, leurs corrigés et de nombreux exemples complémentaires pour travailler les acquis de la formation.

Le +

- Complément très utile à une formation PowerPoint, les méthodes et techniques présentées sont illustrées par de nombreux exemples, véritables sources d'inspiration.

- Exploiter l'impact d'une photo : angle de prise de vue, cadrage, émotion portée.
- Capter l'attention avec une vidéo.

4 - Donner du poids aux mots

- Respecter les règles typographiques : univers, lisibilité, cohérence.
- Valoriser les mots importants : taille, couleur, position.
- Choisir des titres accrocheurs et porteurs de sens.

5 - Composer des diapositives efficaces

- Positionner et dimensionner les différents éléments visuels.
- Équilibrer le rapport texte/image.
- Prendre en compte l'influence des couleurs et des formes.
- Travailler les contrastes, les blancs, les répétitions, les alignements, les transparences.
- Simplifier pour amplifier l'efficacité.
- Ajouter des animations pour dynamiser.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3622

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification TOSA[®] incluse

TOSA[®]

La certification TOSA[®] PowerPoint certifie un niveau de compétence sur le logiciel. L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

520 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9435

Le +

- Gain de temps et efficacité : cette formation est adaptée aux utilisateurs autodidactes de PowerPoint.
- Pour vous aider après la formation : téléchargez les exercices, leurs corrigés et le support de formation.

Objectifs professionnels

- Acquérir les bases essentielles pour utiliser efficacement PowerPoint.
- Se mettre à niveau avant de suivre la formation "PowerPoint - Avancé" (réf. 7237).

Pour qui

- Utilisateur autodidacte possédant des notions et souhaitant consolider ses connaissances PowerPoint (version 2013 et suivantes).

Programme

1 - Créer rapidement une présentation

- Structurer la présentation grâce au mode plan.
- Choisir la ligne graphique en appliquant un thème.
- Compléter, enrichir le contenu de chaque diapositive.
- Dynamiser le diaporama grâce aux effets de transition et d'animation.

2 - Ajuster la ligne graphique

- Accéder au masque des diapositives.
- Modifier la mise en forme des titres, des listes à puces ou de l'arrière-plan.

- Déplacer, supprimer ou redimensionner différents objets du masque.
- Personnaliser l'en-tête et le pied de page.

3 - Insérer des objets visuels

- Insérer et personnaliser une photo, des icônes.
- Transformer une liste à puces en diagrammes SmartArt.
- Ajouter un tableau ou un graphique Excel.
- Positionner, aligner et répartir les différents objets.

4 - Dynamiser le diaporama et le projeter

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Être à l'aise dans l'environnement Windows et utiliser régulièrement un ordinateur.
- Avoir déjà pratiqué PowerPoint.

- Appliquer un effet de transition aux diapositives de titre.
- Afficher une diapositive en plusieurs étapes pour l'adapter au discours.
- Dérouler le diaporama avec aisance : naviguer entre les diapositives, zoomer sur un détail, inhiber l'écran.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9435

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Gagner du temps et s'organiser avec Outlook

Exploiter les fonctionnalités avancées

CERTIFICAT

CPF

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

845 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6386**

Objectifs professionnels

- Adapter Outlook à son activité pour gagner du temps et mieux s'organiser.
- Optimiser la gestion de ses mails pour faire face au flot quotidien.
 - Gérer ses contacts, son agenda, ses tâches.
 - Centraliser ses notes et idées dans OneNote.
 - Faciliter le travail collaboratif.

Prérequis

- Avoir suivi la formation "S'initier à la bureautique" (Réf. 8813) ou avoir un niveau de connaissances équivalent.

Pour qui

- Tout utilisateur d'Outlook (version 2013 et suivantes).

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "Gérer efficacement ses e-mails".

2 Pendant - En groupe

PARTIE 1 : PENDANT - EN GROUPE

1 - Personnaliser Outlook pour l'adapter à son activité

- Accéder directement à l'essentiel : personnaliser le ruban, les affichages, les favoris.
- Adapter Outlook à son activité : définir des champs, des catégories, des indicateurs.
- Créer des modèles pour gagner du temps : mails types, phrases automatiques, bloc de paragraphes types.

2 - Traiter un volume important de mails, s'organiser pour plus d'efficacité

- Purger sa boîte de réception en s'appuyant sur la méthode CAP.
- Exploiter les indicateurs de suivi et les outils de recherche.
- Créer un fichier de données pour désengorger sa boîte à lettres.
- Créer des règles pour filtrer et classer automatiquement.
- Enregistrer des actions rapides pour les usages courants.
- Transformer un message en rendez-vous ou en tâche.
- Collecter rapidement une information : les boutons de vote.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail : "planifier et tenir les priorités de la semaine".

Le +

- Formation alliant des apports techniques et méthodologiques : en complément de la maîtrise fonctionnelle d'Outlook, des apports méthodologiques très utiles ciblent une meilleure organisation individuelle et une collaboration plus efficace.
- Formation complémentaire à une formation sur la gestion du temps : vise une organisation adaptée

- Informer de son absence.

3 - Gérer ses contacts

- Créer et catégoriser ses propres contacts et listes de distribution.
- Échanger des cartes de visite.
- Importer, exporter des contacts.
- Opérer un publipostage.

4 - Planifier, organiser et prioriser ses activités

- Créer des rendez-vous ou événements ponctuels, planifier les éléments périodiques.
- Attribuer des couleurs pour visualiser et prioriser ses activités.
- Organiser ses tâches par contexte et nature d'activité.
- Définir des échéances et mettre en place des rappels.

5 - Organiser le travail collaboratif

- Partager des agendas, des contacts, des bloc-notes OneNote.
- Organiser des réunions.
- Déléguer et suivre des tâches.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6386

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®
— ISO 9001

La certification TOSA® Outlook certifie un niveau de compétence sur le logiciel. L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8967

Objectifs professionnels

- Comprendre le concept du cloud et de OneDrive.
- Organiser et gérer son espace de stockage OneDrive.
- Partager et collaborer avec des personnes internes ou externes à son organisation.
- Synchroniser ses fichiers pour y accéder à tout moment, depuis n'importe quel appareil.

Pour qui

- Tout utilisateur de Microsoft 365® (pour l'entreprise) souhaitant utiliser efficacement OneDrive pour faciliter collaboration et mobilité.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Première heure en groupe à distance - Immersion et interactivité

- Intégrez le concept du cloud.
- Découvrez les fonctionnalités OneDrive à exploiter.
- Appropriiez-vous ces pratiques en partageant avec le consultant et les autres participants.
- Commencez à vous entraîner.

2 - Deuxième heure en individuel - Action

- Mise en pratique individuelle avec hot-line du consultant :
 - organisez votre espace OneDrive ;

- partagez et collaborez : gestion des partages, co-édition ;
- facilitez votre mobilité : synchronisation et accessibilité de vos fichiers.

3 - Troisième heure en groupe à distance - Consolidation et optimisation

- Échangez sur les bonnes pratiques et les astuces.
- Découvrez d'autres fonctionnalités OneDrive très utiles.
- Téléchargez la fiche outil de la formation.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8967

Microsoft 365® - Exploiter les outils collaboratifs en ligne

Office Online, OneDrive, Teams, SharePoint Online

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

875 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8027**

Le +

- Formation opérationnelle :
 - prise en main des outils en ligne de Microsoft 365® pour comprendre leurs usages. ;
 - transposition à vos propres besoins et ceux de votre entreprise.

Objectifs professionnels

- Découvrir et pratiquer les différents services et outils en ligne proposés par Microsoft 365®.
- Identifier les outils adaptés à vos besoins et ceux de votre entreprise.

Pour qui

- Toute personne amenée à utiliser ou souhaitant découvrir les services et outils de Microsoft 365® Entreprise.

Programme

1 - S'approprier Microsoft 365

- Paramétrer son profil.
- Personnaliser la page d'accueil.
- Accéder aux différents outils.

2 - Créer et partager des documents en ligne : Office Online

- Accéder à son espace OneDrive.
- Créer, modifier, co-éditer des documents en ligne : Excel, Word, PowerPoint ou OneNote.
- Partager des fichiers et dossiers.
- Synchroniser des documents pour travailler hors connexion.

3 - Communiquer : Teams

- Planifier, organiser ou participer à une réunion en ligne.

- Effectuer un appel audio ou vidéo.
- Dialoguer par messagerie instantanée.
- Partager son écran, un document, une application.

4 - Travailler en équipe : Teams

- Créer une équipe dédiée à un service, à un projet.
- Ajouter des canaux pour cibler des sujets précis.
- Participer à des conversations de groupe.
- Co-produire un bloc-notes d'équipe, un wiki.
- Partager des documents, des outils.
- Gérer des tâches avec le planificateur.

- Réaliser une réunion à distance.

5 - Co-gérer des documents de référence : SharePoint Online

- Accéder au site SharePoint.
- Partager une bibliothèque de documents avec des collaborateurs externes.
- Gérer les droits d'accès.
- Accéder directement à la bibliothèque depuis Teams.

6 - Découvrir d'autres outils de collaboration très utiles

- Forms : questionnaires, enquêtes.
- Sway : présentations interactives.
- Stream : diffusion de vidéos.
- Yammer : réseau social d'entreprise.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8027

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Microsoft 365® - Collaborer en mode projet avec Teams et Tasks

Acquérir des pratiques collaboratives plus efficaces

Nouvelle formule

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9332**

Le +

- Cette formation vise un double objectif :
 - prendre en main et pratiquer les outils Teams et Tasks;
 - les adapter aux besoins spécifiques d'un projet ou aux activités d'un service.

Objectifs professionnels

- Exploiter Teams et Tasks pour le suivi des activités.
- Impliquer chaque membre de l'équipe, acquérir de bonnes pratiques pour collaborer efficacement.

Pour qui

- Responsable de service ou toute personne amenée à piloter un projet.
- Pour les projets complexes consulter (Réf. 8872) "MS Project® : les fondamentaux"

Programme

1 - Collaborer en mode projet dans Teams

- Créer l'équipe, gérer ses membres.
- Organiser un canal par projet ou sous-projet.
- Mettre à disposition les outils et informations utiles.
- Partager et co-produire des documents en ligne.
- Favoriser les conversations de groupe pour centraliser les échanges.
- Publier une annonce dans un ou plusieurs canaux pour les événements importants.
- Effectuer un sondage auprès des membres de l'équipe.

- Planifier et organiser des réunions audio ou vidéo, publique ou privée.
- Saisir les notes de réunion "en live" et les retrouver facilement dans le fil de discussion.
- Enregistrer une réunion et mettre le podcast à disposition de l'équipe.
- Inviter ponctuellement des personnes externes au projet.

2 - Gérer l'avancement du projet avec Tasks

- Créer le plan de travail.
- Ajouter et organiser les tâches en compartiments (méthode Kanban).
- Affecter chaque tâche à un ou plusieurs membres de l'équipe.

- Définir les priorités, dates de début et dates d'échéance.
- Lier une ou plusieurs pièces jointes à une tâche.
- Catégoriser les tâches avec des étiquettes de couleur.
- Suivre l'avancement du projet :
 - afficher le planning global du projet par semaine, par mois ;
 - regrouper les tâches par contributeur, par taux d'avancement, date d'échéance, priorité ou étiquette ;
 - afficher le tableau de bord du projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Être initié à l'utilisation de Teams ou avoir suivi la formation (Réf. 8937) "3 h chrono pour prendre en main Teams (Microsoft 365®)".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9332

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

870 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9331

Le +

- Cette formation de deux jours permet de faire un tour complet et de pratiquer concrètement les outils collaboratifs en ligne de Google.

Objectifs professionnels

- Prendre en main les outils collaboratifs de Google.
- Acquérir de nouvelles pratiques pour renforcer l'efficacité collective.

Pour qui

- Toute personne amenée à utiliser les services en ligne fournis par la solution Google Workspace.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Accéder à Google Workspace

- Paramétrer Google Chrome.
- Accéder à la page d'accueil de Google Workspace.
- Naviguer entre les applications.
- Identifier les différents services et leurs rôles dans la collaboration.

2 - Communiquer et s'organiser à distance : Gmail, Contacts, Agenda, Meet

- Accéder à votre messagerie.
- Utiliser les libellés et les filtres pour organiser vos mails.
- Importer ou créer des contacts.
- Gérer des groupes de contacts.
- Créer et partager des agendas.

- Communiquer par chat.
- Planifier et organiser des réunions en ligne ou visioconférences.

3 - Produire des documents bureautiques en ligne : Docs, Sheets, Slides, Forms, Keep

- Créer un document avec Docs.
- Créer un classeur avec Sheets.
- Créer une présentation avec Slides.
- Créer un formulaire avec Forms.
- Saisir des notes avec Keep.
- Partager un tableau blanc avec Jamboard.

4 - Stocker et partager des fichiers : Google Drive

- Partager un fichier ou un dossier.

- Co-produire un document en temps réel.

5 - Créer un site d'équipe : Sites

- Créer un site à partir d'un modèle.
- Ajouter des pages et définir la navigation du site.
- Ajouter du contenu utile à l'équipe.
- Gérer les accès des membres et leurs permissions.
- Publier et partager le site.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9331

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

SharePoint Online - Microsoft 365®

Créer et faire vivre un site collaboratif

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 080 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 9129

Le +

- Formation opérationnelle : les apports méthodologiques complètent et enrichissent les savoir-faire techniques.
- Formation dédiée aux utilisateurs : couvre les aspects fonctionnels de SharePoint Online.

Objectifs professionnels

- Créer, administrer et faire vivre un site collaboratif SharePoint Online.
- Faciliter le travail collaboratif et le partage d'informations au sein de l'entreprise.

Pour qui

- Tout utilisateur de SharePoint Online (Microsoft 365®) amené à créer et administrer un site collaboratif.

Programme

1 - Microsoft 365® et SharePoint Online

- Rappel sur les principales applications de Microsoft 365®.
- Identifier les différents usages de SharePoint Online et leurs apports pour l'entreprise.
- Différencier OneDrive et SharePoint Online.

2 - Créer un site d'équipe

- Partager des listes : calendrier, annonces, contacts, tâches.
- Partager des bibliothèques de documents, d'images.
- Créer, modifier, déplacer des documents.
- Co-éditer et extraire un document.

- S'appuyer sur des métadonnées pour classer un document.
- Gérer le versioning et utiliser le mécanisme d'approbation.
- Exploiter le moteur de recherche pour retrouver une information.

3 - Créer un site de communication

- Partager des actualités ou des informations à toute l'entreprise ou un public étendu.
- Exploiter des dispositions dynamiques et visuelles.

4 - Personnaliser un site

- Créer des affichages spécifiques.
- Personnaliser la page d'accueil.
- Créer des pages dédiées.

- Ajouter et paramétrer des composants WebParts ciblés.
- Personnaliser l'aspect du site.

5 - Gérer la sécurité

- Gérer les droits d'accès au niveau d'un site, d'une liste ou d'une bibliothèque.
- Utiliser les groupes standards ou créer un groupe spécifique.
- S'appuyer sur la notion d'héritage ou mettre des droits uniques.
- Utiliser le bouton "Partager".

6 - Garantir le succès du site

- Identifier les bonnes pratiques et les mettre en œuvre.
- Obtenir l'adhésion de tous.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Avoir suivi la formation "Microsoft 365® - Exploiter les outils collaboratifs en ligne" (Réf. 8027) ou avoir un niveau de connaissances équivalent.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9129

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Ressources humaines

Pratique des ressources humaines	370
Posture et savoir-faire RH	376
Recrutement et marque employeur	380
Prospective métiers et GPEC	386
Développement et fidélisation des talents	390
Rémunération globale	392
Pilotage de la performance RH	396
RH pour managers	400
Bien-être au travail	403
Droit social	408
Relations sociales	414
Représentants du personnel	423
Paie	430
Administration du personnel	441

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Ressources humaines

Formations RH à distance

Voir aussi

Réf.	8952	3h chrono pour établir la déclaration d'emploi des travailleurs handic...	3 heures	CPF	sur cegos.fr
Réf.	8930	3h chrono pour préparer un contrôle URSSAF	3 heures	CPF	sur cegos.fr
Réf.	9227	Les bases de l'entretien de recrutement Full Digital	12 heures	CPF	sur cegos.fr
Réf.	9315	Les bases pour acquérir les techniques de calcul de la paie : niveau 1 Full Digital	12 heures	CPF	sur cegos.fr
Réf.	9316	Les bases pour acquérir les techniques de calcul de la paie : niveau 2 Full Digital	12 heures	CPF	sur cegos.fr

Métiers des ressources humaines

Voir aussi

Réf.	1133	Formation à la fonction Ressources Humaines	14 jours	CPF	370
Réf.	7073	Formation Gestion des Ressources Humaines (GRH) en PME	9 jours	CPF	372
Réf.	8141	Assistant(e) RH : les bases pour réussir dans la fonction	2 jours	-	441
Réf.	297	L'assistant(e) Ressources Humaines	6 jours	-	442
Réf.	8462	Contrôleur de gestion sociale	8 jours	CPF	514
Réf.	8468	Responsable rémunération et avantages sociaux	7 jours	-	392
Réf.	2265	Gestionnaire paie et administration du personnel	7 jours	CPF	432
Réf.	7324	Responsable Paie	9 jours	-	430

Pratique des ressources humaines

Réf.	1133	Formation à la fonction Ressources Humaines	14 jours	CPF	370
Réf.	7073	Formation Gestion des Ressources Humaines (GRH) en PME	9 jours	CPF	372
Réf.	7967	Réussir les entretiens clés en ressources humaines	2 jours	-	374
Réf.	3282	L'essentiel en gestion des Ressources Humaines (GRH) Best	3 jours	-	375

Posture et savoir-faire RH

Réf.	7608	Conduire les entretiens «difficiles» en RH	2 jours	-	376
Réf.	7607	Réussir dans la fonction RH : compétences et posture	2 jours	-	376
Réf.	9058	RH : développer votre posture de coach et de conseil auprès des manage...	2 jours	-	377
Réf.	3238	DRH, RRRH, business and human partner	3 jours	-	377
Réf.	9290	Initier une démarche RSE à la RH	2 jours	-	378
Réf.	9440	Mettre en place une politique diversité et une culture inclusive New	2 jours	-	378
Réf.	8165	RH : accompagner la transformation digitale de votre entreprise	2 jours	-	379
Réf.	6470	Knowledge Management, capitalisation et partage des connaissances	2 jours	-	379

Voir aussi

Réf.	6713	Communication de crise	2 jours	-	716
------	------	------------------------	---------	---	-----

Recrutement et marque employeur

Réf.	8142	Formation complète au recrutement	6 jours	CPF	380
Réf.	9358	Recrutement digital : les clés pour réussir	2 jours	-	382
Réf.	9078	Marque employeur et marketing RH : attirer les meilleurs talents	1 jour	-	382
Réf.	239	Réussir ses recrutements Best	3 jours	CPF	383
Réf.	240	Pratiquer l'entretien de recrutement Best	2 jours	-	384
Réf.	5683	Expert en entretien de recrutement	2 jours	-	385
Réf.	8849	Recrutement et non-discrimination à l'embauche : formation obligatoire	2 jours	-	385

Prospective métiers et GPEC

Réf.	7269	Construire le référentiel de compétences	2 jours	-	386
Réf.	7612	Les bases de la GEPP (ex GPEC)	2 jours	-	386
Réf.	1449	Faire vivre la démarche compétences GEPP (ex GPEC) au sein de votre or.....	3 jours	-	387
Réf.	6330	La gestion des compétences et des talents	7 jours	CPF	388

Pilotage de la formation et du développement des compétences

Voir aussi

Réf.	247	Responsable Formation et développement des compétences	8 jours	CPF	448
Réf.	302	Chargé(e) de formation	6 jours	CPF	450
Réf.	8146	Assistant(e) formation	2 jours	-	452
Réf.	6708	Construire et déployer le plan de développement des compétences	2 jours	-	452

Droit et gestion de la formation

Voir aussi

Réf.	8145	Actualité du droit de la formation Best	1 jour	-	454
Réf.	1746	Les points-clés de la gestion de la formation	3 jours	-	453
Réf.	9360	Préparer les audits Qualiopi	1 jour	-	455
Réf.	9361	Préparer les dossiers d'enregistrement de certifications au RNCP ou au.....	1 jour	-	455

Développement et fidélisation des talents

Réf.	6752	Repérer et développer les potentiels et les talents	2 jours	-	390
Réf.	7077	Réaliser votre «check-up» compétences	2 jours	-	390
Réf.	6984	Conduire les entretiens de mobilité et d'orientation professionnelle.....	2 jours	-	391
Réf.	8379	Conduire les entretiens professionnels dans le secteur privé.....	1 jour	-	391

Rémunération globale

Réf.	8468	Responsable rémunération et avantages sociaux	7 jours	-	392
Réf.	1813	Maîtriser les points clés en rémunération.....	3 jours	-	394
Réf.	1442	Simuler le budget de masse salariale pour mieux le piloter	2 jours	-	394
Réf.	6744	Régime de retraite obligatoire, complémentaire et supplémentaire.....	2 jours	-	395
Réf.	7076	Gérer et accompagner la mobilité internationale et l'expatriation	2 jours	-	395

Pilotage de la performance RH

Réf.	8462	Contrôleur de gestion sociale	8 jours	CPF	396
Réf.	6974	Contrôle de gestion sociale Best	3 jours	-	398
Réf.	3383	Les outils de pilotage de la fonction RH	2 jours	-	399
Réf.	237	Établir la BDESE, le bilan social et les rapports sociaux obligatoires.....	2 jours	-	399

RH pour managers

Réf.	2200	Managers : réussir ses entretiens annuels Best	2 jours	CPF	400
Réf.	1136	L'essentiel du droit du travail pour managers Best	2 jours	-	401
Réf.	8379	Conduire les entretiens professionnels dans le secteur privé.....	1 jour	-	402
Réf.	7065	Manager : être acteur des relations sociales au quotidien.....	2 jours	-	402

Bien-être au travail

Qualité de vie au travail

Réf.	8218	Engager sa démarche de qualité de vie au travail	2 jours	-	403
------	------	--	---------	-------	---	-------	-----

Ressources humaines

Réf.	9357	RH : réussir la mise en place du télétravail.....	2 jours	-	403
Réf.	6259	Santé - Sécurité : les points clés de la réglementation.....	2 jours	-	404
Réf.	7767	Bien-être au travail et prévention des risques psychosociaux.....	2 jours	-	404
Réf.	8222	Faire face au risque de burn-out des collaborateurs.....	2 jours	-	405
Réf.	9032	Prévenir et faire face aux agissements sexistes et au harcèlement sexu... Best	1 jour	-	406
Réf.	9359	Prévenir et faire face au harcèlement moral.....	1 jour	-	407
Réf.	6783	Référent Handicap.....	2 jours	-	407

Voir aussi

Réf.	8223	L'ergonomie pour les non spécialistes.....	2 jours	-	816
Réf.	9290	Initier une démarche RSE à la RH.....	2 jours	-	378

Droit social

Réf.	2326	Pratique du droit social.....	6 jours	CPF	408
Réf.	1656	L'essentiel du droit du travail pour la fonction RH - Niveau 1 Best	2 jours	-	410
Réf.	7342	L'essentiel du droit du travail pour la fonction RH - Niveau 2.....	2 jours	-	411
Réf.	6717	La pratique des contrats de travail : CDI, intérim, CDD.....	2 jours	-	411
Réf.	9059	Diversification des relations contractuelles de travail : sécuriser se... ..	2 jours	-	412
Réf.	6718	Gérer la rupture du contrat de travail.....	2 jours	-	413
Réf.	9054	Rupture Conventionnelle Collective, Plan de Départ Volontaire et PSE.....	2 jours	-	413

Voir aussi

Réf.	1136	L'essentiel du droit du travail pour managers Best	2 jours	-	401
------	------	---	---------	-------	---	-------	-----

Relations sociales

Réf.	4766	Piloter les relations sociales.....	8 jours	CPF	414
Réf.	6214	Améliorer le climat social et gérer les éventuels conflits.....	2 jours	-	416
Réf.	403	Négocier avec les partenaires sociaux.....	2 jours	-	417
Réf.	6257	Mieux négocier avec vos partenaires sociaux avec l'approche Beyond Con... ..	3 jours	-	417
Réf.	9047	IRP, Comité Social et Économique (CSE) et délégués syndicaux.....	2 jours	-	418
Réf.	9030	Organiser les élections professionnelles du CSE.....	2 jours	-	419
Réf.	9219	Présider et animer le CSE - Entreprises de 11 à 49 salariés.....	1 jour	-	420
Réf.	9039	Présider et animer le CSE - Organisations de plus de 50 salariés Best	2 jours	-	421
Réf.	9060	Présider et animer la Commission Santé Sécurité et Conditions de Trava... ..	2 jours	-	422

Voir aussi

Réf.	7065	Manager : être acteur des relations sociales au quotidien.....	2 jours	-	402
Réf.	9221	Dialogue social dans le secteur public.....	2 jours	-	954

Représentants du personnel

Réf.	9052	Formation pratique des élu(e)s du CSE - Entreprises de 11 à 49 salarié... Best	2 jours	-	423
Réf.	9040	Formation pratique des élu(e)s du CSE - Entreprises de plus de 50 sala... ..	2 jours	-	424
Réf.	7341	Élu(e)s du CSE : comprendre les données économiques pour agir.....	3 jours	-	425
Réf.	9417	CSE (Entreprises 11 à 49) Formation initiale en santé, sécurité et con... ..	5 jours	-	426
Réf.	9416	CSSCT/CSE (Entreprises > 50) Formation initiale en santé, sécurité et	5 jours	-	427
Réf.	9418	CSE/CSSCT (Entreprises > 11) Formation de renouvellement en santé, séc... ..	3 jours	-	428
Réf.	9419	CSSCT/CSE (Ent. > 300) Formation complémentaire de renouvellement en s... ..	2 jours	-	429

Paie

Réf.	7324	Responsable Paie.....	9 jours	-	430
Réf.	2265	Gestionnaire paie et administration du personnel.....	7 jours	CPF	432

Réf.	4589	L'essentiel de la paie pour DRH et RRH	3 jours	-	434
Réf.	8139	Les bases de la paie.....	2 jours	-	434
Réf.	4330	Journée Nationale de la Paie - 25e édition Best	1 jour	-	435
Réf.	1548	Paie et charges sociales - Niveau 1 Best	3 jours	-	436
Réf.	1441	Paie et charges sociales - Niveau 2 Best	3 jours	-	437
Réf.	6311	Paie et charges sociales - Niveau 3	2 jours	-	438
Réf.	6990	Gérer les absences médicales en paie	2 jours	-	438
Réf.	2327	Fiabiliser la paie : procédures et contrôles	2 jours	-	439
Réf.	9294	DSN : établir la déclaration et sécuriser ses pratiques	1 jour	-	439
Réf.	1442	Simuler le budget de masse salariale pour mieux le piloter	2 jours	-	440
Réf.	6744	Régime de retraite obligatoire, complémentaire et supplémentaire.....	2 jours	-	440

Administration du personnel

Réf.	8141	Assistant(e) RH : les bases pour réussir dans la fonction.....	2 jours	-	441
Réf.	297	L'assistant(e) Ressources Humaines	6 jours	-	442
Réf.	473	Gestion administrative du personnel.....	3 jours	-	444
Réf.	237	Établir la BDESE, le bilan social et les rapports sociaux obligatoires.....	2 jours	-	444

Formation à la fonction Ressources Humaines

Maîtriser les outils et techniques du métier

CERTIFICAT

CPF

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

14 jours (98h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

6 045 € HT

Niveau : Fondamental

Réf. **1133**

Objectifs professionnels

- Acquérir une vision globale de la fonction RH pour prendre en charge les aspects stratégiques et opérationnels de la fonction.
- Développer les savoir-faire métier et relationnels requis sur l'ensemble des processus RH.
- Maîtriser les fondamentaux en matière de droit du travail et de relations sociales.
- Renforcer la crédibilité de la fonction RH et devenir un partenaire clé conscient des transformations de l'entreprise.

Pour qui

- DRH, RRH prenant leurs fonctions; cadre ou manager opérationnels nommés RRH; experts RH souhaitant élargir leur périmètre d'intervention.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Pour s'inscrire au certificat optionnel, le candidat doit justifier d'un niveau bac + 2 minimum*. Son diplôme lui sera demandé par SUP des RH.
- *Niveau bac + 2 validé ou niveau bac + 2 avec une expérience professionnelle de 3 ans minimum (sans prérequis en RH) ou titulaire d'un Bac et possédant une expérience professionnelle significative (5 ans minimum).

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et un @expert : "Rôles et enjeux de la fonction RH".

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Recrutement (2 jours)

1 - Recruter les collaborateurs

- Diagnostiquer son processus de recrutement.
- S'approprier le cadre juridique engageant le recruteur : non discrimination, RGPD...
- Décrire le poste et le profil du candidat.
- Définir une stratégie de sourcing multicanal des candidats avec les réseaux sociaux.
- Identifier les apports du digital en recrutement.
- Présélectionner les candidats.
- Conduire des entretiens de recrutement structurés.
- Maîtriser les techniques clés d'écoute active : questionnement et reformulation.
- Identifier les points clés d'un processus d'intégration.

Ateliers pratiques : simulations d'entretiens pour s'entraîner activement.

2 - Activités à distance

- + Une vidéo "Bonnes pratiques du recrutement digital" et un module d'entraînement "Pratiquer l'écoute active". Avant la partie 2, un autodiagnostic des enjeux de la GEPP et un premier outil.

Partie 2 : La gestion des compétences (3 jours)

1 - Bâtir une GEPP (ex GPEC)

- Situer les enjeux et étapes de la GEPP.
- Connaître le cadre juridique et les points clés d'un accord.
- Élaborer une cartographie des métiers et un référentiel de compétences.
- Identifier les métiers sensibles et stratégiques.
- Identifier les écarts qualitatifs et quantitatifs.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Le + digital :
 - L'accès à des ressources en ligne et à un réseau social dédié.
 - Des vidéos pour approfondir certains thèmes accessibles en ligne.
- Une formation complète pour maîtriser les compétences clés de la fonction RH.
- Développez votre réseau : 5 rendez-vous avec le même groupe pour tisser des liens et échanger sur ses pratiques.
- Des exercices, études de cas, simulations et jeux de rôles pour s'approprier les savoirs et savoir-faire.
- Des méthodes et des fiches-outils pour faciliter la mise en œuvre.

- Élaborer un plan d'actions RH.

Une étude de cas fil rouge pour s'approprier la démarche GEPP de A à Z.

2 - Activité à distance

- + Pour valider les acquis et partager un retour d'expérience : un @expert "Accélérer la mise en œuvre de la GEPP".

Partie 3 : La formation professionnelle, l'évaluation et la gestion des talents (3 jours)

1 - La formation : composante du plan stratégique

- Articuler GEPP et formation.
- Se situer dans la formation professionnelle : cadre légal, financement, acteurs et gouvernance.
- Piloter la mise en œuvre des orientations et du processus de formation :
 - les grandes étapes ;
 - les obligations de l'employeur ;
 - répondre aux enjeux collectifs et individuels ;
 - élaborer le plan de développement des compétences.
- Mettre en place le plan, évaluer la formation.

Cas fil rouge pour s'approprier les différentes étapes de la note d'orientation à l'évaluation.

2 - Mettre en place les entretiens annuels et professionnels



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1133

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Situer les enjeux et le rôle des différents acteurs.
- Identifier les supports et référentiels d'évaluation.
- Évaluer avec objectivité et prévenir les situations à risque.
- Distinguer entretien annuel et professionnel.
- Explorer les motivations et le projet professionnel.
- Gérer les cas difficiles en termes de mobilité.

Atelier pratique : simulations d'entretiens.

3 - Identifier et développer les potentiels et les talents

- Se doter de critères d'évaluation du potentiel et des talents.
- Animer des "talent reviews".
- Bâtir des plans de succession.
- Développer et fidéliser les talents.

Atelier pratique : simuler une «talent review» pour travailler le questionnement et la posture.

4 - Activité à distance

- + Une vidéo : "Bonnes pratiques de l'entretien annuel à distance".

Partie 4 : La rémunération (2 jours)

1 - Piloter le système de rémunération

- Cerner les composantes de la rémunération globale.
- Analyser des grilles de salaire.
- Individualiser les salaires.
- Créer une part variable.
- Identifier les périphériques de la rémunération.

Étude de cas : peser un emploi, simuler une révision salariale.

2 - Activité à distance

- + Une vidéo : "L'histoire du syndicalisme en France".

Partie 5 : Droit social et négociation (4 jours)

1 - Pratiquer le droit social individuel

- Cerner les textes applicables.
- Identifier les nouvelles formes de travail.
- Gérer le contrat de travail : choix, modification et rupture.
- Gérer le temps de travail.
- Appliquer le droit disciplinaire.

Cas fil rouge : évolution d'un salarié et impact contractuel.

2 - Gérer les relations sociales

- Compétences des DS, CSE, CSSCT.
- Identifier la place des accords d'entreprise.
- Maîtriser les enjeux des réunions d'instances.

Simulation d'une réunion CSE et préparation d'une négociation.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un @expert : "Procédure de licenciement économique" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat SUP des RH en option



350 €^{HT}

Réf. 9406

Le certificat SUP des RH est l'opportunité de faire reconnaître officiellement les compétences RH. Le bloc «Recrutement et intégration des collaborateurs» est le bloc 5 du titre «Chargé des Ressources Humaines» qui est inscrit au RNCP (RNCP35878).

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- auditer les outils (enquêtes d'attractivité, taux de candidatures spontanées,...) pour évaluer la marque employeur et définir une stratégie de recrutement ;
- rédiger l'offre et la diffuser sur les canaux et supports de communication les plus opportuns ;
- analyser les candidatures, en respectant les critères de non-discrimination ;
- conduire des entretiens avec l'appui d'une grille d'interview et présenter les candidatures retenues ;
- formaliser les réponses négatives ;
- bâtir ou mettre à jour les outils d'intégration des nouveaux collaborateurs. L'examen est basé sur des cas pratiques. Il porte sur la mise en œuvre complète d'un processus de recrutement dans un contexte spécifique d'entreprise et selon un cahier des charges donné.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9406.

CPF

Cette formation peut être associée au certificat SUP des RH éligible au CPF correspondant au bloc de compétences n° 5 "Recrutement et intégration des collaborateurs" du titre "Chargé des ressources humaines", titre de niveau 6, enregistré au RNCP fiche n° 35878 délivré par SUP des RH.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

9 jours (63h)**Présentiel ou à distance**

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

4 635 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 7073**

Objectifs professionnels

- Acquérir les connaissances essentielles pour répondre aux demandes des directeurs opérationnels ou des PDG de PME.
- Maîtriser les outils RH utiles au fonctionnement d'un établissement ou d'une PME.
- Piloter les processus RH clés dans un établissement ou une PME.
- Sécuriser les pratiques dans le cadre légal.
- Être reconnu comme une fonction au service des priorités de l'entreprise.

Pour qui

- RRH en établissement, DRH de PME et TPE en prise de poste, Chef d'établissement en charge de la GRH et toute personne accédant à une première fonction RH.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Pour s'inscrire au certificat optionnel, le candidat doit justifier d'un niveau bac + 2 minimum*. Son diplôme lui sera demandé par SUP des RH.
- *Niveau bac + 2 validé ou niveau bac + 2 avec une expérience professionnelle de 3 ans minimum (sans prérequis en RH) ou titulaire d'un Bac et possédant une expérience professionnelle significative (5 ans minimum).

Programme

1 - Activité à distance

- + Un @expert : "Rôles et enjeux de la fonction RH".

Partie 1 : Rôle du RRH et recrutement (2 jours)

1 - Situer les évolutions de la fonction RH et le rôle du RRH

- Comprendre le rôle de RRH en établissement ou en PME : missions et activités.
- Compétences clés requises.

2 - Recruter les collaborateurs

- Connaître le cadre juridique engageant le recruteur : non-discrimination, RGPD ...
- Décrire le poste et le profil du candidat.
- Définir une stratégie de "sourcing" multicanal des candidats dont les réseaux sociaux.
- Présélectionner les candidats.
- Conduire des entretiens de recrutement structurés.
- Maîtriser les techniques clés d'écoute active : questionnement et reformulation.

3 - Activités à distance

- + Un @expert : "L'essentiel de la définition de fonction" et une vidéo "Bonnes pratiques du recrutement digital".

Partie 2 : Évaluation de la performance et développement des compétences (2 jours)

1 - Évaluer les performances et les compétences et développer la mobilité

- Intégrer les enjeux de l'entretien annuel pour tous les acteurs : entreprise, DRH, managers, collaborateurs.
- Se doter de grilles et de supports d'évaluation des performances et des compétences.
- Différencier entretien annuel et entretien professionnel.
- Construire un projet professionnel.
- Organiser le suivi des entretiens professionnels.
- Développer la mobilité interne.

2 - Construire un plan de développement des compétences

- Se situer dans la formation professionnelle : cadre légal, financement, acteurs et gouvernance.
- Les obligations de l'employeur.

Le +

- Une formation complète qui permet d'avoir une vue globale de la fonction RH.
- Trois vidéos pour approfondir des thèmes RH.
- Des fiches outils et des modèles utilisables de retour en entreprise.
- Les formateurs connaissent les particularités des PME et des établissements.

- Répondre aux enjeux collectifs et individuels.
- Élaborer un plan de développement des compétences :
 - analyse des besoins ;
 - note d'orientation ;
 - rubriques clés ;
 - consultation du CSE.
- Conseiller les managers sur le développement des compétences de leurs équipes.

3 - Activités à distance

- + Deux modules d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif" et "Pratiquer l'écoute active".

Partie 3 : Outils de pilotage de la Fonction RH et rémunération (2 jours)

1 - Se doter d'outils de pilotage de la FRH

- Repérer les principaux processus RH.
- Se doter d'un tableau de bord et d'indicateurs.

2 - Maîtriser les fondamentaux en rémunération

- Repérer ce qu'est un système de rémunération efficace.
- Connaître les composantes de la rémunération globale : fixe, variable, périphériques.
- Comprendre le mécanisme de pesée de poste.
- Analyser une grille de salaire.
- Accorder de manière pertinente les augmentations de salaire.
- Comprendre l'impact des différents effets sur la masse salariale

3 - Activité à distance

- + Une vidéo : "L'histoire du syndicalisme en France".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7073

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Partie 4 : Droit social individuel et collectif (3 jours)

1 - Maîtriser les points clés du droit du travail individuel

- Identifier les points clés du droit à maîtriser en PME ou établissement :
 - les différents contrats et leurs particularités ;
 - les cas de suspension du contrat de travail ;
 - les cas de rupture du contrat de travail.
- Respecter la durée du travail.
- Développer ses réflexes juridiques pour traiter les situations opérationnelles.
- ...

2 - Maîtriser les points clés du droit social collectif

- Comprendre le rôle et le fonctionnement des instances représentatives
 - le CSE ;
 - la CSSCT ;
 - les délégués syndicaux ;
 - les représentants de proximité (sous réserve d'accord).
- Définir les règles du jeu opérationnelles en matière de dialogue social.
- Préparer et animer une réunion de CSE.

3 - Activité à distance

- + Un @expert : "Procédure de licenciement économique".

Le certificat SUP des RH en option



350 €^{HT}

Réf. **9406**

Le certificat SUP des RH est l'opportunité de faire reconnaître officiellement les compétences RH. Le bloc «Recrutement et intégration des collaborateurs» est le bloc 5 du titre «Chargé des Ressources Humaines» qui est inscrit au RNCP (RNCP35878).

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- auditer les outils (enquêtes d'attractivité, taux de candidatures spontanées,...) pour évaluer la marque employeur et définir une stratégie de recrutement ;
- rédiger l'offre et la diffuser sur les canaux et supports de communication les plus opportuns ;
- analyser les candidatures, en respectant les critères de non-discrimination ;
- conduire des entretiens avec l'appui d'une grille d'interview et présenter les candidatures retenues ;
- formaliser les réponses négatives ;
- bâtir ou mettre à jour les outils d'intégration des nouveaux collaborateurs. L'examen est basé sur des cas pratiques. Il porte sur la mise en œuvre complète d'un processus de recrutement dans un contexte spécifique d'entreprise et selon un cahier des charges donné.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9406.

CPF

Cette formation peut être associée au certificat SUP des RH éligible au CPF correspondant au bloc de compétences n° 5 "Recrutement et intégration des collaborateurs" du titre "Chargé des ressources humaines", titre de niveau 6, enregistré au RNCP fiche n° 35878 délivré par SUP des RH.

Réussir les entretiens clés en ressources humaines

Professionaliser la relation RH avec les salariés

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7967

Le +

- Un module e-learning pour renforcer les compétences relationnelles.
- Des fiches outils.
- Des simulations d'entretiens RH pour s'entraîner.
- Un autodiagnostic d'assertivité.

Objectifs professionnels

- Utiliser une structure d'entretien et poser les questions pertinentes.
- Adapter son comportement aux situations.

Pour qui

- Tout cadre RH qui souhaite renforcer ses compétences relationnelles dans les différentes situations de face-à-face RH.

Programme

1 - Identifier les compétences requises pour réussir les entretiens de face-à-face RH

- Difficultés rencontrées par les DRH et spécialistes RH dans les entretiens individuels.
- Enjeux et risques encourus en cas d'entretien non maîtrisé.

2 - Se doter d'outils pour mener des entretiens RH constructifs

- Se doter d'une structure et de questions types adaptées à chaque entretien.
- Clarifier les objectifs et le rôle RH dans chaque situation.

3 - S'entraîner activement à mener les entretiens clés en ressources humaines

- Gestion d'une insatisfaction en matière de rémunération.
- Gestion d'une insatisfaction par rapport à une évolution professionnelle.
- Entretien de fin de période d'essai à l'initiative de l'employeur.
- Difficultés dans la vie privée du salarié.
- Difficultés au travail vis-à-vis de managers ou de collègues.
- Entretien relatif à une plainte pour discrimination ou harcèlement.

4 - Adopter les comportements adaptés pour communiquer efficacement

- Savoir questionner et reformuler.
- Repérer et utiliser les bonnes attitudes d'écoute.
- Autodiagnostic d'assertivité.
- Identifier les émotions de son interlocuteur, savoir y faire face.

5 - Activités à distance

- + Deux modules e-learning "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. A" et "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. B".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7967

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

L'essentiel en gestion des Ressources Humaines (GRH)

S'initier aux 7 savoir-faire en gestion des Ressources Humaines

Nouvelle formule

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 955 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **3282**

Objectifs professionnels

- Positionner les enjeux et rôles de la fonction RH.
- Acquérir les savoir-faire clés de chaque processus RH et identifier les interactions entre les différents domaines.
- Se doter d'outils RH directement transposables au retour dans l'entreprise.

Pour qui

- Toute personne ayant besoin de s'initier aux fondamentaux de la gestion des Ressources Humaines et de découvrir les différentes dimensions de la fonction RH.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Un @expert : "Rôles et enjeux de la fonction RH"

2

Pendant - En groupe

1 - Positionner la fonction RH

- Connaître l'évolution et les enjeux de la fonction RH.
- Repérer les 4 grands rôles de la fonction RH.

2 - Maîtriser les étapes clés du recrutement

- Repérer les phases du processus et le rôle des acteurs.
- Décrire le poste et le profil.
- Connaître la législation en matière de recrutement.
- Se doter d'une structure d'entretien de recrutement.
- Questionner pour valider les motivations/compétences clés.

3 - Maîtriser les bases en gestion des emplois et des parcours professionnels - GEPP (ex GPEC)

- Connaître les obligations légales en matière de GEPP.
- Identifier les différentes étapes de la démarche.
- Clarifier le vocabulaire GEPP (poste, emplois type, familles professionnelles, ...).
- Faire des liens entre écarts de compétences et processus RH.

4 - Faire de la formation un levier pour développer les compétences

- Connaître la législation sur la formation professionnelle.
- Renseigner un collaborateur sur les dispositifs existants.
- Élaborer un plan de développement des compétences : les étapes.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement.
- + Un @expert : "Les risques psychosociaux".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Des exercices d'application.
- De nombreuses fiches outils RH.
- 2 @experts.

- Analyser un besoin de formation et bâtir des solutions adaptées.
- Situer le rôle du manager dans le développement de ses équipes.

5 - Organiser et suivre l'appréciation des performances et des compétences

- Comprendre l'intérêt de mettre en place un système d'appréciation.
- Identifier les étapes et les outils d'un entretien annuel d'appréciation.
- Distinguer entretien annuel et entretien professionnel.
- Comprendre les liens avec les autres processus RH.

6 - Acquérir les principes de base en rémunération

- Comprendre ce qu'est un système de rémunération efficace.
- Identifier les composantes de la rémunération (fixe, variable, périphérique).
- Prendre une décision d'augmentation de salaire pertinente.

7 - Identifier les enjeux et les acteurs du climat social

- Connaître les outils de détection du climat social.
- Comprendre les mécanismes d'amplification des tensions sociales.
- Repérer le rôle des acteurs du dialogue social.
- Se doter d'indicateurs de suivi du climat social et de la qualité de vie au travail.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3282

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Conduire les entretiens "difficiles" en RH

Les techniques pour annoncer et accompagner les décisions difficiles

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 590 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7608**

Le +

- Des jeux de rôles.
- 3 modules e-learning.
- Des fiches outils et des guides d'entretien.
- Des autodiagnostic pour progresser dans la relation.

Objectifs professionnels

- Identifier les situations sensibles et leurs enjeux.
- Appréhender la dimension émotionnelle pour les interlocuteurs et les réactions face au changement.
- Améliorer sa technique de conduite d'entretien et adapter son comportement.

Pour qui

- DRH, RRH, Professionnel RH, Manager.

Programme

1 - Identifier les situations sensibles pouvant générer des entretiens difficiles

- Particularités des rôles RH et management.
- Ce qui est difficile pour les deux interlocuteurs.
- Situer les entretiens difficiles :
 - mutation subie, changements organisationnels ;
 - frustration ou colère suite à un refus de promotion ;
 - situation personnelle difficile.

2 - Cerner les enjeux individuels et collectifs liés à ces situations

- Pour le RH, le collaborateur, le manager.

- Pour l'équipe et l'entreprise.

3 - Appréhender la composante émotionnelle pour les deux interlocuteurs

- Reconnaître les émotions chez soi et chez les autres.
- Comprendre les mécanismes à l'œuvre et y faire face en minimisant leur impact négatif.
- Repérer et faire face au stress.

4 - Comprendre les réactions face au changement et adopter des comportements adaptés

- Le mécanisme du changement et les réactions qu'il engendre.
- Accompagner efficacement le changement.

5 - Améliorer sa technique d'entretien

- S'approprier une trame d'entretien spécifique.
- Pratiquer l'écoute active.
- S'entraîner à mener des entretiens.

6 - Activités à distance

- + Trois modules e-learning "L'impact des émotions en situation professionnelle. Part. A" ; "L'impact des émotions en situation professionnelle. Part. B" et "CNV : les clés".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7608

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réussir dans la fonction RH : compétences et posture

Gestion RH : prendre de la hauteur

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 655 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7607**

Le +

- 2 modules e-learning.
- Des cas pratiques et mises en situation pour adopter la bonne posture en RH.
- Enquête Cegos "Radioscopie des DRH".

Objectifs professionnels

- Comprendre les rôles et les enjeux de la fonction RH.
- Prendre en compte les attentes de ses clients.
- Adapter sa communication à ses différents clients pour faire passer ses messages et renforcer son impact.

Pour qui

- DRH, RRH, en prise de fonction, cadres RH.

Programme

1 - Comprendre les enjeux et les rôles attendus de la fonction RH

- Identifier les évolutions sociétales, repérer les enjeux pour demain et leurs impacts sur la gestion des RH.
- Repérer les 4 approches clés de la fonction RH.
- Positionner son entreprise sur les 4 axes et définir les plans de progrès.
- Repérer les compétences transversales requises pour réussir dans la fonction RH.

2 - Prendre en compte les attentes de ses clients

- Identifier les interlocuteurs internes et externes de la fonction RH

et cerner leurs attentes pour mieux y répondre.

- Se doter d'un guide d'entretien pour réussir sa prise de fonction.
- Adopter la bonne posture dans différentes situations RH : entretiens avec managers, salariés, partenaires sociaux, direction générale...
- Diagnostiquer ses relations avec les différentes parties prenantes.

3 - Communiquer et argumenter efficacement pour valoriser la contribution RH

- Identifier les caractéristiques de l'argumentation.
- Connaître les erreurs à éviter.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Augmenter son impact à l'oral.
- Gagner en assertivité pour être force de proposition dans un comité de direction.
- Initier une démarche de marketing RH interne et externe.
- S'entraîner à communiquer auprès des interlocuteurs clés.
- Soigner son marketing RH.

4 - Activités à distance

- + Deux modules e-learning "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. A" et "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. B".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7607

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

RH : développer votre posture de coach et de conseil auprès des managers

Le RH coach

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 405 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9058**

Le +

- Nombreuses pratiques d'entretiens de coaching pour ancrer les apports théoriques avec le bénéfice du feedback entre participants (co-coaching).
- Les participants élaborent leur plan de développement.

Objectifs professionnels

- Passer d'une posture d'expert RH à celle de RH coach.
- S'appropriier les outils issus du coaching.
- Identifier ses atouts et ses axes de progrès.

Pour qui

- Tout DRH, RRH, Expert RH, en posture de conseil auprès de clients internes de l'entreprise et ayant acquis les fondamentaux du management.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Cerner en quoi la posture de coach est clé pour les métiers de DRH et RRH

- Impact de l'environnement sur les missions RH.
- Identifier les situations auxquelles les DRH sont confrontés.
- Adapter sa posture aux interlocuteurs et au contexte.

2 - S'approprier les outils du coaching pour répondre aux attentes des clients

- Donner du feedback.
- Cadrer les demandes : grille RPBC.
- Établir un contrat clair et faire respecter le cadre.
- Expliciter les attentes implicites.
- Accompagner les collaborateurs dans le changement.
- Pratiquer le feed forward.

3 - Ajuster sa posture au contexte et aux interlocuteurs

- Développer son écoute active.
- Interagir avec la juste distance.

- Développer une relation de confiance.
- Résoudre les situations délicates.

4 - Se situer face aux outils de coaching pour progresser

- Faire un autodiagnostic.
- Bâter son plan de développement.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement et 2 modules d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active", "Donner un feedback positif et constructif".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9058

Formation proposée à **Paris**

DRH, RRH, business and human partner

Concilier performance économique et performance sociale

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 075 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **3238**

Le +

- Échanges de pratiques entre DRH/RRH.
- Des fiches outils.
- Partage des résultats de l'enquête Cegos : "Radioscopie des DRH".

Objectifs professionnels

- Positionner la fonction RH dans sa dimension stratégique et humaine.
- Adapter les politiques RH aux évolutions technologiques et sociales.
- Faire du capital humain un avantage concurrentiel.
- Accompagner les changements de son organisation.

Pour qui

- DRH, RRH.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et un @ expert : "Rôles et enjeux de la fonction RH".

2 Pendant - En groupe

1 - Repérer les évolutions de la fonction RH et adapter sa politique

- Identifier les enjeux RH.
- S'appuyer sur les nouveaux leviers pour construire sa politique RH.

2 - Faire de son capital humain un avantage concurrentiel

- Strategic Workforce Planning et management par les compétences.
- Faire de la diversité, un levier de performance.

3 - Préparer les potentiels et les talents de demain

- Distinguer les potentiels, hauts potentiels et talents.
- Démarche et outils de détection et de développement.

4 - Mesurer la création de valeur de la fonction RH

- Se doter d'outils de pilotage RH.
- Diagnostiquer et améliorer ses processus RH.
- Faire évoluer ses pratiques RH en intégrant le digital.

5 - Faire son marketing RH

- Identifier les leviers d'attraction de son entreprise.
- "Vendre" les stratégies RH.

6 - Accompagner la dimension sociale du changement

- Les 6 stratégies de changement et ses étapes.
- Cartographier les acteurs.
- Facteurs d'adhésion.
- Accompagner les individus.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert : "Les clés / bases du changement" et un programme de renforcement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3238

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Initier une démarche RSE à la RH

Intégrer la RSE dans la politique RH

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9290**

Le +

- Animateur expert en RSE.
- Plan d'actions personnalisé pour initier une démarche RSE RH.
- Cas pratiques et illustration par des exemples.
- Nombreuses fiches outils.

Objectifs professionnels

- S'approprier les enjeux de la RSE.
- Initier et mettre en œuvre une démarche RSE.
- Intégrer la RSE dans la politique RH.
- Définir un plan d'actions et des indicateurs.

Pour qui

- RRH / DRH / Chef de projet RH/RSE.
- Toute personne de la fonction RH amenée à initier ou déployer un projet RSE au sein d'une organisation.

Programme

1 Avant

- + Un @expert : "RSE pour tous".

2 Pendant - En groupe

1 - Maîtriser le contexte et les enjeux RSE

- Définition de la RSE.
- RSE et entreprise.
- Cadre réglementaire.
- Normes et règles.

2 - Intégrer la démarche RSE à la politique RH

- Intégrer la diversité et exploiter de nouvelles approches.

- Ouvrir le recrutement à la diversité, non-discrimination.

- Développer les compétences pour maintenir l'employabilité.

- Former les personnes en s'appuyant sur la loi Avenir professionnel.

- Anticiper les évolutions en mettant en place une GEPP (ex GPEC).

- Rémunérer avec équité et mettre en place des dispositifs d'épargne salariale.

- Intégrer la dimension santé, sécurité et QVT.

3 - Initier une démarche RSE

- Faire un diagnostic.

- Identifier et positionner les acteurs et piloter le projet.

- Élaborer des indicateurs de suivi.

4 - Reporting RSE et réputation sociale

- Reporting RSE et éléments RH constitutifs du reporting.

- Réputation sociale.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module d'entraînement pour obtenir l'adhésion de ses interlocuteurs.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9290

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Mettre en place une politique diversité et une culture inclusive

De la non discrimination à l'inclusion

New
4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9440**

Le +

- Un autodiagnostic de ses pratiques.
- L'élaboration de son plan d'actions.
- La comparaison aux pratiques du marché.
- Des illustrations et des outils concrets pour agir.

Objectifs professionnels

- S'approprier le cadre juridique et le contexte sociétal.
- Identifier les conditions favorables à une politique diversité.
- Mettre en place et déployer une culture inclusive.
- Piloter la démarche : acteurs et indicateurs.

Pour qui

- DRH / RRH / Chef de projet RH.
- Responsable diversité et inclusion.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - S'approprier le cadre juridique et le contexte

- Pourquoi la diversité en entreprise ?
- La législation.
- Distinguer égalité, diversité et inclusion.

2 - Identifier les conditions favorables à une politique diversité

- Faire un autodiagnostic de la maturité de son organisation.

- Les problématiques d'entreprise liées à la diversité.

- Les domaines RH où il faut prendre en compte la diversité.

- Identifier les freins potentiels.

3 - Mettre en place et déployer une culture inclusive

- Identifier les bénéfices d'une culture inclusive par rapport à une politique diversité.

- Actionner les leviers d'une politique RH inclusive.

- Cerner les pratiques mises en place pour encourager la diversité et l'inclusion :

- Passer d'une politique diversité à une culture inclusive :

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

4 - Piloter la démarche diversité et inclusion

- Identifier les acteurs ressources d'une politique D&I.

- Présenter et communiquer la démarche.

- Mettre en place et suivre les indicateurs.

- Lier inclusion et RSE.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning : "Promouvoir la diversité, l'inclusion et l'appartenance au sein de son équipe".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9440

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

RH : accompagner la transformation digitale de votre entreprise

Accompagner la digitalisation de l'organisation

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 8165

Le +

- 2 vidéos et un quiz interactif.
- Des autodiagnostic pour stimuler la réflexion individuelle.
- Des études de cas et échanges de bonnes pratiques.

Objectifs professionnels

- Repérer les enjeux et impacts de la digitalisation.
- Diagnostiquer la maturité digitale de son organisation et accompagner les changements.
- Innover et digitaliser ses pratiques et processus RH.

Pour qui

- DRH, RRH, Chef de projet RH, Cadre RH ou Responsable Digital, toute personne souhaitant avoir une vue d'ensemble sur les impacts du digital.

Programme

1 - Activité à distance

- + Un @expert : "Rôles et enjeux de la fonction RH".

2 - Identifier les enjeux et les impacts du digital sur l'entreprise

- Analyser les macro-tendances et identifier leurs impacts sur l'entreprise et les business models. Opportunités et points de vigilance.
- Clarifier le vocabulaire : numérique, digital, big data, BYOD, cloud...
- Impact du digital sur les modes de fonctionnement, les styles de management, le rapport

au travail, les relations entre les individus...

3 - Situer le rôle de la fonction RH dans la transformation digitale de l'entreprise

- Identifier les compétences digitales pour demain.
- Accompagner les managers dans leur changement de rôle et de posture vis-à-vis des équipes.
- Favoriser l'utilisation des médias sociaux et des outils collaboratifs.
- Mettre en place des accords ou règles du jeu.
- Diagnostiquer la culture de son organisation et prioriser les chantiers.

4 - Identifier les impacts sur les processus RH

- Le recrutement digital.
- La communication digitale et régulation sociale.
- La formation à l'ère du digital.
- Capitalisation et transfert des savoirs et savoir-faire : knowledge management.
- Gestion des performances et des talents (nouveaux critères et opportunités générées par les SIRH, big data, analyse prédictive...).

5 - Activité à distance

- + Un @expert : "Les bases du changement".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8165

Formation proposée à Paris, Classe à distance

Knowledge Management, capitalisation et partage des connaissances

Développer les compétences et l'intelligence collective

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 565 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6470

Le +

- Des fiches techniques réutilisables : grilles d'entretiens de recueil de la connaissance, outils de cartographie des connaissances, etc.
- Entraînement et échanges de bonnes pratiques.

Objectifs professionnels

- Acquérir une méthode de capitalisation et de transfert des connaissances.
- Définir les conditions de réussite.

Pour qui

- Responsable KM, RRH, DRH, Responsable opérationnel, Community manager de réseaux sociaux d'entreprise.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

- 1 - S'approprier les bases du KM
 - Comprendre les enjeux de la transmission des "connaissances".
 - Définir savoir, savoir-faire, compétences, information, connaissances, capital intellectuel...
- 2 - Repérer les connaissances clés à capitaliser et à transférer
 - Se doter d'une démarche :
 - construire la cartographie ;

- analyser la cartographie en repérant le niveau de maîtrise des champs de connaissances ;
- définir son plan d'actions.

3 - Déployer des modes de capitalisation et de transfert des connaissances et des compétences

- La capitalisation par interview.
- Le tutorat ou compagnonnage.
- Création d'espaces de partage.
- Diffusion de l'expertise.
- Mise en place d'une communauté de pratiques.

4 - Enrichir les actions du KM avec la technologie

- Les outils.

- Anticiper l'intelligence artificielle et intégrer le big data.

5 - Réussir son projet de KM

- Intégrer les dimensions culturelle, structurelle et technologique.
- Lever les résistances.
- Mobiliser les contributeurs.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6470

Formation proposée à Paris, Classe à distance

Conseils et inscriptions au 01 55 00 90 90 | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Formation complète au recrutement

Devenir un professionnel du recrutement

CERTIFICAT

CPF

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

3 155 € HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8142**

Objectifs professionnels

- Connaître les obligations légales en matière de non-discrimination.
- Mettre en œuvre une stratégie de recherche de candidats en intégrant les outils digitaux.
- Mener des entretiens structurés et objectiver ses décisions de recrutement.
- Utiliser les outils de développement personnel (PNL, AT...) pour cerner les motivations et l'adéquation des candidats avec le poste.

Pour qui

- Chargé(e) de recrutement, cadre de la fonction RH, consultant en recrutement, Responsable recrutement en prise de poste.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Pour s'inscrire au certificat optionnel, le candidat doit justifier d'un niveau bac + 2 minimum*. Son diplôme lui sera demandé par SUP des RH.
- *Niveau bac + 2 validé ou niveau bac + 2 avec une expérience professionnelle de 3 ans minimum (sans prérequis en RH) ou titulaire d'un Bac et possédant une expérience professionnelle significative (5 ans minimum).

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "L'entretien de recrutement perçu par le candidat".

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Optimiser les étapes de présélection (2 jours)

1 - Cerner les enjeux et le processus de recrutement

- Identifier les enjeux et les évolutions en matière de recrutement (juridiques, technologiques, sociétales...).
- S'approprier le cadre juridique en matière de recrutement : non-discrimination, RGPD, CNIL...
- Situer les étapes du processus et le rôle des acteurs.
- Diagnostiquer son processus de recrutement.
- Définir les indicateurs clés pour suivre et mesurer l'efficacité de son processus.
- Intégrer la diversité dans ses recrutements.

Quiz juridique sur le recrutement et la non-discrimination.

2 - Cadrer le besoin et définir le poste et le profil

- Jouer un rôle de conseil des managers dans l'analyse du besoin.
- Outils pour décrire le poste et le profil du candidat.
- Hiérarchiser les critères et les compétences clés à rechercher et se doter de grilles de décision.
- Prendre en compte l'obsolescence des compétences et l'évolution des besoins en compétences pour demain.
- Nouvelles pratiques : recruter sur la base des softskills et recruter sans CV.

En sous-groupe, identifier les éléments d'une définition de poste et du profil.

3 - Bâtir une stratégie de recherche de candidat

- S'appuyer sur la marque employeur.
- Adapter sa stratégie de recherche en fonction des profils.
- S'appuyer sur une stratégie de sourcing des candidats multicanal (jobboards, réseaux sociaux, forums virtuels, cooptation...); outils classiques et outils numériques (chatbot, recrutement programmatique, sélection algorithmique, job matching affinitaire...)
- Rédiger des annonces de recrutement : nouveaux formats vidéos pour le candidat et le recruteur.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Des vidéos sur les entretiens de recrutement, l'essentiel de la définition de fonction, un module d'entraînement et un programme de renforcement pour pratiquer l'écoute active.
- Nombreuses simulations d'entretiens.
- Des fiches outils et exemples de questions pour faciliter la transposition en entreprise.

- Attractivité employeur : impact de la marque employeur et de la RSE.

Brainstorming sur les facteurs d'attraction de l'entreprise pour les candidats.

4 - Optimiser la présélection des candidats

- Trier les CV.
- Faire une présélection téléphonique.
- Utiliser les tests complémentaires (tests psychotechniques, tests de personnalité, assessment centers, entretiens collectifs, etc.).
- Méthodes de recrutement par simulation et les immersions professionnelles (dispositif Pole emploi).
- Grilles d'observation et d'analyse.

Exercice de tri de CV.

5 - Activité à distance

- + Un @expert : "L'essentiel de la définition de fonction".

Partie 2 : Conduire les entretiens de recrutement (2 jours)

1 - Structurer ses entretiens

- Connaître les étapes de l'entretien et se doter d'une structure d'entretien.
- Repérer les questions pertinentes à chaque étape et adopter les bonnes attitudes d'écoute.

Brainstorming sur les étapes de l'entretien structuré.

2 - Maîtriser les techniques d'entretien



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8142

Formation proposée à Paris, Classe à distance

- Pratiquer l'écoute active : questionnement et reformulation.
- Creuser les motivations du candidat.
- Rechercher et valider les compétences techniques et comportementales avec la méthode STAR.
- Préparer et observer des mises en situation.
- Pratiquer des entretiens seul et en binômes.

S'entraîner activement à mener un entretien de recrutement à travers des jeux de rôle.

3 - Objectiver la prise de décision et suivre la performance de ses recrutements

- Prendre des notes.
- Faire la synthèse des entretiens sur la base des faits significatifs.
- Préparer la décision et intégrer le risque.
- Débriefing avec les managers.
- Faire un retour à un candidat non retenu.
- Mettre en place des indicateurs de performance des recrutements (KPI).

S'entraîner à prendre des notes à partir d'une vidéo d'entretien.

4 - Mettre en place le processus d'intégration

- Identifier les enjeux de l'intégration et les acteurs clés.
- Repérer les étapes du processus d'intégration.
- Valider les compétences requises pendant la période d'essai.
- Bâter un parcours d'intégration.
- Capitaliser sur le rapport d'étonnement.

Identifier, en sous-groupe, les éléments constitutifs d'une intégration réussie.

5 - Activité à distance

- + Une vidéo : "Bonnes pratiques du recrutement digital".

Partie 3 : Perfectionner ses techniques de recrutement (2 jours)

1 - Mieux se connaître en tant que recruteur

- Connaître ses propres modes de fonctionnement et être ouvert à ceux du candidat.
- Faire le point sur son système de valeurs.
- Intégrer les contraintes et les biais susceptibles d'influencer le recruteur.
- Les différents canaux de communication selon Mehrabian.

En binôme, identifier et hiérarchiser ses valeurs.

2 - Exceller dans la relation avec le candidat

- Accueillir le candidat, le mettre à l'aise et fixer les règles du jeu de l'entretien (se synchroniser ; utiliser un ton et un débit de voix adaptés).
- S'appuyer sur les signaux non verbaux pour développer un climat de confiance.
- S'appuyer sur les principaux filtres du candidat pour renforcer la confiance.

Mise en situation et pratique de la synchronisation.

3 - Être exigeant dans la recherche d'informations

- Développer une écoute active.
- Questionner les imprécisions du langage.
- Comprendre et utiliser les messages non verbaux.

S'entraîner à identifier les imprécisions du candidat et à les lever par le questionnement.

4 - Creuser les motivations du candidat

- Comprendre les ressorts de la motivation.
 - Identifier les stratégies du candidat.
 - Décoder les présupposés et les questionner.
- Définir les questions à poser pour identifier les motivations; vérifier qu'elles sont en phase avec les exigences du poste.**



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module d'entraînement et programme de renforcement : "Pratiquer l'écoute active" et un programmes de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat SUP des RH en option



350 €^{HT}

Réf. 9406

Le certificat SUP des RH est l'opportunité de faire reconnaître officiellement les compétences RH. Le bloc «Recrutement et intégration des collaborateurs» est le bloc 5 du titre «Chargé des Ressources Humaines» qui est inscrit au RNCP (RNCP35878).

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- auditer les outils (enquêtes d'attractivité, taux de candidatures spontanées,...) pour évaluer la marque employeur et définir une stratégie de recrutement ;
- rédiger l'offre et la diffuser sur les canaux et supports de communication les plus opportuns ;
- analyser les candidatures, en respectant les critères de non-discrimination ;
- conduire des entretiens avec l'appui d'une grille d'interview et présenter les candidatures retenues ;
- formaliser les réponses négatives ;
- bâtir ou mettre à jour les outils d'intégration des nouveaux collaborateurs. L'examen est basé sur des cas pratiques. Il porte sur la mise en œuvre complète d'un processus de recrutement dans un contexte spécifique d'entreprise et selon un cahier des charges donné.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9406.

CPF

Cette formation peut être associée au certificat SUP des RH éligible au CPF correspondant au bloc de compétences n° 5 "Recrutement et intégration des collaborateurs" du titre "Chargé des ressources humaines", titre de niveau 6, enregistré au RNCP fiche n° 35878 délivré par SUP des RH.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Recrutement digital : les clés pour réussir

Intégrer les outils digitaux à ses pratiques de recrutement

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9358**

Le +

- Une approche complète du recrutement digital.
- De nombreux cas pratiques et mises en application.
- Des illustrations issues de l'entreprise.
- Des sites de référence pour organiser sa veille.

Objectifs professionnels

- Intégrer la législation du recrutement digital.
- Sourcer et recruter avec le digital.
- Acquérir une méthode pour recruter et fidéliser sur le Web.

Pour qui

- Responsable, chargé(e) de recrutement débutant dans le recrutement digital.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Intégrer la législation encadrant le recrutement digital

- Facteurs de discrimination.
- RGPD - CNIL.

2 - Attirer les candidats grâce à sa marque employeur et son identité numérique

- Enjeux d'une marque employeur :
 - composantes ;
 - leviers d'attractivité ;
 - promesse RH.

- Travailler son identité numérique :
 - choisir les médias sociaux ;
 - E-réputation.

3 - Sourcer et recruter avec le digital

- Faire une annonce vidéo.
- Le sourcing sur les réseaux sociaux :
 - Facebook, Twitter, YouTube ;
 - cas spécifique de LinkedIn ;
 - top 10 des outils digitaux ;
 - sélection par gamification ;
 - bonnes pratiques pour sourcer des candidats sur des métiers en tension.
- Les recherches booléennes.

- L'intelligence artificielle en recrutement : ATS, chatbots, matching affinitaire, recrutement programmatique.

4 - Acquérir une méthode pour recruter et fidéliser sur le Web

- Définir le profil cible du candidat.
- Choisir les canaux adaptés au profil.
- Mesurer l'efficacité des recrutements digitaux.

3 Après - Mise en œuvre

- + Une vidéo et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9358

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Marque employeur et marketing RH : attirer les meilleurs talents

Construire et faire vivre la marque employeur

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

865 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9078**

Le +

- Une fiche méthodologique pour construire sa marque employeur.
- Nombreux apports de cas concrets.

Objectifs professionnels

- Cerner les composantes et les leviers de la marque employeur pour attirer et fidéliser les talents.
- Construire sa marque employeur et son plan de communication.
- Mesurer l'efficacité de sa marque employeur.

Pour qui

- Cette formation s'adresse aux DRH, RRH, responsable du recrutement, développement et communication.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Cerner les enjeux d'une marque employeur forte

- Articuler stratégie d'entreprise, communication institutionnelle et marque employeur.
- Rôle et objectifs de la marque employeur.
- Composantes de la marque employeur : culture d'entreprise, valeurs, histoire...

2 - Construire et développer une marque employeur claire et attractive

- Réaliser un état des lieux de sa communication RH.
- Positionnement, objectifs, cibles, messages clés et l'EVP.
- Les acteurs et les actions pour booster sa marque employeur.
- Cohérence entre image véhiculée et expérience vécue.

3 - Élaborer le plan de communication de la marque employeur

- Définir les actions et les canaux de communication adaptés aux publics cibles.

- Les collaborateurs, ambassadeurs de l'entreprise.
- Intégrer le digital : réseaux sociaux, E-réputation.

4 - Mesurer l'efficacité de sa marque employeur

- Indicateurs de performance.
- Ajustement des actions.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9078

Formation proposée à **Paris**, **Lyon**, **Classe à distance**

Réussir ses recrutements

Sourcing, présélection, conduite d'entretien et intégration

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

1 975 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **239**

Le +

- Un module d'entraînement pour pratiquer l'écoute active.
- Des vidéos types pour illustrer les bonnes pratiques en recrutement.
- Une vidéo sur le recrutement digital.
- Des fiches outils pour faciliter la transposition.

Objectifs professionnels

- Piloter le processus : du besoin à l'intégration.
- Respecter la législation.
- Bâtir une stratégie de recherche.
- Optimiser la présélection.
- Conduire un entretien de recrutement structuré.
- Appliquer les techniques de questionnement et de reformulation.
- Objectiver ses décisions de recrutement.
- Mesurer l'efficacité des recrutements.

Pour qui

- Responsable recrutement, cadre de la fonction RH, chargé(e) de recrutement et toute personne intervenant dans le processus de recrutement.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les enjeux et les étapes du processus de recrutement

- Cadre juridique du recrutement : non-discrimination, RGPD, CNIL...
- Optimisation du processus.

2 - Définir le poste et le profil

- Outils de description du poste du profil candidat.
- Cadrage du besoin.
- Hiérarchiser les compétences clés.
- Obsolescence et évolution des besoins en compétences.
- Recruter sur la base des softskills.
- Recruter sans CV.

3 - Bâtir une stratégie de recherche

- Canaux en fonction du profil.
- Outils de sourcing classiques et numériques.

- Expérience candidats.
- Annonce de recrutement : formats vidéos.
- Impact de la marque employeur et de la RSE sur l'attractivité.

4 - Optimiser la présélection

- Tri des CVs.
- Présélection téléphonique.
- Tests utilisés en recrutement.
- Recrutement par simulation et par immersions professionnelles.
- Méthodes d'assessment center.
- Grilles d'observation et d'analyse.

5 - S'entraîner aux techniques d'entretien

- Structure d'entretien.
- Questionnement et écoute active.
- Creuser les motivations.
- Valider les compétences avec la méthode Star.

6 - Mieux se connaître en tant que recruteur

- Biais psychologiques.
- Attitudes d'écoute selon Porter.

- Canaux de communication (Mehrabian).

7 - Objectiver la prise de décision

- Prendre des notes.
- Faire la synthèse et décider.
- Faire un retour constructif au candidat et intégrer le risque.

8 - Identifier les points clés d'un processus d'intégration

- Validation de la période d'essai.
- Programme d'intégration.
- Rapport d'étonnement.

9 - Mesurer l'efficacité des recrutements : indicateurs et tableaux de bord.

- Indicateurs clés du recrutement.

3 Après - Mise en œuvre

- + Deux programmes de renforcement ; un module d'entraînement ; une vidéo et un @expert.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/239

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Le certificat SUP des RH en option

350 €^{HT}

Réf. **9406**

Le certificat SUP des RH est l'opportunité de faire reconnaître officiellement les compétences RH. Il atteste notamment des compétences suivantes :

- auditer les outils (enquêtes d'attractivité, taux de candidatures spontanées, ...) pour évaluer la marque employeur et définir une stratégie de recrutement ;
- rédiger l'offre et la diffuser sur les canaux et supports de communication opportuns ;
- analyser les candidatures, en respectant les critères de non-discrimination ;
- conduire des entretiens avec l'appui d'une grille d'interview et présenter les candidatures retenues ;

L'examen est basé sur des cas pratiques. Il porte sur la mise en œuvre complète d'un processus de recrutement dans un contexte spécifique d'entreprise et selon un cahier des charges donné. Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9406.



CPF

Cette formation peut être associée au certificat SUP des RH éligible au CPF correspondant au bloc de compétences n° 5 "Recrutement et intégration des collaborateurs" du titre "Chargé des ressources humaines", titre de niveau 6, enregistré au RNCP fiche n° 35878 délivré par SUP des RH.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Pratiquer l'entretien de recrutement

Les fondamentaux de l'entretien de recrutement

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **240**

Objectifs professionnels

- Décrire le poste et le profil du candidat.
- Acquérir une structure d'entretien.
- Maîtriser les techniques d'écoute active : questionnement et reformulation.
- Mieux se connaître en tant que recruteur.

Pour qui

- Chargé(e) du recrutement.
- Responsable du recrutement.
- RRH, Responsable du développement RH.
- Manager et toute personne amené(e) à recruter.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Vidéo : "L'entretien de recrutement perçu par le candidat".

2

Pendant - En groupe

1 - Situer les enjeux et les étapes du recrutement

- Identifier les enjeux et les conditions de réussite.
- Connaître le cadre légal engageant le recruteur : non-discrimination, CNIL, RGPD...
- Connaître les étapes d'un recrutement.

Quiz juridique sur le recrutement.

2 - Préparer et structurer ses entretiens

- Outils pour décrire le poste et le profil du candidat recherché.
- Cadrage du besoin.
- Hiérarchiser les compétences clés à rechercher.
- Prendre en compte l'obsolescence des compétences et l'évolution des besoins en compétences pour demain.
- Se doter d'une structure type d'entretien.

Définir le profil de candidat recherché à partir de la définition de poste.

3 - Maîtriser les techniques de questionnement

- Poser les bonnes questions et varier ses attitudes d'écoute :
 - identifier les différents types de questions ;
 - creuser la motivation et expliciter les implicites ;
 - reformuler.
- Valider les compétences avec la méthode Star.

S'entraîner à pratiquer les différents modes de questionnement.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo : "Bonnes pratiques du recrutement digital".
- + Un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active".
- + Un @expert : "L'essentiel de la définition de fonction".
- + Un programme de renforcement.
- + Une grille d'auto-débrief pour suivre mes progrès au fil de mes recrutements.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Un module d'entraînement pour pratiquer l'écoute active, une vidéo sur les bonnes pratiques du recrutement digital.

4 - Se connaître en tant que recruteur pour mieux recruter

- Identifier les biais psychologiques.
- Les différents canaux de communication du recruteur (Mehrabian).

Réaliser son autodiagnostic d'écoute et identifier ses points de progrès.

5 - S'entraîner activement à l'entretien de recrutement

- Adapter les entretiens aux spécificités des publics cibles.

Pratiquer des jeux de rôle pour maîtriser chaque étape de l'entretien de recrutement.

6 - Vérifier les compétences clés en entretien

- Utiliser les techniques de questionnement.
- Bâtir des mises en situation.
- Observer le candidat.

Appliquer le modèle de questionnement STAR.

7 - Objectiver sa prise de décision

- Prendre des notes.
- Faire la synthèse d'entretiens et préparer la décision.
- Rédiger un compte rendu objectif.
- Faire un retour constructif au candidat et intégrer le risque.

S'entraîner à la prise de notes à partir d'une vidéo de recrutement.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/240

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Expert en entretien de recrutement

Affiner sa connaissance du candidat grâce aux outils PNL

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 5683

Le +

- Formation centrée sur l'entretien en face-à-face.
- Des outils issus de la Programmation Neuro Linguistique.
- Nombreuses simulations d'entretiens.

Objectifs professionnels

- Valider les compétences d'un candidat.
- Identifier les schémas de fonctionnement et les motivations à l'aide de techniques issues de la PNL.
- NB : les bases du recrutement ne sont pas abordées dans cette formation.

Pour qui

- DRH. Responsable et chargé(e) du recrutement, Manager opérationnel.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Adopter une stratégie de questionnement pour valider les compétences du candidat

- Rappeler les fondamentaux du questionnement.
- Identifier son attitude d'écoute dominante.
- Développer son écoute active.
- Développer une stratégie de questionnement.

- Clarifier les imprécisions du langage.

2 - Objectiver ses choix pour décider

- Identifier les schémas de fonctionnement du candidat et ses motivations au travail.
- Vérifier la cohérence du projet professionnel du candidat avec le poste proposé.

3 - Repérer les phénomènes qui biaisent le jugement pour évaluer avec objectivité

- Comprendre son mode de fonctionnement à travers les outils PNL.

- Prendre conscience de l'impact de sa posture et de ses comportements.
- Installer une relation constructive avec le candidat.
- Identifier ses valeurs et ses critères de sélection.

3 Après - Mise en œuvre

- + Deux programmes de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et "Pratiquer l'écoute active" ainsi qu'un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5683

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Recrutement et non-discrimination à l'embauche : formation obligatoire

Cadre juridique, mesures préventives et bonnes pratiques

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 415 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8849

Le +

- Réalisation collective d'un mur digital pour synthétiser les bonnes pratiques.
- Des fiches outils et des illustrations concrètes.
- Élaboration d'un plan d'actions individuel.

Objectifs professionnels

- S'approprier le cadre juridique et les critères de non discrimination.
- Sécuriser ses pratiques de recrutement.
- Sensibiliser le management aux bonnes pratiques.
- Mettre en œuvre les outils pour prévenir les risques.

Pour qui

- Toute personne intervenant dans le processus de recrutement et maîtrisant les fondamentaux.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Recrutement et non-discrimination à l'embauche : connaître le cadre juridique

- Critères de discrimination.
- Risques et sanctions encourues.
- Processus de recours et acteurs (Défenseur des Droits).
- Jurisprudence et arrêts.

2 - Respecter la réglementation tout au long du processus de sélection

- Les risques à chaque étape.
- Règles de rédaction d'une annonce.
- Présélection et tri objectif des CV.
- Questionner en entretien.
- Tests et outils de sélection.
- Conservation des données (RGPD).
- Objectiver la période d'essai.

3 - Objectiver son choix avec la méthode des faits significatifs

- Distinguer fait, opinion, sentiment.
- Évaluer les compétences comportementales.
- Prendre des notes, rédiger un compte rendu.
- Faire un retour négatif aux candidats.

4 - Réfléchir à son comportement de professionnel de recrutement

- Stéréotypes, préjugés, biais de la perception.
- Faire face à la subjectivité.

5 - Analyser ses pratiques et mettre en place une politique d'égalité

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8849

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Strasbourg, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Construire le référentiel de compétences

Mode d'emploi et outils pour construire son référentiel

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 545 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7269

Le +

- Étude de cas : réalisation des référentiels de compétences.
- Les participants s'entraînent à décrire les compétences et leurs niveaux pour leur propre entreprise.
- Des fiches outils.

Objectifs professionnels

- Définir la notion de compétence et choisir son modèle.
- Distinguer les niveaux de compétences.
- Construire et maintenir son référentiel compétences.

Pour qui

- RRH, spécialiste ou cadre RH en charge de la construction des référentiels de compétences.

Programme

1 - Comprendre l'intérêt de bâtir un référentiel de compétences

- Identifier les utilisations concrètes et la finalité du référentiel de compétences pour son entreprise, en GRH et en management.

2 - Clarifier la notion de compétences et choisir son modèle

- Identifier les différents modèles de compétences.
- Choisir un modèle de référentiel pour son entreprise.
- Repérer les compétences requises d'un emploi.

- Regrouper les compétences par domaine.
- Définir pour son entreprise les compétences requises et les domaines.

3 - Définir les grilles de niveaux de compétences

- Distinguer les niveaux de compétences génériques et les niveaux spécifiques.
- S'entraîner à rédiger les niveaux de compétences génériques et spécifiques à partir d'un cas d'entreprise.

4 - Construire un référentiel de compétences et rédiger le dictionnaire de compétences

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Cerner les étapes de construction du référentiel de compétences.

- Rédiger le dictionnaire de compétences.

- L'intégrer dans les supports d'entretiens annuels.

- Intégrer les compétences et leurs niveaux dans la cartographie des métiers.

- Communiquer et partager l'outil avec les managers.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7269

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les bases de la GEPP (ex GPEC)

Enjeux, démarches et outils de la GEPP

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7612

Le +

- Ateliers pratiques de travail sur sa propre entreprise.
- Mise en application à partir d'outils simples réutilisables dans son entreprise.

Objectifs professionnels

- Situer les enjeux de la GEPP (ex GPEC).
- Acquérir les outils et le vocabulaire de la GEPP.
- Identifier les emplois sensibles et stratégiques.
- Construire un plan d'actions RH.

Pour qui

- RRH, expert, cadre RH, manager ou partenaire social participant à la mise en place de la GEPP.

Programme

1 - Identifier les enjeux de la GEPP et son articulation avec la stratégie de l'entreprise

- Identifier l'utilité et les enjeux d'une démarche GEPP.
- Comprendre les liens entre GEPP et politiques RH.

2 - S'approprier le cadre juridique de la GEPP

- Connaître les points clés de la législation de la formation professionnelle et ses conséquences sur la GEPP.

3 - S'approprier les outils et acquérir le vocabulaire de la GEPP

- Clarifier le vocabulaire.

- Identifier les outils spécifiques à la GEPP : définition de poste, emplois-repères, référentiel emplois, référentiel de compétences, cartographie des métiers...

4 - Définir et identifier les emplois sensibles et stratégiques de son entreprise / secteur d'activité

- L'impact du digital sur les métiers.
- Organiser sa prospective métier : les outils de veille.
- Identifier les emplois sensibles et stratégiques.

5 - Établir un diagnostic des compétences

- Définir la compétence.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Identifier et hiérarchiser les compétences clés d'un emploi.
- Identifier les compétences d'un collaborateur et d'une organisation.

6 - Mettre en place un plan d'actions RH adapté pour réduire les écarts de compétences

- Identifier et proposer les leviers d'action adaptés au contexte de l'entreprise : formation, mobilité, organisation du travail, recrutement, reconversion...
- Résoudre une problématique d'emploi sensible.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7612

Formation proposée à **Paris**, **Lyon**, **Classe à distance**

Faire vivre la démarche compétences GEPP (ex GPEC) au sein de votre organisation

Strategic workforce planning et référentiel compétences

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 020 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **1449**

Le +

- Un programme de renforcement pour faciliter la mise en œuvre de son plan d'actions.
- Après le présentiel, une activité personnalisée à vos enjeux.

Objectifs professionnels

- Connaître les obligations légales.
- Acquérir une méthodologie de projet GEPP.
- Cartographier les métiers et les compétences.
- Définir des scénarii d'ajustement.
- Mettre en place des plans d'actions RH adaptés.

Pour qui

- DRH et RRH, chefs de projet GEPP, experts RH du secteur privé ou public.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Positionner la GEPP et ses enjeux dans la politique RH

- Cadre juridique et impacts.
- Marché de l'emploi local et territorial (GTEC).

2 - S'approprier le vocabulaire et les outils de la GEPP

- Postes, emplois types, métiers, notion de compétence...
- Réaliser la cartographie métiers et le référentiel de compétences.

3 - Initier une démarche GEPP et anticiper les évolutions

- Les 5 étapes d'une GEPP.
- Anticiper évolutions et impacts sur les emplois / compétences.
- Emplois sensibles et stratégiques.
- Cibler, prioriser la démarche.

4 - Mesurer les écarts de compétences

- S'appuyer sur les outils quantitatifs (pyramide des âges, projections d'effectifs...) et qualitatifs (évaluation de la performance et des compétences).
- En tirer des analyses pour le futur.

5 - Réduire les écarts

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Définir les plans d'actions, chiffrer les scénarii.
- Argumenter ses choix.

6 - Faire vivre sa démarche GEPP

- Facteurs clés de succès.
- Impliquer les acteurs clés.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement, un @expert : "Accélérer la mise en œuvre de la GPEC". Des fiches outils méthodologiques.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1449

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

La gestion des compétences et des talents

Méthodes et outils pour entrer dans la logique GEPP

7 jours (49h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

3 850 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6330

Objectifs professionnels

- Mettre en place une GEPP (ex GPEC) et bâtir des plans d'actions adaptés.
- Bâtir ou optimiser un référentiel emploi-compétences.
- Lier formation et compétences et accompagner les changements organisationnels.
- Identifier et développer les potentiels et talents.

Pour qui

- Responsable du développement RH, RRH, responsable formation, responsable de la gestion des carrières et de la mobilité interne.
- Généraliste RH et toute personne souhaitant acquérir l'ensemble des outils d'une démarche compétences.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Pour s'inscrire au certificat optionnel, le candidat doit justifier d'un niveau bac + 2 minimum*. Son diplôme lui sera demandé par SUP des RH.
- *Niveau bac + 2 validé ou niveau bac + 2 avec une expérience professionnelle de 3 ans minimum (sans prérequis en RH) ou titulaire d'un Bac et possédant une expérience professionnelle significative (5 ans minimum).

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

Partie 1 : Bâtir une GEPP (ex GPEC) et élaborer son référentiel de compétences (3 jours)

1 - Bâtir une GEPP (ex GPEC)

- Identifier les enjeux et les bénéfices d'une démarche compétences au sein de son entreprise.
- Connaître les obligations légales en matière de GEPP et identifier les rubriques clés d'un accord GEPP.
- Utiliser des grilles d'analyse stratégique.
- Repérer les emplois sensibles et stratégiques de son organisation.
- Clarifier le vocabulaire de la GEPP :
 - postes ;
 - emploi-types ;
 - métiers ;
 - familles professionnelles.
- Quantifier les ressources sur chaque emploi-type (approche quantitative).
- Évaluer et analyser les écarts entre les compétences requises par les emplois et les compétences détenues par les individus.
- Résoudre une problématique d'emploi sensible.

2 - Élaborer un référentiel de compétences

- Acquérir les méthodes pour élaborer le référentiel de compétences de son entreprise.
- Savoir définir des niveaux de compétences :
 - grilles de niveaux génériques ;
 - grilles de niveaux spécifiques.

Étude de cas fil rouge pour s'approprier la démarche GEPP de A à Z.

3 - Activité à distance

- + Un @expert : "Accélérer la mise en œuvre de la GEPP".

Le +

- Un module "Accélérer la mise en œuvre de la GEPP".
- La formation de référence pour réussir sa GEPP et mettre en place un management des compétences et des talents.
- Une équipe de consultants experts de chaque domaine.
- Des méthodes et des fiches outils transposables de retour en situation de travail.
- Des cas fil rouge pour s'approprier la démarche GEPP et élaborer un plan de développement des compétences.
- Un jeu de rôle "Animer une talent review".

Partie 2 : Lier formation et compétences (2 jours)

1 - Articuler formation et GEPP

- Connaître les obligations légales en matière de formation professionnelle.
- Bâtir un plan de développement des compétences :
 - analyser le besoin ;
 - identifier les niveaux d'objectifs ;
 - constituer les éléments à fournir au CSE.
- Mettre en place le plan de développement des compétences :
 - cahier des charges ;
 - ingénierie des dispositifs ;
 - suivi du plan.
- Évaluer la formation.
- Digitaliser les dispositifs.

Étude de cas fil rouge sur toutes les étapes de construction du plan de développement des compétences.

2 - Activités à distance

- + Pour approfondir les éléments théoriques sur les obligations légales avant la formation en groupe, 3 tutos sont proposés : "Réforme: les obligations de l'employeur ont-elles changé ?" ; "L'entretien professionnel, ce qui change avec la loi Avenir" ; "CPF objet de co-investissement" et un @expert : "L'essentiel de la définition de fonction".

Partie 3 : Repérer et développer les potentiels et les talents (2 jours)



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6330

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

1 - Identifier et développer les potentiels et les talents

- Distinguer potentiels, hauts potentiels et talents.
- Se doter de grilles de critères de potentiel.
- Croiser performance et potentiel.
- Animer une revue de potentiel ou talent review.
- Bâtir des plans de développement et de succession.
- Faire des managers des partenaires dans la détection et le développement des compétences.
- Identifier les évolutions et bonnes pratiques dans la gestion des talents : outils de développement et de fidélisation

Jeu de rôle sur l'animation d'une revue de personnel :
préparation, posture, faits significatifs, livrables.

2 - De la GEPP au Strategic Workforce Planning

- Mettre en œuvre un véritable management par les compétences pour préparer l'avenir.
- Mobiliser l'ensemble des acteurs pour faire de la GEPP un réel levier de changement.

**Après - Mise en œuvre en situation de travail**

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat SUP des RH en option**350 €^{HT}****Réf. 9405**

Le certificat SUP des RH est l'opportunité de faire reconnaître officiellement les compétences RH. Le bloc «Gestion des compétences et parcours professionnels» est le bloc 4 du titre «Chargé des Ressources Humaines» qui est inscrit au RNCP (RNCP35878).

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- assurer des études pour établir des cartes prévisionnelles des emplois et une prospective métiers ;
- rédiger des descriptions de postes dans un cadre actuel et prospectif ;
- analyser les transferts de compétences inter-métiers pour formaliser les passerelles favorisant des plans d'évolutions et l'employabilité ... ;
- coordonner la campagne d'entretien annuel ;
- identifier les postes /personnes et compétences clefs, contribuer à l'élaboration des plans de succession, organigrammes de remplacement... ;
- organiser les entretiens professionnels. L'examen porte sur l'analyse et la mise en œuvre d'outils de Gestion des Compétences et parcours professionnel au sein d'une entreprise.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9405.

CPF

Cette formation peut être associée au certificat SUP des RH éligible au CPF correspondant au bloc de compétences n° 4 "Gestion des compétences et parcours professionnels" du titre "Chargé des ressources humaines", titre de niveau 6, enregistré au RNCP fiche n° 35878 délivré par SUP des RH.

Repérer et développer les potentiels et les talents

Grilles de potentiels et people review

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 555 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6752**

Le +

- Un autodiagnostic de son processus et de ses outils de gestion de carrière.
- Des fiches outils et des modèles de grilles de potentiels.
- Mise en situation de revue de talents.

Objectifs professionnels

- S'approprier les démarches de détection et d'évaluation du potentiel et des talents.
- Animer des "people reviews". Se doter de critères factuels d'évaluation. Développer les talents.

Pour qui

- DRH, RRH, Responsable du développement RH.
- Tout cadre RH en charge du développement des talents, de la mobilité.

Programme

1 - Repérer les nouveaux enjeux autour de la gestion des talents

- Identifier les enjeux d'attraction et de rétention des talents et des potentiels.
- Déterminer les facteurs clés de succès.

2 - Identifier un talent, un potentiel, un haut potentiel

- Différencier performance, compétences et potentiel.
- Différencier talent, expert, potentiel et haut potentiel.

3 - Définir les critères des potentiels et des talents

- Se doter de critères d'appréciation et de détection du potentiel.

- Croiser performance et potentiel.
- Construire la grille de repérage des potentiels/hauts potentiels.

4 - Organiser et conduire les revues de talents

- Diagnostiquer et faire évoluer son processus de gestion de carrière.
- Animer une "Talent review".
- Objectiver ses décisions sur la base de faits.
- Bâtir les plans de développement et les plans de succession.

5 - Développer les talents et potentiels

- Mettre en place des outils de développement des hauts

potentiels (360° coaching, co-développement, universités d'entreprise, réseaux, ...).

6 - Faire évoluer ses pratiques et systèmes RH

- Repérer les leviers d'attraction de son organisation.
- Identifier les attentes des jeunes.
- Favoriser la diversité et la non-discrimination.
- Faire évoluer les pratiques managériales.
- Intégrer le big data, les HR analytics.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6752

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réaliser votre "check-up" compétences

Identifier ses compétences et être acteur de son avenir professionnel

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7077**

Le +

- Une formation personnalisée : chacun travaille sur son projet professionnel avec feedback du groupe et du consultant.
- Des outils : autodiagnostic, grilles de compétences.
- Un @expert "le style".

Objectifs professionnels

- Faire le point sur ses compétences.
- Poser les bases d'un projet professionnel réaliste.
- Identifier ses forces et ses peurs face au changement.
- Élaborer sa stratégie d'évolution.

Pour qui

- Toute personne souhaitant réfléchir sur son évolution professionnelle.

Programme

1 - Faire son bilan professionnel

- Décrire ses réalisations professionnelles et extra-professionnelles.
- En déduire les compétences détenues : connaissances, savoir-faire métier, compétences comportementales (soft skills).
- Repérer ses compétences transférables et ses compétences préférées.

2 - Faire son bilan personnel

- Motivations au travail.
- Les principales valeurs professionnelles.
- Personnalité et choix professionnels.

- Diagnostiquer ses préférences.

3 - Construire son projet professionnel

- Identifier les opportunités de son environnement.
- Repérer les métiers qui nous conviennent.
- Poser les bases de son projet professionnel.
- Identifier les compétences requises pour réaliser son projet.
- Mesurer les écarts de compétences à combler et chercher les solutions.
- Repérer les dispositifs de formation et d'aide à la construction du projet.

4 - Se préparer à changer

- Connaître ses forces et ses résistances face au changement.
- Mesurer les "sacrifices" que l'on peut concéder.
- Faire l'analyse stratégique de son projet.
- Évaluer la faisabilité de son projet.

5 - Bâtir sa stratégie d'évolution

- Faire sa veille métier.
- Utiliser son réseau professionnel et extra-professionnel.
- Repérer les interlocuteurs utiles.
- Identifier les actions à mettre en œuvre.

6 - Activité à distance

- + Un @expert : "Le style".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7077

Formation proposée à **Paris**, **Lyon**, **Classe à distance**

Conduire les entretiens de mobilité et d'orientation professionnelle

Accompagner les évolutions professionnelles

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6984**

Le +

- Nombreuses mises en situation pour s'entraîner à la conduite des entretiens.
- Présentation des dispositifs d'orientation professionnelle.
- Des fiches outils et des grilles de questionnements.

Objectifs professionnels

- Acquérir une méthode et des outils pour conduire les entretiens de mobilité et d'orientation.
- S'entraîner et adopter la posture adaptée.

Pour qui

- Responsable du Développement RH.
- Conseiller en Évolution Professionnelle (CEP).
- Cadre RH amené à conduire des entretiens de mobilité ou d'orientation.

Programme

1 - Comprendre les enjeux et identifier les situations individuelles

- S'approprier le cadre juridique et les enjeux.
- Différencier les processus de mobilité et d'orientation.
- Prendre en compte les souhaits d'évolution des salariés.
- Intégrer le principe de co-gestion et des parcours professionnels.
- Engager les salariés dans la démarche.

2 - Clarifier les rôles et la posture

- Identifier le rôle et les compétences du conseiller orientation / mobilité.

- Adopter une posture d'accompagnement.
- Gérer la relation d'aide.
- Connaître les dispositifs.

3 - S'approprier la boîte à outils orientation / mobilité

- Grilles d'analyses et autodiagnostic de repérage des compétences, des valeurs professionnelles et des motivations.
- Cartographies, référentiels et aires de mobilité pour identifier les métiers cibles.
- Matrices d'aide à la décision.
- Pratiquer l'écoute active.
- Découvrir et expérimenter les outils.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

4 - Construire un projet et structurer ses entretiens

- La méthode ADVP.
- L'attente active de hasard : le pouvoir structurant du projet.
- Structurer et adapter la démarche.

5 - S'entraîner activement à la conduite des entretiens

- Simulation de différents entretiens :
 - redéploiement suite à une réorganisation ;
 - réorientation ;
 - élaboration ou validation d'un projet professionnel ;
 - demande d'évolution d'un salarié.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6984

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conduire les entretiens professionnels dans le secteur privé

Structurer ses entretiens et adopter la bonne posture

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

845 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8379**

Le +

- 3 tutos sur la formation professionnelle.
- Mises en situation d'entretien.
- Fiche outil : guide d'entretien.
- Autodiagnostic pour progresser.

Objectifs professionnels

- Connaître le cadre juridique.
- Préparer, structurer et conduire ses entretiens professionnels.
- Améliorer ses techniques d'écoute, de questionnement et sa posture.
- Construire des plans d'actions pertinents.

Pour qui

- Manager, cadre RH.

Programme

1 - Activités à distance

- Pour acquérir des éléments théoriques sur les obligations légales et clarifier les enjeux de l'entretien professionnel avant la formation en groupe, 3 tutos sont proposés :

- "Réforme : les obligations de l'employeur ont-elles changé ?"
- "L'entretien professionnel, ce qui change avec la loi Avenir".
- "CPF objet de co-investissement".

2 - Structurer ses entretiens professionnels

- Se préparer à l'entretien et réunir les informations clés.
- La méthode pour situer les étapes et le contenu de l'entretien.
- Se doter d'un support d'entretien.
- S'entraîner à la pratique des différentes étapes de l'entretien : les questions clés à poser.
- Repérer les compétences acquises et potentielles du collaborateur.
- Clarifier le projet professionnel du collaborateur.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Adopter la posture adaptée : écoute, questionnement et reformulation.

4 - Construire des plans d'actions pertinents

- Identifier des actions de développement au regard du projet professionnel.
- Connaître les différents dispositifs de formation et de professionnalisation (CPF, plan de développement des compétences) et orienter vers le dispositif adapté.
- Comprendre le rôle des différents acteurs (Managers, RH, collaborateurs).

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8379

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Responsable rémunération et avantages sociaux

Devenir "Compensation and Benefits Manager"

7 jours (49h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

4 235 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8468

Objectifs professionnels

- Repérer les différentes composantes d'un système de rémunération.
- Communiquer sur la politique de rétribution globale.
- Analyser sa structure de rémunération et faire évoluer ses grilles de salaire.
- Individualiser les comparatifs fixe et variable.
- Simuler et piloter le budget de masse salariale.
- Conseiller sur le dispositif d'épargne salariale et optimiser son coût.

Pour qui

- Responsable rémunération et avantages sociaux, Responsable paie, Contrôleur de gestion sociale, Gestionnaire paie expérimenté(e), RRH ou Cadre RH.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Maîtriser les fondamentaux en rémunération et situer son rôle (2 jours)

1 - Définir les enjeux et les caractéristiques d'une politique de rétribution globale

- Identifier les enjeux d'une politique de rétribution globale et situer le rôle du responsable rémunération.
- Repérer les différentes composantes de la rémunération (fixe, variable, différée, périphérique).
- Communiquer sur la stratégie de rémunération globale de l'entreprise.

2 - Connaître les différentes méthodes de classification et élaborer des grilles de salaires

- Identifier les différentes méthodes de classification des emplois.
- Comprendre les mécanismes de classification analytique.
- Analyser et faire évoluer ses grilles de salaires (nuages de points, etc.).
- Réaliser des enquêtes de salaire.

3 - Individualiser les salaires

- Maîtriser le cadre légal (salaire de base, gestion des augmentations, NAO, modifications, etc.).
- Identifier les différentes formes d'individualisation (fixe ou variable).
- Repérer les étapes d'un processus de révision salariale et impliquer les managers dans leur rôle.
- Élaborer des matrices d'augmentation de salaire.

4 - Créer ou faire évoluer une part variable

- Identifier les différents types de variables individuels ou collectifs (primes, commissions, bonus, ...).
- Connaître les règles de mise en place et sécuriser ses pratiques.
- Faire évoluer une part variable (tendances et points de vigilance).

5 - Mettre en place des avantages en nature

- Identifier les principaux avantages en nature (nourriture, logement, voiture, NTIC, ...) :
 - connaître le traitement social et fiscal des avantages en nature et des remboursements de frais professionnels ;
 - faire évoluer ses politiques...

6 - Activité à distance

- + Un @expert : "Évaluation de la rentabilité d'un investissement".

Le +

- Une formation complète sur l'ensemble des compétences requises en matière de rémunération et avantages sociaux.
- Des apports méthodologiques et de nombreuses fiches outils pour faciliter la mise en œuvre dans l'entreprise, des fichiers Excel pour construire votre budget prévisionnel de masse salariale et analyser les écarts, etc.
- Des exercices, études de cas et simulations pour s'approprier tous les savoirs et savoir-faire dans l'action.

Partie 2 : Optimiser ses régimes de prévoyance-santé et dispositifs d'épargne salariale (3 jours)

1 - Les régimes de prévoyance-santé

- Identifier les évolutions récentes en matière de prévoyance-santé :
 - règles de mise en place ;
 - notion de "catégories objectives" ;
 - garanties d'un régime de prévoyance ;
 - optimisation des dispositifs.

2 - Intéressement et participation

- Situer le champ d'application et les spécificités de ces dispositifs :
 - modes de calcul, de répartition et de versement ;
 - possibilités d'abondement ;
 - régime social et fiscal ;
 - règles de mise en place et d'évolution.

3 - Plans d'Épargne Entreprise et Compte-Épargne Temps

- Identifier les caractéristiques du PEE et les obligations légales :
 - règles de mise en place ;
 - avantages sociaux et fiscaux ;
 - gestion financière des plans d'épargne (FCP).
- Mise en place et gestion du CET :
 - règles légales ;
 - prise de congé ou constitution d'une rémunération ;
 - gestion du départ du salarié...

4 - Stock options

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8468

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Connaître les modalités d'attribution et de conservation des stocks options.
- Repérer les caractéristiques du plan d'options, la levée d'option et le régime social et fiscal.
- Identifier les modalités d'attribution gratuite d'actions (rôle du CSE, des actionnaires, etc.).

5 - Épargne retraite

- Mettre en place ou optimiser ses régimes :
 - Plan d'épargne retraite collectif ;
 - PERECO et PEREOB ;
 - PER, loi PACTE.

6 - Activité à distance

- ✚ Un @expert : "Piloter la performance : démarche et outils".

Partie 3 : Simuler et piloter la masse salariale (2 jours)

1 - Acquérir une culture financière

- Identifier l'impact des coûts RH sur le résultat et la trésorerie de l'entreprise.
- Connaître les notions financières clés et rapprocher les logiques business et RH.

2 - Simuler, piloter et suivre le budget de masse salariale

- Maîtriser le vocabulaire de base (effets masse, niveau, report).
- Construire le budget de la masse salariale :
 - simuler les augmentations générales et individuelles ;
 - prendre en compte les effets de l'activité (heures sup, surcroît de travail, activité partielle).
- Calculer et analyser les écarts entre le budget et le réalisé :
 - effets d'effectifs, de structure, GVT, Noria.
- Établir le reporting de la masse salariale.

Maîtriser les points clés en rémunération

Politique de rétribution globale, individualisation et épargne salariale

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 995 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1813**

Le +

- Nombreuses mises en application : études de cas et exercices.
- Des fiches outils pour faciliter la transposition en entreprise.

Objectifs professionnels

- Identifier les composantes d'un système de rémunération globale.
- Analyser les grilles de salaire et peser un emploi.
- Individualiser les salaires et les politiques salariales.

Pour qui

- Spécialiste rémunération, RRH, Manager, toute personne intervenant sur les rémunérations.

Programme

1 - Les caractéristiques d'un système de rémunération

- Identifier les critères d'un système de rémunération efficace.
- Repérer les différentes composantes de la rémunération globale (fixe, variable, rémunération différée, éléments périphériques).
- Différencier système de rémunération et politique salariale.

2 - Les grilles de salaire et la classification

- Comprendre et pratiquer un exercice de classification.
- Analyser et faire évoluer ses grilles de salaire.

- Utiliser les nuages de points.

3 - L'individualisation des salaires et les politiques salariales

- Les différentes formes d'individualisation :
 - fixe ;
 - variable.
- Choisir les critères d'individualisation.
- Identifier les 3 stratégies de distribution des augmentations.
- Élaborer des matrices d'augmentation de salaires.
- Repérer les effets de sa politique sur la masse salariale.
- Identifier les différents types de variable et points de vigilance.

- Analyser et faire évoluer sa structure de rémunération.

4 - Les éléments périphériques de la rémunération

- Comprendre le fonctionnement des principaux dispositifs d'épargne salariale :
 - participation, intéressement, stock options, actionnariat salarié, PEE, PERECO, PER, Compte Épargne Temps, etc.
- Connaître le traitement fiscal et social des différents dispositifs.
- Identifier les modes de mise en place et d'évolution possibles (règles légales, points de vigilance).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1813

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Simuler le budget de masse salariale pour mieux le piloter

Construire le budget de masse salariale

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **1442**

Le +

- Un fichier Excel, des outils, une méthodologie pour construire votre budget prévisionnel et analyser les écarts.
- Un cas fil rouge déroulant les étapes de construction du budget.

Objectifs professionnels

- Simuler précisément l'évolution de la masse salariale (augmentations, variations d'effectifs, ...).
- Construire un budget prévisionnel fiable afin de mieux piloter les évolutions de la masse salariale.

Pour qui

- Responsable paie et/ou rémunération, RRH, gestionnaire de paie, contrôleur de gestion sociale, à l'aise avec les chiffres (pourcentages, indices, ...).

Programme

1 - S'approprier la notion de masse salariale

- Distinguer frais de personnel et masse salariale.
- Déterminer les différentes notions de la masse salariale : comptable, sociale et budgétaire.
- Calculer la masse salariale de référence en intégrant les points spécifiques à chaque organisation (CDD, heures supplémentaires, JRTT, primes, ...).

2 - Calculer l'incidence des augmentations sur la masse salariale

- Générales : l'effet niveau, masse, report.

- Individuelles : le GVT.

3 - Simuler l'impact des mouvements de personnel et des variations d'activité

- Les remplacements de personnel : effet Noria.
- Les changements de catégorie : effet de structure.
- Les variations de l'effectif : effet d'effectif.
- Les variations d'activité : variations d'horaires, embauche en CDD.
- L'impact des congés payés.

4 - Anticiper l'impact de l'évolution du poids des charges patronales

- Les augmentations des taux de charge (prévoyance, mutuelle, accident de travail, ...).
- Les augmentations du plafond.
- L'impact des nouveaux calculs d'exonération (allègements de cotisation, majoration AF, maladie, Bonus/Malus chômage ...).

5 - Mettre en place un tableau de suivi budgétaire et proposer des actions alternatives

- Identifier les éléments non permanents propres au budget : maladie, prime variable...
- Construire le tableau de bord de suivi budgétaire pour le DRH.
- Proposer des actions alternatives.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1442

Formation proposée à **Paris**, **Lyon**, **Classe à distance**

Régime de retraite obligatoire, complémentaire et supplémentaire

Maîtriser les mécanismes de retraite pour conseiller les salariés

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6744

Le +

- Une réelle démystification de sujets complexes au cœur de l'actualité sociale sur lesquels la DRH est attendue.
- Une vue d'ensemble permettant de proposer des alternatives adaptées.

Objectifs professionnels

- Comprendre les systèmes de retraite du secteur privé et leurs évolutions afin de mieux renseigner et guider les salariés, proposer des alternatives adaptées.
- Appréhender les réformes en cours.

Pour qui

- Responsable RH, responsable et gestionnaire paie / administration du personnel.

Programme

1 - Organisation et modes de financement des régimes de retraite du secteur privé en France

- Le régime général de base de la sécurité sociale.
- Le régime complémentaire AGIRC-ARRCO depuis la fusion.
- Les réformes en cours.
- À qui s'adresser pour reconstituer sa carrière.

2 - Connaître les modalités de calcul de la retraite sécurité sociale

- Formule de calcul de la pension.
- Identifier les conditions pour une retraite à taux plein, pour un départ anticipé "carrières longues".

- Différencier trimestres validés, trimestres cotisés.
- Régime social et fiscal de la pension vieillesse.
- Qu'en est-il de la pension de réversion, des majorations... ?

3 - Appréhender l'évaluation de la retraite complémentaire AGIRC-ARRCO

- Principe d'acquisition de points, points gratuits.
- Le calcul de la pension.
- Le coefficient de solidarité, les majorations.

4 - Exploiter les possibilités de l'épargne retraite et de la retraite supplémentaire

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Plan d'épargne retraite, retraite supplémentaire :
 - nouveaux PERE, caractéristiques, mise en place, impact de la loi PACTE...
- Appliquer le régime social et fiscal.

5 - Accompagner les fins de carrière

- Le plan d'action seniors.
- Les aménagements de fin de carrière (temps partiel, CET, retraite progressive, ...).
- Les possibilités de rachat de trimestres, la surcote.
- Fonctionnement cumul emploi-retraite.
- Différencier mise à la retraite et départ volontaire.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6744

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Gérer et accompagner la mobilité internationale et l'expatriation

Contrat, rémunération, fiscalité, accompagnement...

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 545 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 7076

Le +

- Animation par des experts en expatriation et en fiscalité internationale.
- Nombreux exercices.
- Fiches outils et fiches de synthèses facilitant la mise en œuvre.

Objectifs professionnels

- Acquérir les fondamentaux de la fiscalité internationale.
- Différencier détachement et expatriation.
- Choisir les meilleures options en protection sociale.
- Déterminer la rémunération et le coût d'un expatrié.

Pour qui

- DRH, RRH, Responsable mobilité internationale, Expert RH en charge des transferts internationaux.

Programme

1 - La mobilité internationale : de quoi parle-t-on ?

- Identifier les différents types de mobilité internationale.
- Situer les étapes de la mobilité.
- Repérer les spécificités de la mobilité internationale.

2 - Connaître les points clés en droit du travail international

- L'immigration : les questions à se poser.
- Distinguer expatriation, détachement et contrat local.
- Anticiper les risques juridiques.
- Les schémas contractuels et les clauses du contrat.

3 - Acquérir les fondamentaux de la fiscalité internationale

- Les trois notions de base :
 - résidence fiscale ;
 - conventions fiscales ;
 - source du revenu.
- Fiscalité des courts séjours.
- Identifier les leviers de l'optimisation fiscale.

4 - Assurer la protection sociale des personnes expatriées ou détachées

- Comprendre la différence entre expatriation et détachement.
- Les accords internationaux.
- Les outils pour optimiser la protection sociale.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

5 - Déterminer la rémunération et le coût d'un expatrié

- Calculer la rémunération.
- Négocier le passage du salaire au package global.
- Calcul du coût global d'un expatrié.

6 - Prendre en compte la dimension humaine des changements

- Anticiper les risques et les changements. Prévoir les solutions.
- Accompagner les expatriés et leurs familles.

7 - Mesurer la performance du service mobilité internationale

- Se doter d'indicateurs pertinents.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7076

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Contrôleur de gestion sociale

Formation complète pour réussir sa prise de fonction

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

4 530 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8462

Objectifs professionnels

- Piloter les effectifs et la masse salariale.
- Élaborer les prévisions budgétaires et optimiser les coûts RH.
- Mesurer l'impact financier des décisions RH.
- Construire les outils pour améliorer et piloter la performance RH.

Pour qui

- Contrôleur de gestion sociale nouvellement nommé
- Chargé(e) d'études RH, Responsable du reporting RH, Responsable rémunération, Responsable SIRH, Responsable performance sociale ou Responsable paie ayant en charge le contrôle de gestion sociale.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Pour s'inscrire au certificat optionnel, le candidat doit justifier d'un niveau bac + 2 minimum*. Son diplôme lui sera demandé par SUP des RH.
- *Niveau bac + 2 validé ou niveau bac + 2 avec une expérience professionnelle de 3 ans minimum (sans prérequis en RH) ou titulaire d'un Bac et possédant une expérience professionnelle significative (5 ans minimum).

Programme

1 Avant

2 Pendant - En groupe

1 - Activités à distance

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Alerte !".

Partie 1 : Acquérir les fondamentaux du pilotage socio-économique de l'entreprise (3 jours)

1 - Enjeux et missions

- Les cinq missions clés du contrôle de gestion sociale.
- Positionnement au sein de l'entreprise et interaction avec les fonctions RH (compensation benefit, DRH...) et financières.
- Les attentes des acteurs internes et externes.
- Les différents niveaux à prendre en compte.
- La démarche et les outils du contrôle de gestion sociale :
 - analyse, reporting, prévision, pilotage.

2 - Acquérir une culture économique

- L'impact des coûts RH sur le résultat et la trésorerie de l'entreprise.
- La notion de provision (dixième de congé payé...).
- Le poids de l'absentéisme.
- Le poids des charges patronales.

3 - Corréler climat social et résultat économique

- Impact des évolutions socio-économiques sur la fonction RH.
- Se doter d'outils de mesure du climat social.

4 - Piloter les effectifs

- La définition légale des effectifs.
 - La notion d'ETP (équivalent temps plein).
 - Appréhender les dysfonctionnements : absentéisme, turnover.
 - Établir le reporting des effectifs.
 - La notion d'effectif à l'international.
- Simulation sur cas : calcul de l'absentéisme et du turnover

5 - Connaître et hiérarchiser les composantes de la rémunération

- La pyramide de Maslow.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Le cas fil rouge de simulation budgétaire est basé sur une méthodologie que chaque participant pourra adapter et utiliser dans son entreprise.

- La notion de rétribution totale.
- Les périphériques à la rémunération.
- Le bilan social individuel.

6 - Différencier frais de personnel et masse salariale

- Les trois niveaux de frais de personnel.
- Focus sur la masse salariale de base.
- Aligner paie, comptabilité et budget.

7 - Activité à distance

- + Pour partager un retour d'expérience à l'issue de votre formation : une classe virtuelle.

Partie 2 : Simuler et piloter la masse salariale (3 jours)

1 - Maîtriser le vocabulaire de base

- Effet masse, effet niveau, effet report.
- Passer d'un indice à un taux, et inversement.

2 - Mettre en œuvre le processus budgétaire

- Récupérer les orientations stratégiques.
- Consolider et analyser les données transmises par les responsables opérationnels.
- Définir les hypothèses de travail.

3 - Construire le budget des frais de la masse salariale

- Simuler les augmentations générales.
- Simuler les augmentations individuelles.
- Prendre en compte les effets de l'activité (heures supplémentaires, surcroît de travail, activité partielle).
- Simuler les effets d'effectif, noria et structure.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8462

Formation proposée à Paris, Classe à distance

- Ajouter les autres éléments de paie.
- Évaluer le poids des charges.
- Ajouter les éléments non permanents et non soumis.

Cas : construction d'un budget de masse salariale, étape par étape.

4 - Suivre le budget de la masse salariale

- Calculer et analyser les écarts entre le budget et le réalisé :
 - effets d'effectifs, de structure, GVT, Noria...
- Établir le reporting de la masse salariale.

Partie 3 : Concevoir les tableaux de bord RH (2 jours)

1 - Mesurer la performance sociale

- Le bilan social et les autres rapports obligatoires.
- Les principaux indicateurs sociaux :
 - les participants repartent avec une bibliothèque des indicateurs RH.

2 - Concevoir le tableau de bord

- Clarifier les objectifs.
- Distinguer les indicateurs de performance et de pilotage.
- Identifier les indicateurs pertinents : la méthode OFAI.
- Les cinq principes de conception d'un tableau de bord.
- Concevoir une présentation qui facilite l'analyse et la prise de décision.

- Points clés et conseils utiles à respecter.

Illustration de la méthode OFAI sur un cas propre aux participants et construction d'un tableau de bord RH.

3 - Les tableaux de bord stratégiques

- Faire le lien avec la stratégie de l'entreprise : définir des politiques RH.
- Intégrer les différentes dimensions de la performance : modèle du balanced scorecard.
- Adapter le modèle à la sphère RH : HR scorecard.

4 - Le système d'information RH

- SIRH : les fonctionnalités recherchées pour le contrôle de gestion social.
- Veiller à la fiabilité des outils systèmes existants.
- La cartographie des outils du marché.

5 - Activité à distance

- + Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : un @expert "Faire parler les chiffres".



Après - Mise en œuvre en situation de travail

Le certificat SUP des RH en option



350 €^{HT}

Réf. 9404

Le certificat SUP des RH est l'opportunité de faire reconnaître officiellement les compétences RH. Le bloc «Élaboration et suivi des outils de pilotage RH» est le bloc 1 du titre «Chargé des Ressources Humaines» qui est inscrit au RNCP (RNCP35878).

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- recueillir et traiter l'ensemble des indicateurs RH pour délivrer un tableau de bord permettant de suivre la performance RH ;
- réaliser des études pour élaborer le BS annuel, la BDES ou encore un BSI ;
- transcrire les procédures RH en processus de gestion et analyser leurs évolutions ;
- communiquer en interne sur les actions menées au sein de l'entreprise et niveau RH et leurs impacts. L'examen est basé sur des cas pratiques. Il consiste à réaliser à partir d'informations sociales un (ou plusieurs) tableau de bord RH, de l'analyser et de le communiquer en interne. Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9404.

CPF

Cette formation peut être associée au certificat SUP des RH éligible au CPF correspondant au bloc de compétences n° 1 "Élaboration et suivi des outils de pilotage RH" du titre "Chargé des ressources humaines", titre de niveau 6, enregistré au RNCP fiche n° 35878 délivré par SUP des RH.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Contrôle de gestion sociale

Piloter les effectifs, élaborer le reporting RH

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 935 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6974**

Objectifs professionnels

- Piloter les effectifs et la masse salariale.
- Répondre aux obligations légales : adapter le reporting RH.
- Connaître la typologie des indicateurs RH.
- Concevoir un tableau de bord RH.

Pour qui

- Contrôleur de gestion sociale nouvellement nommé.
- Chargé(e) d'étude RH, Responsable du reporting social ou SIRH, Responsable paie.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Alerte !".

2

Pendant - En groupe

1 - Identifier les missions du contrôle de gestion sociale

- Rapprocher les logiques business et RH.
- Comprendre les enjeux RH afin de réaliser des analyses dans une logique de création de valeur.
- Répondre aux besoins internes : des clients et des attentes variées.
- Les activités qu'un contrôleur de gestion sociale doit développer en priorité.

2 - Piloter les effectifs et les frais de personnel

- Effectifs : lesquels choisir ?
- Connaître et hiérarchiser les composantes de la rémunération.
- Aligner les budgets, la paie et la comptabilité dans un référentiel commun.
- Mesurer les coûts induits : productivité, turnover, absentéisme.

Cas : Ventilation des rubriques de paie et calcul des ratios d'effectifs.

3 - Construire et suivre le budget de la masse salariale

- Référencer le périmètre : population, structure, niveau.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Les clés pour adapter les "outils classiques" du contrôle de gestion aux spécificités RH.
- Des outils et des modèles, directement transposables, sont remis aux participants.
- Le consultant-formateur possède une double compétence finance/RH.

- Analyser les éléments de salaire.
- Simuler : effet masse, effet niveau, effet report.
- Analyser les écarts budgétaires : GVT, noria, effectif, charges, activité, augmentation...

Cas : Simulation budgétaire de la politique salariale.

4 - Élaborer le reporting RH

- Repérer les obligations légales de reporting en matière sociale.
- Reporting des effectifs et de la masse salariale : comment les rendre pertinents.

5 - Construire un tableau de bord répondant aux besoins

- Mesurer la performance RH.
- Identifier des indicateurs sensibles et prédictifs : théorie et pratique.
- Typologie des indicateurs propres à la RH : emploi, rémunération, hygiène et sécurité, formation, dialogue social, diversité, climat social...
- Concevoir une présentation qui facilite l'analyse et la prise de décision.

Cas : Le tableau de bord social.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6974

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Les outils de pilotage de la fonction RH

Tableaux de bord stratégiques et indicateurs de performance

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 3383

Le +

- Une liste d'indicateurs utilisables de retour en entreprise.
- Des fiches outils sur chaque thème du système de pilotage.
- Des modèles de tableaux de bord.

Objectifs professionnels

- Construire le système de pilotage RH.
- Se doter d'indicateurs clés pour mesurer : les politiques de gestion des RH, le climat social, la performance de la fonction RH.
- Vendre la contribution RH à la création de valeur.

Pour qui

- RRH, chargé(e) d'études RH, contrôleur de gestion sociale.

Programme

1 - Construire le système de pilotage de la fonction RH

- Définir ce qu'est un système de pilotage et ses différentes fonctions.
- Identifier les catégories d'indicateurs.
- Acquérir une méthodologie de construction d'un système de pilotage.

2 - Adapter les systèmes de pilotage aux nouveaux enjeux de l'entreprise

- Comprendre les nouveaux enjeux de la fonction RH.
- Identifier les facteurs d'évolution de la fonction RH et le rôle attendu.

3 - Mesurer les attentes et la satisfaction des clients de la fonction RH

- Identifier les clients de la fonction RH.
- Définir les attentes en matière de tableaux de bord RH.

4 - Piloter et optimiser les principaux processus RH

- S'organiser par processus.
- Se doter d'indicateurs pertinents pour piloter les processus RH (mobilité, recrutement, rémunération, ...).

5 - Mesurer le climat social

- Identifier les signes avant-coureurs de dégradation du climat social.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- S'appuyer sur les enquêtes de climat social.
- Se doter d'indicateurs du climat social et risques psychosociaux.

6 - Mesurer la contribution de la fonction RH à la création de valeur

- Établir le diagnostic de la contribution de la fonction RH à la création de valeur.
- Se doter de tableaux de bord en lien avec la stratégie de l'entreprise et les évolutions juridiques et sociétales (RSE, seniors, égalité H/F, ...).

7 - Faire son marketing RH en interne et en externe

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3383

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Établir la BDESE, le bilan social et les rapports sociaux obligatoires

Analyser ces données pour construire ses tableaux de bord

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 237

Le +

- Analyse d'extraits de BDESE pour construire des tableaux de bord pertinents.
- Remise de modèles (bilans sociaux, BDESE, tableaux de bord).
- Démarche de mesure de création de valeur.

Objectifs professionnels

- Respecter ses obligations en matière de BDESE et de bilan social.
- Acquérir les méthodes et outils pour réaliser, optimiser ses tableaux de bord sociaux.

Pour qui

- Assistant, gestionnaire RH et contrôleur de gestion sociale, en charge des rapports et tableaux de bord sociaux.

Programme

1 - Formaliser la BDESE, élaborer le bilan social et le RSC Hommes/ Femmes

- Respecter les obligations légales en fonction de la taille de l'entreprise.
- Établir le calendrier de réalisation.
- Organiser la collecte d'informations.
- Renseigner les indicateurs.
- Impacts du RGPD sur la BDESE.

2 - Analyser les différents rapports obligatoires pour identifier les tableaux de bord à mettre en place

- Analyser les données du bilan social et du RSC Hommes/ Femmes.

- Lister les notions d'effectif.

- Identifier les tableaux de bord indispensables.

- Proposer la mise en place de tableaux de bord : effectif, absentéisme, AT, masse salariale, turn over.

- Mettre en place les tableaux de suivi des actions prévues dans les plans d'actions ou accords égalité H/F, seniors...

- Mesurer la performance de la GRH : quels indicateurs de performance ? de pilotage ?

3 - Acquérir la méthodologie de construction des tableaux de bord

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Clarifier la demande des destinataires.
- Adapter le contenu, la fréquence.

- Étalonner l'information grâce aux références internes et externes.
- Réaliser et faire évoluer ses tableaux de bord.

4 - Exploiter les chiffres et rendre ses tableaux de bord attractifs

- Les principaux ratios de la fonction.
- Utiliser les outils statistiques appropriés.
- Utiliser à bon escient histogrammes, pictogrammes, nuages de points...
- Réaliser une présentation attractive.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/237

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Managers : réussir ses entretiens annuels

Techniques et postures pour faire de l'entretien un levier de performance et de motivation

CERTIFICAT

CPF

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ certification en option

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **2200**

Objectifs professionnels

- Différencier entretien annuel et entretien professionnel.
- Préparer l'entretien.
- S'approprier les étapes de l'entretien annuel.
- Fixer des objectifs SMART.
- Évaluer avec objectivité.
- Bâtir un plan de développement individuel.
- Acquérir les comportements efficaces et gérer les situations difficiles.

Pour qui

- Manager, responsable opérationnel et chef d'équipe.
- Directeur d'établissement amené à conduire les entretiens annuels d'appréciation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Auto-conditionnement".

2

Pendant - En groupe

1 - Situer l'entretien annuel dans les processus RH et identifier les enjeux pour les acteurs

- Différencier l'entretien annuel et l'entretien professionnel.
- Les enjeux pour collaborateur, manager et organisation.
- Faire le lien entre l'appréciation et les processus RH.
- L'entretien d'appréciation, levier de motivation.

Exercice sur les sources de motivation.

2 - S'approprier les objectifs des différentes étapes

- Préparer l'entretien.
- Faire le bilan de l'année écoulée.
- Évaluer les résultats et les compétences.
- S'orienter vers le futur.

En sous-groupe, préparation d'un entretien annuel.

3 - S'entraîner à mener des entretiens annuels

S'entraîner à conduire la phase bilan d'un entretien.

4 - Fixer des objectifs et évaluer avec objectivité

- Identifier les différents types d'objectifs.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo
- + Deux modules d'entraînement

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Des fiches outils.
- Une vidéo et deux modules d'entraînement.

- Rédiger des objectifs annuels alignés avec la stratégie de l'organisation.

- Objectiver son évaluation.

Fixer des objectifs SMART à un collaborateur.

5 - Acquérir les savoir-faire relationnels pour faciliter l'entretien

- Utiliser les comportements adaptés aux phases de l'entretien.
- Féliciter et formuler une critique constructive.
- Repérer son style d'écoute et exceller dans la relation.
- Gérer les situations difficiles et les risques liés à l'évaluation.

Donner un feedback à un collaborateur : méthode DESC.

6 - Intégrer les fondamentaux de l'entretien professionnel

- Différencier entretien annuel et professionnel.
- Identifier les points clés de l'entretien professionnel.
- Être un acteur du développement de ses collaborateurs.

Construire le plan de développement d'un collaborateur.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2200

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rouen, Toulouse, **Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €HT

Réf. **9443**

La certification Excellens Formation "Réaliser un entretien annuel d'évaluation" est éligible au CPF code RS5133 et permet d'attester les compétences suivantes :

- 1 - Préparer l'entretien afin de ne rien omettre et le rendre constructif.
- 2 - Conduire l'entretien pour faire le bilan de l'année écoulée, des compétences professionnelles du collaborateur et le faire adhérer à des objectifs motivants.
- 3 - Clôturer l'entretien annuel d'évaluation pour formaliser l'échange avec le collaborateur.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9443.

L'essentiel du droit du travail pour managers

Acquérir les bons réflexes pour éviter tout litige

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1136

Objectifs professionnels

- Acquérir les réflexes en droit du travail pour sécuriser ses pratiques managériales au quotidien.
- Connaître ses droits et devoirs vis-à-vis des élus.

Pour qui

- Responsable d'unité, d'établissement, de business unit, responsable d'équipe, manager de proximité.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme



1 Avant

- + Un autodiagnostic.



2 Pendant - En groupe

1 - Se repérer dans les règles applicables en droit du travail

- Structure du droit du travail.
- Articulation entre convention collective et code du travail.
- Trouver l'information utile.
- Utiliser le règlement intérieur.

2 - Sécuriser le recours aux CDD, à l'intérim et à la sous-traitance

- Recourir au CDD et à l'intérim.
- Enchaînement de CDD, missions d'intérim, sous-traitance.

3 - Manager l'activité professionnelle des salariés en intégrant le droit du travail

- Suivre la période d'essai.

Le +

- Formation pragmatique pour acquérir les connaissances juridiques, anticiper les risques contentieux et agir.
- Formateurs praticiens qui rendent les concepts accessibles aux non-juristes.

- Latitudes pour modifier le contrat.
- Temps de travail des équipes (durées maxi, repos, pause, ...).
- Gérer les absences : CP, maladie, ...
- Responsabilités de l'employeur en santé et sécurité.
- Encadrer les télétravailleurs.
- Manager sans harceler ni discriminer.
- Pouvoir et sanctions disciplinaires.
- Les différentes formes de ruptures du contrat de travail.

4 - S'appropriier le cadre légal de la représentation du personnel

- Rôle des différentes instances.
- Droits et devoirs des partenaires sociaux (CSE - DS).
- Jouer son rôle de manager dans les relations sociales.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1136

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Nice, Rouen, Toulouse**, **Classe à distance**

Conduire les entretiens professionnels dans le secteur privé

Structurer ses entretiens et adopter la bonne posture

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

845 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8379**

Le +

- 3 tutos sur la formation professionnelle.
- Mises en situation d'entretien.
- Fiche outil : guide d'entretien.
- Autodiagnostic pour progresser.

Objectifs professionnels

- Connaître le cadre juridique.
- Préparer, structurer et conduire ses entretiens professionnels.
- Améliorer ses techniques d'écoute, de questionnement et sa posture.
- Construire des plans d'actions pertinents.

Pour qui

- Manager, cadre RH.

Programme

1 - Activités à distance

+ Pour acquérir des éléments théoriques sur les obligations légales et clarifier les enjeux de l'entretien professionnel avant la formation en groupe, 3 tutos sont proposés :

- "Réforme : les obligations de l'employeur ont-elles changé ?"
- "L'entretien professionnel, ce qui change avec la loi Avenir".
- "CPF objet de co-investissement".

2 - Structurer ses entretiens professionnels

- Se préparer à l'entretien et réunir les informations clés.
- La méthode pour situer les étapes et le contenu de l'entretien.
- Se doter d'un support d'entretien.

3 - S'entraîner à conduire les entretiens professionnels

- S'entraîner à la pratique des différentes étapes de l'entretien : les questions clés à poser.
- Repérer les compétences acquises et potentielles du collaborateur.
- Clarifier le projet professionnel du collaborateur.

- Adopter la posture adaptée : écoute, questionnement et reformulation.

4 - Construire des plans d'actions pertinents

- Identifier des actions de développement au regard du projet professionnel.
- Connaître les différents dispositifs de formation et de professionnalisation (CPF, plan de développement des compétences) et orienter vers le dispositif adapté.
- Comprendre le rôle des différents acteurs (Managers, RH, collaborateurs).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8379

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Manager : être acteur des relations sociales au quotidien

Aspects juridiques et bonnes pratiques

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7065**

Le +

- Cas pratiques issus des situations les plus rencontrées.
- Jeux de rôles avec debriefing.
- Construction d'un plan d'actions individuel.

Objectifs professionnels

- Comprendre son rôle de manager dans le système des relations sociales.
- Acquérir les connaissances juridiques.
- Développer les pratiques et comportements de la gestion sociale.

Pour qui

- Cadre, manager, responsable opérationnel qui manage des représentants de proximité.

Programme

1 - Comprendre le système des relations sociales

- Identifier les acteurs sociaux et repérer leurs liens.
- Comprendre les stratégies des différents syndicats.
- Cerner le rôle du manager dans les relations sociales.

2 - Acquérir les connaissances juridiques indispensables

- Identifier les rôles et missions de chaque instance.
- Évaluer les droits et devoirs des élus représentants du personnel (CSE, DS).
- Cerner les limites pour agir avec discernement.

3 - Manager les représentants de proximité de son équipe

- Repérer le profil de chaque représentant.
- Tenir compte des heures de délégation dans l'organisation du travail.
- Développer des pratiques aptes à favoriser des comportements constructifs.
- Manager les représentants du personnel sans discriminer :
 - entretien annuel ;
 - gestion de carrière ;
 - augmentation de salaire.

4 - Agir en tant qu'acteur du dialogue social

- Être le premier gestionnaire des préoccupations des salariés de son équipe.
- Participer à l'analyse des réclamations des représentants du personnel.
- Accompagner les visites du CSE / de la CSSCT dans son service.
- Repérer et réduire les facteurs de tensions internes afin de prévenir les conflits.
- Contribuer à l'observation sociale et travailler en partenariat avec les RH.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7065

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Engager sa démarche de qualité de vie au travail

Faire vivre le plan qualité de vie au travail de son organisation

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8218**

Le +

- Des apports juridiques et pratiques pour aborder l'ensemble des enjeux.
- Des outils et méthodes pour mettre en œuvre une démarche adaptée à son contexte.
- Nombreuses illustrations.

Objectifs professionnels

- Élaborer et faire vivre une démarche de qualité de vie au travail en phase avec sa culture d'entreprise.
- Suivre le plan d'actions et en mesurer les effets.

Pour qui

- DRH, RRH.
- Responsable QSE, QVT et développement durable.
- Chief Happiness Officer.

Programme

1 - S'approprier l'environnement de la qualité de vie au travail

- Définir les termes : QVT, stress, bien-être, santé au travail.
- Intégrer le cadre juridique de la QVT.
- Négociation et accords QVT.
- Harmonisation avec les accords sur l'égalité professionnelle et les enjeux de santé au travail.

2 - Définir les enjeux, les leviers et identifier les acteurs de la QVT

- Contextualiser la démarche, calibrer ses ambitions.
- Lister les leviers prioritaires de la QVT pour son entreprise :
 - organisation du travail ;

- équilibre vie privée, vie professionnelle ;
- environnement physique du travail.

- Faire le lien entre QVT et performance.
- Connaître les acteurs et parties prenantes de la QVT.
- Engager les acteurs dans la démarche.

3 - Construire sa démarche qualité de vie au travail

- Les 4 étapes méthodologiques :
 - définir la gouvernance du projet : IRP, Management, RH et intervenants santé au travail ;
 - réaliser le diagnostic QVT ;

- définir les axes prioritaires d'actions ;
- mettre en place des espaces de discussion.

- Impacts sur les pratiques managériales et implication des managers.
- Identifier les pistes d'expérimentation possibles et fixer les indicateurs pertinents.

4 - Faire vivre la démarche QVT

- Tirer le bilan des expérimentations.
- Suivre les indicateurs.
- Améliorer la démarche en continu.
- Suivre les impacts au plan organisationnel, relationnel, économique.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8218

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

RH : réussir la mise en place du télétravail

Cadre juridique du télétravail - aspects organisationnels - négociation de l'accord

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 500 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9357**

Le +

- Une formation complète qui traite de chaque étape : depuis le choix du dispositif jusqu'à sa mise en œuvre et son suivi.
- De nombreuses illustrations issues d'accords et de chartes de télétravail.

Objectifs professionnels

- S'approprier le cadre juridique du télétravail.
- Choisir et sécuriser son dispositif.
- Organiser et suivre le télétravail.
- Anticiper et faire face aux risques santé.

Pour qui

- DRH, RRH, Chef d'entreprise, Manager.
- Cadre de la fonction RH en charge du télétravail.

Programme

1 - S'approprier le cadre juridique du télétravail

- Resituer les enjeux.
- Définir le cadre juridique
- Différencier les lieux d'exercice.
- Assurance des salariés et accidents de travail.
- Obligations réciproques de l'employeur et du salarié.

2 - Sécuriser son dispositif de télétravail

- Négocier un accord d'entreprise.
- Mettre en place une charte de télétravail.
- Rôle du CSE.

- Critères d'éligibilité.
- Avenants au contrat de travail.
- Former le management.

3 - Mettre en œuvre le télétravail

- Matériel, équipement et prise en charge des coûts.
- Assurance des télétravailleurs.
- Sécuriser l'utilisation des outils de l'entreprise au domicile des salariés.

4 - Organiser et suivre le télétravail

- Suivre le temps de travail.
- Fixer des objectifs et un volume de travail.
- Faire face aux abus.
- Management à distance.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

5 - Anticiper les risques santé

- Droit à la déconnexion.
- Risques musculo-squelettiques, burn-out et isolement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9357

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Santé - Sécurité : les points clés de la réglementation

Cadre juridique, obligations, interlocuteurs internes et externes

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 475 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6259**

Le +

- Traduction opérationnelle par des formateurs praticiens.
- Fiches de synthèse sur la réglementation.
- Travaux pratiques en groupes.
- 1 vidéo et 1 @expert.

Objectifs professionnels

- Connaître et appliquer les obligations de l'entreprise en matière de santé et sécurité au travail.

Pour qui

- Directeur/Responsable de site/d'établissement, DRH/RRH, Responsable de production, Services Généraux, Référent et Animateur Santé Sécurité, Responsable Qualité Sécurité Environnement (QSE).
- Salarié(e) compétent(e) en santé, sécurité.

Programme

1 - Activité à distance

+ Une vidéo.

2 - La réglementation applicable

- Le droit en santé et sécurité au travail et les textes applicables.

3 - Les principales obligations de l'entreprise en matière de santé et de sécurité

- L'obligation générale de prévention.
- L'évaluation des risques.
- Les locaux et lieux de travail.
- L'information et la formation.
- La visite médicale.
- Le travail temporaire.

4 - Améliorer les conditions de travail des salariés

- La pénibilité et le Compte de Prévention et de la Pénibilité.

- Les (TMS).

- Les Risques Psychosociaux (RPS).

5 - Les obligations administratives et périodiques

- Les documents, registres et affichages obligatoires.

6 - Relations avec les IRP

- Référent santé et sécurité.

- Le CSE, la CSSCT.

- Les représentants de proximité.

7 - Les obligations et les conséquences des accidents du travail

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Distinguer accident de travail/de trajet et maladie professionnelle.

- Déclaration et suivi.

- Tarification des accidents du travail.

8 - Relations avec les acteurs externes

- Médecine du travail, Inspection du travail, CARSAT ou CRAMIF.

9 - Règles et niveaux de responsabilité engagée

- Responsabilité civile et pénale.

- Délégation de pouvoir.

10 - Activité à distance

+ Un @expert.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6259

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Toulouse**, **Classe à distance**

Bien-être au travail et prévention des risques psychosociaux

Établir le diagnostic et agir sur la qualité de vie au travail

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 545 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **7767**

Le +

- Diagnostiquer les risques de son organisation.
- Échanges de pratiques au travers d'ateliers de co-développement.
- Enquête Cegos "Climat social et qualité de vie au travail".

Objectifs professionnels

- Décoder les mécanismes de souffrance au travail.
- Identifier les atouts et faiblesses de son organisation.
- Définir un plan d'actions.
- Se doter d'outils de mesure de la prévention des RPS.

Pour qui

- DRH, RRH, Manager, Membre de la CSSCT ou du CSE, toute personne impliquée dans la santé au travail.

Programme

1 Avant

+ Un autodiagnostic et un @expert : "Les risques psychosociaux".

2 Pendant - En groupe

1 - Les risques psychosociaux : de quoi parle-t-on ?

- Souffrance, stress, harcèlement, burnout, violence, incivilité...
- Mécanismes de construction.
- Symptômes et signes.

2 - Le cadre juridique et les enjeux de prévention

3 - Les facteurs de risques psychosociaux

- Facteurs sous la responsabilité de l'entreprise : politique RH, organisation, conditions de travail, culture d'entreprise.
- Les sources de bien être au travail.

4 - Auditer le risque psychosocial de son entreprise

- Établir un diagnostic partagé.
- Identifier les forces et faiblesses.

5 - Les étapes d'une démarche de prévention

- Les acteurs et le pilotage des RPS.
- Les 4 niveaux d'actions de la prévention.
- Bâtir un plan d'actions adapté.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

6 - Élaborer les outils de mesure de la prévention des RPS

- Communiquer sur les progrès.

7 - Le bien-être au travail : levier de motivation et de performance

3 Après - Mise en œuvre

+ Un programme de renforcement, une vidéo "La prévention juridique du harcèlement moral" et un @expert "Les 9 principes de prévention en matière de santé sécurité".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7767

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes**, **Classe à distance**

Faire face au risque de burn-out des collaborateurs

Repérer les signes du syndrome d'épuisement professionnel

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8222**

Le +

- De nombreux partages d'expériences.
- Outils et méthodes pour prévenir et faire face au burn-out.
- Élaboration d'un plan d'actions individuel.

Objectifs professionnels

- Comprendre les facteurs déclencheurs du burn-out.
- Détecter les symptômes et repérer les changements de comportement.
- Accompagner les salariés en souffrance.
- Définir les plans de prévention et d'actions.

Pour qui

- DRH, RRH, Médecin du travail, Membre de la CSSCT, du CSE.

Programme

1 - Prendre en compte la complexité des facteurs de burn-out

- Les manifestations du syndrome d'épuisement professionnel :
 - lien entre burn-out et les autres facteurs de risques ;
 - les contextes qui induisent des risques de burn-out.

- Les populations sensibles : histoire professionnelle, catégorie d'âge, CSP...

2 - Repérer les manifestations de l'épuisement professionnel

- Identifier les premiers signes pour agir préventivement.
- Évaluer les facteurs de stress au travail d'un collaborateur.

- Détecter les étapes et les manifestations d'un risque de burn-out.
- Mesurer les impacts sur la santé physique et psychologique du salarié.

3 - Accompagner le salarié en souffrance au travail

- Mesurer le niveau de burn-out d'un salarié.
- Mettre en place un accompagnement en posant le cadre : confidentialité, devoir d'alerte, besoin de soutien.
- Créer des groupes d'échange.
- Faire appel aux professionnels externes.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Alerter les acteurs : DRH, médecins du travail, services sociaux.

4 - Définir les plans de prévention et d'actions

- Conséquences du burn-out : coûts et obligation de résultats de l'employeur.
- Identifier tous les indicateurs et mesurer leur gravité.
- Mener un entretien d'accompagnement.
- Informer pour faciliter la prévention.
- Sensibiliser les managers à leur rôle.
- Faire face aux situations à risque.
- Construire un plan de prévention.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8222

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Prévenir et faire face aux agissements sexistes et au harcèlement sexuel au travail

Prévention du sexisme et du harcèlement sexuel

Best

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

910 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9032

Objectifs professionnels

- Identifier le cadre et les risques juridiques.
- Définir et caractériser le harcèlement sexuel.
- Mettre en œuvre les dispositifs et outils de prévention.
- Savoir réagir en cas de harcèlement sexuel.

Pour qui

- DRH, RRH, Manager, Membre du CSE, de la CSSCT, Médecin du travail, Référent sexisme et harcèlement sexuel.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Le +

- Des vidéos pour illustrer des cas de harcèlement sexuel, un quiz interactif.
- Outils et méthodes pour prévenir et faire face.
- Des exemples concrets pour caractériser le comportement.

1 - Caractériser et définir le sexisme et le harcèlement sexuel

- Définir le sexisme ordinaire et le harcèlement sexuel.
- S'appropriier le cadre juridique.
- Différencier séduction, agissement sexiste, harcèlement sexuel et agression sexuelle.
- Repérer les comportements à risque : du manager, du collaborateur, les différences culturelles.
- Conséquences psychosomatiques du harcèlement sexuel au travail : physique, psychique, troubles du comportement.

2 - Prévenir le harcèlement sexuel

- Les mesures réglementaires : convention collective, règlement intérieur, rôles de l'employeur et du référent.
- Les outils de communication : valeurs, charte du comportement, code de bonne conduite, procédure de plainte et rôle du management.
- Les mesures organisationnelles : aménagement des locaux, changement des équipes, déplacements professionnels.

- Les mesures individuelles, les comportements adéquats : tenue vestimentaire, propos et gestes, représentation extérieure.

3 - Réagir à un cas de harcèlement sexuel

- Écouter avec bienveillance et neutralité.
- Recueillir les faits, les preuves et des témoignages écrits.
- Comportements à adopter et erreurs à éviter.
- Éviter une action Prud'homale.
- Mesures disciplinaires.

4 - Les recours possibles et les sanctions encourues

- Les recours : médecin du travail, représentants du personnel, organisations syndicales et inspections du travail.
- Les sanctions et actions disciplinaires : mutation, suspension temporaire, licenciement.
- Les pénalités.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9032

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Classe à distance**

Prévenir et faire face au harcèlement moral

Identifier les facteurs de risques et faire face aux situations de harcèlement moral

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

910 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9359

Le +

- Nombreuses illustrations et situations issues de l'entreprise.
- Jurisprudences de référence.
- Outils et méthodes pour faire face.
- Jeux de rôle.
- Une vidéo

Objectifs professionnels

- S'approprier le cadre juridique du harcèlement moral.
- Définir le harcèlement moral.
- Mettre en œuvre les dispositifs de prévention.
- Agir face à une situation de harcèlement moral.

Pour qui

- DRH/RRH, référents harcèlement, managers, élus du CSE, membres de la CSSCT, médecins du travail.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic

2 Pendant - En groupe

1 - Caractériser et définir le harcèlement moral

- Cadre juridique.
- Les acteurs de la prévention et leurs obligations.
- Différencier harcèlement moral et pression professionnelle.
- Obligation de sécurité et de résultat.

2 - Identifier les cas de harcèlement moral

- Harcèlement ascendant, descendant et horizontal.
- Agissements s'apparentant à du harcèlement moral.
- Techniques et profils de harceleurs, profil des victimes.
- Situations, environnements et méthodes managériales pouvant conduire à du harcèlement moral.

3 - Réagir face à une situation de harcèlement moral

- Conduire un entretien avec un salarié qui se dit harcelé et avec un salarié présumé harceleur.
- Les acteurs ressources.
- Solutions adaptées et mesures disciplinaires.

- Éviter une action Prud'homale.
- Les recours et risques encourus.

4 - Prévenir le harcèlement moral

- Mesures règlementaires.
- Outils de communication.
- Travail sur l'organisation.
- Formation du management.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement et une vidéo "La prévention juridique du harcèlement moral".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9359

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Référent Handicap

Réussir l'intégration et le maintien dans l'emploi des travailleurs en situation de handicap

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 410 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6783

Le +

- Revue de tous les axes d'une politique handicap.
- Cas pratiques et jeux de rôles.
- Élaboration d'un plan d'actions personnalisé.

Objectifs professionnels

- Maîtriser l'environnement du handicap au travail.
- Intégrer, accompagner la carrière, gérer les inaptitudes et maintenir dans l'emploi un travailleur en situation de handicap.
- Rédiger son plan d'actions annuel.

Pour qui

- Référent Handicap.
- DRH, RRH, médecin du travail, membre de la CSSCT.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Maîtriser l'environnement du handicap en milieu professionnel

- Le handicap : de quoi parle-t-on ?
- L'obligation d'emploi.
- La non-discrimination et l'aménagement raisonnable.
- Mission du RH/des autres acteurs.

2 - Reconnaître les situations de handicap et développer les moyens de compensation

- Les familles de handicap.

- Les moyens de compensation.
- Les financements.

3 - Intégrer et accompagner la carrière

- La relation d'aide.
- L'évaluation des compétences.
- La sensibilisation du collectif.

4 - Appliquer la méthodologie du maintien dans l'emploi

- Repérer, signaler, qualifier.
- Prendre en charge et suivre.
- Maladies chroniques.

5 - Mener les entretiens avec la personne en situation de handicap

- Prendre contact et se présenter.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Aborder le handicap.
- Communiquer sur la RQTH.

6 - Rédiger son plan d'actions

- Analyser sa DOETH.
- Identifier les freins et les leviers.
- Définir ses actions prioritaires.
- Convincre et mobiliser.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6783

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

6 jours (42h)**Présentiel ou à distance**

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

3 235 €^{HT}**Niveau** : Perfectionnement**Réf. 2326**

Objectifs professionnels

- Disposer d'une méthode de recherche en droit du travail.
- Choisir le contrat de travail adapté et gérer son exécution.
- Appliquer et sécuriser les modes de rupture du contrat.
- Limiter le risque prud'homal.

Pour qui

- Personne ayant déjà une pratique du droit social et souhaitant renforcer ses connaissances.
- Responsable des Ressources Humaines.
- Tout collaborateur de la fonction RH.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Se repérer dans les sources du droit et conclure un contrat de travail adapté (2 jours)

1 - Se repérer dans les sources du droit social

- Acquérir une méthodologie de recherche juridique.
- Comprendre la hiérarchie des normes et son évolution.
- Les conventions collectives.
- Les accords d'entreprises.
- Le règlement intérieur : rédaction et évolution.

2 - Prévenir les risques à l'embauche

- Établir les formalités obligatoires.
- Anticiper les risques : non-discrimination et égalité professionnelle.

3 - Déterminer la relation de travail adaptée

- Opportunité de contrat, de sous-traitance.
- CDI / CDII : insérer les clauses essentielles : mobilité, non-concurrence, confidentialité.
- CDD, contrat de travail temporaire : motifs de recours, conditions de forme, enchaînement des contrats.
- Contrats d'apprentissage et de professionnalisation.
- Autres formes de contrat : prestataires, micro-entrepreneurs, portage salarial.

4 - Rédiger et modifier le contrat de travail

- Les changements de lieu, d'horaires et de rémunération.
- Les clauses du contrat de travail et les modalités de rédaction.
- Cas particulier du contrat de travail à temps partiel.
- Procédure à respecter en cas de modification contractuelle.
- Conséquences du refus du salarié.

Partie 2 : Sécuriser l'exécution du contrat de travail (2 jours)

1 - Veiller au respect de la durée du travail

- Maîtriser la notion de travail effectif (limites à respecter, heures supplémentaires, repos compensateur) ; durée et aménagement du temps de travail.
- Forfait jours.
- Télétravail.
- Gestion des temps partiels.

Le +

- Des quiz interactifs.
- Un @expert : "Procédures et licenciement économique" ;
- Les formateurs sont juristes et praticiens de terrain.
- De nombreuses mises en situation opérationnelles : cas pratiques et cas fil rouge.

- Congés payés, absences et repos.

2 - Assurer la santé et la protection des salariés

- Règles et obligations en matière de santé physique et mentale, de sécurité et de conditions de travail.
- Les acteurs de la santé et sécurité au travail : inspecteur du travail, service de prévention et de santé au travail, référents ...
- Éviter les sanctions du non respect des obligations.

3 - Traiter les cas de suspension de contrat

- Maladie.
- Maternité / paternité.
- Accidents de travail, de trajet.
- Maladie professionnelle, inaptitude.

4 - Exercer le pouvoir disciplinaire

- Caractériser la faute.
- Adapter la sanction à la situation fautive : sanctions et procédures disciplinaires (recadrage, blâme, avertissement, rétrogradation, mutation disciplinaire, licenciement).

5 - Activités à distance

- + Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique, un @expert : "Les 9 principes de prévention en matière de santé sécurité". En introduction à la partie 3 : une vidéo sur "L'histoire du syndicalisme en France".

Partie 3 : Rompre le contrat de travail et limiter le risque Prud'homal (2 jours)

1 - Licencier pour motif personnel

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2326

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

- Distinguer rupture à l'initiative du salarié de celle à l'initiative de l'employeur.
- Notion de cause réelle et sérieuse.
- Les différents licenciements pour motif personnel : fautif et non fautif.
- Sécuriser la procédure de licenciement : motif, notification, préavis, indemnités, formalités de départ et maintien des droits acquis (CPF, santé et prévoyance).

2 - Maîtriser la procédure des autres modes de rupture du contrat de travail

- Fin de période d'essai.
- La démission.
- La prise d'acte.
- Le départ volontaire en retraite et la mise à la retraite.

- La rupture conventionnelle individuelle.
- La rupture négociée et la transaction.
- Le licenciement économique.

3 - Gérer et limiter le risque prud'homal

- S'approprier les compétences du conseil des Prud'hommes.
- Constituer un dossier Prud'homal.
- Connaître les règles et les étapes de la procédure.

4 - Activité à distance

- ✚ Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique, un @expert : "Procédure de licenciement économique".

Le certificat SUP des RH en option



350 €^{HT}

Réf. 9441

Le certificat SUP des RH est l'opportunité de faire reconnaître officiellement les compétences RH. Le bloc «Application du droit social individuel» est le bloc 2 du titre «Chargé des Ressources Humaines» qui est inscrit au RNCP (RNCP35878)

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- recenser auprès des managers les éléments contractuels, pour choisir et rédiger le type de contrat de travail adapté en y intégrant des clauses particulières si nécessaire
- Rédiger toutes attestations juridiques ou avenants au contrat pour acter les modifications ;
- assurer le respect des obligations légales concernant la gestion des temps, congés, maladies, absences, accidents de travail, et en informer le service paie pour le bulletin de paie ;
- effectuer toutes les formalités et procédures en cas de rupture non disciplinaire : retraite, inaptitude, conventionnelle ou économique pour garantir le respect des obligations légales ;
- recueillir avec le manager les éléments pour déterminer, qualifier et formaliser la sanction disciplinaire adéquate (avertissement, blâme, licenciement...)
- accompagner le manager dans l'application de la sanction pour veiller au respect formel de la procédure disciplinaire ;
- consolider avec la hiérarchie, les éléments constitutifs d'un dossier prud'homal pour le soumettre à l'avocat.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9441.

CPF

Cette formation peut être associée au certificat SUP des RH éligible au CPF, correspondant au bloc de compétences n° 2 "Application du droit social individuel" du titre "Chargé des Ressources Humaines", titre de niveau 6, enregistré au RNCP fiche n°35878 délivré par SUP des RH.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 1656

Objectifs professionnels

- Sécuriser ses pratiques RH tout au long de la gestion du contrat de travail, de son élaboration à sa rupture.
- Répondre aux questions RH des managers et des salariés en intégrant le cadre juridique.
- Gagner en autonomie dans la gestion de la vie du contrat de travail.

Pour qui

- Assistant(e)/Gestionnaire RH, RRH, Représentant de proximité, tout professionnel RH souhaitant acquérir les fondamentaux en droit du travail.
- Pour les managers, nous recommandons la formation "L'essentiel du droit du travail pour managers" (Réf. 1136).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

+ Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

1 - Se repérer dans l'environnement légal de la fonction RH

- Acquérir une méthodologie de recherche pour répondre aux opérationnels :
 - utiliser les sources du droit du travail ;
 - identifier les incidences de la convention collective dans la gestion des ressources humaines ;
 - savoir chercher l'information.

Cas : rechercher l'information juridique utile.

2 - Gérer les différentes étapes de la vie du contrat de travail

- Acquérir les bons réflexes juridiques en matière de recrutement et d'embauche.
- Identifier le contrat de travail adapté à la situation : CDI, CDD, contrats aidés, sous-traitance, portage salarial.
- Intégrer les clauses spécifiques (non-concurrence...).
- Sécuriser le recours à l'intérim et aux CDD :
 - choisir le motif ;
 - enchaînements successifs de contrats.

Cas : motiver le recours au CDD.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

+ Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Application au contexte professionnel : apporter sa convention collective et un modèle de contrat de travail.

3 - Appliquer les principales règles liées à l'exécution du contrat de travail

- Veiller au respect de la durée du travail.
- Appliquer les règles en matière de congés payés.
- Mesurer les conséquences juridiques des différentes causes d'absence sur le contrat (maladie, maternité, ...).
- Relayer l'encadrement dans le cadre de la procédure de droit disciplinaire.

Quiz sur les absences.

4 - Maîtriser les fondamentaux de la rupture du contrat de travail

- Distinguer les incidences entre la rupture à l'initiative du salarié et à l'initiative de l'employeur.
- Appliquer les règles et procédures spécifiques à chaque mode de rupture du contrat de travail : démission, licenciement, rupture conventionnelle.
- Blockchain : nouvelle forme de sécurisation des contrats et des transactions.

Étude de cas et quiz sur la rupture du contrat de travail.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1656

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

L'essentiel du droit du travail pour la fonction RH - Niveau 2

Points de vigilance juridiques pour sécuriser les pratiques RH

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7342**

Le +

- Un autodiagnostic.
- Le travail sur des situations juridiques basées sur les cas des participants favorise la transposition opérationnelle.

Objectifs professionnels

- Gérer la vie du contrat de travail.
- Sécuriser les relations avec l'inspection du travail.
- Gérer la rupture du contrat de travail pour motif individuel.

Pour qui

- RRH, Gestionnaire RH, Assistant(e) RH et tout professionnel RH souhaitant se perfectionner en droit du travail.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Maîtriser l'environnement juridique relevant du domaine RH

- Tribunaux et compétences.
- Étapes d'une action prud'homale.
- Nouveau risque : requalification de la prestation de service.

2 - Sécuriser les relations avec l'inspecteur du travail

- Missions et moyens d'actions.
- Registres et affichages obligatoires.

- Documents à envoyer à l'inspection du travail.
- Règlement intérieur.

3 - Identifier les points de vigilance dans la vie du contrat de travail

- Spécificités horaires : temps partiels, télétravail.
- Parcours professionnel et évolution des termes du contrat.
- Risques contentieux liés aux RPS, harcèlement moral ou sexuel, discrimination, stress au travail.
- Gérer l'inaptitude.

4 - Sécuriser la rupture du contrat de travail pour motif individuel

- Rupture de la période d'essai.
- Départ à la retraite.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7342

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

La pratique des contrats de travail : CDI, intérim, CDD...

Choisir, rédiger et modifier les contrats de travail

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6717**

Le +

- Nombreux exercices pratiques pour s'approprier les contenus.

Objectifs professionnels

- Choisir le contrat adapté : CDI ou CDD.
- Sécuriser la rédaction du contrat.
- Gérer les contrats à temps partiel.
- Modifier le contrat de travail.
- Sécuriser le CDD et le contrat d'intérim.

Pour qui

- DRH, RRH, gestionnaire, assistant(e) RH.

Programme

1 - Conclure un contrat de travail

- Avantages et inconvénients des CDI et des CDD.
- Distinguer le contrat de travail des contrats voisins : sous-traitance, portage salarial, stages, travail temporaire, contrats aidés...
- Recours à la sous-traitance : points de vigilance.

2 - Sécuriser la rédaction d'un contrat à durée indéterminée

- Respecter les clauses obligatoires.
- Rédiger les clauses de souplesse : mobilité géographique, objectifs, télétravail.
- Maîtriser les clauses sensibles (non-concurrence, dédit-formation, ...).

- Gérer la période d'essai.

3 - Rédiger et gérer les contrats à temps partiel

- Insérer les clauses obligatoires (horaires, répartition, ...).
- Modifier la répartition des horaires à temps partiel.

4 - Modifier le contrat de travail

- Distinguer modifications du contrat et conditions d'exécution du contrat.
- Modifier le lieu de travail, la qualification, la rémunération.
- Mettre en œuvre une période de mobilité volontaire externe sécurisée.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Respecter les procédures et rédiger les avenants.
- Conséquences du refus du salarié.

5 - Sécuriser le CDD et le contrat d'intérim

- Utiliser les motifs et les durées en toute légalité.
- Tenir compte de la surcotation chômage en cas de CDD courts.
- Renouveler ou enchaîner les CDD/intérim.
- Gérer des intérimaires ou CDD et la fin de contrat.
- Risques de requalification.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6717

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Diversification des relations contractuelles de travail : sécuriser ses pratiques

Impacts et risques juridiques des nouvelles formes de travail

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 400 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9059

Le +

- Un quiz digital.
- Nombreux cas concrets illustrés par l'actualité et la jurisprudence.
- Des fiches pratiques.

Objectifs professionnels

- Recourir à la forme de contrat ou de relation contractuelle adaptée à la situation.
- Sécuriser la relation contractuelle et éviter les risques de requalification.

Pour qui

- DRH, RRH, juriste, collaborateur RH, chef d'entreprise de TPE / PME.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Recenser les modalités de travail et leurs spécificités

- Micro-entrepreneuriat, portage salarial, prêt de main-d'œuvre, plateformes de mise en relation, travail à temps partagé, multi-salariat...

2 - Impact des modalités de travail sur la relation contractuelle

- Responsabilité sociale et sociétale : retraite, prévoyance, mutuelle, CSE collectifs.

- Style managérial, modes de travail.
- Télétravail, co-working, fablab, start-up, travail partagé.

3 - Sécuriser le recours aux nouvelles modalités de travail

- Panorama juridique.
- Risques : financiers, requalification, délit de marchandage, détournement de clients, contenu de la prestation...
- Fidélisation / concurrence / propriété intellectuelle.

4 - Les bonnes pratiques d'une collaboration constructive

- Posture de collaboration et de management.
- Rémunération de la prestation.

- Clauses juridiques, contrat cadre.
- Obligation de moyens / de résultat.
- Leviers de motivation.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9059

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Gérer la rupture du contrat de travail

Licenciement, inaptitude, rupture conventionnelle, ...

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6718**

Le +

- Un @expert sur la procédure de licenciement économique.
- Nombreux exercices pour maîtriser les pratiques de la rupture du contrat.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les différents dispositifs de rupture individuelle du contrat de travail dont le licenciement et la rupture conventionnelle.
- Sécuriser les procédures.
- Préparer et gérer des transactions.

Pour qui

- DRH, RRH, Gestionnaire RH, Assistant(e) RH.

Programme

1 - Gérer la démission d'un collaborateur

- Différencier démission et prise d'acte de la rupture.
- Accuser réception d'une démission.

2 - Rompre le contrat de travail pour un motif personnel

- Sécuriser la rupture de la période d'essai.
- Qualifier le motif de rupture et la cause réelle et sérieuse.
- Constituer son dossier pour éviter un contentieux.
- Respecter la procédure légale.
- Licencier un salarié protégé.

3 - Gérer le licenciement pour inaptitude et gérer les fins de carrière

- Procédure pour inaptitude non professionnelle.
- Obligation de reclassement.
- Inaptitude professionnelle.
- Départ à la retraite volontaire, mise à la retraite.

4 - Gérer le licenciement individuel économique

- Circonstances pouvant justifier un licenciement économique.
- Cas particuliers : refus d'un salarié de l'application d'un accord de maintien dans l'emploi et d'un accord de mobilité interne.

- Respecter la procédure.
- Proposer un contrat de sécurisation professionnelle ou un congé de reclassement.

5 - Rupture négociée, transaction et rupture conventionnelle

- Procédure de la rupture conventionnelle.
- Validité de la transaction.
- Conséquences fiscales et sociales.

6 - Gérer un dossier de contentieux prud'homal

- **7 - Activité à distance**
- + Un @expert : "Procédure de licenciement économique".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6718

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Rupture Conventionnelle Collective, Plan de Départ Volontaire et PSE

Appliquer le dispositif de départs collectifs adapté

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 395 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9054**

Le +

- Des quiz juridiques sur les 3 dispositifs.
- Panorama complet des nouvelles modalités de licenciement économique illustré de cas concrets d'entreprises.
- Des fiches outils.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les différents dispositifs de rupture collective du contrat de travail : PSE, PDV et RCC.
- Utiliser ces trois dispositifs en considération de la situation économique de l'entreprise.

Pour qui

- DRH, RRH, Responsable des relations sociales, juriste, chef d'entreprise.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - S'approprier le cadre juridique d'un Plan de Sauvegarde de l'Emploi (PSE)

- Enjeux d'une réorganisation et impact sur l'emploi.
- Obligations de formes et de calendrier.
- Calendrier du projet de licenciement économique collectif.
- Élaboration des documents pour la consultation.

- Communication sur le projet.

2 - Cerner les enjeux d'un Plan de Départ Volontaire (PDV)

- Cadre juridique et contexte.
- Salariés concernés.
- Négociation des modalités de la rupture du contrat de travail.
- Conséquences juridiques de la rupture amiable.
- Rôle du CSE dans la mise en place.

3 - Appréhender le dispositif de Rupture Conventionnelle Collective (RCC)

- Qualifier le contexte.
- Forme et contenu de la négociation.

- Procédure.
- Impact sur le contrat.

4 - Mettre en place le dispositif adapté aux situations

- Avantages et inconvénients de ces trois modalités de rupture.
- Précautions et risques.

3 Après - Mise en œuvre

- + Une vidéo : "négocier gagnant-gagnant", un @expert : "Procédure de licenciement économique" et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9054

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Piloter les relations sociales

Faire vivre durablement le dialogue social

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

4 395 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 4766

Objectifs professionnels

- Maîtriser le cadre juridique du dialogue social.
- Organiser les élections professionnelles.
- Animer les instances représentatives du personnel.
- Préparer les réunions et négocier un accord.
- Anticiper et gérer les conflits sociaux.
- Gagner en agilité comportementale dans les situations de négociation.

Pour qui

- DRH, RRH, Responsable des relations sociales, Directeur d'établissement et tout cadre de la fonction RH qui intervient à des réunions de négociations sociales.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "L'histoire du syndicalisme en France".

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Cadre des relations sociales et élections professionnelles (2 jours)

1 - Cerner le contexte des relations sociales

- Clarifier l'organisation interne du syndicalisme français.
- Maîtriser les organisations syndicales, salariales; patronales et leur fonctionnement.
- Connaître les règles de représentativité des syndicats.
- Identifier les différents acteurs sociaux.
- Clarifier le rôle des managers de proximité dans le dialogue social.

Réalisation d'une cartographie des acteurs.

2 - S'approprier le cadre de la mise en place du CSE

- Négocier un accord pour mettre en place le CSE.
- Mettre en place un conseil d'entreprise et des représentants de proximité.

Quiz juridique.

3 - Intégrer la logique des acteurs syndicaux

- Évolution du paysage syndical et conséquences au sein des entreprises.
- Enjeux, stratégies syndicales et logiques de pouvoir.

Élaboration d'un diagnostic des relations sociales de son entreprise.

4 - Organiser les élections professionnelles

- Les obligations de l'employeur en fonction des conditions d'effectifs.
- La négociation du protocole d'accord préélectoral (PAP) avec les syndicats.
- Le contenu du PAP : collèges électoraux, nombre et répartition des sièges à pourvoir par collège, établissement des listes, type de scrutin, et calendrier des opérations électorales.
- Les règles liées à la représentation équilibrée des hommes et des femmes.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Des vidéos sur l'histoire du syndicalisme, les fondements des grandes centrales syndicales et leurs positionnements actuels.
- Formation complète sur tous les aspects des relations sociales.
- Des mises en situation, suivies de débriefing pour progresser dans sa pratique.
- Formation qui permet d'évaluer et de progresser dans sa technique et sa posture de négociateur.

- Organisation matérielle du vote.
- Modalités d'attribution des sièges.
- Transmission des PV de résultats.

Mise en situation : un cas fil rouge de mise en application des différentes étapes des élections professionnelles.

5 - Activités à distance

- + Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique, un module e-learning : "Préparer une négociation gagnant-gagnant", un module d'entraînement "Mener le processus de négociation - Niveau 1" et sept vidéos "Problématiques et positionnements actuels des grandes centrales syndicales".

+ Mise en application pratique :

- Préparer une négociation annuelle sur la rémunération.

Partie 2 : Mission du CSE et exercice du droit syndical (3 jours)

1 - Missions et droit du CSE

- Statut juridique du CSE.
- Organisation interne du CSE, bureau et règlement intérieur du CSE.
- Attributs et fonctionnement du CSE :
 - entreprises de 11 à 49 salariés ;
 - entreprises de 50 à 299 salariés ;
 - entreprises de plus de 300 salariés.
- Les commissions obligatoires au sein du CSE :
 - CSSCT



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4766

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance

- Commissions formation, logement, économique ...
- Les consultations obligatoires du CSE pour les entreprises de plus de 50 salariés.
- Recours à expertise par le CSE.
- Moyens techniques, financiers et humains du CSE : budget, heures de délégation, formation, BDESE...

Mini cas sur les missions et les moyens alloués au CSE.

2 - Pratiquer les relations sociales au quotidien

- Préparer et animer les réunions du CSE :
 - préparer les dossiers et vérifier l'information ;
 - conduire les réunions sur le fonds et sur la forme ;
 - s'adapter aux circonstances et aux comportements.
- Gérer les relations avec un représentant du personnel :
 - conduire un entretien de face à face ;
 - faire face aux situations tendues.

Mise en situation : préparation d'un réunion de CSE.

3 - Maîtriser les règles du droit syndical

- Les sections syndicales.
- La représentativité des syndicats : conditions de représentativité, délégués syndicaux et représentants des syndicats au CSE, représentants de sections syndicales.
- Le cadre des obligations en matière de négociations.
- La négociation d'un accord d'entreprise et ses conditions de validité.
- Moyens d'actions des délégués syndicaux.
- La protection des institutions représentatives : procédure de licenciement d'un RP et conséquences en cas d'annulation.
- Le délit d'entrave.

Analyser un accord d'entreprise.

Partie 3 : Construire durablement le dialogue social (3 jours)

1 - Négocier un accord d'entreprise

- Maîtriser le dispositif légal de la négociation.
- Préparer sa stratégie de négociation :
 - définir les objectifs et les principaux scénarii ;
 - élaborer un plan de secours ;
 - construire un plan de communication.

- Varier les techniques et les tactiques de négociation.
- Construire une argumentation impactante.
- Conclure un accord d'entreprise et le communiquer en interne.

Mises en situation : 1) Préparer sa stratégie de négociation et conduire la réunion sur les rémunérations avec les partenaires sociaux. 2) Varier ses techniques d'animation des réunions de négociation.

2 - Respecter le droit d'expression des salariés

- Mettre en place le droit d'expression.
- Exercice du droit d'expression.

Quizz.

3 - Anticiper les tensions sociales

- Mettre en place une veille sociale : tableau de bord, indicateurs de suivi...
- Identifier les facteurs de tensions sociales et agir de manière ciblée.

Cas fil rouge : structurer la méthodologie de veille sociale et définir les actions correctives pertinentes.

4 - Gérer le conflit social

- Comprendre les origines de la naissance d'un conflit et les étapes de sa montée en puissance.
- Prendre les mesures de première urgence.
- Mettre en place une cellule de crise : rôle, outils, finalité.
- Négocier dans un contexte de tensions sociales.
- Sortir du conflit.

Cas Fil rouge : piloter la cellule de crise et définir les actions pour sortir du conflit.

+ Mise en application pratique :

- Préparer un mur digital collectif sur les bonnes pratiques en matière de négociation sociale.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Négocier gagnant-gagnant".

Le certificat SUP des RH en option



350 €^{HT}

Réf. 9442

Le certificat SUP des RH est l'opportunité de faire reconnaître officiellement les compétences RH. Le bloc «Contribution à l'animation du dialogue Social» est le bloc 3 du titre «Chargé des Ressources Humaines» qui est inscrit au RNCP (RNCP35878).

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- rencontrer les représentants de proximité pour mesurer et analyser le climat social et faire remonter les informations à la direction de l'entreprise ;
- fixer avec les instances représentatives du personnel et la direction de l'entreprise l'agenda pour préparer les négociations sociales ;
- rechercher des informations pour préparer des éléments de réponses aux questions du CSE et rédiger des synthèses de documents pour présentation aux instances représentatives du personnel par la direction ;
- préparer et suivre avec le secrétaire du CSE, l'ordre du jour et la rédaction des PV de délibération, pour assurer leur diffusion ;
- préparer tous les éléments constitutifs du protocole électoral pour que la direction le négocie avec les organisations syndicales ;
- organiser et superviser le scrutin en proposant les différentes modalités de vote, puis rédiger le PV pour le transmettre à l'inspection du travail et au centre de traitement des élections professionnelles. Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.

CPF

Cette formation peut être associée au certificat SUP des RH éligible au CPF, correspondant au bloc de compétences n°3 "Contribution à l'animation du dialogue Social" du titre "Chargé des Ressources Humaines", titre de niveau 6, enregistré au RNCP fiche n°35878 délivré par SUP des RH.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegofr.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Améliorer le climat social et gérer les éventuels conflits

Anticiper, prévenir et gérer les conflits sociaux

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 570 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6214

Le +

- Formation opérationnelle, un cas "fil rouge", autodiagnostic, construction d'un plan de progrès.
- L'enquête sur le climat social et la Qualité de Vie au Travail Cegos.

Objectifs professionnels

- Détecter et prévenir les tensions sociales.
- Décrypter les stratégies des acteurs syndicaux.
- Savoir faire face à un conflit.

Pour qui

- Dirigeant et responsable opérationnel.
- DRH et responsable fonctionnel en charge de maintenir des équilibres sociaux.

Programme

1 - Améliorer le climat social : détecter, prévenir les tensions sociales

- Repérer et analyser les tensions sociales.
- Mettre en place une enquête de climat social, une veille, des tableaux de bord et des indicateurs.
- Identifier les points de vigilance et mettre en place un plan d'actions.
- Communiquer en période de changement.
- Accompagner les managers de proximité dans la prévention des tensions sociales.

- Comprendre la mise en place et le développement d'une crise et d'un conflit social.

2 - Agir sur l'événement déclencheur pour désamorcer les risques de conflit

- Distinguer les stratégies syndicales mises en œuvre.
- Exploiter les tracts et la littérature sociale.
- Favoriser un dialogue social constructif.
- Agir pour régler les conflits naissants.

3 - Maîtriser le droit syndical et de grève

- Connaître les droits et devoirs des grévistes et des délégués syndicaux.
- Savoir utiliser les recours juridiques.

4 - Gérer le conflit, communiquer et agir à chaud et sortir du conflit

- Repérer les différentes étapes d'un conflit.
- Agir tactiquement en alternant autorité, échange et négociation avec les partenaires sociaux.
- Impliquer l'encadrement.
- Organiser la cellule de crise.
- Communiquer en interne et en externe sur le conflit.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6214

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Négocier avec les partenaires sociaux

Préparer et conduire ses négociations sociales

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **403****Le +**

- Des vidéos sur l'histoire du syndicalisme en France.
- Des fiches méthodes pour préparer la négociation et des fiches outils sur les techniques de négociation.
- Des simulations de négociation.

Objectifs professionnels

- S'approprier les enjeux de la négociation sociale et son cadre juridique.
- Préparer efficacement ses négociations et acquérir méthode et techniques.

Pour qui

- DRH, RRH, Responsable des relations sociales, Directeur d'unité et de site, Chef d'établissement et d'entreprise.

Programme**1 - Activité à distance**

- + Une vidéo : "L'histoire du syndicalisme en France".

2 - S'approprier le cadre juridique de la négociation sociale

- Les acteurs de la négociation.
- Inviter les partenaires.
- Rédiger, valider et signer un accord : majoritaire, minoritaire avec référendum. Règles d'opposition.
- Dénoncer un accord.
- Rôle du CSE dans la négociation.
- Thèmes obligatoires et fréquence des négociations.

- Évolutions de la législation : accord de maintien dans l'emploi, mobilité.

3 - Préparer stratégiquement ses négociations

- Définir les finalités à partir du contexte et des enjeux.
- Prioriser les objectifs.
- Évaluer les rapports de force.
- Élaborer les scénarii, les concessions acceptables et les plans alternatifs.
- Identifier les stratégies de négociation.
- Plan de communication.

4 - Conduire ses négociations

- Étapes de négociation : exploration des positions et des attentes,

confrontation des positions, synthèse des points d'accord et de divergence.

- Rythme des concessions.
- Adapter les comportements et les techniques de communication : argumentaires, questionnement, reformulation, objections.
- Sortir des situations de blocages et des logiques d'affrontement.

5 - Activités à distance

- + Sept vidéos : "Problématiques et positionnement actuels des grandes centrales syndicales".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/403Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Mieux négocier avec vos partenaires sociaux avec l'approche Beyond Conflict™

Réussir autrement ses négociations difficiles ou conflictuelles

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 120 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6257****Le +**

- Utilisation de la méthode de négociation basée sur les intérêts et des outils relationnels de la Méthode Schutz.
- Assessments avec feedback.
- Test FIRO® Élément B® sur les choix relationnels.

Objectifs professionnels

- L'approche Beyond Conflict™ permet de :
 - développer ses qualités de négociateur ;
 - sortir de situations de dialogue difficiles ;
 - construire des relations de confiance.

Pour qui

- Responsable des relations sociales, DRH, Chef d'entreprise, Directeur d'établissement, Responsable de site.

Programme**1 - Éviter les risques majeurs en négociation sociale**

- Identifier les situations de blocage.
- Gérer la méfiance entre les acteurs.
- Sortir des impasses et des situations d'affrontement.
- Mettre en œuvre les leviers de la confiance.

2 - Conduire les négociations et les conflits de manière concertée avec la méthode des intérêts

- Bâtir le processus de négociation avec vos partenaires.
- Identifier et formaliser le problème à résoudre.
- Clarifier les intérêts mutuels.

- Créer des options et un plan de secours.
- Évaluer les scénarii et opter pour des solutions satisfaisantes pour les deux parties.
- Conclure l'accord.

3 - Maîtriser la relation aux partenaires

- Comprendre les comportements relationnels.
- Ajuster ses attitudes et ses propres ressources.
- Surmonter les défenses, rigidités et craintes.
- Construire et maintenir le climat relationnel adapté.
- Développer la confiance en soi.

4 - Mettre en pratique ses compétences de négociateur

- S'entraîner en simulation sur des cas de plus en plus difficiles et complexes.
- Construire des relations confiantes pour négocier.
- Mettre en œuvre vos acquis.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6257Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

IRP, Comité Social et Économique (CSE) et délégués syndicaux

Missions, moyens et règles de fonctionnement des IRP

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9047

Objectifs professionnels

- Distinguer les attributions des représentants du personnel : CSE, Conseil d'Entreprise et rôle des syndicats.
- Maîtriser le fonctionnement, identifier les droits et devoirs des différentes instances.
- Évaluer ses pratiques et identifier ses marges de manœuvre dans les relations avec les IRP.

Pour qui

- Président ou futur président de CSE ou d'établissement, DRH, RRH, Directeur / Responsable des relations sociales, juriste en droit social, Responsable de site ou d'unité.
- Collaborateur RH amené à travailler avec les représentants du personnel.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "L'histoire du syndicalisme en France".

2

Pendant - En groupe

1 - Identifier la place des différentes IRP dans le dialogue social

- Place du CSE.
- Influence des syndicats : DS, RSS, représentant au CSE, et enjeux de représentativité.
- Conseil d'Entreprise et représentants de proximité.

Quiz juridique sur le dialogue social.

2 - Maîtriser le rôle et les missions des instances

- Attributions du CSE : les missions (économiques, sécurité et conditions de travail), obligations d'information et périodicité, droits d'alerte, rôle du Comité Central du CSE, activités sociales et culturelles.
- Attributions des organisations syndicales représentatives et non représentatives : RSS / RS au CSE / missions et négociation collective.

Adaptation de ses comportements avec les IRP selon les situations.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux programmes de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et "Négociateur gagnant-gagnant".
- + Sept vidéos sur les centrales syndicales : "Zoom sur la CGT" ; "Zoom sur la CFDT" ; "Zoom sur Force Ouvrière" ; "Zoom sur la CFTC" ; "Zoom sur la CFE-CGC" ; "Zoom sur l'UNSA" ; "Zoom sur l'USS".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.

3 - Cerner le fonctionnement du CSE et des différentes instances

- Composition du CSE et de ses commissions.
- Réunions et périodicité.
- Négociations obligatoires.
- Conditions de signature d'accord.

Réalisation d'un puzzle sur le fonctionnement des IRP.

4 - Identifier les moyens d'exercice du mandat des IRP

- Moyens financiers et de fonctionnement.
- Recours à l'expertise.
- Heures de délégation et liberté de déplacement.
- BDESE.
- Droit renforcé à la formation, statut protecteur.

Jeu sur les moyens des IRP.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9047

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Organiser les élections professionnelles du CSE

Respecter les obligations légales

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 395 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9030

Le +

- Cas fil rouge pour s'approprier les étapes du processus d'élection.
- Des fiches outils : protocole d'accord, bulletins de vote, fiche de dépouillement, résultats d'élection.

Objectifs professionnels

- Identifier la composition du CSE et de la CSSCT.
- Définir le contenu d'un protocole pré-électoral.
- Déployer les différents moyens de vote.
- Superviser l'ensemble du processus de scrutin.

Pour qui

- RRH, Responsable des relations sociales, tout collaborateur RH en charge des relations sociales et/ou d'organiser des élections professionnelles.

Programme

1 - Organiser les élections du CSE

- Enjeux des élections.
- Latitudes de négociation sur la composition et le fonctionnement du CSE.
- Composition du CSE.
- Taille et diversité des établissements.
- Conséquences sur les mandats en cours.
- Partage à partir des éléments propres à leur entreprise apportés par les participants (effectifs, PAP, ...).

2 - Organiser le processus des élections professionnelles

- Calcul des effectifs et étapes.

- Protocole pré-électoral.
- Calendrier.

3 - Négocier le protocole d'accord pré-électoral (PAP)

- Convocation des OS.
- Contenu accord pré-électoral.
- Publicité des opérations et NTIC.
- Listes électorales.
- Collèges et répartition des sièges.
- Règles à respecter.
- Vote par correspondance et vote électronique.

4 - Superviser le déroulement des élections professionnelles

- Déroulement et contrôle du scrutin.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Dépouillement et calcul des résultats.
- Attribution des sièges.
- Proclamation des résultats, procès-verbal.
- Représentativité syndicale et identification des DS.
- Contentieux des élections.
- **5 - Mettre en place le CSE**
- Prise de fonction des élus.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9030

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Présider et animer le CSE - Entreprises de 11 à 49 salariés

Maîtriser et respecter la législation du CSE

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

910 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9219

Le +

- Des modules d'entraînement à l'écoute active.
- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles.

Objectifs professionnels

- Instaurer et faire vivre un dialogue social constructif au sein des entreprises de 11 à 49 salariés.
- Cerner le fonctionnement et les attributions du CSE.
- Maîtriser le cadre juridique du CSE.

Pour qui

- Toute personne amenée à présider le CSE ou à l'assister dans les organisations de 11 à 49 salariés.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "L'histoire du syndicalisme en France".

2 Pendant - En groupe

1 - Cerner les règles et les moyens de fonctionnement du CSE

- Composition du CSE, rôle et statut des membres.
- Moyens de fonctionnement : local, affichages, matériel.
- Heures de délégation.
- Les informations accessibles aux élus.

- Secret professionnel et confidentialité.

2 - S'approprier les missions du CSE

- Réclamations individuelles et collectives.
- Missions santé sécurité et conditions de travail (enquête, ...).
- Associer le CSE aux actions de prévention.
- Droits d'alerte.

3 - Organiser et animer les réunions de CSE

- Respecter les obligations légales : convocation, délai pour la transmission et les réponses aux questions.

- Préparer les réunions après vérification des questions posées et des informations.

- Élaborer un argumentaire des réponses.

- Suivre les réunions : réponses de la Direction et registre du CSE.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9219

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Présider et animer le CSE - Organisations de plus de 50 salariés

Maîtriser et respecter la législation du CSE

Nouvelle formule

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9039**

Objectifs professionnels

- Instaurer et faire vivre un dialogue social constructif.
- Cerner le fonctionnement et les attributions du CSE.
- Maîtriser le cadre juridique du CSE.
- Adopter la bonne posture, animer les réunions.

Pour qui

- Toute personne amenée à présider le CSE ou à l'assister : DRH/RRH, responsable des relations sociales, collaborateur RH.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "L'histoire du syndicalisme en France".

2

Pendant - En groupe

1 - Identifier la place du CSE dans le dialogue social

- Rôle des IRP : CSE Central, CSE, Conseil d'entreprise, représentant de proximité.
- Impact de la taille de l'entreprise.

2 - Maîtriser les règles de fonctionnement du CSE

- Composition du CSE, rôle et statut des membres.
- Les commissions obligatoires.
- Formalisation du règlement intérieur.

3 - Cerner les moyens de fonctionnement du CSE

- Moyens budgétaires et de fonctionnement.
- Heures de délégation.
- Secret professionnel et confidentialité.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + 3 modules d'entraînement : "Gérer les objections - Niveau 2", "Gérer les objections - Niveau 3" et "Pratiquer l'écoute active".

Le +

- Des modules d'entraînement à l'écoute active et à la gestion des objections.
- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.

4 - S'approprier les missions du CSE

- Missions économiques, mission sécurité et conditions de travail.
- Information et consultation. BDESE.

5 - Organiser et animer les réunions de CSE

- Obligations légales : convocation, ordre du jour, délibération, vote, avis et PV.
- Adapter son comportement aux situations : débats, interruptions, jeux d'acteurs, réunions exceptionnelles, ...

6 - Anticiper les possibilités de recours du CSE et s'adapter

- Réagir aux droits d'alerte du CSE et en cas de recours à des experts.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9039

Formation proposée à Paris, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

Présider et animer la Commission Santé Sécurité et Conditions de Travail - CSSCT

Formation de Président de la CSSCT

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 405 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9060

Objectifs professionnels

- Maîtriser les rôles et attributions de la CSSCT.
- S'approprier les méthodes, outils et comportements pour travailler avec la CSSCT à la prévention des risques professionnels.
- Associer la CSSCT à la politique de prévention des risques.

Pour qui

- Cette formation s'adresse aux Présidents, futurs Présidents du CSE et de la CSSCT.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

1 - Maîtriser les rôles et les missions du CSE et de la CSSCT en matière de santé, sécurité et conditions de travail

- Rôle du CSE en matière de prévention des risques professionnels.
- Attribution des rôles des membres de la CSSCT.
- Réunions obligatoires sur la santé sécurité au travail du CSE et/ou de la CSSCT, invités et coordination.

Exercice : identifier les missions de la CSSCT à partir du règlement intérieur et de l'accord d'entreprise de votre société.

2 - Mesurer les obligations et responsabilités de l'employeur

- Enjeux et principes de prévention.
- Responsabilités des différents acteurs de l'entreprise.
- Se repérer dans les textes relatifs à la santé et à la sécurité.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un @expert : "Les 9 principes de prévention en matière de santé sécurité".
- + Un programme de renforcement.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Une vidéo sur la prévention des risques.

Quiz sur les obligations en matière de santé et sécurité.

3 - Cerner le rôle du Président dans les missions de la CSSCT

- Mener les enquêtes.
- Planifier et organiser le déroulement des inspections.
- Fournir les informations et documents obligatoires.
- Limiter les risques de délit d'entrave.

Brainstorming : identifier les bonnes pratiques.

4 - Agir et appliquer les procédures d'urgence

- Intervenir en cas de droit d'alerte : danger grave ou imminent ou risque grave.
- Associer la CSSCT à une démarche Qualité de Vie au Travail et de détection des Risques PsychoSociaux.
- Élaborer une politique de prévention avec la CSSCT.

Exercice : construire un plan d'actions en cas de danger grave et imminent.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9060

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Toulouse, **Classe à distance**

Formation pratique des élu(e)s du CSE - Entreprises de 11 à 49 salariés

Formation agréée par le Ministère du Travail

Nouvelle formule

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 315 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9052**

Objectifs professionnels

- Maîtriser le fonctionnement et les attributions du CSE dans une entreprise de 11 à 49 salariés.
- Connaître les moyens dont disposent les membres du CSE pour exercer leur mandat.

Pour qui

- Cette formation s'adresse exclusivement aux membres du CSE d'une entreprise de 11 à 49 salariés.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Regardez John pratiquer l'écoute active".

2

Pendant - En groupe

1 - Identifier la place du CSE dans le dialogue social

- Rôle et mission du CSE.
- Impact des changements de seuil sur les missions et moyens du CSE.

Quiz découverte du CSE.

2 - Cerner les règles et moyens de fonctionnement du CSE

- Statut des membres.
- Moyens de fonctionnement.
- Heures de délégation.
- Secret professionnel et confidentialité.
- Statut protecteur des élus.
- Délit d'entrave.

Mini-cas sur les heures de délégation.

3 - S'approprier les missions du CSE

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL®: des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Des fiches outils.
- Une vidéo pour pratiquer l'écoute active.

- Réclamations individuelles et collectives.
- Missions de santé et de sécurité au travail.
- Droits d'alerte.
- Les cas de consultation.

Cas pratique : réaliser une enquête santé et sécurité.

4 - Jouer son rôle d'interface entre la Direction et les collaborateurs

- Transmettre les questions en respectant délais et forme.
- Faire passer les messages en réunion et obtenir des réponses.
- Utiliser le registre du CSE.
- Fournir les réponses aux salariés.
- Faire des propositions pertinentes.
- Participer à des enquêtes.

Cas pratique : questionner et reformuler en réunion.

Formation agréée Ministère du Travail

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9052

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

Formation pratique des élu(e)s du CSE - Entreprises de plus de 50 salariés

Formation agréée par le Ministère du Travail

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 370 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9040**

Le +

- Des fiches outils pour préparer ses réunions d'élus.
- Une vidéo : "Négocier gagnant-gagnant".
- Un @expert : "contribuer à la prévention des Risques PsychoSociaux".

Formation agréée
Ministère du Travail

Objectifs professionnels

- Maîtriser le fonctionnement et les attributions du CSE.
- Identifier les possibilités d'aménagement du CSE.
- Cerner les moyens des membres du CSE pour exercer leur mandat.

Pour qui

- Cette formation s'adresse exclusivement aux membres du CSE d'entreprise de plus de 50 salariés.

Programme

1 Avant

- + Autodiagnostic, vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier la place du CSE dans le dialogue social

- Rôle des IRP : CSE Central, CSE, Conseil d'entreprise, RP.
- Taille de l'entreprise et CSE.

2 - Maîtriser les règles de fonctionnement du CSE

- Composition du CSE, rôle et statut.
- Commissions obligatoires.
- Règlement intérieur.

3 - Cerner les moyens de fonctionnement du CSE

- Moyens budgétaires.
- Règles Urssaf dans la gestion des activités sociales et culturelles.
- Obligations comptables.
- Moyens de fonctionnement.
- Heures de délégation.
- Responsabilité civile et pénale.
- Secret professionnel, confidentialité.
- Délit d'entrave.

4 - S'approprier les missions du CSE

- Économiques.
- Santé et sécurité au travail.
- Négociation des accords.

- Commissions du CSE.

- Activités sociales et culturelles.

5 - Préparer et organiser les réunions de CSE

- Cadre légal : réunion ordinaire et extraordinaire, convocation, ordre du jour, avis, PV.
- Recours du CSE : droit d'alerte, refus d'avis, interruptions de séance.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement et un @expert "CSSCT : contribuer à la prévention des RPS".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9040

Formation proposée à **Paris, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Élu(e)s du CSE : comprendre les données économiques pour agir

Formation agréée par le Ministère du Travail

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 925 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7341**

Le +

- Nombreux exercices d'application.
- Les participants pourront travailler à partir des documents de leur entreprise qu'ils auront apportés (bilan et compte de résultat).

Objectifs professionnels

- Utiliser le compte de résultat, le bilan et la BDESE pour agir en cas de modification de la situation économique de l'entreprise.
- Identifier les dispositifs d'épargne salariale.

Pour qui

- Tout membre du CSE qui a suivi la "Formation pratique des élu(e)s du CSE (Réf. 9040) ou qui a de l'expérience en tant qu'élu du CSE.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Connaître l'organisation de l'entreprise

- L'environnement économique.
- Les formes juridiques des sociétés.
- L'information du CSE.

2 - Utiliser le compte de résultat pour comprendre la situation économique de l'entreprise

- compte de résultat et marge brute.
- positionnement de l'entreprise sur son marché.

- soldes du compte de résultat.

3 - Évaluer la solidité financière avec le bilan

- Les postes du bilan.
- Capitaux propres et permanents.
- Fonds de roulement et BFR.
- Sources de financement.

4 - Se repérer dans la lecture des comptes consolidés

- La notion de groupe de sociétés.
- Signification économique et financière de la consolidation.
- Méthodes de consolidation et impacts sur les comptes.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

5 - Latitude du CSE en cas de modification de la situation économique de l'entreprise

- Consultation sur les orientations stratégiques : la BDESE.
- Organisation, fusion, fermeture d'établissement.
- Redressement, liquidation judiciaire.
- PSE : les points de vigilance.

6 - Connaître les différents dispositifs d'épargne salariale

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert : "La logique financière de l'entreprise".

Formation agréée
Ministère
du Travail

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7341

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Classe à distance**

CSE (Entreprises 11 à 49) Formation initiale en santé, sécurité et conditions de travail

Formation obligatoire agréée par le Ministère du Travail

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

5 jours (35h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 355 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9417**

Objectifs professionnels

- Maîtriser les rôles, missions et moyens du CSE.
- Repérer les risques et s'approprier les méthodes et outils pour jouer son rôle de préventeur.
- Être un acteur proactif de la santé et de la sécurité au travail et contribuer à la politique de prévention.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Élu(e)s du CSE (titulaires et suppléants) effectuant leur premier mandat au sein d'entreprises de 11 à 49 salariés.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

PARTIE 1 : JOURS 1 - 2 ET 3

1 - Enjeux, acteurs et fonctionnement du CSE

- Identifier l'importance des enjeux santé, sécurité et conditions de travail au sein de l'organisation pour y répondre
- Maîtriser les rôles, les missions et les moyens du CSE en matière de santé, sécurité et conditions de travail
- Organiser les réunions du CSE en lien avec la SSCT.

Cas pratiques pour identifier les moyens, les missions et le fonctionnement du CSE et un quiz pour s'approprier les aspects juridiques.

2 - Repérer les risques de son organisation et identifier les principales obligations en santé et sécurité

- Identifier et évaluer les risques
- Savoir rechercher les informations liées aux risques des secteurs et aux obligations en santé et sécurité.
- Responsabilités pénale et civile de l'employeur.

Un quiz sur les réglementations en santé et identification des risques de son organisation.

3 - Être acteur dans la prévention des risques et l'amélioration des conditions de travail

- Agir en cas de droit d'alerte.
- Différencier accident de travail et maladie professionnelle
- Mener des enquêtes

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- De nombreux exercices, cas pratiques et mises en situation au plus proche des situations de travail.
- Une vidéo pour approfondir le thème de la prévention des RPS.

- Être acteur dans le domaine de la prévention : réaliser des inspections.

Étude de cas "dangers graves et imminents", construction d'une grille d'inspection et exercice sur l'élaboration et l'exploitation d'un arbre de causes.

4 - Activité à distance

- Un @expert : "CSSCT : contribuer à la prévention des RPS".

PARTIE 2 : JOURS 4 ET 5

1 - Identifier les RPS et agir

- RPS : de quoi parle-t-on ?
- Les facteurs de risques psychosociaux.
- La QVT comme facteur limitatif de RPS.
- Auditer le risque psychosocial
- Les étapes d'une démarche de prévention

Élaboration d'une grille d'analyse sur le rôle des élus dans la mise en œuvre de la prévention RPS et vidéos sur les problématiques RPS.

2 - S'appuyer sur la documentation et les faits pour être force de proposition

- Analyser les informations et les documents SSCT

Cas pratique sur l'accompagnement d'un changement organisationnel.

Formation agréée Ministère du Travail

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9417

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Toulouse, **Classe à distance**

CSSCT/CSE (Entreprises > 50) Formation initiale en santé, sécurité et conditions de travail

Formation obligatoire agréée par le Ministère du Travail

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

5 jours (35h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 455 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9416**

Objectifs professionnels

- Maîtriser les rôles, missions et moyens du CSE.
- Repérer les risques et s'approprier les méthodes et outils pour jouer son rôle de préventeur.
- Être un acteur proactif de la santé et de la sécurité au travail et contribuer à la politique de prévention.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Élu(e)s du CSE (titulaires et suppléants) effectuant leur premier mandat au sein d'entreprises de plus de 50 salariés.
- Membres de la CSSCT effectuant leur premier mandat.

Programme



1 Avant

- + Un autodiagnostic.



2 Pendant - En groupe

PARTIE 1 : JOURS 1 - 2 ET 3

1 - Enjeux, acteurs et fonctionnement du CSE

- Identifier l'importance des enjeux santé : sécurité et conditions de travail au sein de l'organisation pour y répondre
- Maîtriser les rôles, les missions et les moyens du CSE en matière de santé, sécurité et conditions de travail
- Organiser les réunions du CSE en lien avec la SSCT.
- Articuler le fonctionnement du CSE et de la CSSCT

Cas pratiques pour identifier les moyens, les missions et le fonctionnement du CSE et un quiz pour s'approprier les aspects juridiques.

2 - Repérer les risques de son organisation et identifier les principales obligations en santé et sécurité

- Identifier et évaluer les risques
- Savoir rechercher les informations liées aux risques des secteurs et aux obligations en santé et sécurité.
- Responsabilités pénale et civile de l'employeur.

Un quiz sur les réglementations en santé et sécurité.

3 - Être acteur dans la prévention des risques et l'amélioration des conditions de travail

- Agir en cas de droit d'alerte.
- Différencier accident de travail et maladie professionnelle
- Mener des enquêtes
- Réaliser des inspections : grilles d'inspection, étapes et compte-rendu d'inspection.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- De nombreux exercices, cas pratiques et mises en situation au plus proche des situations de travail.
- Une vidéo pour approfondir le thème de la prévention des RPS.

Étude de cas "dangers graves et imminents", construction d'une grille d'inspection et exercice sur l'élaboration et l'exploitation d'un arbre de causes.

4 - Activité à distance

- Un @expert : "CSSCT : contribuer à la prévention des RPS".

PARTIE 2 : JOURS 4 ET 5

1 - Identifier les RPS et agir

- RPS : de quoi parle-t-on ?
- Les facteurs de risques psychosociaux (politique RH, organisation, conditions de travail, culture d'entreprise...) et les sources de bien être au travail.
- Rôle du CSE dans la politique QVT pour limiter les RPS.
- Auditer le risque psychosocial
- Les étapes d'une démarche de prévention

Élaboration d'une grille d'analyse sur le rôle des élus dans la mise en œuvre de la prévention RPS et vidéos sur les problématiques RPS.

2 - S'appuyer sur la documentation et les reportings pour construire un programme de prévention

- Analyser les informations et les documents SSCT
- Identifier les situations SSCT nécessitant de recourir à l'information ou à la consultation du CSE
- Élaborer le plan d'actions du CSE

Quiz sur les règles d'information / consultation du CSE - Cas fil rouge Rendre un avis.

Formation agréée Ministère du Travail

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9416

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Toulouse, **Classe à distance**

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 695 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9418**

Objectifs professionnels

- Exercer sa mission SSCT avec une forte valeur ajoutée pour se positionner comme un interlocuteur constructif et proactif.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Élu(e)s du CSE (titulaires et suppléants) en renouvellement de mandat au sein d'entreprises de plus de 11 salariés.
- Membres de la CSSCT en renouvellement de mandat.
- Pour les élu(e)s d'entreprise de plus de 300 salariés, voir également la formation complémentaire de renouvellement référence 9419.

Programme



1 Avant

- + Un autodiagnostic.



2 Pendant - En groupe

1 - Cerner les missions du CSE sur la santé, sécurité et les conditions de travail

- Rôle du CSE en prévention des risques professionnels.
- Information
- Consultation pour les entreprises de plus de 50 salariés.
- Les missions complémentaires : inspection, enquêtes, rôle de proposition en prévention des RPS.

Quiz sur les missions et les latitudes du CSE en santé sécurité.

2 - S'approprier le fonctionnement et les moyens du CSE

- Différencier les entreprises de plus de 50 salariés et de moins de 50 salariés.
- Réunions obligatoires sur la santé et la sécurité au travail.
- Moyens mis à disposition.
- Droit d'alerte et recours à expertise.
- BDESE.
- Protection des élus.

Cas pratiques sur l'utilisation des moyens et le droit d'alerte.

Le +

- 4REAL : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Une vidéo pour approfondir un thème "Prévention juridique du harcèlement moral".



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo : "La prévention juridique du harcèlement moral" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Formation agréée
Ministère du Travail

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9418

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Toulouse, **Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9419**

Objectifs professionnels

- Approfondir l'exercice de sa mission SSCT pour acquérir une plus forte valeur ajoutée et se positionner comme un interlocuteur constructif et proactif.
- Améliorer le fonctionnement de votre CSSCT.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Membres de la CSSCT d'entreprises de plus de 300 salariés en renouvellement de mandat, en complément de la formation Réf. 9418.

Programme



1 Avant

- + Un autodiagnostic.



2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les missions de la CSSCT en matière de santé sécurité et conditions de travail

- Être informé et préparer les consultations.
- Missions déléguées par le CSE à la CSSCT.
- Analyser les risques, enquêter, inspecter et être force de proposition.
- Identifier les points clés des accords et du règlement intérieur du CSE pour améliorer l'efficacité des actions proposées.

Quiz sur les missions et latitudes de la CSSCT.

2 - Analyser les risques de son secteur et de son entreprise pour exercer son rôle de prévention

- Analyser les risques sur un poste de travail.
- Analyser le document unique et le programme annuel de prévention.
- Améliorer ses inspections.
- Identifier les risques de son secteur d'activité et rechercher des informations utiles.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux @expert : "RSE pour tous", "Risques routiers" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Travail sur vos situations d'entreprise.
- Deux vidéos pour aller plus loin : "La RSE pour tous, et "Les risques routiers".

Proposer des améliorations à partir de grilles d'inspection.

3 - Bâtir un plan d'actions de prévention des risques

- Identifier les situations professionnelles à risques.
- Analyser les impacts des différents modes de travail et d'organisation du travail.
- Proposer des actions et agir.

Travail en sous-groupes sur différents modes d'organisation du travail.

4 - Argumenter pour influencer les acteurs de la santé, sécurité au travail

- Dresser un bilan des actions de prévention de la CSSCT.
- Préparer la réunion de la CSSCT, du CSE.
- Bâtir un argumentaire basé sur les propositions de prévention.
- Construire un plan de communication.

À partir de cas d'entreprises, préparer des arguments pour convaincre la Direction en réunion CSE.

Formation agréée
Ministère du Travail

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant [cegos.fr/9419](https://www.cegos.fr/9419)

Formation proposée à Paris, **Classe à distance**

9 jours (63h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 710 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 7324

Objectifs professionnels

- Acquérir une culture juridique solide.
- Maîtriser tous les mécanismes de la paie :
 - 1/10° CP, garantie du net, régularisation progressive, allègements de cotisations, réintégration sociale et fiscale...
- Adopter des méthodes et des outils garantissant la fiabilité de la paie.
- Manager efficacement le service paie et adopter un rôle de conseil et une orientation client.

Pour qui

- Gestionnaire et responsable paie, prestataire externe aux entreprises (cabinets d'expertise comptable, éditeurs de logiciels...) ayant une expérience d'au moins 1 an ou ayant suivi "Les bases de la paie" (Réf. 8139).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

Partie 1 : Maîtriser les éléments du brut et calculer les cotisations sociales (3 jours)

- Définir les éléments soumis ou non à cotisations :
 - Focus avantages en nature et frais professionnels.
- Comprendre l'organisation de la protection sociale et calculer les charges sociales :
 - l'organisation de la protection sociale (les différentes branches de la sécurité sociale, les régimes généraux et spéciaux, le fonctionnement paritaire) ;
 - les bases et les taux (sécurité sociale, CSG/CRDS, forfait social, Pôle Emploi, retraite complémentaire, prévoyance...)
 - les règles de proratisation du plafond ;
 - le prélèvement à la source : assiette, taux, cas particuliers.
- Gérer les absences :
 - appliquer les différentes méthodes de calcul de retenues des absences (Ouvrés, ouvrables, calendaires, heures) ;
 - gérer les congés payés : acquisition, prise, indemnisation (maintien ou 10ème) ;
 - indemniser les absences médicales : IJSS, maintien du net, temps partiel thérapeutique, IJ de prévoyance ;
 - gérer les congés maternité et paternité ;
 - établir la paie d'un salarié en activité partielle (ex : chômage partiel).
- Respecter les obligations en matière de temps de travail et prévenir les risques :
 - la hiérarchie des normes en matière de temps de travail depuis la loi Travail, les forfaits jours, le travail dissimulé ;
 - les heures supplémentaires, les heures complémentaires des temps partiels ;
 - la valorisation des heures, le régime social et fiscal.

Réalisation et contrôle de bulletins de paie intégrant les principes abordés dont indemnisation des CP au 10ème, garantie du net, activité partielle, exonération de charges en matière d'heures supplémentaires...

+ Mise en application pratique :

- En intersession : constitution de son tableau d'impact des absences et préparation du tableau excel permettant le suivi et contrôle des IJSS.

Le +

- Un autodiagnostic, des défis hebdomadaires et une classe virtuelle.
- Un cycle complet de professionnalisation de la fonction paie dont le rythme est compatible avec une activité professionnelle.
- Un travail sur la posture du Responsable Paie : rôle de conseil, approche solutions, communication...
- Formation opérationnelle : nombreux exercices pratiques pour s'approprier les techniques complexes axés sur les risques et les enjeux du service paie, travaux de sous-groupe favorisant les échanges de bonnes pratiques.
- Pour chaque session, des exercices complémentaires de transposition.
- Une classe virtuelle entre la partie 2 et la partie 3 permet de partager les bonnes pratiques sur le calcul des charges sociales.

Partie 2 : Maîtriser le calcul des charges sociales (patronales et salariales) et sécuriser les soldes de tout compte (3 jours)

- Pratiquer la régularisation progressive des bases de cotisation.
- Maîtriser les allègements et majorations de cotisations patronales :
 - calculer l'allègement général de cotisations patronales ;
 - régulariser les majorations des cotisations d'allocations familiales et de maladie ;
 - appliquer le bonus-malus des cotisations d'assurance chômage.
- Mesurer l'impact des réintégrations en cas de dépassement des limites d'exonération de cotisations retraite et prévoyance.
- Établir la dernière paie (démission, licenciement, retraite, ...) :
 - valider les soldes de tout compte (Indemnités spécifiques) ;
 - vérifier les limites d'exonération fiscales et sociales des indemnités de rupture.

Calcul d'allègements de charges, de dépassements des limites d'exonération d'indemnité de rupture, de réintégrations fiscales et sociales.

Activités à distance

- Pour partager les pratiques entre formateur et participants pendant l'intersession : une classe virtuelle.

+ Mise en application pratique :

- En intersession, s'approprier la calculette des limites

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7324

Formation proposée à Paris, Classe à distance

d'exonération fiscales et sociales des indemnités de rupture. Rechercher des informations sur la réforme de la retraite et mise en commun sur un site de partage type padlet.

- La classe virtuelle est l'occasion de partager les bonnes pratiques et de corriger un exercice supplémentaire d'application.

Partie 3 : Rémunérer les contrats particuliers, fiabiliser la paie, la DSN et faire face aux contrôles Urssaf (3 jours)

- Rémunérer les contrats particuliers : contrat d'apprentissage, de professionnalisation, stagiaires.
- Valider la DSN et le paiement des charges :
 - la DSN et ses enjeux ;
 - la déclaration et le paiement des charges sociales ;
 - les autres taxes (taxe d'apprentissage/formation, taxe sur les salaires, DOETH).
- Optimiser les procédures de contrôle de la paie et maîtriser la gestion des écarts de paie :

- détecter tous les points de contrôle en tenant compte des contraintes DSN ;
- mettre en place des documents garantissant la fiabilité du processus : bible de paie, tableau de bord de cohérence des charges, procédures de contrôle...
- Améliorer la communication du service paie :
 - identifier les rôles de chacun ;
 - quelles informations transmettre ? Comment les communiquer ?
- Faire face à un contrôle Urssaf :
 - bien connaître la procédure ;
 - synthétiser les points à risque pour l'entreprise.

Contrôle de charges, réalisation d'outils de contrôle...

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat en option Certificat Piloter le processus paie

900 €^{HT}

Réf. 9400

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Gestionnaire paie et administration du personnel

Les savoir-faire techniques, organisationnels et les outils pour réussir dans la fonction

CERTIFICAT

CPF

7 jours (49h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

3 685 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 2265

Objectifs professionnels

- Assurer la gestion administrative du dossier d'un salarié de l'embauche au départ.
- Acquérir les techniques indispensables : Calcul de charges ; Régularisation des plafonds ; Contrôle IJSS, STC ; passer du brut au net
- Professionnaliser ses méthodes de travail et répondre aux questions des salariés.

Pour qui

- Gestionnaire ou assistant paie : débutant dans la fonction ou venant élargir ses connaissances et consolider ses pratiques.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Pour s'inscrire au certificat optionnel, le candidat doit justifier d'un niveau bac + 2 minimum*. Son diplôme lui sera demandé par SUP des RH.
- *Niveau bac + 2 validé ou niveau bac + 2 avec une expérience professionnelle de 3 ans minimum (sans prérequis en RH) ou titulaire d'un Bac et possédant une expérience professionnelle significative (5 ans minimum).

Programme

1 - Avant

- Un autodiagnostic.

Partie 1 : Remplir les formalités d'embauche et calculer les bulletins de paie (3 jours)

1 - Situer l'environnement de la fonction gestionnaire paie administration du personnel

- Identifier ses différentes missions, ses interlocuteurs internes et externes.
- Cerner les textes juridiques applicables et leurs interactions.
- Connaître les sources de documentation et savoir chercher l'information.

Travail en sous-groupe sur l'enjeu de la fonction.

2 - Accomplir les formalités d'embauche

- Effectuer les formalités d'embauche.
 - Organiser la visite médicale (Information et prévention).
- Conception d'une procédure d'embauche, quiz visite médicale.

3 - Différencier les indemnités soumises ou non à cotisations

- Appliquer la réglementation des frais professionnels.
- Valoriser les avantages en nature.

4 - Calculer, lire et expliquer le bulletin de paie

- Le bulletin clarifié et ses mentions obligatoires.
- Les différentes tranches et bases (Urssaf, assurance chômage, retraite, CSG/CRDS...).
- Appliquer les règles de prorata de plafond en cas d'Entrées/sorties ; temps partiel ; absences non rémunérées.
- Le prélèvement à la source : passer du brut au net à payer avant et après impôts.

Calcul de prorata de plafond. Réalisation de bulletins de paie à partir du tableau de charges. Jeu de rôle d'explication du bulletin.

5 - Respecter les règles en matière de temps de travail et d'heures supplémentaires.

- Maîtriser la notion de travail effectif et les limites de la durée du travail.
- Payer les heures supplémentaires et complémentaires (contingent, majorations, contrepartie en repos, RCR).

Calcul d'heures supplémentaires, de suivi de contingent et de contrepartie en repos.

6 - Indemniser les congés payés

Le +

- Un autodiagnostic et deux modules e-learning pour aller plus loin dans l'apprentissage.
- Une pédagogie progressive permettant d'acquérir l'ensemble des concepts.
- Une formation opérationnelle : proposition d'outils concrets (check-list, modèles réutilisables...), établissement de bulletins de paie...
- Un cahier d'exercices pendant l'intersession pour valider les acquis et s'entraîner sur les aspects techniques les plus complexes (1/10° congés payés, régularisation des plafonds...).

- Incidence des absences sur l'acquisition.
- Jours de fractionnement ; décompte des congés.
- Indemnisation : maintien de salaire et 1/10°.

Calcul des congés payés (indemnités de 10° et de maintien de salaire).

Partie 2 : L'essentiel de la protection sociale : Prestations de sécurité sociale - régimes de prévoyance complémentaire (1 jour)

1 - Comprendre l'organisation de la protection sociale

- Les différentes branches de la sécurité sociale, les régimes généraux et spéciaux.
- Le fonctionnement paritaire.
- Les risques couverts

Reconstitution du schéma de la protection sociale en France.

2 - Les régimes de prévoyance complémentaires

- Règles de mise en place d'un régime de prévoyance.
- Garanties d'un régime de prévoyance :
 - Conditions d'exonération de charges : notions de "catégories objectives" ; de "caractère obligatoire" ; de "contrat responsable"
- Portabilité du régime.

Quiz portabilité.

3 - Être le relais entre les caisses de retraite et le salarié

- Calculer les cotisations de retraite complémentaire.
- Rapprocher le relevé de points des cotisations prélevées.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2265

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

- Renseigner le salarié sur sa retraite.

Calcul des cotisations de retraite et des points de retraite correspondants.

4 - Activités à distance

- + Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation : deux modules e-learning "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. A" et "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. B".

Partie 3 : Maîtriser le calcul des charges sociales ; Sécuriser les relations avec les interlocuteurs externes et internes ; Professionnaliser ses méthodes (3 jours)

1 - Maîtriser le calcul des charges complexes

- Pratiquer la régularisation progressive des plafonds.
- Calculer la réduction générale de cotisations patronales.
- La majoration du taux d'allocations familiales, des cotisations maladie.
- Calculer la paie des contrats particuliers (Apprenti, contrat de professionnalisation, stagiaire, ...).

Calcul de la régularisation progressive des bases au mois le mois pour pouvoir vérifier et expliquer. Calcul des allègements de cotisations.

2 - Gérer les absences Sécurité Sociale

- Déclarer les absences médicales dans le cadre des DSN événementielles.
- Calculer les IJSS.
- Verser le complément Employeur.
- Comprendre le principe de subrogation.

- Maîtriser le calcul de la garantie sur le net.

Évaluation d'IJSS, Calcul de la garantie du net et des bulletins correspondants.

3 - Calculer la paie des contrats particuliers.

- Apprenti.
- Contrat de professionnalisation.
- Stagiaire.

Contrôle de bulletins de paie.

4 - Établir la dernière paie (démission, licenciement, retraite, ...)

- Calculer les indemnités spécifiques et leurs régimes social et fiscal.
- Respecter les délais de signalement d'événements et organiser le départ du salarié.
- Remettre les documents obligatoires :
 - certificat de travail ;
 - reçu pour solde de tout compte ;
 - attestation Pôle Emploi avec la DSN.

Réalisation d'une check-list pour le départ du salarié. Calcul de solde de tout compte.

5 - Professionnaliser vos méthodes de travail avec la DSN

- Comprendre la DSN mensuelle et ses impacts notamment sur les déclarations de charges.
- Participer à la fiabilisation de la paie : "Bible" de paie, manuel de procédures, ...
- Tenir les dossiers des salariés (éléments à conserver...).
- S'approprier le calendrier annuel des documents et déclarations obligatoires (y compris taxes fiscales)

Quiz DSN. Construction du calendrier annuel paie.

Le certificat SUP des RH en option



350 €^{HT}

Réf. 9411

Le certificat SUP des RH est l'opportunité de faire reconnaître officiellement les compétences RH. Le bloc «Gestion de la paie et des obligations sociales» est le bloc 7 du titre «Chargé des Ressources Humaines» qui est inscrit au RNCP (RNCP35878).

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- pointer le relevé de gestion des temps et activités (GTA) pour corriger les anomalies éventuelles (absences...);
- préparer les éléments de paie fixes et variables pour établir les bulletins de paie ;
- assurer le suivi et la qualité du service en cas d'externalisation de la paie ;
- contrôler l'édition des bulletins avant transmission aux salariés ;
- extraire et traiter les données pour renseigner les enquêtes et déclarations obligatoires (taxe d'apprentissage, handicap ...);
- effectuer toutes les déclarations auprès des différents organismes sociaux ;
- réaliser une veille sur les évolutions légales et fiscales. L'examen est basé sur un cas pratique. Il porte sur l'analyse de bulletins de paie et l'application des obligations légales et conventionnelles en matière de règles de rémunération et de temps de travail.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9411.

CPF

Cette formation peut être associée au certificat SUP des RH éligible au CPF correspondant au bloc de compétences n° 7 "Gestion de la paie et des obligations sociales" du titre "Chargé des ressources humaines", titre de niveau 6, enregistré au RNCP fiche n° 35878 délivré par SUP des RH.

L'essentiel de la paie pour DRH et RRH

Techniques et règles légales pour sécuriser la paie

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 040 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **4589**

Le +

- Formation opérationnelle (contrôle des bulletins apportés), centrée sur la prévention des risques (points sanctionnés par l'Urssaf, enjeux de la paie pour l'ouverture des droits des salariés via la DSN).

Objectifs professionnels

- Comprendre les règles indispensables en paie afin de mieux dialoguer avec le service paie, de prévenir les risques et de proposer des méthodes efficaces pour optimiser la performance de son service paie.

Pour qui

- DRH, responsable RH, directeur administratif et financier supervisant le service paie, sans entrer dans la technique paie au quotidien.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Connaître le cadre légal des règles de paie

- Les éléments de rémunération soumis à cotisations sociales (différence avantage en nature et frais professionnel).
- Payer les heures supplémentaires et complémentaires.

2 - Fiabiliser le calcul des charges

- Les bases de cotisations : Urssaf (dont CSG/RDS et forfait social),

assurance chômage, retraite, prévoyance.

- La régularisation des bases de cotisation.
- Les allègements et les majorations de charges.
- Le prélèvement à la source.

3 - Contrôler l'application de principes particuliers

- Congés payés et dixième.
- Absences médicales (dont garantie du net).
- Régime fiscal et social des indemnités de rupture.

4 - Valider la qualité du processus paie

- La DSN et ses enjeux.

- Fiabiliser sa paie (outils de contrôle, bible de paie, tableaux de bord, indicateurs de performance du service paie).

5 - Se préparer à un contrôle Urssaf

- Les points les plus fréquemment redressés, la procédure, les possibilités de recours.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4589

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Les bases de la paie

Initiation aux techniques de paie

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8139**

Le +

- Une smartpocket synthétique des principes clés téléchargeable sur smartphone.
- Pédagogie progressive et active permettant de réaliser un bulletin de paie simple.

Objectifs professionnels

- Comprendre la structure d'un bulletin de paie.
- Identifier les principaux éléments du salaire brut.
- Établir des bulletins de paie simples.

Pour qui

- Gestionnaire paie débutant, assistant RH, comptable, informaticien, toute personne désirant décrypter le bulletin de paie.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Cerner le cadre juridique de la paie

- Les sources juridiques et la documentation indispensable.
- Les différentes rubriques du bulletin de paie (mentions obligatoires et interdites, valeur juridique).

Reconstitution d'un bulletin de paie.

2 - Répertoire les différentes composantes de la rémunération

- Principe de mensualisation.
- Le respect du Smic, des salaires minima conventionnels.
- Identifier les principales primes et indemnités, les éléments soumis et non soumis.

Vérification du respect du Smic. Cas pratique soumis/non soumis.

3 - Établir un bulletin de paie et calculer les cotisations sociales

- Les tranches et les taux de cotisations Urssaf, retraite...
- Les prorata de plafond.
- Différencier net imposable, net à payer avant et après Prélèvement À la Source (PAS).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Réalisation d'un bulletin de paie du brut au net.

4 - Gérer les absences en paie

- Rémunérer les salariés en congés payés : droits, indemnisation 10ème.

- Indemniser les absences médicales, les absences diverses...

Calcul de droit et d'indemnités de congés payés. Quiz interactif.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8139

Formation proposée à **Paris, Toulouse, Classe à distance**

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

930 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 4330

Le +

- Un sondage immersif en amont, le jour même une documentation concise et pratique avec les exposés et ateliers de la journée, complétée ensuite des parutions de la Revue Fiduciaire.

Objectifs professionnels

- Faire le point sur l'actualité en échangeant avec des intervenants experts de la paie.
- Prendre connaissance des dernières réformes et leurs conséquences sur la paie, partager des expertises, échanger sur des pratiques d'entreprise.

Pour qui

- Gestionnaire, responsable paie, assistant paie, comptable, expert comptable, DRH, RRH.

Programme

8H15

- Accueil des participants.

8H45

- Présentation du déroulement et des objectifs de la journée.

9H00

- Bilan de l'actualité paie de l'année suivi de questions/réponses.

10H15

- Actualités et projets paie pour l'année à venir (dont projet de loi de finances et loi de financement de la sécurité sociale) suivi de questions/réponses.

Pause

11H30

- Table ronde sur un thème d'actualité avec intervention d'experts et de responsables ayant participé à l'élaboration et/ou mise en œuvre d'une des réformes. Cette table ronde permet de donner un éclairage différent et de répondre aux questions pratiques des participants.

12H00

- Validation des acquis de la matinée par un quiz interactif.

Pause méridienne

14H15

- Un atelier pratique permet de mettre en application de façon concrète et pragmatique l'un des sujets d'actualité.

16H15

- Un deuxième atelier pratique permet de s'entraîner sur un sujet complexe et de se préparer à la mise en œuvre.

17H30

- Fin de la journée.

Partenaire



Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4330

Paie et charges sociales - Niveau 1

Acquérir les techniques et méthodes de calcul de la paie

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 935 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1548**

Objectifs professionnels

- Identifier et calculer les principaux éléments pouvant impacter le salaire brut : primes, absences, congés payés...
- Calculer les cotisations sociales.
- Établir toute paie de salarié (hors réintégration des IJSS).
- Comprendre les bases du Prélèvement À la Source (PAS).

Pour qui

- Assistant/Gestionnaire paie.
- Prestataire externe aux entreprises (cabinets comptables, éditeurs de logiciels, ...).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour se situer et définir ses priorités.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les différentes rubriques du bulletin de paie

- Sa conception, sa valeur juridique, ses nouvelles mentions obligatoires, ses mentions interdites.

Dès les premières minutes, travail en sous-groupe de reconstitution d'un bulletin de paie.

2 - Répertoire les différentes composantes de la rémunération

- Connaître le principe de mensualisation du salaire.
- Respecter le SMIC et les minima conventionnels.
- Identifier les principales primes et indemnités : dissocier le légal du conventionnel, les éléments soumis ou non.
- Comprendre le principe des avantages en nature et des remboursements de frais.

Quiz interactif, vérification de l'atteinte du Smic, calcul d'AN.

3 - Établir un bulletin de paie et calculer les cotisations sociales obligatoires

- Les tranches, les bases et les prorata de plafond.
- Les cotisations Urssaf, chômage, retraite complémentaire, prévoyance complémentaire...

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Une classe virtuelle pour prolonger les échanges, partager un retour d'expérience. Corrections d'exercices supplémentaires d'application proposés à la fin du stage. Vérification définitive de l'appropriation des concepts les plus complexes et possibilité de poser des ultimes questions en direct au formateur.

Le +

- 4REAL® des parcours de formation alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, axés sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Des quiz interactifs en groupe, une smartpocket téléchargeable sur smartphone et une classe virtuelle pour corriger un exercice complémentaire.

- Calculer le brut et le net à payer en passant par le prélèvement à la source.

Calcul de bases de cotisation avec et sans prorata de plafond. Réalisation de bulletins de paie. Calcul net à payer avant et après impôts.

4 - Gérer les absences en paie

- Calculer les retenues pour absence selon les différentes méthodes : jours ouvrés, ouvrables, calendaires.
- Approfondir les règles propres aux congés payés :
 - incidence des absences sur l'acquisition, congés de fractionnement ;
 - calcul de l'indemnisation (1/10e ou maintien).
- Indemniser la maladie, l'accident de travail, la maternité :
 - le calcul des IJSS, le mécanisme de la subrogation.

Calcul des droits et des indemnités de CP, calcul d'IJSS.

5 - Établir un bulletin de paie de solde de tout compte

- Lister et calculer les indemnités spécifiques à verser en cas de rupture.
- Connaître le régime fiscal et social des indemnités.
- Fournir les documents liés au départ.

Réalisation de soldes de tout compte.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1548

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Rennes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Paie et charges sociales - Niveau 2

Perfectionner ses techniques et méthodes de calcul de la paie

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 940 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **1441**

Objectifs professionnels

- Connaître les fondements juridiques de la paie et prendre ainsi du recul par rapport à ses pratiques.
- Maîtriser les techniques complexes : garantie du net, régularisation progressive des plafonds, allègements de cotisations...
- Valider les déclarations et le paiement des cotisations dans le contexte de la DSN.

Pour qui

- Responsable et gestionnaire paie, prestataire externe aux entreprises (cabinets comptables, éditeurs de logiciels, ...).
- Avoir une expérience en paie d'au moins 6 mois.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic pour préparer ses objectifs de formation.

2

Pendant - En groupe

1 - Comprendre l'organisation de la protection sociale et calculer les charges sociales (patronales et salariales)

- L'organisation de la protection sociale.
- Les bases de cotisation (sécurité sociale, chômage, retraite complémentaire AGIRC-ARRCO, prévoyance).
- La limite d'abattement de la base CSG/CRDS, le forfait social.
- Les nouvelles règles de proratisation du plafond.

Calcul d'assiettes de cotisation, de CSG/RDS avec et sans limite d'abattement, de prorata de plafond.

2 - Rémunérer les heures supplémentaires et complémentaires

- Payer les heures supplémentaires (contingent, majorations, contrepartie en repos, RCR) et les heures complémentaires.
- Régime social et fiscal (Allègement de cotisation - limite de défiscalisation des heures).

Autocontrôle sur la durée du travail, calcul d'heures supplémentaires avec allègements de charges et impact sur net imposable.

3 - Maîtriser les mécanismes particuliers des absences sécurité sociale

- Suivre les remboursements des IJSS et l'impact de la subrogation sur le PAS.
- Indemniser les absences médicales avec garantie du net.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Une classe virtuelle pour prolonger les échanges, partager un retour d'expérience. Corrections d'exercices supplémentaires d'application proposés à la fin du stage. Vérification définitive de l'appropriation des concepts les plus complexes et possibilité de poser des ultimes questions en direct au formateur.

Le +

- Un autodiagnostic et une classe virtuelle pour consolider les apprentissages.
- Une mise en pratique opérationnelle avec calcul de bulletins de paie (garantie du net, régularisation progressive, indemnités de rupture au-delà des limites d'exonération, ...).
- Les participants sont invités à apporter des bulletins de paie de leur entreprise.

Calcul de la garantie du net et du bulletin correspondant.

4 - Régulariser progressivement les bases de cotisation

- Régularisation mensuelle des bases de cotisation.
- Fonctionnement de la réduction générale de cotisation.
- Régulariser les cotisations d'allocation familiale et de maladie.
- Appliquer le bonus-malus aux cotisations d'assurance chômage.

Calculs de régularisation progressive de base de cotisation, calculs et contrôles d'allègements de cotisation.

5 - Calculer la dernière paie

- Vérifier les limites d'exonération des indemnités de rupture.
- Établir une paie de solde de tout compte (plafond, allègement, ...).

Calcul des limites fiscales, sociales des indemnités de rupture et bulletin de STC.

6 - Valider la DSN et le paiement des charges

- La DSN et ses enjeux, identifier les contrôles incontournables.
- La déclaration et le paiement des charges sociales et autres taxes (taxe d'apprentissage/formation, taxe sur les salaires, DOETH).

Quiz interactif sur la DSN.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1441

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Rennes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Paie et charges sociales - Niveau 3

Optimiser le calcul des charges sociales et sécuriser le traitement des paies complexes

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 565 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **6311**

Le +

- Exercices concrets pour s'approprier les principes travaux de groupes qui favorisent les échanges de pratiques professionnelles et exercice de synthèse sur la dernière paie.

Objectifs professionnels

- Maîtriser le calcul des charges sociales et identifier les économies possibles.
- Traiter des paies complexes.
- Fiabiliser la dernière paie.

Pour qui

- Responsable, Gestionnaire paie, Prestataire externe (éditeurs de logiciels de paie, cabinets comptables) ayant une bonne pratique de la paie.

Programme

1 - Réaliser la paie des contrats particuliers

- La paie des apprentis et des contrats de professionnalisation.
- La paie des stagiaires.

Contrôle de bulletins de paie et calcul de limite d'exonération des gratifications des stagiaires.

2 - Gérer des cas complexes de paie

- Calculer la paie d'un salarié en temps partiel thérapeutique et intégrer la norme DSN événementielle correspondante.
- Gérer les régularisations de tranches négatives et les rappels de salaires.

- Évaluer les avantages de l'épargne salariale : intéressement, participation, PEE, épargne retraite.
- Indemniser l'activité partielle (Allocation d'activité partielle et complément employeur).

Calcul de bases de cotisation et de bulletins de paie complexes.

Comparaison des avantages des différents dispositifs d'épargne salariale.

3 - Maîtriser et optimiser certaines cotisations

- Vérifier son taux accident du travail.
- Payer au plus juste son versement mobilité.

- Prévoyance complémentaire : cas de dispenses et chèque santé.
- Réintégration sociale et fiscale des cotisations de prévoyance et de retraite supplémentaire.

Simulations taux AT, quiz interactifs, calcul de réintégration sociale et fiscale.

4 - Garantir la fiabilité des soldes de tout compte complexes

- Simuler le coût pour l'entreprise de différents types de rupture.
- Mettre en place tous les points de contrôle fiabilisant la dernière paie : régularisation d'allègement de cotisation, de plafonds,

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6311

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Gérer les absences médicales en paie

Sécuriser le traitement des indemnités journalières en paie

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 550 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6990**

Le +

- Une analyse détaillée et des exercices d'appropriation des mécanismes traités automatiquement par les systèmes de paie (garantie du net, IJSS, ...).
- Une boîte à outils directement exploitable.

Objectifs professionnels

- Maîtriser l'incidence paie des absences médicales afin de contrôler, répondre aux questions des salariés.
- Mettre sous contrôle le processus pour limiter le risque financier.

Pour qui

- Responsable, gestionnaire paie, prestataire externe, toute personne en charge de la paie. Expérience d'au moins 6 mois.

Programme

1 - Identifier les conséquences des absences médicales sur la paie et les obligations de l'employeur et des salariés

- Mesurer l'incidence des absences sur le maintien de salaire, l'ancienneté, les congés payés, les heures supplémentaires ...
- Calculer les retenues des absences selon les différentes méthodes.
- Connaître les droits et devoirs du salarié et de l'employeur.

Construction du tableau d'impact.

2 - Maîtriser le passage en paie des absences médicales

- Calculer et passer en paie les indemnités journalières (IJSS) (avec ou sans subrogation).
- Valider les DSN signalement.
- Déterminer le salaire à maintenir, la garantie du net.
- Le régime fiscal des IJSS.
- Calcul d'IJSS, de la garantie du net, bulletins correspondants.

3 - Gérer les situations particulières

- Gérer le temps partiel thérapeutique.
- Distinguer Incapacité, Invalidité, ALD (Affections de Longue Durée).
- Réintégrer en paie les indemnités de prévoyance.

- Appliquer les nouvelles règles du congé de paternité.

Cas pratique temps partiel thérapeutique, IJ prévoyance, quiz Congé de paternité.

4 - Mettre sous contrôle le processus pour maîtriser le risque financier

- Construire son tableau de rapprochements des IJSS passées en paie et le comparer avec celles calculées par la CPAM.
- Contrôler son compte employeur et le calcul de son taux d'AT.

Construire son tableau de rapprochement des IJSS, Simulation de taux d'AT.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6990

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Fiabiliser la paie : procédures et contrôles

Les contrôles, la "bible" de paie, l'amélioration de la performance et de la qualité

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Paie

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **2327**

Le +

- La remise de modèles et d'outils directement utilisables, le partage des pratiques avec ses pairs, l'élaboration pendant la formation en groupe d'un plan d'action personnalisé.

Objectifs professionnels

- Prendre du recul sur ses pratiques et réfléchir à des contrôles adaptés pour fiabiliser la paie et la DSN.
- Optimiser l'efficacité, le fonctionnement et la communication du service paie.
- Faire face à un contrôle URSSAF.

Pour qui

- Responsable, gestionnaire paie en charge du contrôle et ayant une bonne pratique de la paie.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Optimiser les procédures de contrôle de paie

- Repérer les points sensibles de ses paies.
- Mettre en place des points de contrôle adaptés en tenant compte des contraintes DSN :
 - le contrôle juste à temps ;
 - les 5 points de contrôle indispensables ;
 - les tableaux de contrôle.

- Construire une grille d'analyse des écarts entre journal de paie, charges et DSN.

2 - Mettre en œuvre la "bible" de paie et un guide de procédures

- Construire une matrice et acquérir la méthodologie pour rédiger une "bible" de paie, un guide des procédures incontournables.

3 - Améliorer la performance et la communication du service paie

- Organiser la veille juridique.
- Optimiser les process en tenant compte des contraintes DSN.
- Mettre en place des indicateurs de performance.

- Améliorer la communication du service paie avec les salariés et les interlocuteurs internes.

4 - Faire face à un contrôle URSSAF

- Utiliser à bon escient la procédure de rescrit social et préparer le contrôle.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2327

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

DSN : établir la déclaration et sécuriser ses pratiques

Remplir la DSN et respecter les échéances

Nouvelle formule

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

870 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9294**

Le +

- Une pédagogie qui permet de prendre la mesure de la DSN, d'être acteur de son paramétrage et de contrôler la fiabilité des données transmises.

Objectifs professionnels

- Mesurer les enjeux de la DSN.
- Identifier les flux entrants et sortants et leurs impacts.
- Mettre en place les contrôles et bonnes pratiques.

Pour qui

- Responsable et gestionnaire paie, prestataires externes. Toute personne chargée des déclarations sociales et/ou du paramétrage du SIRH. Maîtrise des principes de paie.

Programme

1 - Les enjeux de la DSN et sa structure

- Objectif de la DSN et déclarations concernées.
- Acteurs et circuits des données.
- Organisation de la DSN mensuelle : rubriques et structuration.

2 - Vérifier les prérequis de la DSN mensuelle

- Informations concernant les cotisations URSSAF (effectif, échéance, paiement).
- Informations concernant les cotisations retraite et prévoyance (organismes, déclaration, paiement, fiche

de paramétrage et rattachement des rubriques).

3 - Contrôler et valider la DSN mensuelle et suivre les retours

- Contrôler sa DSN, gérer les anomalies bloquantes, DSN annule et remplace.
- Gérer les blocs de régularisation.
- Le prélèvement à la source.

4 - Gérer les DSN événementielles

- Gérer les arrêts de travail, les reprises de travail.
- Gérer les fins de contrat de travail.

5 - Focus sur les déclaratifs spécifiques inclus dans la DSN

- DOETH.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Caisse des congés payés, pénibilité, taxe sur les salaires...

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9294

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Simuler le budget de masse salariale pour mieux le piloter

Construire le budget de masse salariale

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **1442**

Le +

- Un fichier Excel, des outils, une méthodologie pour construire votre budget prévisionnel et analyser les écarts.
- Un cas fil rouge déroulant les étapes de construction du budget.

Objectifs professionnels

- Simuler précisément l'évolution de la masse salariale (augmentations, variations d'effectifs, ...).
- Construire un budget prévisionnel fiable afin de mieux piloter les évolutions de la masse salariale.

Pour qui

- Responsable paie et/ou rémunération, RRH, gestionnaire de paie, contrôleur de gestion sociale, à l'aise avec les chiffres (pourcentages, indices, ...).

Programme

1 - S'approprier la notion de masse salariale

- Distinguer frais de personnel et masse salariale.
- Déterminer les différentes notions de la masse salariale : comptable, sociale et budgétaire.
- Calculer la masse salariale de référence en intégrant les points spécifiques à chaque organisation (CDD, heures supplémentaires, JRTT, primes, ...).

2 - Calculer l'incidence des augmentations sur la masse salariale

- Générales : l'effet niveau, masse, report.

- Individuelles : le GVT.

3 - Simuler l'impact des mouvements de personnel et des variations d'activité

- Les remplacements de personnel : effet Noria.
- Les changements de catégorie : effet de structure.
- Les variations de l'effectif : effet d'effectif.
- Les variations d'activité : variations d'horaires, embauche en CDD.
- L'impact des congés payés.

4 - Anticiper l'impact de l'évolution du poids des charges patronales

- Les augmentations des taux de charge (prévoyance, mutuelle, accident de travail, ...).
- Les augmentations du plafond.
- L'impact des nouveaux calculs d'exonération (allègements de cotisation, majoration AF, maladie, Bonus/Malus chômage ...).

5 - Mettre en place un tableau de suivi budgétaire et proposer des actions alternatives

- Identifier les éléments non permanents propres au budget : maladie, prime variable...
- Construire le tableau de bord de suivi budgétaire pour le DRH.
- Proposer des actions alternatives.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1442

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Régime de retraite obligatoire, complémentaire et supplémentaire

Maîtriser les mécanismes de retraite pour conseiller les salariés

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6744**

Le +

- Une réelle démystification de sujets complexes au cœur de l'actualité sociale sur lesquels la DRH est attendue.
- Une vue d'ensemble permettant de proposer des alternatives adaptées.

Objectifs professionnels

- Comprendre les systèmes de retraite du secteur privé et leurs évolutions afin de mieux renseigner et guider les salariés, proposer des alternatives adaptées.
- Appréhender les réformes en cours.

Pour qui

- Responsable RH, responsable et gestionnaire paie / administration du personnel.

Programme

1 - Organisation et modes de financement des régimes de retraite du secteur privé en France

- Le régime général de base de la sécurité sociale.
- Le régime complémentaire AGIRC-ARRCO depuis la fusion.
- Les réformes en cours.
- À qui s'adresser pour reconstituer sa carrière.

2 - Connaître les modalités de calcul de la retraite sécurité sociale

- Formule de calcul de la pension.
- Identifier les conditions pour une retraite à taux plein, pour un départ anticipé "carrières longues".

- Différencier trimestres validés, trimestres cotisés.
- Régime social et fiscal de la pension vieillesse.
- Qu'en est-il de la pension de réversion, des majorations... ?

3 - Appréhender l'évaluation de la retraite complémentaire AGIRC-ARRCO

- Principe d'acquisition de points, points gratuits.
- Le calcul de la pension.
- Le coefficient de solidarité, les majorations.

4 - Explorer les possibilités de l'épargne retraite et de la retraite supplémentaire

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Plan d'épargne retraite, retraite supplémentaire :
 - nouveaux PERE, caractéristiques, mise en place, impact de la loi PACTE...
- Appliquer le régime social et fiscal.

5 - Accompagner les fins de carrière

- Le plan d'action seniors.
- Les aménagements de fin de carrière (temps partiel, CET, retraite progressive, ...).
- Les possibilités de rachat de trimestres, la surcote.
- Fonctionnement cumul emploi-retraite.
- Différencier mise à la retraite et départ volontaire.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6744

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Assistant(e) RH : les bases pour réussir dans la fonction

Maîtriser le cadre légal pour conseiller les opérationnels

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 425 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8141**

Le +

- Un autodiagnostic et un module supplémentaire d'entraînement à l'écoute active.
- De nombreux exercices concrets et pratiques favorisant l'appropriation et la transposition.

Objectifs professionnels

- Assister le DRH ou RRH dans les relations avec les interlocuteurs internes et externes ; Renseigner les salariés ; Participer à l'expérience collaborateur.

Pour qui

- Collaborateur(trice) immédiat(e) de DRH/RRH, assistant(e) de DRH/RRH, assistant(e) de direction en charge des RH dans une PME, débutant(e) dans sa fonction.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Situer l'environnement humain et juridique de la fonction RH

- Rôle et enjeux de la fonction RH.
- Textes applicables dans l'entreprise.
- Savoir chercher l'information.

2 - Gérer l'entrée et le(s) contrat(s) du salarié dans l'entreprise

- Accueillir le salarié et appliquer les règles légales de l'embauche.
- Connaître les spécificités des différents contrats (CDI, CDD).

- Cas de départ et conséquences.
- Blockchain : nouvelles formes de sécurisation des contrats et transactions.

3 - Assister le DRH dans les relations avec les interlocuteurs internes et externes

- Connaître le rôle et le fonctionnement des instances représentatives du personnel :
 - délégué de proximité, DS, CSE, CSSCT.
- Sécuriser ses relations avec les principaux partenaires externes : inspecteur du travail, DREETS, services de santé au travail.

4 - Renseigner les salariés en matière de gestion administrative au quotidien

- Questions sur les congés payés.
- Droits sur les absences médicales.
- Congés liés à la parentalité.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8141

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 115 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 297

Objectifs professionnels

- Acquérir les réflexes juridiques et savoir rechercher l'information.
- Développer la qualité de service et améliorer l'expérience collaborateur.
- Mettre en place les indicateurs RH
- Participer au recrutement et gérer la formation.
- Assurer la gestion administrative du personnel.
- Assurer la gestion des variables de paie
- Connaître les rôles des partenaires.

Pour qui

- Collaborateur(trice) immédiat(e) de DRH ou RRH ; Assistant(e) du DRH ou RRH.
- Assistant(e) de direction en charge des RH dans une PME, débutant(e) dans sa fonction ou élargissant ses missions.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Avant

- Un autodiagnostic.

Partie 1 : Situer l'environnement juridique et accompagner efficacement l'intégration des salariés (2 jours)

1 - Situer l'environnement juridique des ressources humaines

- Cerner les textes applicables dans l'entreprise et leurs interactions.
- Identifier les sources de documentation indispensables.
- Savoir chercher l'information.

Recherche d'informations dans les différentes sources.

2 - Participer au recrutement

- Aider le manager à élaborer l'étude de poste et le profil.
- Rechercher les candidatures adéquates à l'ère du digital.
- Effectuer la présélection.

Préparation, cas d'entretiens téléphoniques et quiz interactifs.

3 - Gérer l'entrée du salarié dans l'entreprise et le(s) contrat(s) de travail

- Accueillir le salarié à distance et en présentiel et appliquer les règles légales de l'embauche.
- Connaître les spécificités des principaux types de contrat :
 - CDI ;
 - CDD ;
 - intérim...
- Identifier les règles clés concernant le temps partiel.
- Blockchain : nouvelles formes de sécurisation des contrats et des transactions.

Conception d'une procédure d'accueil et cas d'embauche. Info/Intox et quiz interactifs sur les différents types de contrat.

+ Mise en application pratique :

- Travail de recherche sur l'évolution du recrutement (outils de sélection, de tri, ...) et une mise en commun sur un outil partagé (type padlet).

Partie 2 : Assurer la gestion administrative, comprendre le bulletin de paie et ses variables et gérer la formation. (2 jours)

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Une formation qui vise la prise de conscience de l'impact des actions RH sur les clients internes et qui permet d'acquérir les compétences indispensables pour débiter dans la fonction.
- Formation opérationnelle : modèles et outils directement utilisables en entreprise.
- Mise en application pratique lors des intersessions.

1 - Assurer la gestion administrative au quotidien et accompagner le départ

- Répondre aux questions des salariés sur les congés payés.
- Connaître les limites à respecter en matière de durée du travail.
- Informer les salariés de leurs droits concernant les absences sécurité sociale.
- Connaître les différents modes de départs possibles et leurs conséquences :
 - démission ;
 - licenciement ;
 - rupture conventionnelle...

Cas sur les congés, absences, ruptures et quiz sur la rupture du contrat de travail.

2 - Comprendre le bulletin de paie et répondre aux questions des salariés

- Savoir lire le bulletin de paie
 - Identifier et suivre les variables de paie
- Jeux de rôles d'explication d'un bulletin de paie.**

3 - Mettre en œuvre l'administration de la formation professionnelle continue

- Comprendre le cadre légal de la formation professionnelle :
 - plan de développement des compétences ;
 - financement ;
 - dispositifs d'accès à la formation.
- Renseigner le salarié sur les différents dispositifs :
 - bilan de compétences ;
 - Conseil en Évolution Professionnelle (CEP) ;
 - Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) ;
 - Compte Personnel de Formation (CPF).

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/297

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Mesurer le suivi de la formation (budget, tableaux de suivi, ...).

Jeu des définitions, quiz interactif, réflexion en sous-groupe sur le plan de développement des compétences, évaluation de la formation.

+ Mise en application pratique :

- Cas pratique permettant de découvrir le site moncompteformation.gouv.fr, recherche d'une formation et de son financement.

Partie 3 : Travailler efficacement avec les différents interlocuteurs et développer la qualité de service. (2 jours)

1 - Sécuriser ses relations avec les principaux partenaires externes

- Cerner le rôle et respecter les obligations contrôlables par l'inspecteur du travail.
- Remplir les obligations en matière d'insertion des travailleurs handicapés.
- Connaître les étapes d'une procédure prud'homale.

Info/Intox interactifs, exercice en sous-groupe, cas pratique procédure prud'homale.

2 - Comprendre le rôle des partenaires sociaux

- Connaître le fonctionnement des instances représentatives du personnel :
 - CSE, CSE central ;
 - CSSCT ;
 - délégués syndicaux.
- Organiser les élections.

Analyse de résultats d'élection.

3 - Développer la qualité de service

- Comprendre les attentes de ses clients internes pour mieux les servir.
- Prendre conscience de l'impact de ses actions sur le client interne.
- Contribuer et améliorer l'expérience collaborateur.
- Réaliser des tableaux de bord pertinents.

Travail en sous-groupe sur l'impact de nos actions et conception tableaux de bord.

4 - Après - Mise en œuvre en situation de travail

- Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Gestion administrative du personnel

Tous les savoir-faire pratiques pour une gestion administrative efficace

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 955 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **473**

Le +

- Formation concrète et pratique. Le stagiaire est amené à travailler sur des cas pratiques et à faire le lien avec l'application concrète des différents thèmes dans son entreprise.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les étapes de la gestion du personnel, de l'embauche au départ du salarié, en respectant la loi ; Répondre aux questions courantes des salariés ; S'organiser efficacement.

Pour qui

- Gestionnaire du personnel, assistant(e) RH, assistant(e) PME en charge de la gestion administrative du personnel.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Situer le contexte juridique de la fonction

- Cerner les textes juridiques applicables et donner des réponses fiables.
- Connaître le rôle des différents interlocuteurs RH.
- Appliquer les règles liées aux registres, affichages, RGPD.

2 - Sécuriser l'embauche des salariés

- Les formalités d'embauche.
- Organiser les visites médicales.
- Rédiger le contrat de travail.
- Accueillir le salarié.
- Suivre les périodes d'essai.

3 - Maîtriser la gestion des CDD et des intérimis

- Durées et motifs.
- Renouvellement et succession.
- Quel salaire ? Quelles primes ?

4 - Gérer le temps de travail et les absences

- Les limites de la durée de travail, le temps partiel.
- Les congés payés, les congés liés à la parentalité.

- Absences médicales et DSN.

5 - Accompagner la fin de contrat de travail

- Procédures et conséquences des ruptures.
- Organiser le départ du salarié et l'informer sur ses droits (chômage, prévoyance).

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/473

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Établir la BDESE, le bilan social et les rapports sociaux obligatoires

Analyser ces données pour construire ses tableaux de bord

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **237**

Le +

- Analyse d'extraits de BDESE pour construire des tableaux de bord pertinents.
- Remise de modèles (bilans sociaux, BDESE, tableaux de bord).
- Démarche de mesure de création de valeur.

Objectifs professionnels

- Respecter ses obligations en matière de BDESE et de bilan social.
- Acquérir les méthodes et outils pour réaliser, optimiser ses tableaux de bord sociaux.

Pour qui

- Assistant, gestionnaire RH et contrôleur de gestion sociale, en charge des rapports et tableaux de bord sociaux.

Programme

1 - Formaliser la BDESE, élaborer le bilan social et le RSC Hommes/Femmes

- Respecter les obligations légales en fonction de la taille de l'entreprise.
- Établir le calendrier de réalisation.
- Organiser la collecte d'informations.
- Renseigner les indicateurs.
- Impacts du RGPD sur la BDESE.

2 - Analyser les différents rapports obligatoires pour identifier les tableaux de bord à mettre en place

- Analyser les données du bilan social et du RSC Hommes/Femmes.

- Lister les notions d'effectif.
- Identifier les tableaux de bord indispensables.
- Proposer la mise en place de tableaux de bord : effectif, absentéisme, AT, masse salariale, turn over.
- Mettre en place les tableaux de suivi des actions prévues dans les plans d'actions ou accords égalité H/F, seniors...
- Mesurer la performance de la GRH : quels indicateurs de performance ? de pilotage ?

3 - Acquérir la méthodologie de construction des tableaux de bord

- Clarifier la demande des destinataires.
- Adapter le contenu, la fréquence.
- Étalonner l'information grâce aux références internes et externes.
- Réaliser et faire évoluer ses tableaux de bord.

4 - Exploiter les chiffres et rendre ses tableaux de bord attractifs

- Les principaux ratios de la fonction.
- Utiliser les outils statistiques appropriés.
- Utiliser à bon escient histogrammes, pictogrammes, nuages de points...
- Réaliser une présentation attractive.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/237

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Formation et développement des compétences

Pilotage de la formation et du développement des compétences	448
Droit et gestion de la formation	453
Ingénierie de la formation et du développement des compétences	456
Formation des formateurs	462

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Formation et développement des compétences

Formations à distance

Formation et développement des compétences

Voir aussi

Réf. 9255 Les bases pour concevoir un dispositif mixte de formation **Full Digital** 12 heures - *sur cegos.fr*

Formation de formateurs : concevoir et animer

Voir aussi

Réf. 9295 Concevoir des formations tout à distance (MOOC, COOC, SPOC) 2 jours - 472
Réf. 9342 Transformer une formation présentielle en parcours mixte ou à distance **Full Digital** 12 heures - *sur cegos.fr*
Réf. 9250 Animer une formation en intégrant le digital **Full Digital** 12 heures - 473
Réf. 8941 3h chrono pour dynamiser l'animation de formations avec des outils dig... 3 heures - 474
Réf. 8942 3h chrono pour créer le storyboard de votre vidéo pédagogique 3 heures - 475
Réf. 8943 3h chrono pour concevoir un tutoriel 3 heures - 475
Réf. 8968 3h chrono pour concevoir sa première infographie 3 heures - 735
Réf. 8947 3h chrono pour animer une classe virtuelle 3 heures - 474
Réf. 9248 Les bases pour devenir tuteur **Full Digital** 12 heures - *sur cegos.fr*

Pilotage de la formation et du développement des compétences

Réf. 247 Responsable Formation et développement des compétences 8 jours **CPF** 448
Réf. 302 Chargé(e) de formation 6 jours **CPF** 450
Réf. 6708 Construire et déployer le plan de développement des compétences 2 jours - 452
Réf. 8146 Assistant(e) formation 2 jours - 452

Droit et gestion de la formation

Réf. 1746 Les points-clés de la gestion de la formation 3 jours - 453
Réf. 8145 Actualité du droit de la formation **Best** 1 jour - 454
Réf. 9360 Préparer les audits Qualiopi 1 jour - 455
Réf. 9361 Préparer les dossiers d'enregistrement de certifications au RNCP ou au... 1 jour - 455

Ingénierie de la formation et du développement des compétences

Réf. 7558 Chef de projet formation 6 jours - 456
Réf. 9450 Digital Learning Manager **New** 6 jours - 458
Réf. 2331 Conduire un projet de formation 2 jours - 460
Réf. 7562 Expert en ingénierie de formation 3 jours - 461
Réf. 8456 Ingénierie de l'AFEST 1 jour - 461

Voir aussi

Réf. 9342 Transformer une formation présentielle en parcours mixte ou à distance **Full Digital** 12 heures - *sur cegos.fr*

Formation des formateurs

Concevoir et animer : les fondamentaux

Réf. 249 Formation de formateur 9 jours **CPF** 462
Réf. 8511 Formateur occasionnel : animer une formation en présentiel ou en class... 14 heures - 464
Réf. 8442 Formateur occasionnel : s'entraîner pour mieux communiquer avec le gro... 1 jour - 465
Réf. 9431 Les neurosciences pour faciliter les apprentissages **New** 2 jours - 465
Réf. 1540 Formateur occasionnel : concevoir et animer ses formations **Best** 3 jours - 466
Réf. 6909 Concevoir une action de formation 2 jours - 467
Réf. 6420 Formateur : réussir ses animations - Niveau 1 **Best** 2 jours - 468

Concevoir et animer : perfectionnement

Réf. 6922	Formateur : réussir ses animations - Niveau 2.....	2 jours	-	469
Réf. 7137	Faire face aux situations difficiles en formation	3 jours	-	469
Réf. 6906	Formateurs, intégrer le jeu dans vos formations.....	2 jours	-	470
Réf. 9451	Organiser et animer une communauté d'apprenants New	1 jour	-	470

Concevoir et animer avec le digital

Réf. 8144	Formateurs : intégrer le digital dans vos formations présentielles et	2 jours	-	471
Réf. 7136	Concevoir des modules e-learning.....	3 jours	-	471
Réf. 9295	Concevoir des formations tout à distance (MOOC, COOC, SPOC)	2 jours	-	472
Réf. 8443	Concevoir et animer une classe virtuelle	2 jours	-	472
Réf. 9250	Animer une formation en intégrant le digital Full Digital	12 heures	-	473
Réf. 8941	3h chrono pour dynamiser l'animation de formations avec des outils dig.....	3 heures	-	474
Réf. 8947	3h chrono pour animer une classe virtuelle	3 heures	-	474
Réf. 8943	3h chrono pour concevoir un tutoriel	3 heures	-	475
Réf. 8942	3h chrono pour créer le storyboard de votre vidéo pédagogique.....	3 heures	-	475

Voir aussi

Réf. 9451	Organiser et animer une communauté d'apprenants New	1 jour	-	470
-----------	--	--------	-------	---	-------	-----

S'approprier le rôle de tuteur

Réf. 6577	Exercer le rôle de tuteur Best	2 jours	CPF	476
Réf. 7362	Transmettre ses connaissances et compétences professionnelles.....	2 jours	-	477

8 jours (56h)**Présentiel ou à distance**

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

4 505 €^{HT}**Niveau :** Fondamental**Réf. 247**

Objectifs professionnels

- Anticiper les évolutions, contribuer à la performance opérationnelle de l'entreprise et aux parcours professionnels des salariés.
- Construire le plan de développement des compétences.
- Inscrire son action dans l'environnement juridique.
- Concevoir et piloter des projets de formation, présentiels, à distance et "mixtes".
- Assurer et prouver l'efficacité des formations.

Pour qui

- Chargé(e) de formation, Responsable de formation, Responsable RH en charge de la formation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Pour s'inscrire au certificat optionnel, le candidat doit justifier d'un niveau bac + 2 minimum*. Son diplôme lui sera demandé par SUP des RH.
*Niveau bac + 2 validé ou niveau bac + 2 avec une expérience professionnelle de 3 ans minimum (sans prérequis en RH) ou titulaire d'un Bac et possédant une expérience professionnelle significative (5 ans minimum).

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Définir une politique formation et développement des compétences adaptée aux enjeux de l'entreprise et de ses salariés (3 jours)

1 - Situer son activité dans le contexte législatif et conventionnel

- Situer les acteurs du système de formation professionnelle : Opco : périmètre et missions. Rôles de France Compétences et des branches professionnelles.
- Différencier les dispositifs de formation accessibles aux salariés : Plan de Développement des Compétences, CPF et Projet de transition professionnelle.
- Utiliser les mécanismes de financement de la formation :
 - selon la taille de l'entreprise ;
 - selon les dispositifs visés : plan, co-investissement CPF, Pro-A, alternance.
- Faire sa veille et suivre les évolutions juridiques.
- Respecter les obligations de l'employeur en matière d'employabilité des collaborateurs.

Des cas concrets, qui facilitent l'appropriation des règles de droit applicables.

2 - Articuler la politique formation et le développement des compétences aux enjeux de l'entreprise

- Identifier les grands enjeux de son entreprise/entité.
- S'appuyer sur une démarche de Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels (GEPP anciennement GPEC).
- Identifier la contribution de la formation à l'accompagnement du changement.
- Définir les orientations formation, en lien avec les orientations stratégiques de l'entreprise :
 - inscrire les orientations dans une perspective triennale ;
 - consulter le CSE sur les orientations formation.

Diagnostiquer les grands enjeux d'une entreprise/entité. Rédiger la note d'orientation formation.

3 - Définir et mettre en œuvre le plan de développement des compétences

Le +

- Des applications digitales pour capitaliser les productions du groupe sur l'ensemble du cycle, valider et renforcer les apprentissages.
- Une classe virtuelle pour expérimenter la résolution de problèmes entre pairs.
L'accès à la mise à jour du mémento juridique, au fil de la parution des textes.
- Un cycle professionnalisant, qui vous conduit à la maîtrise de l'ensemble des compétences "cœur de métier" du responsable formation et développement des compétences.
- Des apports concrets, des fiches pratiques, et des mises en situation qui vous permettent d'être rapidement opérationnel. Des modèles remis sous forme numérique, faciles à transposer.
- Un cycle "blended", les temps de présentiel et les activités à distance se complètent pour renforcer vos apprentissages.
- Après le présentiel, une activité personnalisée à vos enjeux pour transposer en situation de travail.

- Identifier les possibilités et l'intérêt de négociations sur la politique formation.
- Définir un processus d'élaboration du plan adapté à la taille, à l'organisation et au contexte de l'entreprise.
- Faire du plan un outil adapté aux besoins opérationnels :
 - diversifier les solutions de développement des compétences en s'appuyant sur la nouvelle définition de l'action de formation.
- Chiffrer et arbitrer le plan.
- Consulter le CSE.
- Communiquer sur le plan.

4 - Activités à distance

- + Un @expert "Peut-on motiver à apprendre ?" ; deux vidéos : "Regardez John apprendre à apprendre" et "Le digital learning, pour ou contre ?".

Partie 2 : Piloter les projets de formation (3 jours)

1 - Qualifier le besoin et élaborer le cahier des charges



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/247

Formation proposée à Paris, **Classe à distance**

- Poser les bonnes questions. Définir les critères de réussite.

2 - Définir le dispositif de formation

- Distinguer les différentes modalités de formation.
- Anticiper le coût, et les conditions de réussite de chaque type de dispositif : présentiel, distanciel, formation en situation de travail.
- Se situer dans l'environnement de la formation à distance :
 - LMS : typologie, fonctionnalités et critères de choix ;
 - cartographie des acteurs.
- Intégrer les différentes modalités de formation à distance : modules, vidéos, podcasts, classes virtuelles.
- Concevoir des parcours articulant formation à distance et en présentiel, synchrone et asynchrone, adaptés aux besoins et contraintes des participants.
- Intégrer des Actions de Formation En Situation de Travail (AFEST).

3 - Lancer un appel d'offre et sélectionner un prestataire

4 - Professionnaliser la formation interne

5 - Valider les supports de formation

6 - Piloter le déploiement du dispositif

Utilisez une matrice d'aide à la décision pour intégrer au mieux la multimodalité dans vos dispositifs de formation.

7 - Activités à distance

- + Une vidéo : "Le digital learning, est-ce que cela fonctionne ?" et un @expert "Le ROI d'une formation".

Partie 3 : Donner de la valeur aux solutions mises en œuvre, et la prouver via l'évaluation. Définir son plan d'action personnel (2 jours)

1 - Se repérer dans le système de certifications

- Identifier les différents types de certifications. Distinguer certification et qualification.

2 - Utiliser à bon escient les différents niveaux d'évaluation

- Évaluer la satisfaction, les acquis, les transferts en situation de travail.
- Prouver l'efficacité de la formation :
 - évaluer les impacts chiffrés et intangibles ;
 - mettre en évidence le retour sur les attentes (ROE).

3 - Définir le processus d'évaluation

- Construire les outils adaptés.
 - Analyser les résultats. Proposer des actions correctives.
- Travaux à partir de rapports réels d'évaluation.**

4 - Élaborer le tableau de bord de la fonction formation

- Distinguer indicateurs de processus et de résultats.
- Définir des seuils d'alerte et des objectifs.
- Communiquer sur les résultats.

5 - Définir son plan d'action

6 - Activités à distance

- + Une vidéo : "Piloter un projet digital learning en mode agile" et pour renforcer vos apprentissages et partager vos pratiques de terrain : une classe virtuelle.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat SUP des RH en option



350 €^{HT}

Réf. 9410

Le certificat SUP des RH est l'opportunité de faire reconnaître officiellement les compétences RH. Le bloc «Pilotage de la formation professionnelle» est le bloc 6 du titre «Chargé des Ressources Humaines» qui est inscrit au RNCP (RNCP35878).

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- identifier les besoins en formation afin d'établir les priorités d'action à engager ;
- établir un budget annuel/pluri annuel pour consolider et fixer le plan à exécuter ;
- préparer les bilans et les éléments du plan pour présentation au CSE ;
- conseiller les collaborateurs pour optimiser les dispositifs de développement des compétences (VAE, CPF bilans de compétences) ;
- sélectionner les offres de formation et contrôler l'organisation logistique et le respect des budgets des actions définies afin de garantir la réalisation du Plan de développement des compétences ;
- organiser les évaluations à chaud et à froid pour contrôler l'efficacité des actions engagées. L'examen est basé sur un cas pratique. Il porte sur la mise place, le suivi et le contrôle d'un plan de formation et l'organisation de sessions de formation en accord avec un cahier des charges prédéfini.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9410.

CPF

Cette formation peut être associée au certificat SUP des RH éligible au CPF correspondant au bloc de compétences n° 6 " Pilotage de la formation professionnelle" du titre "Chargé des ressources humaines", titre de niveau 6, enregistré au RNCP fiche n° 35878 délivré par SUP des RH.

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 275 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 302

Objectifs professionnels

- Assurer le respect des obligations légales en matière de formation.
- Organiser les formations de l'entreprise, de l'établissement.
- Conseiller les salariés et les directions opérationnelles.
- Contribuer à la pleine efficacité de la formation.
- Suivre les indicateurs clés de la politique formation.

Pour qui

- Chargé(e) de formation.
- Assistant(e) de formation.
- Assistant(e) de Ressources Humaines.
- RRH ou Responsable formation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Rassemblez les documents relatifs au plan de développement des compétences de votre organisation pour préparer au mieux la 1ère partie.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Contribuer à l'élaboration du plan de développement des compétences et au respect des obligations légales en matière de formation (3 jours)

1 - Utiliser de façon opérationnelle les textes de la formation professionnelle

- Les dispositifs existants et leurs évolutions.
- La gouvernance et le système de financement de la formation professionnelle.
- Contributions et financements selon la taille de l'entreprise.
- Les obligations de l'employeur en matière de formation.
- Conséquences juridiques du départ en formation.

2 - Identifier les différents dispositifs d'accès à la formation

- Le plan de développement des compétences :
 - le processus d'élaboration du plan ;
 - les actions pouvant entrer dans le plan.
- Le CPF :
 - modalités d'acquisition ;
 - formations éligibles ;
 - financement, co-investissement possible avec l'employeur.
- Le projet de transition professionnelle.
- L'alternance : Pro-A, contrats de professionnalisation et apprentissage.

Des exercices variés, participatifs et ludiques, pour s'approprier « en douceur » l'environnement juridique de la formation.

3 - Participer à l'élaboration du plan de développement des compétences

- Faire le lien entre les orientations stratégiques de l'entreprise et les besoins de développement des compétences.
- Proposer des solutions de développement des compétences adaptées aux besoins :

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Un "mur digital" permet de capitaliser les productions du groupe au fil du cycle.
- L'accès aux mises à jour de la documentation juridique.
- Des matrices et des modèles de documents pour conduire votre activité.

- intégrer des modalités variées et adaptées aux besoins et contraintes de terrain ;
- anticiper le coût des actions ;
- impliquer les managers dans les arbitrages ;
- préparer les consultations du Comité Social et Économique ;
- suivre le réalisé du plan.

Des échanges en sous-groupes pour comparer les différents processus d'élaboration du plan, dans les entreprises des participants ; des exercices pour s'entraîner à chiffrer le budget prévisionnel, et proposer des clés d'arbitrage ; une relecture croisée des documents apportés par les participants.

4 - Activité à distance

- + Une vidéo : "Le digital learning, pour ou contre ?"

Partie 2 : Organiser les actions de formation et en évaluer l'efficacité. Conseiller salariés et décideurs. Suivre le tableau de bord de la fonction formation (3 jours)

1 - Organiser les actions de formation

- Rédiger ou valider un cahier des charges.
- Valider la pertinence d'une solution de formation :
 - anticiper l'évaluation dès l'amont ;
 - intégrer les différentes modalités et les différents temps d'une action de formation
 - prendre en compte l'environnement technique et les conditions de réussite d'une formation à distance, mixte ou digitale ;



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/302

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, **Classe à distance**

- vérifier l'adéquation des méthodes proposées avec les objectifs et les besoins des participants ;
- valider la qualité de la conception de la formation.
- Passer une convention avec un organisme de formation.
- Assurer le bon déroulement d'une action de formation
- Faire évaluer la formation par les participants (à chaud et à froid).
- Traiter les incidents et répondre aux questions pratiques.

Une étude de cas pour s'entraîner à valider un cahier des charges et sélectionner un prestataire.

2 - Conseiller les salariés et les décideurs

- Aider un salarié à clarifier son projet de formation.
- Faire connaître et faire vivre les outils de l'orientation et de la formation tout au long de la vie :
 - conseil en évolution professionnelle, bilan de compétences, VAE...

Des simulations d'entretien pour améliorer son questionnement et son écoute.

3 - Accueillir des jeunes en alternance et des demandeurs d'emploi en formation

4 - Animer la formation interne

- Identifier les avantages et conditions de réussite de la Formation En Situation de Travail (FEST).
- Animer le réseau interne des formateurs et tuteurs.

Des échanges en sous-groupes pour comparer les pratiques des entreprises des participants.

5 - Évaluer et rendre compte des indicateurs de performance de la formation

- Suivre et évaluer utilement la formation.
- Piloter son activité avec un tableau de bord.

6 - Positionner son propre rôle, vis-à-vis des responsables opérationnels et des salariés

Challengez votre plan d'actions !

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un @expert : "Le ROI d'une formation" ; une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat SUP des RH en option



350 €^{HT}

Réf. 9410

Le certificat SUP des RH est l'opportunité de faire reconnaître officiellement les compétences RH. Le bloc «Pilotage de la formation professionnelle» est le bloc 6 du titre «Chargé des Ressources Humaines» qui est inscrit au RNCP (RNCP35878).

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- identifier les besoins en formation afin établir les priorités d'action à engager ;
- établir un budget annuel/pluri annuel pour consolider et fixer le plan à exécuter ;
- préparer les bilans et les éléments du plan pour présentation au CSE ;
- conseiller les collaborateurs pour optimiser les dispositifs de développement des compétences (VAE, CPF bilans de compétences) ;
- sélectionner les offres de formation et contrôler l'organisation logistique et le respect des budgets des actions définies afin de garantir la réalisation du Plan de développement des compétences ;
- organiser les évaluations à chaud et à froid pour contrôler l'efficacité des actions engagées. L'examen est basé sur un cas pratique. Il porte sur la mise place, le suivi et le contrôle d'un plan de formation et l'organisation de sessions de formation en accord avec un cahier des charges prédéfini.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9410.

CPF

Cette formation peut être associée au certificat SUP des RH éligible au CPF correspondant au bloc de compétences n° 6 " Pilotage de la formation professionnelle" (Code CPF 248237) du titre "Chargé des ressources humaines", titre de niveau 6, enregistré au RNCP fiche n° 35878 délivré par SUP des RH.

Construire et déployer le plan de développement des compétences

Du recueil du besoin au déploiement du plan

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6708

Le +

- 2 jours pour un diagnostic personnalisé. Apportez le plan de développement des compétences de votre entreprise / de votre organisation !
- Vous repartez avec des matrices numériques.

Objectifs professionnels

- Répondre aux besoins liés aux enjeux de l'entreprise.
- Définir un processus et des supports adaptés.
- Identifier les possibilités d'articulation plan / CPF.
- Développer un dialogue social constructif à propos des orientations formation et du plan.
- Piloter le déploiement du plan.

Pour qui

- Chargé(e) de formation, RF, RRH.

Programme

1 - Définir un processus d'élaboration du plan adapté au contexte et aux enjeux de l'entreprise

- Définir la fonction et les contenus du plan de développement des compétences.
- Adapter le processus aux enjeux, à l'organisation, et aux besoins opérationnels :
 - situer le plan dans une perspective triennale ;
 - être en phase avec les autres grands processus de l'entreprise ;
 - anticiper la nécessité de répondre rapidement aux imprévus.

2 - Élaborer les orientations formation

- S'appuyer sur les anticipations en matière d'évolution de l'emploi.
- Traduire les enjeux et projets majeurs de l'entreprise dans une note d'orientation porteuse de sens.

3 - Diagnostiquer les besoins individuels et collectifs de développement de compétences

- Varier les solutions proposées pour développer les compétences :
 - formations en situation de travail, formations à distance ou mixtes.
- Impliquer les responsables opérationnels et les collaborateurs.

4 - Chiffrer et prioriser les actions de formation

- Identifier les leviers d'optimisation des coûts.
- Anticiper les possibilités de financement ou de co-investissement (Pro-A, CPF, ...).
- Arbitrer.

5 - Consulter le CSE et communiquer

- Communiquer les informations.
- Valoriser la politique formation.

6 - Piloter le déploiement du plan

- Définir des indicateurs de pilotage.
- Tenir les orientations de moyen terme tout en répondant aux imprévus.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6708

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Assistant(e) formation

Droit, financement des formations, conseil aux managers et aux salariés

Nouvelle formule

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8146

Le +

- L'accès à une documentation juridique complète et facile d'utilisation, régulièrement mise à jour, pendant une période d'un an.
- Après la formation en groupe : un programme de renforcement.

Objectifs professionnels

- Préparer et mettre en œuvre le plan de développement des compétences.
- Optimiser l'utilisation du budget formation.
- Respecter les obligations de l'employeur en matière de formation vis-à-vis des salariés.
- Conseiller les responsables et salariés.

Pour qui

- Assistant(e) formation.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Distinguer les modalités d'accès à la formation continue

- Plan de développement des compétences.
- Compte personnel de formation.
- Projet de transition professionnelle.

2 - Respecter les obligations légales

- Obligations de l'employeur en matière de formation.
- La veille juridique sur les évolutions.

- Contribution à la formation professionnelle continue.
- L'entretien professionnel. L'état des lieux récapitulatif. L'abondement correctif.

3 - Financer les projets de formation

- Les possibilités de financement, selon la taille de l'entreprise et les dispositifs.

4 - Conseiller les opérationnels sur les dispositifs de formation

- Le conseil en évolution professionnelle.
- Le bilan de compétences.
- La VAE et congé VAE.

5 - Préparer les consultations du comité social et économique

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Renseigner la base de données unique.
- Donner du sens aux informations.

6 - Organiser les actions de formation

- La notion d'action de formation et son évolution.
- L'environnement technique des formations à distance ou mixtes.
- Les éléments de traçabilité à réunir.

3 Après - Mise en œuvre

- + "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8146

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les points-clés de la gestion de la formation

Réglementation, plan, financement, accompagnement des salariés

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 005 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1746**

Objectifs professionnels

- Piloter la politique de formation de l'entreprise.
- S'appuyer sur les dispositifs légaux et conventionnels et suivre leurs évolutions.
- Optimiser le budget.
- Élaborer et mettre en œuvre le plan de développement des compétences.
- Intégrer le Compte Personnel de Formation dans une logique de co-investissement.
- Accompagner les projets professionnels des collaborateurs.

Pour qui

- Toute personne en charge de la gestion de la formation professionnelle continue.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour prendre du recul sur la politique formation de mon organisation.

2 Pendant - En groupe

1 - Se situer dans l'environnement de la formation professionnelle

- Les textes applicables. La veille sur les évolutions.
- Les acteurs du système de formation professionnelle et sa gouvernance :
 - France compétences ;
 - les OPCO ;
 - le rôle des différentes instances.

2 - Identifier les modalités d'accès à la formation

- Le plan de développement des compétences :
 - les obligations de l'employeur en matière de formation ;
 - la définition de l'action de formation : règles spécifiques à l'Action de Formation En Situation de Travail (AFEST) et à la formation à distance ;
 - le bilan à 6 ans - l'abondement correctif.
- Le Compte Personnel de Formation (CPF) :
 - règles d'acquisition et de mobilisation ;
 - rôle de la Caisse des Dépôts ;
 - dotations et co-investissement.
- Le projet de transition professionnelle.
- L'alternance : Pro-A, contrats de professionnalisation et apprentissage.

3 - S'approprier le système de financement de la formation professionnelle

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour vous aider à mettre en œuvre votre plan d'actions.
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- + Un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active".

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations Cegos.
- Une documentation régulièrement mise à jour et facile à utiliser, mise à disposition pendant un an.
- Des fiches outils et modèles au format numérique, facilement adaptables à votre contexte.

- Les contributions et la collecte.
- Les financements, selon la taille de l'entreprise.

4 - Construire un plan de développement des compétences adapté aux besoins de l'entreprise et de ses collaborateurs

- Définir le plan de développement des compétences.
- Évaluer la pertinence de son processus d'élaboration.
- Définir les orientations formation.
- Collecter et qualifier les informations nécessaires à l'élaboration du plan.
- Chiffrer et arbitrer le plan.

5 - Consulter le CSE et communiquer

- Valider les informations transmises via la base de données uniques.
- Préparer la consultation.
- Communiquer sur la politique formation.

6 - Accompagner les salariés

- Informer les salariés sur les dispositifs : Projet de transition professionnelle, CEP, bilan de compétences, VAE...
- Mettre en œuvre l'entretien professionnel : assurer la traçabilité en vue de l'état des lieux récapitulatif.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant [cegos.fr/1746](https://www.cegos.fr/1746)

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

1 jour (7h)**Présentiel ou à distance**

+ accès au LearningHub

910 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 8145**

Objectifs professionnels

- Actualiser ses connaissances au vu des évolutions du cadre juridique de la formation.
- Se situer dans cet environnement afin d'être force de proposition pour optimiser l'effort de formation de son entreprise.

Pour qui

- Tout acteur des ressources humaines et de la formation : RRH, RF, assistant(e) formation, responsable d'organisme de formation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

- + Préparez vos questions à partir des problèmes concrets que vous rencontrez.

1 - Mobiliser les différents dispositifs de formation

- Le plan de développement des compétences :
 - les obligations respectives de l'employeur et du salarié ;
 - évolutions jurisprudentielles et légales ;
 - évolution des pratiques des entreprises.
- La définition de l'action de formation :
 - interprétation juridique de la nouvelle définition ;
 - règles applicables aux Actions de Formation En Situation de Travail (AFEST) et aux formations à distance.
- Le CPF :
 - les dotations, le co-investissement ;
 - l'évolution du CPF.
- Le projet de transition professionnelle .

2 - Se situer dans le système de la formation professionnelle

- La gouvernance.
- Les OPCO. L'évolution de leurs offres de services.

3 - Financer la formation

- Contributions formation et collecte.

Le +

- L'accès aux mises à jour de la documentation juridique.
- Des jeux, des exercices qui facilitent la compréhension et les échanges.
- Une journée qui n'est pas que juridique : vous échangerez avec l'intervenant et avec les autres participants sur vos pratiques et les évolutions des politiques formation.

- Financement des dispositifs : plan, CPF, alternance...
- Obligations conventionnelles et versements volontaires.

4 - Accompagner les salariés dans leurs projets et intégrer des alternants

- L'orientation tout au long de la vie : sites, dispositifs, acteurs.
- La VAE et son évolution "REVA".
- Évolution des dispositifs d'alternance et de reconversion :
 - contrat de professionnalisation ;
 - apprentissage ;
 - Pro-A ;
 - TransCo.

5 - Questionner la politique formation de l'entreprise en intégrant les évolutions du cadre juridique

- Identifier les opportunités pour enrichir le plan de développement des compétences.
- Repérer des certifications répondant à un intérêt partagé entre l'entreprise et les collaborateurs.
- Définir une stratégie de co-investissement
- Repenser le dialogue avec les partenaires sociaux.

- + La documentation juridique au format digital est une aide précieuse dans la mise en œuvre.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8145Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lyon, Toulouse**, **Classe à distance**

Préparer les audits Qualiopi

Les clés pour réussir l'audit Qualiopi de surveillance ou de renouvellement

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

920 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **9360**

Le +

- Nos consultants vous font bénéficier de leurs multiples retours d'expériences en tant que consultants et auditeurs Qualiopi.
- Une démarche pragmatique adaptée à vos pratiques et à vos contextes professionnels.

Objectifs professionnels

- Se préparer à l'audit de surveillance ou de renouvellement de la certification Qualiopi.

Pour qui

- Référent Qualiopi ou toute personne impliquée dans la démarche qualité au sein d'un organisme de formation.

Programme

1 - S'approprier les modalités d'audit de surveillance et de renouvellement

- Cerner les différences entre l'audit initial, de surveillance et de renouvellement.
- Identifier les étapes du déroulement d'un audit de surveillance ou de renouvellement.
- Aborder les cas particuliers pour ces audits :
 - audit initial allégé ;
 - nouveaux entrants.

2 - Préparer l'audit Qualiopi de surveillance ou de renouvellement

- Vérifier le respect de l'usage de la marque Qualiopi.
- Identifier les modifications survenues depuis les audits précédents (initial ou de surveillance).
- Mesurer l'impact éventuel sur le périmètre de la certification : catégories d'actions, nombre de sites, formations certifiantes.
- Réaliser un diagnostic de ses pratiques depuis les audits précédents.
- Identifier les risques de non-conformité et les points de vigilance par indicateur au regard du diagnostic et des constats des audits précédents.
- Préparer un plan d'actions de mise en conformité et d'amélioration continue de ses process pour l'audit de surveillance ou de renouvellement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9360

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Préparer les dossiers d'enregistrement de certifications au RNCP ou au RS

Étapes et bonnes pratiques de l'enregistrement RNCP/RS

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

920 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **9361**

Le +

- Un outil de diagnostic en amont.
- Des mises en situation sur des cas concrets : apportez vos propres projets !

Objectifs professionnels

- Adopter la stratégie adaptée en matière d'inscription d'une ou plusieurs certifications au RNCP ou au RS.
- Préparer l'enregistrement d'une certification au RNCP ou au RS en vue de l'éligibilité des offres au CPF.

Pour qui

- Toute personne en charge d'un projet d'inscription d'une certification au RS ou au RNCP.

Programme

1 - Identifier les enjeux de l'enregistrement des certifications au RNCP ou au RS

- Distinguer les finalités et périmètres de chacun de ces répertoires.
- Distinguer qualification et certification.
- Évaluer les moyens nécessaires, pour la création de la certification et pour sa maintenabilité.
- Choisir une stratégie : création et enregistrement de certification seul ou en partenariat, ou adossement à des certifications existantes.

2 - Décoder les critères de recevabilité des dossiers de certification

- Situer les processus d'enregistrement au RNCP et au RS.
- Repérer les points de vigilance et les motifs de refus.

3 - Constituer le dossier de demande d'enregistrement

- Utiliser les guides et outils.
- Identifier les éléments à fournir :
 - référentiels d'activités, de compétences et d'évaluation ;
 - documents démontrant la valeur d'usage, l'opportunité et la qualité du processus de certification.

4 - Élaborer son plan d'actions

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9361

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Chef de projet formation

Piloter des projets de formation présentiels, mixtes ou à distance

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 285 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 7558

Objectifs professionnels

- Analyser la demande de formation.
- Élaborer le cahier des charges
- Co-construire le parcours de formation.
- Intégrer le digital learning au service de l'atteinte des objectifs visés.
- Cadrer et piloter le projet.
- Veiller à la qualité de l'expérience apprenant.
- Établir un plan de communication efficace.
- Évaluer les compétences acquises et la contribution du projet à la performance de l'entreprise.

Pour qui

- Chef de projet/Chargé de mission formation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une première activité à distance : faire la relecture critique d'un cahier des charges de type "formation mixte".

2 Pendant - En groupe

1 - Activités à distance

- + 3 vidéos : "Le digital learning, pour ou contre ?", "Le digital learning, est ce que cela fonctionne ?" et "Piloter un projet digital learning en mode agile".

Partie 1 : Qualifier le besoin et proposer un dispositif adapté (3 jours)

1 - Analyser la demande et la situer dans son contexte

- Conduire les entretiens avec les commanditaires.
- Identifier les parties prenantes.
- Formuler les enjeux et les objectifs professionnels du projet.
- Analyser le contexte du projet, les risques et conditions de réussite.
- Prendre en compte les besoins des apprenants, leurs environnements d'apprentissage et de transfert des acquis de formation.
- Valider le cahier des charges.

2 - Construire le dispositif de formation

- Engager les parties prenantes en mobilisant les techniques du design thinking.
- Définir les objectifs et les stratégies pédagogiques.
- Définir un parcours permettant l'engagement des participants et l'ancrage des apprentissages dans le temps.
- Proposer les choix structurants en identifiant leurs impacts sur l'expérience apprenant, les coûts, les délais, l'efficacité du dispositif.
 - Choix de temporalité et de modularité ;
 - Choix des modalités d'apprentissage :
 - Digitales : modules, applis, vidéos, classes virtuelles, réalité immersive ;
 - Présentielles : formation en groupe, atelier ;
 - Formation en situation de travail.

Le +

- Un parcours de formation mixte avec 2 classes virtuelles et des ressources digitales, pour s'approprier, par la pratique, les compétences de conception de dispositifs d'apprentissage.
- Un entraînement intensif sur les pratiques professionnelles cœur de métier, au croisement du pilotage de projet et de l'ingénierie de formation.
- Des intervenants spécialistes de l'ingénierie de formation multimodale, très expérimentés en conduite de projets de formation.

- Séquencement des temps synchrones et temps asynchrones, présentiels et distanciels :
 - Choix laissés aux participants ;
 - Types d'accompagnement : tutorat, implication des managers ;
 - Modalités d'évaluation ;
 - Indicateurs de réussite.
- Argumenter les décisions en mesurant leur impact.
- Reconsidérer les décisions à chaque jalon.
- Recenser les ressources disponibles, à rassembler ou à créer :
 - Ressources pédagogiques ;
 - Ressources humaines : experts, formateurs, tuteurs, administrateur du parcours ;
 - Ressources technologiques : LMS, moyens de production des ressources digitales, bande passante ;
 - Arbitrer entre ressources internes et ressources externes.

3 - Cadrer et lancer le projet

- Faire la cartographie des acteurs projets :
 - Décisionnaires, parties prenantes, ambassadeurs, utilisateurs finaux.
- Réaliser l'organigramme des tâches :
 - Élaborer la matrice de responsabilité ;
 - Planifier le projet :
 - Anticiper les délais : temps de conception, d'administration et de déploiement ;
 - Poser les jalons du projet.
- Budgéter le projet :
 - Identifier les mécanismes de formation du coût, selon les choix effectués ;
 - Réserver un budget pour la communication.
- Élaborer le tableau de bord du projet.
- Constituer l'équipe projet.
- Lancer le projet.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7558

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Modalités pédagogiques : des travaux en mode «atelier» à partir de cas fil rouge.

4 - Activités à distance

- + Deux modules e-learning : "Choisir les modalités de formation" et "6 clés pour réussir votre formation digitale", une classe virtuelle et un @expert : "Peut-on motiver à apprendre ?".

Mise en application pratique et classe virtuelle :

- Organisez votre veille sur les prestataires et les outils de digitalisation de la formation.
- Construire une typologie des prestataires.
- Discerner les différents modèles économiques des prestataires.
- Se donner des critères de choix.

Partie 2 : Piloter la conception des ressources, le déploiement du projet et son évaluation (3 jours)

1 - Piloter la conception et valider les ressources pédagogiques

- Définir les standards de production des ressources pédagogiques.
- Garantir la qualité et la cohérence des ressources sur différents axes :
 - graphique ;
 - pédagogique ;
 - contenu.
- Définir le processus de validation et d'actualisation des contenus.

2 - Coordonner intervenants internes et prestataires externes

- Gérer la relation aux experts, aux commanditaires, et à la DSI.
- Définir un plan de tutorat.
- Accompagner formateurs internes et tuteurs.
- Construire une relation de partenariat avec les prestataires externes.

3 - Établir un plan de communication

- Partager les enjeux de la communication pour la réussite du projet.

- Définir le plan de communication.
- Valider les supports de communication sur le projet.

4 - Administrer les parcours de formation et collecter les données

- Identifier les possibilités d'interfaçage de la plateforme de formation avec d'autres systèmes d'information de l'entreprise.
- Organiser l'accès des différents profils utilisateurs à la plateforme de formation.
- Veiller à la qualité de l'expérience apprenant.
- Anticiper la collecte des données utiles au suivi du réalisé et à l'évaluation de l'impact du projet.

5 - Piloter le déploiement du projet

- Élaborer le protocole de "recettage" du projet.
- Piloter l'avancement du projet avec un tableau de bord.

6 - Évaluer l'efficacité du projet

- Construire les niveaux d'évaluation du projet.
- Poser les bonnes questions lors des évaluations de satisfaction et du transfert.
- Évaluer les compétences acquises.
- Utiliser les données collectées pour prouver l'efficacité du projet.

7 - Faire le retour d'expérience du projet

- Analyser les progrès réalisés grâce au projet.
- Analyser les causes des écarts constatés (budget, délais).
- Animer la réunion de clôture du projet.

Modalités pédagogiques : des travaux en mode «atelier» à partir d'un cas fil rouge ou de vos propres projets.

Mise en application pratique et classe virtuelle :

- Partager les retours d'expérience suite à vos applications terrain, et les bonnes pratiques.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Pour partager un retour d'expérience à l'issue de votre formation : une classe virtuelle. Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat en option Certificat Piloter un projet de formation

900 €^{HT}

Réf. 9379

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

3 295 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9450

Objectifs professionnels

- Définir sa stratégie de transformation numérique du learning et conduire le changement.
- Piloter les projets Digital Learning avec agilité.
- Assurer une veille techno-pédagogique.
- Adopter une démarche de conception centrée sur l'expérience apprenant.
- Structurer des parcours distanciels ou blended learning évolués.
- Mettre en place des dynamiques de social learning.

Pour qui

- Digital learning managers, Chefs de projet formation, Concepteurs pédagogiques, Formateurs, Chargés de formation, Responsables formation, Responsables pédagogiques.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Avoir des connaissances en ingénierie pédagogique.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et deux vidéos

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Le Digital Learning Manager, agent de transformation de l'organisation apprenante. (3 jours)

1 - Définir la stratégie Digital Learning au service du développement des compétences

- Construire une segmentation des acteurs clés du Digital Learning : plateformes, outils.
- Décrypter les tendances du digital et blended learning.
- Établir l'analyse stratégique de son périmètre et sa "feuille de route".

Cartographie collaborative du marché et de ses acteurs, construction d'un SWOT contextuel.

2 - Conduire le changement

- Décrypter les mécanismes du changement.
- Conduire le diagnostic humain d'un projet de changement.
- Cartographier les parties prenantes au sein de son organisation.
- Utiliser à bon escient la communication.
- Pitcher la proposition de valeur du Digital Learning Manager.

Élaboration d'un plan de communication de son offre Digital Learning et d'un pitch sur sa proposition de valeur.

3 - Piloter les projets Digital Learning avec agilité

- Analyser les besoins et cadrer son projet de Digital Learning.
- Décrire les principes de l'approche agile dans les projets.
- Conduire un projet Agile avec la méthode SCRUM.
- Mesurer l'impact de ses projets.

Simulation permettant de s'immerger dans un développement en mode agile.

4 - Assurer une veille technologique et pédagogique

- Situer les enjeux de la veille : finalités, types de veille, étapes.
- Collecter, traiter et partager l'information.

Découverte d'outils de curation et constitution de ses premières sources.

Le +

- Une formation utile : vous expérimentez systématiquement les apports sur un cas fil rouge ou un projet issu de votre contexte professionnel.
- Une formation complète : bénéficiez des meilleures méthodes et outils sur toutes les dimensions du métier de Digital Learning Manager.
- Notre partenariat avec Rise Up pour vous entraîner sur une véritable plateforme LMS.

5 - Activités à distance

- + Une vidéo : "Piloter un projet digital learning en mode agile" et un module e-learning : "6 clés pour réussir votre formation digitale".

Intersession :

- Préparer une séquence d'animation en binômes pour présenter une technologie innovante et ses usages en formation.

Partie 2 : Le Digital Learning Manager, architecte de nouvelles expériences d'apprentissage. (3 jours)

1 - Adopter une démarche de conception centrée sur la cible (User eXperience Design)

- S'inspirer des techniques de la pensée UX pour son design pédagogique.
- Engager les parties prenantes en mobilisant les techniques du design thinking.

Définition, construction et modélisation de ses persona.

2 - Structurer des parcours distanciels ou blended learning efficaces

- Exploiter une palette enrichie de modalités pédagogiques et de solutions technologiques.
- Favoriser l'engagement des participants et l'ancrage des apprentissages dans le temps.
- Proposer les choix structurants en identifiant leurs impacts sur l'expérience apprenant, les coûts, les délais, l'efficacité du dispositif :
 - choix de temporalité et de modularité ;
 - choix des modalités d'apprentissage.

Élaboration d'un dispositif de formation distanciel ou blended sur la base d'un cas fil rouge ou d'un projet professionnel.

3 - Mettre en place des dynamiques de social learning

Partenaire



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9450

Formation proposée à Paris, Classe à distance

- Stimuler la création de contenu par les apprenants eux-mêmes.
- Gérer des communautés d'apprentissage.
- Organiser des évaluations entre pairs.

Intégration de la dimension social learning dans le cas fil rouge ou le projet professionnel.

4 - Optimiser l'environnement numérique d'apprentissage

- Décrire l'environnement numérique d'apprentissage cible (LMS, LXP, LRS,...).
- Gérer une plateforme LMS (administration, intégration, publication).

- Mobiliser et animer une communauté Digital Learning au plus près du terrain.
- Exploiter les données pour stimuler l'engagement.

Prise en main d'une plateforme nouvelle génération en partenariat avec Rise Up.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module e-learning "Accompagner les transformations avec l'approche test & learn" et un programme de renforcement.

Le certificat en option Certificat conduire un projet Digital Learning

900 €^{HT}

Réf. 9455

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100% à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Conduire un projet de formation

Méthodes et outils de la conduite de projet pour une formation efficace

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 2331

Le +

- Un parcours digital pour pratiquer en situation de travail.
- Apportez un projet, pour y travailler pendant la formation.
- Des grilles d'aide à la décision.

Objectifs professionnels

- Appliquer les outils et techniques de la conduite de projet pour construire des actions de formation.
- Concevoir et mettre en œuvre des dispositifs de formation motivants et efficaces.
- Intégrer la multimodalité aux dispositifs de formation.

Pour qui

- Chef de projet, Chargé de mission, Responsable formation. Formateur en charge de la conception.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et 3 vidéos : "Le digital learning, pour ou contre ?", "Le digital learning, est ce que cela fonctionne ?" et "Piloter un projet digital learning en mode agile".

2 Pendant - En groupe

1 - Analyser la demande et la situer dans son environnement

- Explorer le besoin.

- Analyser les enjeux, les risques, les conditions de réussite.

- Déterminer les objectifs et les indicateurs de résultat.

2 - Scénariser le parcours de formation et rassembler les ressources

- Structurer le parcours en étapes :
 - déterminer le "mix modalités" le mieux adapté ;
 - lister les livrables pour chaque étape.

- Recenser les ressources disponibles en interne.

- Identifier le ou les prestataires externes à solliciter.

- Évaluer le budget du projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Rédiger un cahier des charges et lancer un appel d'offres.

3 - Constituer l'équipe et piloter le projet

4 - Évaluer les résultats et apprendre du projet

3 Après - Mise en œuvre

- + Deux modules e-learning : "Choisir les modalités de formation" / "6 clés pour réussir votre formation digitale" ; un @expert : "Le ROI d'une formation".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2331

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Expert en ingénierie de formation

Du cahier des charges à la validation de la conception

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 010 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7562

Le +

- Une formation "mixte" et l'utilisation en groupe d'applications digitales.
- Venez avec vos propres projets, vous pourrez y travailler !
- Une matrice d'aide à la décision.

Objectifs professionnels

- Valider le besoin de formation et élaborer le cahier des charges.
- Construire l'architecture du dispositif pédagogique.
- Intégrer l'apport du digital et des situations de travail.
- Valider la conception pédagogique.

Pour qui

- Chef de projet, Responsable formation, Chargé de formation.

Programme

1 - Définir les conditions de réussite d'une formation

2 - Qualifier le besoin en se centrant sur les apprenants

- Explorer la demande.
- Intégrer les contraintes, les besoins et l'expérience des apprenants.
- Anticiper le transfert en situation de travail.
- Valider le cahier des charges.

3 - Construire le parcours de formation

- Utiliser le temps comme une dimension d'intégration des apprentissages.
- Se situer dans l'environnement de la formation à distance.

- LMS, LCMS, LXP...

- Mixer les modalités pour optimiser l'efficacité du dispositif.

- intégrer les contenus produits en interne : vidéos, podcasts, documents... ;

- alterner temps synchrones et asynchrones, présentiels ou à distance.

- Intégrer la Formation En Situation de Travail (FEST).

- Prendre en compte le besoin d'accompagnement.

- Choisir les modalités d'évaluation.

4 - Lancer un appel d'offres et sélectionner un prestataire

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Se situer dans l'offre des prestataires de solutions digitales pour la formation.

- Rédiger l'appel d'offres.

- Définir les critères de sélection.

5 - Valider la conception réalisée par un prestataire interne ou externe

6 - Piloter le déploiement du dispositif et évaluer ses résultats

7 - Activités à distance

- + Quatre vidéos ; un @expert.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7562

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Ingénierie de l'AFEST

Clés de succès et bonnes pratiques de la Formation en Situation de Travail

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

900 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8456

Le +

- Une méthode structurée pour créer des parcours de formation en situation de travail.
- Des fiches outils et matrices au format numérique.
- La possibilité de travailler sur vos propres parcours.

Objectifs professionnels

- Utiliser les situations de travail comme support d'acquisition de nouvelles compétences.
- Mobiliser, outiller et accompagner les formateurs terrain et les managers.
- Évaluer l'atteinte des objectifs fixés à la formation en situation de travail.

Pour qui

- Personnes en charge du déploiement de la FEST.

Programme

1 - Diagnostiquer l'opportunité et la faisabilité de la formation en situation de travail

- Vérifier que les objectifs visés relèvent bien de l'AFEST.
- Valider la faisabilité de l'AFEST.

2 - Concevoir la formation en situation de travail

- Analyser le travail :
 - identifier les situations porteuses des compétences visées.
- Élaborer un parcours de formation en situation de travail :
 - définir une progression ;
 - déterminer le "mix modalités" opportun : situations de travail, séquences réflexives, accès à des

ressources, autres modalités si nécessaire ;

- conjuguer formation en situation de travail et formation à distance.

- Créer un "écosystème d'apprentissage" :

- situer les contributions de chacun : apprenant, collègues, formateur terrain, manager ;

- identifier les points de vigilance.

- Contractualiser le parcours et les engagements de chacun.

3 - Anticiper les ressources et les moyens nécessaires

- Constituer un réseau de formateurs terrain.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Chiffrer le temps et les moyens à allouer.

- Identifier les moyens de financement de l'AFEST.

4 - Outiller les formateurs terrain et les apprenants

- Donner des points de repère simples pour assurer le transfert de compétences.

- Outiller les séquences réflexives et les feed-back.

- Anticiper et gérer les situations difficiles.

5 - Valider l'acquisition des compétences visées

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8456

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

9 jours (63h)**Présentiel ou à distance**

- + certification en option
- + accès au LearningHub

4 595 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 249**

Objectifs professionnels

- Animer avec aisance, en présentiel comme en classe virtuelle.
- Susciter une dynamique de groupe positive.
- Éveiller et maintenir l'intérêt des participants.
- Faciliter la compréhension et la mémorisation.
- Intégrer les outils digitaux pour renforcer l'engagement des participants.
- Concevoir des actions de formation efficaces et motivantes.
- Utiliser les techniques pédagogiques adaptées.
- Évaluer les acquis et réguler son intervention.

Pour qui

- Formateur et toute personne souhaitant devenir un professionnel de la formation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Au secours le TRAC me traque !".

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : S'approprier les fondamentaux de l'animation (3 jours)

1 - Identifier le rôle du formateur

- Identifier les 3 fonctions du formateur.
- Repérer les attitudes clés du formateur.

2 - Animer à partir d'un scénario pédagogique existant

- Identifier les différentes méthodes et techniques pédagogiques.
- Prendre en main une séquence existante.

Des simulations d'animation sur des trames préparées à l'avance, afin de se centrer sur les participants.

3 - Tenir compte des apports des neurosciences pour faciliter les apprentissages de chacun

- Identifier les étapes et conditions clés des apprentissages.
- Les traduire concrètement dans sa pratique pédagogique.

4 - Créer et utiliser des supports de formation utiles

5 - Animer une séquence de formation

- Prendre la parole avec aisance.
- Utiliser verbal et non verbal.
- Activer les 7 clés de la pédagogie.
- Tenir compte du rythme chrono-biologique.
- Anticiper et gérer les situations difficiles.

6 - Exploiter les apports du digital pour dynamiser la formation

- Expérimenter l'usage d'outils digitaux lors de la formation en groupe.

Expérimentez l'intérêt du digital en formation en groupe pour susciter l'engagement des participants.

7 - Activité à distance

Le +

- Les 2 classes virtuelles d'une demi-journée (après la partie 2 et la partie 3) permettent d'expérimenter l'animation de classe virtuelle, compétence indispensable du métier de formateur.
- Expérimentez des applis faciles à utiliser pour dynamiser vos formations ! Vivez une formation alternant séances en groupe et travail individuel ou collaboratif à distance. Expérimentez des classes virtuelles dynamiques.
- Formation pratique, intégrant des entraînements gradués : vous êtes mis en situation d'animer tout au long du cycle, en présentiel ou en classe virtuelle. Vous animez des séquences que vous avez vous mêmes conçues, en utilisant la méthode Cegos.
- Plus de 4 000 professionnels ont suivi ce cycle. La moitié sont aujourd'hui titulaires d'un certificat attestant des compétences acquises.

- + Une vidéo : "Regardez John apprendre à apprendre."

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, préparez une intervention à propos de la formation des adultes.

Partie 2 : Concevoir une formation et l'animer (3 jours)

1 - S'approprier les étapes de la conception d'une formation

- Organiser son action.
- Analyser la demande de formation.
- Identifier les différents niveaux d'objectifs.
- Rédiger des objectifs pédagogiques clairs.

2 - Concevoir une action de formation en autonomie

- Faire des choix pédagogiques et les expliciter.
- Concevoir le déroulé et les supports.

Une conception à réaliser à partir d'un cahier des charges existant, pour s'exercer.

3 - Animer une séquence

- Expérimenter des techniques variées.
- Animer avec un outil digital.
- Oser les jeux pédagogiques.
- Gérer son temps de parole.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/249

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

4 - Évaluer la formation

- Mettre en place les évaluations individuelles et collectives.
- Amener les participants à prendre conscience de leurs acquis et de leurs points de progression.

5 - Activité à distance

- + Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique, un @expert : "Peut-on motiver à apprendre ?".

+ Mise en application pratique :

- Une classe virtuelle de 3 heures 30.
- Avant la partie 3, réalisez une ressource pédagogique utilisant un outil digital.
- Préparez une séquence, pour une animation présentielle ou à distance.
- Argumenter sa stratégie de formation.
- Concevoir pour la classe virtuelle.
- Susciter l'engagement, l'attention des participants et une dynamique de groupe positive en classe virtuelle. Mise en situation Argumenter son travail de conception pour le présentiel ou la classe virtuelle et recevoir du feedback.

Partie 3 : Maîtriser les techniques pédagogiques, s'appuyer sur la dynamique de groupe (3 jours)

1 - Identifier les facteurs clés de succès pour l'animation

2 - Prendre efficacement la parole

- Dynamiser sa gestuelle et poser sa voix.
- Déclencher et maintenir l'attention.

- Faire du trac un allié.
- Interagir avec les participants.

3 - Gérer les moments clés d'animation

- Démarrer une formation de façon efficace.
- Lancer et conclure une séquence, lancer un exercice de sous-groupes.
- Réaliser des synthèses apprenantes.
- Clore une session de formation.

4 - Générer une dynamique de groupe positive

- Gérer les situations difficiles.
- Susciter une participation active.
- Animer un groupe hétérogène.

5 - Accompagner l'application terrain des acquis de formation

Des animations de séquences que vous avez conçues sur un sujet libre.

+ Mise en application pratique :

- Une classe virtuelle de 3 heures 30.
- Animer une classe virtuelle.
- Préparer son plan d'actions en tant que formateur.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module e-learning : "6 clés pour réussir votre formation digitale" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

La certification Excellens Formation en option



1450 €^{HT}

Réf. 9466

La certification «Conception et animation d'une action de formation» d'Excellens Formation est l'opportunité de faire reconnaître officiellement les compétences en ingénierie pédagogique. Elle atteste notamment des compétences suivantes :

- Recueillir la demande du commanditaire pour identifier son besoin en formation.
 - Analyser les problématiques à traiter pour déterminer des objectifs pédagogiques clairs.
 - Sélectionner les méthodes pédagogiques adaptées.
 - Utiliser des outils pédagogiques variés.
 - Concevoir les supports pédagogiques adéquats.
 - Adopter une posture de formateur.
 - Identifier les typologies de situations difficiles pour les anticiper et les gérer avec efficacité et tact.
 - Concevoir et mettre en place le système d'évaluation du programme de formation.
- Voir le détail de la certification et les modalités d'évaluation sur www.cegos.fr/9466.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification "Conception et animation d'une action de formation" code RS5132 d'Excellens Formation éligible au CPF.

Formateur occasionnel : animer une formation en présentiel ou en classe virtuelle

Réussir ses animations

14 heures

Formation à distance

+ accès au LearningHub

1 285 €HT

Réf. **8511**

Objectifs professionnels

- Préparer une action de formation, en tenant compte des besoins des participants et des objectifs professionnels visés.
- Animer une formation en présentiel ou en classe virtuelle, en adoptant la posture appropriée, en utilisant les techniques et outils, afin de générer une dynamique positive et de faciliter les apprentissages et leur mise en œuvre concrète.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Formateur occasionnel, amené à animer des actions de formation en présentiel ou en classe virtuelle.

Programme

1 Activité individuelle de démarrage

- Faites l'auto-évaluation de votre pratique pédagogique.

2 Première classe virtuelle (3 heures 30)

- Identifier les bonnes pratiques de la formation d'adultes.
- Se centrer sur les besoins des participants :
 - définir les objectifs ;
 - déterminer la progression pédagogique.
- Choisir les méthodes et techniques appropriées.
- Préparer les documents et supports pour animer.

3 Activités individuelles d'entraînement

- Connectez-vous au LearningHub pour approfondir vos connaissances :
 - créer des visuels percutants ;
 - se préparer à entrer en scène.
- Préparez une simulation :
 - préparez votre animation à partir de supports fournis.

4 Deuxième classe virtuelle (3 heures 30)

- Animez une séquence et recevez du feedback :
 - s'appuyer sur les interactions entre les participants ;
 - bien commencer la formation ;
 - générer une dynamique d'apprentissage positive ;
 - maîtriser les techniques et les outils ;
 - évaluer et donner un feedback utile.

5 Activités individuelles d'entraînement

- Connectez-vous au LearningHub pour approfondir vos connaissances :
 - déjouer les questions pièges en réunion ;
 - pratiquer l'écoute active.
- Concevez votre propre séquence et préparez la simulation de formation :
 - choisissez votre propre sujet ;
 - concevez votre séquence.

6 Troisième classe virtuelle (3 heures 30)

- Animez une séquence et recevez du feedback :
 - faciliter la compréhension et la rétention ;
 - anticiper et gérer les situations difficiles.

Le +

- Des simulations qui vous mettent en situation d'animer ou d'observer une animation, au cours des deuxième et troisième classes virtuelles : vous êtes les formateurs ! Soyez prêts à animer aussi bien en classe virtuelle qu'en présentiel.
- Expérimentez différentes techniques de formation, donnez et recevez du feedback.

Disponible en 7 langues ; déployable à l'international dans votre entreprise.



Dates des classes virtuelles

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8511

Formateur occasionnel : s'entraîner pour mieux communiquer avec le groupe

Entraînement pratique du formateur

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

795 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8442**

Le +

- Une journée centrée sur l'entraînement. Des séquences filmées, avec visionnage et analyse des vidéos.

Objectifs professionnels

- Susciter une dynamique de groupe positive.
- Prendre la parole : poser sa voix, intervenir au bon moment, structurer ses interventions.
- Adopter la posture qui facilite les apprentissages.

Pour qui

- Formateur occasionnel, débutant ou peu expérimenté.

Programme

1 - Bien commencer la formation : de l'accueil de chacun à la prise de contact avec le groupe

- Action : animez les 5 premières minutes d'un stage. Entraînez-vous afin de bien vous positionner d'emblée.

2 - Exposer un contenu, un savoir-faire tout en étant présent au groupe : regard, occupation de l'espace... Bien poser sa voix

- Action : Faites un exposé. Le débrief vous permettra de prendre conscience de vos points forts et points de progrès.

3 - Conduire un feedback de manière "apprenante", mettre en

évidence les points positifs, les axes de progrès

- Action : simulation : débriefez un exercice de manière constructive et pédagogique.

4 - Bien gérer les comportements difficiles

- Action : simulation : face à une situation difficile, rétablissez une dynamique positive.

5 - Animer un quiz, un jeu pédagogique

- Action : suscitez la participation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8442

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Les neurosciences pour faciliter les apprentissages

Initiation à la neuropédagogie

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9431**

Le +

- Une expérimentation immédiate : venez avec vos projets !
- Un contenu basé sur les travaux des meilleurs spécialistes scientifiques et académiques mais aussi sur nos expériences terrain.

Objectifs professionnels

- Apprivoiser et conserver l'attention de vos participants.
- Faciliter la mémorisation à long terme.
- Concevoir des ressources pédagogiques adaptées.
- Accompagner la progression de vos apprenants.

Pour qui

- Fonction formation et développement des compétences.

Programme

1 - Activité à distance

- + Un quiz sur les neuromythes.

2 - Exploiter les neurosciences pour concevoir et animer des ressources pédagogiques

- Introduction à la neuropédagogie
 - Apprendre, c'est générer de nouvelles connexions.
 - Identifier les spécificités du fonctionnement de notre cerveau.
- Prêter attention
 - Décrire les conséquences d'une attention distraite.
 - Réduire les distractions récurrentes.
- Mémoriser

- Décrire les mémoires et leurs spécificités quant à l'apprentissage.
- Identifier les trois étapes de la mémorisation.
- Les émotions et l'apprentissage
 - Distinguer perception, émotion et sentiment.
 - Décrire les sentiments associés à l'apprentissage.
 - Stimuler la réussite et la motivation.

3 - Tirer le plein potentiel de la neuropédagogie avec un parcours multimodal

- Les fonctionnalités de notre cerveau

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9431

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Formateur occasionnel : concevoir et animer ses formations

Concevoir et animer une action de formation

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 805 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1540

Objectifs professionnels

- Concevoir des formations présentielles ou des classes virtuelles.
- Animer des formations, en présentiel ou en classe virtuelle.
- Se constituer une "boîte à outils" de techniques pédagogiques efficaces et faciles à mettre en œuvre.

Pour qui

- Toute personne souhaitant devenir formateur occasionnel.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "Regardez John préparer et adapter son message pour réussir ses présentations en public".
- + Un autodiagnostic, un premier exercice pour prendre conscience de vos pratiques "spontanées".

2 Pendant - En groupe

1 - Adopter une posture de formateur orienté participants

- Clarifier le rôle du formateur.
- Prendre en compte les besoins des participants.
- Susciter l'envie d'apprendre.
- Activer les 7 clés de la pédagogie.

2 - S'approprier le cahier des charges

- Préciser les résultats concrets à atteindre.
- Définir les conditions de réussite.
- Délimiter les contenus nécessaires.
- Définir les objectifs pédagogiques

3 - Scénariser le parcours des apprenants

- Situer les difficultés et bien positionner la progression.
- Choisir les modalités pédagogiques les mieux adaptées.
- Varier les techniques pédagogiques pour engager, susciter l'attention, faciliter la compréhension et la projection dans l'action.
- Intégrer les évaluations.

4 - Élaborer les bons supports pédagogiques, pour le formateur et pour les participants

- Établir le déroulé de l'animation.
- Concevoir les supports utiles aux participants :
 - exercices, simulations, jeux pédagogiques, grilles d'observation.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Après la formation, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", pour appliquer votre plan d'actions.
- + Deux modules d'entraînement : "Gérer les objections" Niveau 1 et 2.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Expérimentez les usages du digital pour la formation !

- supports d'aide à la mémorisation et à l'application terrain.

5 - Animer la formation avec aisance

- Bien se préparer.
 - Sécuriser les participants et susciter leurs engagements.
 - Bien utiliser le non verbal.
 - Utiliser avec fluidité les outils de l'animation.
 - Utiliser les fonctionnalités d'un outil de classe virtuelle ;
 - Tirer le meilleur parti de l'environnement en présentiel.
 - Maîtriser l'animation des techniques de pédagogie active.
 - Conduire les débriefings d'exercices et les feedback.
 - Formation-action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec un feedback personnalisé.
- Au fil de vos mises en pratique, et de l'observation des autres, vous progressez en confiance et en maîtrise des techniques du formateur.

6 - Susciter une dynamique de groupe positive

- Permettre à chacun de trouver sa place dans le groupe.
- Tenir compte de la dynamique de groupe.
- Anticiper et gérer les situations difficiles en formation.

7 - Évaluer les acquis de formation

- Introduire des modalités ludiques d'évaluation.
- S'appuyer sur les évaluations pour aider les participants à progresser.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1540

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nancy, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Tours, Classe à distance**

Concevoir une action de formation

Méthodes et outils pour améliorer l'efficacité pédagogique de vos formations



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 6909

Le +

- Venez avec vos propres documents : vous pourrez travailler directement à votre projet de conception.
- Après la formation, une activité personnalisée à vos enjeux.

Objectifs professionnels

- Définir les objectifs et la progression.
- Situer la conception dans un parcours.
- Sélectionner le contenu pertinent.
- Choisir les méthodes adaptées au public et aux objectifs.
- Élaborer le guide et les supports d'animation.

Pour qui

- Formateur, Ingénieur pédagogique.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Regardez John créer des visuels percutants".

2 Pendant - En groupe

1 - S'approprier le cahier des charges

- Explorer la demande initiale.
- Prendre en compte les besoins et le contexte des participants.
- Formuler les objectifs.

2 - Sélectionner et organiser le contenu

3 - Intégrer les apports des neurosciences

- Identifier les grands "neuromythes".
- Expliciter les facteurs clés des apprentissages.

4 - Situer sa conception dans un parcours d'apprentissage

- Identifier les modalités adaptées.
- Séquencer le parcours dans le temps.
- Identifier les ressources disponibles ou à créer.

5 - Scénariser la formation

- Créer les situations les mieux adaptées aux apprentissages visés et aux participants.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Varier les techniques pour engager, susciter l'attention, la compréhension et la projection dans l'action.

6 - Réaliser les supports pour le présentiel ou la classe virtuelle

- Écrire le scénario pédagogique pour faciliter l'animation.
- Outiller les participants.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6909

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Rennes, Rouen, Toulouse, Classe à distance**

Formateur : réussir ses animations - Niveau 1

Maîtriser les fondamentaux de l'animation de formation

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 475 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6420

Objectifs professionnels

- Animer des formations actives et motivantes.
- Susciter une bonne dynamique de groupe.
- Faciliter les apprentissages de chaque participant.
- Anticiper et bien gérer les situations difficiles.

Pour qui

- Formateur débutant.

Évaluation

- Évaluation des acquis via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une première vidéo pour apprivoiser le trac : "Au secours le TRAC me traque !".

2 Pendant - En groupe

1 - Bien se préparer pour animer

- Prendre en main un kit de formation.
- Identifier les objectifs de la formation.
- Se préparer au plan mental et logistique.
- Se projeter positivement.

2 - Bien débiter sa formation

- Se présenter, s'affirmer face au groupe.
- Rassurer, lever les freins et mettre en projet.
- Favoriser l'émergence d'un climat favorable à l'apprentissage.

3 - Éveiller et maintenir l'intérêt du groupe

- Lancer et analyser une séquence.
- Animer les différentes techniques pédagogiques : exercices, mises en situation, études de cas...

4 - Favoriser l'implication et la participation

- Susciter une dynamique de groupe positive.
- Tenir compte des rythmes chrono-biologiques des participants.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", pour appliquer votre plan d'actions.
- + Un module d'entraînement : "Gérer les objections Niveau 1".
- + Après la formation, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le +

- Un parcours digital pour pratiquer en situation de travail.
- Expérimentez l'apport d'applications ludiques et interactives pour vos formations !

- Aider chaque participant à prendre conscience de ses progrès.
- Ancrer l'apprentissage dans l'action.

5 - Communiquer avec aisance en situation pédagogique

- Faire face au trac.
- Repérer les attitudes verbales et non verbales efficaces.
- Responsabiliser chaque apprenant sur ses propres apprentissages.
- Rester centré sur les participants.
- Pratiquer les techniques d'écoute active.
- Conduire les feedback qui permettent de progresser.
- Un entraînement intensif : pendant le stage, vous animez et observez des animations. Vous vivez une grande variété de techniques, qui vous permettent d'enrichir vos formations.

6 - Anticiper et bien gérer les situations difficiles en formation

- Anticiper les sources potentielles de difficultés.
- Trouver son juste positionnement en tant que formateur.
- Gérer les comportements difficiles.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6420

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Nice, Rennes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Formateur : réussir ses animations - Niveau 2

Outils et techniques pour renforcer l'interactivité et la qualité des apprentissages

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **6922**

Le +

- Une formation opérationnelle, alliant entraînement à de nouvelles techniques d'animation et prise de recul par rapport à votre pratique.
- La prise en compte de situations d'animation variées.

Objectifs professionnels

- Prendre du recul sur sa pratique.
- Mieux gérer les situations difficiles en formation.
- Découpler l'impact de vos animations en renforçant l'intérêt et l'engagement de vos participants.

Pour qui

- Formateur ayant une pratique significative de l'animation, désirant faire le point sur sa pratique et innover.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Susciter l'engagement dès le début de la formation, en présentiel comme en classe virtuelle

- Susciter une dynamique positive dès le démarrage.
- Faire exprimer les pré-acquis et les représentations.
- Agir sur les leviers de motivation des participants.

2 - Soutenir l'attention et faciliter la mémorisation

- Travailler sa propre présence.
- Utiliser outils et techniques en fonction de son intention pédagogique.
- Faciliter les interactions.
- Optimiser l'ancrage des concepts clés grâce au doodling.

3 - Relire sa pratique à la lumière des neurosciences et de la psychologie cognitive

- Décoder les "implicites" de sa pratique d'animation.
- Identifier les grands "neuromythes".

- Analyser sa pratique à partir des grandes théories de l'apprentissage.

4 - Communiquer et faciliter les échanges en situation difficile

- Déjouer les questions pièges.
- Gérer les interactions et objections difficiles grâce au métamodèle.
- Développer la qualité de sa présence et conduire un débriefing.
- Réguler les tensions du groupe.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement et un module e-learning.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6922

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Faire face aux situations difficiles en formation

Une nouvelle posture de formateur pour gagner en efficacité et en justesse

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 075 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7137**

Le +

- Une prise de recul sur vos pratiques d'animation.
- Des résultats tangibles en termes d'amélioration de la qualité de votre "expérience formateur".

Objectifs professionnels

- Repenser sa façon d'intervenir en tant que formateur.
- Adopter une nouvelle posture issue du coaching.
- Poser un cadre pour se placer et placer le groupe dans les conditions de réussite.

Pour qui

- Formateur expérimenté souhaitant intégrer des processus centrés sur les ressources et freins de la personne et du groupe.

Programme

1 - Poser un cadre de formation, garant de responsabilité partagée et de bienveillance

- Évaluer les conditions de réussite et d'échec d'une formation.
- Effectuer un diagnostic qui permette à chaque participant d'identifier ses propres objectifs.
- Poser ensemble un cadre de fonctionnement.
- Guider les participants dans une attitude de responsabilité partagée, d'implication et d'autonomie.
- Mobiliser et réactiver régulièrement la coopération du groupe.

2 - Accompagner les participants dans leurs apprentissages

- Nourrir les besoins qu'ont les participants pour apprendre : attention, engagement actif, feedback.
- Faire émerger les solutions et les bonnes pratiques des participants.
- Utiliser les freins, les blocages, comme leviers pour atteindre les objectifs.
- Permettre à chacun d'atteindre ses objectifs selon sa propre stratégie.
- Valider les objectifs atteints avec des indicateurs de réussite.
- Accompagner la projection du transfert en situation professionnelle.

3 - Prévenir les situations difficiles grâce à la posture de formateur coach

- Prendre en compte les tensions et les blocages et les réguler.
- Exprimer vos propres besoins et sentiments avec justesse.
- Appliquer les 4 étapes de la communication non violente.
- Mettre en place des contrats individuels et collectifs "gagnant-gagnant".
- Utiliser la "boussole du formateur coach".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7137

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Formateurs, intégrer le jeu dans vos formations

Concevoir et animer des jeux pour vos formations en présentiel et en classe virtuelle

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6906**

Le +

- Expérimentez différents types de jeux.
- Entrez dans les mécanismes du jeu pour imaginer celui qui conviendra vraiment à votre projet.

Objectifs professionnels

- S'appuyer sur le plaisir et l'engagement générés par le jeu pour atteindre les objectifs pédagogiques visés.
- Utiliser les bons leviers au regard du public, du contexte et de l'intention pédagogique.

Pour qui

- Formateur permanent ou occasionnel déjà formé aux bases de la pédagogie.

Programme

1 - Déterminer le type de jeu vraiment utile pour atteindre les objectifs de la formation

- Valider l'intérêt du jeu au regard du public, des objectifs de la formation et du contexte.
- Définir des objectifs à atteindre par le jeu, et des indicateurs associés.
- Adapter la gamification au public visé :
 - Type de jeu, niveau de difficulté, feedback.
- Construire un système de récompense adapté.

2 - Se constituer une boîte à outils de jeux pédagogiques, pour des

animations présentielles ou à distance

- Jeux pour faciliter l'intégration.
- Jeux pour apporter de l'humour.
- Jeux pour faciliter les interactions et la coopération.
- Jeux pour faciliter la compréhension et la mémorisation.
- Jeux pour capter l'attention.
- Jeux pour se projeter dans la mise en application.
- Repérer les limites.

3 - Animer et exploiter un jeu

- Introduire le jeu pour faire adhérer et impliquer les participants.
- Expliciter les règles.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Adapter son animation pour équilibrer les tensions.
- Réussir le débrief de la séquence pour aider à la transposition professionnelle.

4 - S'appuyer sur la psychologie cognitive pour démontrer l'intérêt du jeu en formation

- Expliciter le lien entre jeu et motivation.
- Faire le lien entre jeu, émotion et apprentissage.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6906

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Organiser et animer une communauté d'apprenants

Diffuser le Social Learning au sein de votre organisation

New

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

825 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9451**

Le +

- Les meilleures pratiques pour favoriser une dynamique d'apprentissage social au sein d'une communauté.
- Une transposition concrète et immédiate dans son contexte professionnel.

Objectifs professionnels

- Adopter une stratégie de social learning au sein de son organisation
- Choisir les méthodes et outils les plus adaptés à son projet de communauté d'apprenants.
- Animer et développer une communauté d'apprenants.

Pour qui

- Formateur professionnel ou occasionnel.
- Responsable formation et Chef de projet formation.

Programme

1 - Définir la place et le rôle des interactions sociales dans l'apprentissage

- Découvrir le social learning et ses facteurs clés de succès.
- Distinguer les différents types de communauté.
- Repérer les outils et les fonctionnalités nécessaires à la mise en place du social learning.

2 - Situer le rôle et les missions du Learning Community Manager

- Impulser une dynamique de partages et de discussions.
- Veiller à la fiabilité des informations et au respect des règles.

- Créer la surprise et renouveler l'intérêt.
- Favoriser le sentiment d'appartenance et de reconnaissance.

3 - Développer sa stratégie de social learning

- Clarifier l'intention de sa communauté.
- Concevoir les méthodes et outils du social learning : macro-agenda, outils pédagogiques et collaboratifs, livrables, productions, relances.
- Intégrer une stratégie d'apprentissage et d'évaluation entre pairs.

4 - Animer une communauté d'apprenants

- Sélectionner et faire circuler les informations et les idées.
- Utiliser les outils digitaux de veille et de curation.
- Adopter une posture de facilitateur pour mobiliser l'intelligence collective.

5 - Mesurer l'efficacité de son action

- Suivre les indicateurs de performance de la communauté.
- S'appuyer sur les données personnelles et collectives pour communiquer, agir sur la motivation et l'émulation autour de la communauté.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9451

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Formateurs : intégrer le digital dans vos formations présentielles et blended

Créer des ressources pédagogiques digitales simples

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **8144**

Le +

- Une formation en mode "atelier" : pratique intensive d'outils numériques variés et partage des bonnes pratiques au sein du groupe.

Objectifs professionnels

- Utiliser au mieux les atouts du digital pour développer l'interactivité avec vos participants et leurs engagements pendant la formation.
- Préparer et prolonger les apprentissages.
- Créer des ressources digitales avec des outils simples.

Pour qui

- Toute personne en charge de la conception de formation.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et un module e-learning : "Choisir les modalités de formation".

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier l'intérêt et les limites de l'apport du digital à la formation

2 - Concevoir le parcours pédagogique le mieux adapté au contexte, aux besoins et usages des participants

- Partir du contexte et des besoins des participants.

- Définir des stratégies pédagogiques.
- Augmenter l'attrait et l'efficacité du parcours grâce au digital.

3 - Choisir les outils digitaux appropriés

- Associer les outils à des usages potentiels.
- Se donner des critères de choix entre les outils.

4 - Créer des ressources avec des outils digitaux simples

- Créer un "teaser" avec un outil de vidéo animée.
- Créer un contenu interactif.
- Créer des infographies ou des bandes dessinées.

- Utiliser des outils digitaux pendant vos animations en présentiel ou en classe virtuelle :

- Mur digital, jeux pédagogiques, brainstorming, sondage...

- Faire produire les participants en mode collaboratif.

- Créer un "parcours apprenant" avec des QR codes.

- Créer vos supports d'évaluation des acquis en ligne.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8144

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Concevoir des modules e-learning

Créer des ressources pédagogiques pour vos formations à distance

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 025 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7136**

Le +

- Expérimentez toute la chaîne de réalisation d'un module e-learning.
- Vous utilisez Rise Up, une Learning Experience Platform (LXP).

Objectifs professionnels

- Cadrer la conception d'un module e-learning, définir son format et sa ligne éditoriale.
- Concevoir un storyboard, sa structure, prévoir les activités pédagogiques.
- Produire une séquence e-learning.

Pour qui

- Tout formateur impliqué dans le développement de contenus d'autoformation à distance.

Programme

1 - Activités à distance

- + Un @expert et deux vidéos.

2 - Choisir le format e-learning adapté

- Situer le e-learning dans son environnement technique et pédagogique.
- Distinguer les différents types de modules.

3 - Construire son projet de module e-learning

- Cadrer la conception :
 - clarifier la demande ;
 - identifier les conditions de réussite ;

- prendre en compte les motivations des apprenants.

- Définir le format du module.
- Intégrer l'accompagnement des apprenants dans le dispositif.
- Préparer la conception.
- Respecter les droits d'auteur.

4 - Scénariser le module

- Élaborer le synopsis et rédiger le storyboard.
- Mettre en scène les objectifs pédagogiques :
 - univers, contexte, personnages, son, vidéo ;
 - synthèse vocale, ligne graphique.
- Concevoir l'évaluation.

5 - Piloter la conception et la publication du module

- Définir les attributs d'une plateforme LXP / LMS
- Intégrer les formats de publication et les normes.
- Réaliser une séquence de e-learning à l'aide de l'outil auteur Rise Up.
- Publier la production sur la plateforme Rise Up.

6 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Choisir les modalités de formation".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Être à l'aise avec l'outil informatique et utiliser PowerPoint.

Partenaire



Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7136

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Concevoir des formations tout à distance (MOOC, COOC, SPOC)

Construire son MOOC/ COOC/ SPOC

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9295**

Le +

- Un dispositif qui fait vivre les ateliers en groupe tout en permettant d'expérimenter un parcours à distance.
- Une méthodologie "pas à pas" pour réussir vos formations tout à distance.

Objectifs professionnels

- Définir le projet de formation tout à distance.
- Concevoir l'architecture du projet.
- Préparer les ressources.
- Organiser le tutorat et l'animation de la communauté.
- Piloter et évaluer le projet.

Pour qui

- Chefs de projet, concepteurs de parcours blended ou à distance ayant une pratique de conception.

Programme

1 - Bien se préparer en amont

- Un questionnaire préalable.
- Une classe virtuelle pour poser les bases de la gestion de projet d'un MOOC / COOC / SPOC.

Travail à réaliser après la classe virtuelle 1 : préparer son cahier des charges à partir d'une trame fournie.

2 - Expérimenter la conception de formations tout à distance

- Cadrer le projet et déterminer les ressources nécessaires :
 - formuler les objectifs ;
 - définir les thèmes abordés ;

- rassembler les ressources existantes et anticiper les ressources à créer.

- Scénariser la formation tout à distance :

- établir la progression pédagogique ;
- rédiger les storyboards des vidéos ;
- construire la dimension sociale : discussions et activités ;
- introduire le jeu pour renforcer l'engagement ;
- anticiper les évaluations.

- Tourner une vidéo pédagogique :
 - identifier les différents vidéos ;
 - rédiger les scripts ;

- superviser le tournage ;
- valider la qualité des vidéos montées.

- Implémenter les modules dans un LMS :

- identifier les fonctionnalités du LMS ;
- implémenter les modules ;
- tester et détecter les bugs.

- Tutorer et faire vivre la communauté des apprenants :
 - organiser le tutorat ;
 - appliquer les bonnes pratiques.

- Communiquer avant, pendant et après la formation tout à distance.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9295

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Concevoir et animer une classe virtuelle

Animer une formation à distance

Nouvelle formule

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 395 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **8443**

Le +

- Deux journées centrées sur l'entraînement.
- Les "trucs et astuces" pour générer attention et engagement.

Objectifs professionnels

- Déterminer les bénéfices et les conditions de réussite d'une classe virtuelle.
- Concevoir une classe virtuelle.
- Utiliser à bon escient les fonctionnalités d'un outil de classe virtuelle.
- Animer une classe virtuelle.

Pour qui

- Formateur permanent ou occasionnel.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Déterminer les bénéfices et les conditions de réussite d'une classe virtuelle

- Les différents usages de la classe virtuelle.
- Les conditions de réussite : environnement technique, des participants, interactivité...

2 - Concevoir une classe virtuelle

- Définir les objectifs visés.
- Délimiter le contenu à traiter.

- Séquencer la classe virtuelle
- Viser un niveau optimum d'interactivité : organiser les travaux en sous-groupes.
- Utiliser au mieux les fonctionnalités de l'outil utilisé :
 - tableau blanc, outils de dessin et d'écriture ;
 - partage d'écran, boutons d'interactions, conversation...

3 - Animer en classe virtuelle

- Bien débiter la classe virtuelle :
 - accueillir les participants ;
 - intégrer chacun ;
 - établir les règles de bonne conduite.
- Animer "comme à la radio"

- Générer les interactions : veiller à l'engagement de chaque participant.
- Créer une dynamique de groupe à distance.
 - alterner grand groupe et sous-groupes ;
 - faire des feedback sur les travaux réalisés ;
 - intégrer des outils digitaux en ligne à son animation

3 Après - Mise en œuvre

- + Une vidéo ; un module e-learning et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8443

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

12 heures

Formation à distance

(dont 9h de classes virtuelles)
+ accès au LearningHub

1 265 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. 9250

Objectifs professionnels

- Utiliser les applications digitales pertinentes au regard des objectifs visés et du contexte.
- Développer l'interactivité et la coopération, faciliter les ancrages mémoriels, grâce à des applications digitales faciles à prendre en main.

Pour qui

- Formateurs ayant une première expérience de l'animation de formation et une bonne aisance avec les outils digitaux.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Éligibilité CPF en cours d'instruction.

Programme

1 Activité(s) individuelle(s) de démarrage

- Un questionnaire préalable pour nous aider à bien identifier votre contexte et votre besoin.
- Des articles et des liens pour commencer à explorer le sujet.
- Une carte mentale collaborative à élaborer en ligne.

2 Première classe virtuelle (3 heures)

- Identifier l'intérêt et les limites de l'apport du digital à la formation.
- Associer des outils digitaux à leurs usages pédagogiques.
- Se donner des critères de choix entre les outils.

3 Deuxième classe virtuelle (3 heures)

- Choisir l'outil le mieux adapté à son intention pédagogique et au contexte de l'animation.
- Créer une ressource digitale :
 - mur digital ;
 - document collaboratif ;
 - bande dessinée ;
 - jeu interactif ;
 - sondage ;
 - quiz...

4 Entraînement ou mise en application

- Réalisation d'activités en sous-groupes ou en individuel :
 - préparez votre séquence digitale !

5 Troisième classe virtuelle (3 heures)

- Animer en utilisant un outil digital.
- Engager les participants dans l'activité.
- Susciter l'émulation ou la coopération.
- Utiliser le produit de l'activité pour renforcer les apprentissages.

6 Activité(s) individuelle(s) d'entraînement

- Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", pour vous aider à concrétiser votre plan d'actions.

Le +

- Pour ancrer les apprentissages dans la durée, une série de ressources est disponible sur notre plateforme pendant un an après la formation.
- Des mises en situation immédiates sur les outils. Des ateliers faisant l'objet d'un feedback pour vous aider à intégrer véritablement le digital à votre pratique.

Dates des classes virtuelles

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant [cegos.fr/9250](https://www.cegos.fr/9250)

3h chrono pour dynamiser l'animation de formations avec des outils digitaux simples

3H
CHRONO

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8941

Objectifs professionnels

- Faciliter les apprentissages de vos participants grâce à des applications digitales.
- Capter leur attention et renforcer leur engagement.
- Favoriser l'interactivité et la coopération au sein du groupe.

Pour qui

- Tout formateur déjà expérimenté qui souhaite introduire des outils digitaux dans ses animations. Vous devez pouvoir accéder librement à Internet pendant le 3h chrono.
- Toutes les applications proposées sont gratuites sur au moins un premier niveau d'utilisation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Choisir les outils digitaux selon les intentions pédagogiques

- Utiliser des outils digitaux simples pour :
 - développer l'interactivité et la coopération ;
 - évaluer la compréhension et la mémorisation ;
 - faciliter la collaboration ;
 - faire émerger les représentations.
- Bénéficier d'une boîte à outils.

2 - Préparer une activité avec un outil digital

- Définissez votre intention pédagogique.

- Choisissez l'activité qui correspond le mieux à votre intention et aux besoins de votre public.
- Utilisez une application numérique pour générer l'activité.

3 - Animer une activité avec un outil digital

- Faites vivre au groupe votre activité.
- Recevez du feedback et partagez les bonnes pratiques.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8941

3h chrono pour animer une classe virtuelle

3H
CHRONO

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8947

Objectifs professionnels

- Faire vivre le groupe en classe virtuelle.
- Soutenir l'attention et susciter l'engagement des participants.
- Valoriser chaque minute investie en classe virtuelle.

Pour qui

- Formateur permanent ou occasionnel ayant une première expérience de la conception et de l'animation de formation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Identifier les attributs d'une classe virtuelle réussie

- Créer du lien dès les premiers instants.
- Concevoir un environnement de classe virtuelle immersif.
- Donner du rythme.
- Mettre les participants en action.
- Faire vivre des émotions aux participants.

2 - Préparer l'animation d'une séquence

- Mise en pratique en sous-groupes avec hotline du consultant : vous préparez l'animation d'une séquence clé en classe virtuelle en partagez vos bonnes pratiques.

3 - Animer une séquence

- Animer la séquence préparée.
- Recevoir du feedback.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8947

3h chrono pour concevoir un tutoriel

Nouvelle formule

3H
CHRONO

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8943

Objectifs professionnels

- Réaliser des tutoriels attrayants et faciles à comprendre.

Pour qui

- Toute personne ayant un projet de tutoriel.
- Il est indispensable de disposer préalablement à la formation d'un ordinateur équipé d'un logiciel permettant de réaliser des tutoriels en vidéo. Nous recommandons les logiciels suivants : PowerPoint version 13 et au-delà, ou bien Loom ou Screencastify (téléchargement gratuit).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - S'appropriier les facteurs clés de succès d'un tutoriel

- Définir la notion de tutoriel.
- Identifier les conditions de réussite et les bonnes pratiques.
- Distinguer les différents types de tutoriel.

2 - Concevoir un tutoriel efficace, étape par étape

- S'approprier la méthode et les étapes de conception.
- Élaborer le story-board d'un tutoriel de 3 mn.

3 - Produire son premier tutoriel à l'aide de Power Point

- Réaliser le début du tutoriel et le mettre en ligne.
- Recevoir du feed-back.
- Partager des conseils et astuces pour créer des tutoriels à haute valeur pédagogique.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8943

3h chrono pour créer le storyboard de votre vidéo pédagogique

3H
CHRONO

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8942

Objectifs professionnels

- Concevoir le storyboard d'une vidéo pédagogique

Pour qui

- Toute personne ayant un projet de vidéo pédagogique, type motion design.
- Il est indispensable d'avoir une bonne aisance avec les outils digitaux en ligne pour bénéficier de ce 3h chrono.
- Vous devez pouvoir accéder librement à Internet pendant le 3h chrono.
- Nous vous recommandons d'utiliser un navigateur à jour, de type Firefox, Edge, Chrome ou Safari.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Identifier les attributs d'une vidéo pédagogique réussie

- Identifier les conditions à réunir pour que la vidéo soit vraiment utile.
- Déterminer l'objectif et les contenus clés.
- Discerner les avantages/inconvénients des vidéos filmées et animées.
- Choisir l'application la mieux adaptée au projet.

2 - Créer le storyboard de votre vidéo pédagogique

- Élaborer un scénario global adapté à votre objectif et à la cible

- Créer le storyboard à l'aide d'un modèle fourni : chemin de fer et séquences.

3 - Recevoir un premier feedback sur sa conception

- Feedback du groupe et du consultant sur les réalisations.
- Conseils pour la réalisation de vos vidéos.
- Plan d'actions.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8942

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Exercer le rôle de tuteur

Méthodes et outils pour accompagner individuellement

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 445 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6577**

Objectifs professionnels

- Bien se positionner en tant que tuteur.
- Accueillir les alternants sans discrimination.
- Proposer des situations de travail adaptées à la personne tutorée.
- Transmettre ses connaissances et son savoir-faire.
- Conduire les entretiens clés du tutorat.
- Évaluer pour faciliter la progression.

Pour qui

- Toute personne amenée à exercer une fonction de tuteur, d'un jeune ou d'un adulte.
- Maître d'apprentissage, Formateur "terrain".

Évaluation

- Évaluation des acquis via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic pour faire le point sur vos besoins.
- + Un module e-learning : "Former en situation de travail : construire et faire vivre le parcours"

2

Pendant - En groupe

1 - Bien situer le rôle du tuteur pour bien se positionner

- S'approprier les différentes missions et activités du tuteur :
 - repérer les phases et entretiens clés de l'accompagnement.
 - distinguer les différents temps du tutorat.
- Situer le cadre juridique de sa mission, selon le dispositif mobilisé.

Réflexion en sous-groupes et travail de groupe à partir du questionnaire préalable.

2 - Organiser l'accompagnement en entreprise

- Identifier les compétences à maîtriser, en s'appuyant sur les ressources à disposition.
- Identifier les actions à mener en amont du tutorat.
- Accueillir l'apprenant et conduire un premier entretien permettant de déterminer les objectifs individualisés de montée en compétences.
- Construire le parcours de formation terrain.
- Anticiper l'aménagement des situations de travail formatrices.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement et un module d'entraînement.

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations Cegos : des parcours mixtes, alliant le meilleur du présentiel et du digital, individualisables, axés sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Une formation pratique et outillée : des guides et fiches outils pour chaque acte clé du tutorat.
- Des expérimentations basées sur les situations

Travail en binôme à partir des situations réelles des participants.

3 - Accompagner l'apprenant dans sa montée en compétences

- Adopter la stratégie pédagogique adaptée.
- Conduire la séquence de formation en situation de travail.
- Faire un feed-back constructif et aidant pour l'apprenant.
- Évaluer le degré d'acquisition des compétences en s'appuyant sur des faits.
- Conduire des séquences réflexives.
- Bien se positionner, en tenant compte des facteurs culturels et générationnels dans la situation de communication.
- Identifier les leviers de motivation de l'apprenant.

Analyse de situations filmées. Jeux de rôles. Jeu pédagogique. Utilisation de la "boussole de l'aide".

4 - Capitaliser les pratiques mises en œuvre

- Conduire une analyse réflexive sur sa propre pratique.
- Partager les bonnes pratiques.

Travail en binôme puis réalisation de la "banque des bonnes pratiques" du groupe.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6577

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €HT

Réf. **9425**

La certification Excellens Formation " Transmettre ses compétences par une action de tutorat en entreprise" est éligible au CPF code RS5202 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences de tuteur d'entreprise :

1. Maîtriser le cadre du tutorat en entreprise pour en comprendre les enjeux pour l'entreprise.
 2. Accueillir et intégrer le tuteur dans l'entreprise pour créer des conditions d'arrivée favorables.
 3. Préparer l'accompagnement du tuteur pour poser le cadre de travail du tutorat.
 4. Construire le parcours d'apprentissage pour atteindre le niveau de compétences attendu.
 5. Communiquer dans un processus de tutorat pour favoriser des échanges constructifs.
- Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9425.

Transmettre ses connaissances et compétences professionnelles

Valoriser et transmettre avec plaisir son expérience



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7362

Le +

- Deux modules d'entraînement pour pratiquer l'écoute active et le feedback constructif.
- Des méthodes facilement applicables en situation professionnelle.

Objectifs professionnels

- Communiquer son expertise en pédagogie.
- Accompagner à chaque stade pour développer l'autonomie.

Pour qui

- Toute personne ayant une expérience professionnelle éprouvée dans une fonction ou un métier, en situation de transmettre ses compétences, d'accompagner des jeunes ou des nouveaux collègues.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Formaliser les compétences à transmettre

- Recenser ses compétences et domaines d'expertise.
- Lister les savoirs, savoir-faire, attitudes et compétences relationnelles associés.

2 - S'intéresser à la personne à former

- Créer une relation de confiance propice à l'apprentissage.

- L'écouter pour connaître ses compétences, aptitudes, motivations et préférences d'apprentissage.

3 - Définir le processus de transfert des compétences

- Évaluer le niveau de la personne vis-à-vis des compétences à acquérir.
- Définir la progression pédagogique.

4 - Accompagner pour développer l'autonomie

- Faire prendre conscience des compétences à mettre en œuvre.
- Accompagner les premiers pas.

- Préparer et débriefer une action réalisée en autonomie par l'apprenant.
- Valoriser les progrès.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement avec un défi par semaine pendant 7 semaines et deux modules d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif" et "Pratiquer l'écoute active".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7362

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Nos formations diplômantes pour booster votre employabilité



- Executive Mastère Spécialisé®
- Mastère Spécialisé®
- Executive Certificate

SUPPLY CHAIN

FINANCE

RSE - DÉVELOPPEMENT DURABLE

ACHATS

MANAGEMENT PROJETS

COMMERCIAL

ÉNERGIE



Retrouvez toutes nos formations diplômantes sur [Cegos.fr](https://www.egos.fr)

Finance - Gestion - Comptabilité

Culture et transformation digitale	484
Finance - Trésorerie	486
Contrôle de gestion et pilotage de la performance	502
Comptabilité	522
Fiscalité	538
Risque-client et contentieux	544
Finance - Gestion pour non-spécialistes	551
Gestion des associations	558

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Finance - Gestion - Comptabilité

Culture et transformation digitale

Réf.	8225	Les fondamentaux de l'intelligence artificielle et du big data	2 jours	-	484
Réf.	9070	Les fondamentaux de la blockchain	2 jours	-	485
Voir aussi							
Réf.	8804	Culture digitale.....	2 jours	-	643
Réf.	9350	Réussir le lancement de son activité en ligne.....	6 jours	-	690

Finance - Trésorerie

Direction financière

Réf.	8377	Executive Mastère Spécialisé® Direction Financière Diplômant	45 jours	-	486
Réf.	35	Directeur financier	10 jours	-	488
Réf.	8245	Responsable Administratif et Financier	8 jours	-	490
Réf.	6560	Directeur financier : améliorer la performance de votre fonction.....	2 jours	-	492
Réf.	9427	Intégrer la RSE dans le pilotage financier New	2 jours	-	492

Voir aussi

Réf.	1843	Piloter le contrôle interne.....	2 jours	-	864
Réf.	9302	Piloter la performance d'un centre de profit	2 jours	-	28
Réf.	8513	Management transversal	2 jours	-	114
Réf.	3139	Devenir manager de managers.....	2 jours	-	128
Réf.	6666	Expert : devenir manager Best	2 jours	-	94

Business plan

Réf.	2433	Réussir son business plan Best	2 jours	-	493
Réf.	7660	Business plan financier	2 jours	-	494

Évaluation et ingénierie financière

Réf.	15	Évaluer une entreprise	2 jours	-	495
Réf.	6571	Évaluer une entreprise - Niveau 2.....	2 jours	-	495
Réf.	1395	Ingénierie financière des opérations sur capitaux propres	2 jours	-	496

Analyse financière

Réf.	6258	Pratiquer l'analyse financière Best	2 jours	-	497
Réf.	6836	Perfectionnement à l'analyse financière.....	2 jours	-	498
Réf.	8421	Analyse financière du tableau de flux de trésorerie.....	1 jour	-	499
Réf.	1668	Analyse financière des comptes consolidés et normes IFRS.....	3 jours	-	499

Gestion de trésorerie

Réf.	6573	Gérer la trésorerie.....	2 jours	-	500
Réf.	6372	Gestion de trésorerie devises et du risque de change	2 jours	-	500
Réf.	7850	Les fondamentaux des marchés financiers	2 jours	-	501
Réf.	7851	Marchés financiers perfectionnement et gestion d'actifs	2 jours	-	501

Contrôle de gestion et pilotage de la performance

Pratiques et métiers du contrôle de gestion

Réf.	7314	Les fondamentaux du contrôle de gestion Best	2 jours	-	502
Réf.	7909	Assistant(e) de gestion.....	2 jours	-	503
Réf.	7818	Perfectionnement au contrôle de gestion.....	2 jours	-	503
Réf.	2337	Le métier de contrôleur de gestion dans les activités de services.....	10 jours	-	504
Réf.	48	Le métier de contrôleur de gestion dans l'industrie.....	10 jours	-	506
Réf.	1840	Contrôle de gestion dans les services : méthodes et outils	2 jours	-	508

Réf. 49 Contrôle de gestion dans l'industrie : méthodes et outils 2 jours - 508

Les outils du pilotage de la performance

Réf. 8982 3h chrono pour piloter par le Cash **New** 3 heures - 509

Réf. 42 Comptabilité analytique : décider sur la base de coûts pertinents 2 jours - 509

Réf. 8242 Coût de revient et mesure de la performance industrielle 2 jours - 510

Réf. 1716 Concevoir un tableau de bord pour piloter l'activité 2 jours - 510

Réf. 2339 Élaborer et suivre un budget 2 jours - 511

Réf. 8894 Réaliser un suivi budgétaire efficace.....1 jour - 511

Le contrôle de gestion sectoriel et par fonction

Réf. 1841 Contrôle de gestion dans les associations et les organisations à but n..... 2 jours - 512

Réf. 8241 Contrôle de gestion des activités commerciales et marketing 2 jours - 512

Réf. 6974 Contrôle de gestion sociale **Best** 3 jours - 513

Réf. 8462 Contrôleur de gestion sociale 8 jours **CPF** 514

Réf. 768 Chiffrage prévisionnel et pilotage du coût des projets..... 2 jours - 516

Réf. 7865 Méthodes et outils du contrôle de gestion bancaire 2 jours - 516

Réf. 9462 Le contrôle de gestion environnemental, social et sociétal **New** 2 jours - 517

Réf. 9071 Le contrôle de gestion du marketing digital.....1 jour - 517

Voir aussi

Réf. 8885 Mesurer vos coûts de non qualité..... 2 jours - 809

Business partner : communiquer et challenger les opérationnels

Réf. 1715 Contrôleurs de gestion : développer votre posture de business partner..... 2 jours - 518

Réf. 7313 Préparer et animer la revue de performance 2 jours - 518

Analyse et visualisation des data

Réf. 6283 Les bases statistiques pour exploiter des données chiffrées 2 jours - 519

Réf. 8177 Power BI Desktop - Analyse de données et tableaux de bord **Best** 3 jours - 519

Réf. 9465 Power BI - Avancé **New** 2 jours - 520

Réf. 9436 Analyse et visualisation de données avec Excel **New** 2 jours - 520

Comptabilité

Comptabilité générale et analytique

Réf. 7835 Comptable d'entreprise 10 jours - 522

Réf. 1175 Pratique de la comptabilité générale - Niveau 1 **Best** 3 jours - 524

Réf. 1176 Pratique de la comptabilité générale - Niveau 2 **Best** 2 jours - 525

Réf. 1177 Pratique de la comptabilité générale - Niveau 3..... 2 jours - 526

Réf. 8892 Réaliser la clôture comptable et mettre en œuvre une démarche de révis..... 2 jours - 527

Réf. 828 Monter le bilan et la liasse fiscale 2 jours - 527

Réf. 3057 Préparer, établir et clôturer les comptes annuels 6 jours - 528

Voir aussi

Réf. 9312 Les fondamentaux de la comptabilité générale **Full Digital** 12 heures - *sur cegos.fr*

Réf. 42 Comptabilité analytique : décider sur la base de coûts pertinents 2 jours - 509

Comptabilités auxiliaires

Réf. 369 Maîtriser la comptabilité fournisseurs 2 jours - 530

Réf. 8893 Contrôler les factures fournisseurs.....1 jour - 530

Réf. 8135 Maîtriser la TVA dans la comptabilité fournisseurs..... 2 jours - 531

Réf. 399 Pratique de la comptabilité des immobilisations corporelles et incorpo..... 2 jours - 531

Réf. 6899 Maîtriser la comptabilité clients..... 2 jours - 532

Réf. 6978 Maîtriser la comptabilité des charges de personnel..... 2 jours - 532

Finance - Gestion - Comptabilité

Consolidation - Normes IFRS - US GAAP

Réf.	38	Pratique de la consolidation des comptes - Niv. 1.....	3 jours	-	533
Réf.	6464	Pratique de la consolidation des comptes - Niv. 2.....	3 jours	-	533
Réf.	7833	Évaluer et constater les impôts différés.....	2 jours	-	534
Réf.	7911	L'essentiel des normes IAS / IFRS.....	2 jours	-	535
Réf.	2383	Établir les états financiers en normes IFRS.....	3 jours	-	535

Pilotage de la fonction et audit des comptes

Réf.	6675	Organiser et fiabiliser la clôture.....	2 jours	-	536
------	------	---	---------	-------	---	-------	-----

Fiscalité

Réf.	3117	Fiscalité des entreprises.....	8 jours	-	538
Réf.	1515	Initiation à la fiscalité des entreprises.....	2 jours	-	540
Réf.	1516	Élaborer les déclarations fiscales courantes.....	3 jours	-	540
Réf.	7689	Appliquer la CET et la taxe foncière.....	2 jours	-	541
Réf.	313	Établir la déclaration de TVA.....	2 jours	-	541
Réf.	1674	La TVA dans les opérations intracommunautaires.....	2 jours	-	542
Réf.	7910	Perfectionnement à la TVA dans les opérations internationales.....	2 jours	-	542
Réf.	1848	Pratique de l'impôt sur les sociétés.....	2 jours	-	543
Réf.	6234	Pratique de l'intégration fiscale.....	2 jours	-	543

Risque-client et contentieux

Gestion du risque et du crédit client

Réf.	7326	Credit manager.....	6 jours	-	544
Réf.	19	L'essentiel de la gestion du risque et du crédit client.....	2 jours	-	546

Voir aussi

Réf.	6258	Pratiquer l'analyse financière Best	2 jours	-	497
Réf.	6836	Perfectionnement à l'analyse financière.....	2 jours	-	498
Réf.	1668	Analyse financière des comptes consolidés et normes IFRS.....	3 jours	-	499
Réf.	383	Maîtriser la gestion du risque clients à l'international.....	2 jours	-	628
Réf.	1112	Gérer efficacement les crédits documentaires.....	2 jours	-	629
Réf.	9224	Cautions et garanties.....	2 jours	-	627

Recouvrement amiable et contentieux

Réf.	762	Relancer les factures pour accélérer les encaissements.....	2 jours	-	547
Réf.	8896	Chargé de recouvrement.....	6 jours	-	548
Réf.	3363	Pratique du contentieux client.....	2 jours	-	550
Réf.	2223	Le recouvrement judiciaire des créances client.....	3 jours	-	550

Voir aussi

Réf.	7867	Entreprises en difficulté et droit des faillites.....	2 jours	-	939
------	------	---	---------	-------	---	-------	-----

Finance - Gestion pour non-spécialistes

Finance pour non-financiers

Réf.	39	Finance pour non-financiers Best	2 jours	-	551
Réf.	6337	Lire et analyser un bilan et un compte de résultat Best	2 jours	-	552
Réf.	2433	Réussir son business plan Best	2 jours	-	553
Réf.	1713	Finance et gestion pour managers.....	6 jours	-	554

Voir aussi

Réf.	1667	Finance pour dirigeants.....	3 jours	-	34
------	------	------------------------------	---------	-------	---	-------	----

Réf. 7850 Les fondamentaux des marchés financiers 2 jours - 936

Gestion et comptabilité pour non-spécialistes

Réf. 1286 Gestion pour managers 2 jours - 556

Réf. 3522 Comptabilité pour non comptables **Best** 2 jours - 557

Gestion des associations

Réf. 7509 Bien faire fonctionner son association 2 jours - 558

Réf. 7292 Lire et analyser les comptes d'une association 2 jours - 558

Les fondamentaux de l'intelligence artificielle et du big data

Principes et enjeux de l'IA et du big data pour l'entreprise

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8225**

Le +

- Une pédagogie interactive permet d'être au cœur des problématiques de l'intelligence artificielle et du big data.
- Les consultants formateurs sont des experts et interviennent régulièrement en entreprise sur ces aspects.

Objectifs professionnels

- Cerner les enjeux et les principes clés du big data et de l'intelligence artificielle.
- Mieux contribuer aux projets big data et intelligence artificielle.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Responsable marketing et communication digitale, responsable digital.
- Directeur commercial et Relation client.
- Toute personne souhaitant se familiariser avec les concepts de l'intelligence artificielle et du big data.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre l'intelligence artificielle et le big data

- Principes et enjeux de l'intelligence artificielle et du big data.
- Les 5V du big data : volume, vitesse, variété, véracité, valeur.
- Exemples d'applications pour l'entreprise.

2 - Intelligence artificielle et machine learning

- Définir l'Intelligence Artificielle : IA faible et IA forte.
- Comprendre l'exploitation des données par les algorithmes.
- Machine learning et scoring.

3 - Passer de la donnée client au big data

- La base de données clients : typologie et modèles.

- Le big data : l'avènement des données non structurées.
- De l'analyse reporting à l'analyse prédictive.
- L'optimisation, la connaissance-client et les flux de données.

4 - Contribuer aux projets big data

- Expressions et recueil des besoins.
- Expertises internes, externes.
- Identifier les architectures logicielles (Hadoop, NoSQL, Storm...).
- Cerner les approches méthodologiques et la constitution d'équipes.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8225

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option

 alternative
Digitale

180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Les fondamentaux de la blockchain

Usages, technologies et impacts de la blockchain



REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9070**

Le +

- Les applications de la blockchain sont abordées avec des exemples adaptés à ceux des participants.
- Une pédagogie interactive permet d'être au cœur des problématiques de la blockchain.

Objectifs professionnels

- Cerner les enjeux, les impacts et les opportunités de la blockchain.

Pour qui

- Responsable business unit, responsable commercial ou marketing, responsable financier.
- Toute personne en charge de la transformation digitale de l'entreprise.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Cerner les impacts stratégiques

- Définition et positionnement de la blockchain.
- Comprendre la démarche méthodologique.
- Les secteurs concernés.
- Les aspects juridiques.

2 - Définir les fonctionnalités potentielles

- Blockchain publique, privée et hybride.
- Les propriétés : désintermédiation, sécurisation, preuve...
- Les "Smart Contract" programmes auto-exécutables et systèmes "d'autogestion décentralisés".

3 - Reconnaître architectures et outils

- Blockchain et DLT : Distributed Ledgers Technology.

- Le principe du "registre" infalsifiable contrôlé par les contributeurs.
- Les outils et acteurs opérationnels : Ethereum-Hyperledger-Bletchley-Spuro.

4 - Identifier les applications et usages

- Traçabilité et échange de documents, certificats, contrats.
- Exemples de blockchain.
- Les actifs numériques (Token) et les cryptomonnaies.

5 - Perspectives et opérateurs du marché

- La blockchain et ses acteurs.
- Les "business models" des entreprises utilisant la blockchain.

6 - Les actifs numériques

- La place et les usages des Tokens et des TEG "Token Generating Event".
- Les impacts des cryptomonnaies : Bitcoin, Ether, Ripple, Litecoin, EOS, Stellar, etc.

- Les profils de "Wallet" : en ligne, mobile, ordinateur, physique, les acteurs opérationnels.
- Positionnement des "Altcoins", des "Sidechains" et la mutation avec le "Lightning network".
- Analyse des ICO "Initial Coin Offering", et les STO "Security Token Offering".

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9070

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €^{HT}

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

45 jours

18 500 €^{HT}

Réf. 8377

Prix indicatif susceptible d'être
revu pour les sessions 2023/2024

Financement

- Dispositifs d'aide au financement mobilisables selon la situation des candidats.

Nous contacter

diplomants@cegos.fr
01 55 00 99 11

Pourquoi ce Mastère Spécialisé®

L'Executive Mastère Spécialisé® Direction Financière, réalisé en partenariat entre IÉSEG School of Management et le Groupe Cegos, est intégré sur une double approche technique et managériale. Le rôle du directeur financier est déterminant pour l'amélioration de la performance économique de sa structure. Sa fonction nécessite de maîtriser les techniques financières : analyse et gestion financière, évaluation, trésorerie et financements, opérations sur le capital, etc. Son expertise englobe également le pilotage de la performance, la consolidation, les normes IFRS, les techniques d'audit.

Le financier est aussi plus qu'un expert dans son domaine : en adoptant une posture de manager-leader, il fait évaluer ses équipes, conduit le changement et représente son activité et ses enjeux au sein du comité de direction.

Ce programme d'excellence, fondé sur l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être sur les plans techniques et managérial permet de répondre aux différents enjeux de cette fonction-clé.

Objectifs professionnels

- Acquérir une boîte à outils managériale et une posture de leader : management transversal, confiance en soi, en sa capacité de présenter, de convaincre, d'animer et de négocier.
- Acquérir des compétences en évaluation d'entreprise, rapprochement, analyse et diagnostic financier.
- Développer ses compétences en identification, diagnostic, mesure et traitement des risques de l'entreprise.
- Obtenir une vision et mesure des enjeux accompagnant la croissance de l'entreprise, notamment externe, avec la dimension gouvernance et actionnariale.

Pour qui

- Cadre et manager des fonctions finance, contrôle de gestion, comptabilité, trésorerie, audit, souhaitant évoluer vers des postes de direction financière.
- Cadre et manager issus de fonctions opérationnelles souhaitant évoluer vers des postes de responsabilité financière.

Bénéfices participant

- Acquérir les techniques financières, indispensables à la direction financière.
- Adopter les comportements du manager-leader.
- Bien positionner la fonction finance au sein de l'entreprise.

Dispositif pédagogique

L'organisation à temps partiel est compatible avec la poursuite de votre activité professionnelle et respecte les "temps forts" de votre activité.

La formation se déroule sur un total de 12 mois

- Les cours se déroulent d'octobre à juillet, soit une durée totale de 10 mois.
- Une ou deux sessions mensuelles positionnées en fonction des temps forts de votre fonction, entre le 10 et le 25 du mois. La durée totale des cours est de 45 jours (360 heures).
- Les participants soutiennent devant un jury une thèse professionnelle sur un projet en lien avec la direction financière, à mener de préférence dans leur entreprise. Ils sont assistés d'un tuteur spécialiste du thème du mémoire. Les participants qui ne seraient pas en entreprise au moment de la formation choisiront un sujet en rapport avec leur projet professionnel futur.
- La soutenance a lieu à la fin des cours. Le participant aura terminé l'ensemble de ses épreuves 12 mois après le début de la formation.

Modalités d'évaluation et d'obtention du diplôme

- Suivi complet du cursus.
- Chaque module de cours fait l'objet d'une évaluation individuelle, en contrôle continu (exercices, mises en situation, études de cas, restitution). En outre, plusieurs cours font l'objet d'une étude de cas réalisée en équipe.
- Évaluation par le tuteur et le jury de la thèse professionnelle (rédaction et soutenance).

Modalités de candidature

- Ce Mastère Direction Financière est accessible :
 - aux titulaires d'un diplôme Bac + 4 ou 5 ayant une expérience professionnelle d'au moins 3 ans ;
 - des dérogations à l'appréciation du jury peuvent être accordées à des candidats ne répondant pas aux critères définis.
- Processus d'admission :
 - dossier de candidature, CV et lettre de motivation ;
 - entretien avec le responsable de programme (motivation, cohérence du projet professionnel et du potentiel d'évolution) ;
 - entretien d'admission avec un jury composé du Directeur du programme et du Responsable pédagogique.
- Éligible à un financement dans le cadre du CPF.

Partenaire

Créée à Lille en 1964, membre de l'Université Catholique de Lille, de la Conférence des Grandes Écoles et de la FESIC, l'IÉSEG School of Management fait partie des meilleures écoles de management en France avec la triple accréditation EQUIS, AACSB et AMBA.

Elle propose plusieurs types de programmes : Grande École en 5 ans, Bachelor, 9 MSc spécialisés, International MBA, Executive MBA, ainsi qu'une offre sur mesure pour les entreprises.

L'IÉSEG en quelques chiffres :

- 5 500 étudiants et 700 professeurs sur ses campus de Lille et de Paris La Défense ; 1300 étudiants en séjour académique à l'étranger ; 2 400 étudiants étrangers sur les 2 campus (85 nationalités).
- 500 professeurs vacataires issus du monde de l'entreprise, 90 "visiting professors" venant d'universités étrangères, 135 enseignants chercheurs permanents dans 47 pays ; 82% des professeurs permanents à temps plein sont étrangers et 100% titulaires d'un doctorat ou PhD.
- 12 500 heures de cours environ par an ; 400 cours de management en anglais.
- 1 laboratoire de recherche (IÉSEG Research) intégré à une UMR - CNRS regroupant 150 chercheurs.
- 285 universités partenaires dans 69 pays.
- un réseau de 8 000 diplômés sortis de 1968 à 2018.
- plus de 2 500 entreprises partenaires (jurys, interventions, stages, taxe d'apprentissage, projets de consulting).
- 34 000 m² utiles dans des bâtiments modernes accessibles 24h/24, 7j/7j (campus de Lille et de La Défense).

Programme

Fondamentaux de la finance d'entreprise

- Analyse financière.
- Consolidation et analyse des comptes consolidés - IFRS.
- Création de valeur et choix d'investissement.
- Business plan financier.
- Marché financier et régulation bancaire.

Ingénierie financière

- Évaluer et Transmettre.
- Marché de Capitaux et Opérations Financières.

Pilotage de la performance

- Maîtrise des coûts pour la décision.
- Pilotage des budgets et tableaux de bord.
- Contrôle de gestion sociale.
- Pilotage des systèmes d'information.

Gestion des risques opérationnels et financiers de l'entreprise

- Gestion des risques et contrôle interne.
- Gestion du risque et du crédit client.
- Éthique et Conformité.
- Pilotage de la trésorerie, du risque de change et de taux.
- Maîtrise de l'environnement fiscal.

Pilotage stratégique de la Direction Financière

- Création et gestion d'une direction financière.
- Stratégie d'entreprise.
- Gestion de projet et conduite de changement.
- Business Intelligence et datavisualisation.
- La RSE du DAF.

Management et leadership

- Performance collective.
- Management des équipes financières et transversal.
- Communication interpersonnelle.

- Négociation interne et externe, gestion des conflits.
- Diversité interculturelle.
- Leadership.

Conférences - Débats

Des conférences portant sur des thématiques variées enrichissent le programme.

Des modalités à distance qui peuvent être suivies pendant ou à l'issue de votre formation

- + Différents modules à distance sur des thèmes techniques et comportementaux à disposition des participants sur la durée de la formation : analyse financière, gestion du temps, planifier ses priorités, faire face à une surcharge de travail...
- + "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise".
- + "Se libérer de la surcharge de travail".
- + "Planifier et tenir ses priorités de la semaine".
- + "Produire sans effort les dossiers à haute valeur ajoutée".
- + "Gestion du temps : savoir dire non aux sollicitations importunes".
- + "Optimiser la valeur des stocks par la méthode de l'ABC croisé".

Le +

- Le Mastère Finance est un diplôme de niveau Bac + 6 délivré par l'IESEG School of Management.
- La complémentarité des experts de l'IESEG et des consultants Cegos, deux grands acteurs de la formation en finance, management et leadership.
- Une pédagogie variée favorisant la mise en pratique individuelle et en groupe : études de cas, jeux de rôles, conférences.
- Un rythme pédagogique permettant aux cadres de continuer leurs activités professionnelles en parallèle.
- Des sessions programmées en dehors des "temps forts" de l'activité des financiers.
- Le Mastère Finance est dispensé à Paris La Défense, premier quartier d'affaires européen.
- Un forfait de dix heures de coaching individuel pour orienter la suite de sa carrière.

10 jours (70h)**Présentiel ou à distance**

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

5 155 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 35**

Objectifs professionnels

- Acquérir la maîtrise des outils financiers.
- Définir une politique financière.
- Construire un Business plan projet ou entreprise.
- Négocier les financements.
- Prendre en main sa fonction.
- Piloter la fonction financière.
- Évaluer et négocier une entreprise.
- Optimiser l'ingénierie financière des opérations de haut bilan.

Pour qui

- Directeur financier accédant à la fonction ou souhaitant valider ses pratiques.
- Cette formation s'adresse aux personnes ayant une expérience dans un ou plusieurs métiers de la fonction finance.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Analyse et politique financière (2 jours)

1 - Maîtriser l'analyse financière

- Retraitements du bilan.
- Analyser l'activité et la rentabilité.
- Équilibres financiers, endettement, ratios.
- Crises de trésorerie et remèdes.
- Diagnostic par les flux de trésorerie.

2 - Participer à la politique financière

- Leviers pour améliorer la rentabilité économique
- Effet de levier financier.
- Les différentes politiques financières.

Cas : Analyse financière, repérer la politique financière.

3 - Activités à distance

- + Deux @expert "Etude de cas : analyse financière d'une entreprise" et "Présenter son business plan à l'écrit, à l'oral".

+ Mise en application pratique :

- Cas de synthèse avant la partie 2 : analyse financière du passé, analyse du business plan financier.

Partie 2 : Business plan projet et financier (2 jours)

1 - Présenter sa stratégie

- Les 8 clés pour convaincre.
- Analyse stratégique : PESTEL, Porter, chaîne de valeur, EMOFF.
- Relier les plans d'actions aux objectifs stratégiques.

2 - Sélectionner les projets

- Modéliser l'activité, défendre la prévision de vente.
- Arbitrer entre les critères de rentabilité : Valeur Actualisée Nette (VAN), Taux de Rentabilité Interne (TRI), délai de récupération.

Le +

- Un cycle de formation complet pour acquérir les techniques financières et le positionnement du Directeur Financier.
- Cas de synthèse : analyse financière, business plan, évaluation, entrée en relation avec un investisseur pour une augmentation de capital.
- Nombreux fichiers sur tableur directement réutilisables : grille d'analyse financière, budget de trésorerie, rentabilité d'investissement, plan de financement, grille d'évaluation d'entreprise.
- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

- Creux de trésorerie maximum.
- Choisir un taux d'actualisation selon le risque.
- Scénarios, pistes pour améliorer la rentabilité.

3 - Financer son projet

- Construire la prévision financière à MLT.
- Besoins de financement, capacité de remboursement.

Cas : création d'une filiale retraçant toutes les étapes du business plan.

4 - Activités à distance

- + Trois @expert "La logique financière de l'entreprise", "Mettre en œuvre la politique financière", "Gérer la relation bancaire et négocier avec les banques".

+ Mise en application pratique :

- Cas de synthèse avant la partie 3, société Lambourg : évaluation de l'entreprise par les DCF, augmentation de capital.

Partie 3 : Piloter la DAF (2 jours)

1 - Piloter sa fonction

- La pyramide des profils du DAF.
- Cartographier les processus de sa fonction.
- Améliorer le contrôle interne.
- Benchmarking de sa fonction.
- Réussir la digitalisation de la fonction.

2 - Améliorer la performance

- Piloter un "projet cash" : management transversal.
- Améliorer le processus budgétaire.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/35

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

3 - Prendre sa fonction en main

- Présenter ses priorités à 3 et 6 mois, un an.
- Que déléguer, sous-traiter, faire soi-même.
- Communiquer avec les actionnaires et banquiers.
- Intégrer l'éthique au quotidien.
- Intégrer la dimension RSE dans le pilotage financier.

Cas sur le contrôle interne et le projet cash.

4 - Activités à distance

- + Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation : une vidéo "Optimiser la valeur des stocks par la méthode de l'ABC croisé". Des activités à distance pour vous entraîner à la persuasion, la gestion des objections et la conduite du changement.

Partie 4 : Transmettre, évaluer une entreprise (2 jours)

1 - Réussir sa croissance externe

- Mandat, audit d'acquisition, data room.
- Aspects juridiques : lettre d'intention, protocole d'accord, garanties d'actifs et passifs, clause de complément de prix ; réussir l'intégration post-acquisition.

Cas : révision de prix et garantie de passif.

2 - Évaluer l'entreprise

- Retraitements d'évaluation.
- Méthode patrimoniale : actif net corrigé.
- Méthode par les discounted cash-flows (DCF).
- Comparables boursiers, multiples de transaction.

Cas Dumoulin sur tableur : Appliquer les méthodes, arbitrer entre les résultats. Analyse de rapports d'évaluation.

Partie 5 : Renforcer la structure financière (2 jours)

1 - Réussir les opérations en fonds propres

- L'augmentation de capital, immédiate ou différée.
- Valeurs mobilières complexes : OCA, OBSA.
- Approcher un investisseur en capital.
- Pacte d'actionnaires : organiser la sortie, sortie conjointe, protéger les minoritaires, buy or sell, ...

2 - Reprendre une entreprise par LBO

- Leviers juridiques, financiers, fiscaux.
- Équilibre prix, ressources, capacité de remboursement.
- Analyser le plan de financement : capital, dette senior, et subordonnée, Mezzanine.
- Sortie du LBO.

3 - Négocier les financements MLT

- Négocier des covenants réalistes.
- Levier maximal, capacité de remboursement.

Cas : Calculer un effet de dilution, évaluer un emprunt convertible, un LBO. Analyser un pacte d'actionnaires.

Cas de synthèse : business plan, évaluation, augmentation de capital.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat en option

Certificat Finance d'entreprise : analyser, exploiter et communiquer

900 €^{HT}

Réf. 9385

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100% à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 790 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8245

Objectifs professionnels

- Faire l'analyse financière de son entreprise.
- Organiser le recouvrement des créances client.
- Suivre la liquidité de l'entreprise.
- Piloter la culture cash.
- Évaluer la rentabilité d'un investissement.
- Prévoir le financement à MLT de l'entreprise.
- Piloter l'élaboration des budgets.
- Exploiter les tableaux de bord de gestion.
- Gérer les questions relatives au contrat de travail.
- Assurer la relation avec les élus du personnel.

Pour qui

- Responsable administratif et financier de PME.
- Chef comptable, contrôleur de gestion.
- Tout cadre souhaitant élargir ses compétences dans le domaine administratif et financier.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Faire l'analyse financière de son entreprise (2 jours)

1 - Évaluer la profitabilité

- Interpréter l'évolution des ventes.
- Marge brute, valeur ajoutée, EBE...
- Capacité d'AutoFinancement (CAF).
- Effets ciseau et absorption des charges fixes.

2 - Évaluer les équilibres financiers et la solvabilité

- Lecture financière du bilan.
- Retraitements : location financière, affacturage.
- Équilibres financiers : FR, BFR, TN.
- Les 5 Crises de trésorerie et les remèdes.

Exercice : diagnostic de cas de crises de trésorerie.

3 - Analyser par les ratios

- Endettement, trésorerie, rentabilité...

4 - Structurer son analyse financière

- Activité, profitabilité, équilibres financiers, rentabilité, points forts et faibles, pistes d'action.

Cas : analyse financière d'une PME dans son contexte.

5 - Analyser les flux de trésorerie

- Interaction entre le flux d'activité et d'investissement.
- Évaluer les choix de financement, capacité de remboursement.
- Évaluer la performance par le flux de trésorerie disponible.

Cas : savoir lire et analyser le tableau de flux.

6 - Le RAF pilote de la culture cash

- Enjeux d'amélioration de la marge et trésorerie.
- Mobiliser la direction et les opérationnels.
- Prioriser les actions.
- Pérenniser la culture cash par des procédures et indicateurs.

Le +

- 4REAL® est un parcours, alliant le meilleur du présentiel et du digital, individualisable, axé sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Nombreuses études de cas :
 - Analyse financière sur 4 ans et diagnostics financiers.
 - Évaluer la rentabilité d'un investissement.
 - Bâtir un budget annuel de trésorerie, exploiter une prévision glissante de trésorerie.
 - Bâtir son calendrier de relance client.
 - Nombreux outils d'aide à la mise en œuvre : grille d'analyse financière sur tableur, budget de trésorerie, calcul de rentabilité économique.

7 - Activités à distance

- + Un @expert : "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise" et une vidéo : "Optimiser la valeur des stocks par la méthode de l'ABC croisé".

+ Mise en application pratique :

- Diagnostic d'outil financier de son entreprise : prévision de trésorerie, process de relance client, évaluation d'investissement...

Partie 2 : Assurer la gestion financière (2 jours)

1 - Piloter la trésorerie

- Budget annuel de trésorerie : définir le besoin de financement CT.
- Prévision glissante : suivi de liquidité.

Cas : prévision de trésorerie.

2 - Gérer le crédit client

- Identifier les causes de retard de paiement.
- Formaliser sa procédure de relance.
- Gérer les litiges de façon active.
- Tableau de bord de la fonction crédit.

3 - Évaluer la rentabilité des investissements

- Choisir le taux d'actualisation.
- Délai de récupération, Valeur Actualisée Nette (VAN), Taux de Rentabilité Interne (TRI).
- Creux de trésorerie maximum.

Cas sur tableur : rentabilité d'un investissement.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8245

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

4 - Financer l'entreprise à MT

- Enchaînement de la prévision financière.
- Plan de financement : définir les besoins de financement, la capacité de remboursement.

Cas : compléter sur tableur la prévision financière à MT.

5 - S'initier au business plan

- Les 8 clés pour convaincre.
- SWOT : opportunités, menaces, forces, faiblesses.

6 - Activités à distance

- ✦ Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique deux @expert : "Mettre en œuvre la politique financière" et "Gérer la relation bancaire et négocier avec les banques".

✦ Mise en application pratique :

- Analyser un outil de gestion de son entreprise.

Partie 3 : Piloter la performance (2 jours)

1 - Construire le modèle budgétaire

- Valoriser en coûts complets ou partiels.
- Identifier les variables pertinentes.
- Définir un cadre analytique.

2 - Piloter le processus budgétaire

- Budget : acte managérial.
- Étapes du processus budgétaire.
- Enchaînement des budgets.

3 - Élaborer les budgets

- Analyser les performances passées.
- Modèle SAR : Sorties - Activités - Ressources.
- Prioriser les missions et activités.
- Intégrer les objectifs, chiffrer les plans d'actions.
- Proposer des plans de progrès et scénarios.

Cas : présenter deux versions budgétaires.

4 - Suivre les budgets

- Calculer et interpréter les principaux écarts.
- Utilité de la reprévision à fin d'année.

Cas Securiform : analyse des écarts.

5 - Construire les tableaux de bord

- Indicateurs de performance : les missions.
- Indicateurs de pilotage : activités et ressources clés.

Cas : choisir les indicateurs pertinents.

Partie 4 : Maîtriser les aspects essentiels du droit du travail (2 jours)

1 - Points clés du droit individuel

- Se repérer dans les règles applicables en droit du travail.
- Connaître les règles indispensables du CDI.
- Sécuriser le recours aux CDD, à l'intérim et à la sous-traitance.
- Risques liés à la gestion du temps de travail.
- Risques sociaux : RPS, harcèlement, discrimination...
- Pouvoir disciplinaire, rupture du contrat de travail.

2 - S'approprier le cadre légal de la représentation du personnel

- Rôle des différentes instances.
- Rôle des organisations syndicales.
- Droits et obligations de l'employeur et des représentants du personnel.
- Préparer une réunion du CSE.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- ✦ Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat en option

Certificat Finance d'entreprise : analyser, exploiter et communiquer

900 €^{HT}

Réf. 9385

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Directeur financier : améliorer la performance de votre fonction

Répondre aux nouvelles exigences de la direction financière

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 710 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6560

Le +

- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- Le consultant est un ancien directeur financier spécialisé dans l'accompagnement des DAF.

Objectifs professionnels

- Se positionner auprès du dirigeant, du codir.
- Améliorer la performance de la fonction finance.
- Piloter un projet cash.
- Mettre en œuvre la politique financière.
- Améliorer le pilotage de l'entreprise.

Pour qui

- Directeur financier, DAF, contrôleur financier.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

- 1 - Prendre sa fonction en main**
 - Missions, périmètre du DF.
 - 4 degrés de la pyramide du DF.
 - Intégrer l'éthique.
 - Communiquer.
- Définir son plan d'actions à 3, 6 mois.**
- 2 - Manager la fonction finance**
 - Benchmarking de la fonction.
 - Gérer le projet de digitalisation de la fonction finance.

- Améliorer les processus. Illustration : la clôture.
- Choix d'organisation, apport des centres de service partagés.

3 - Contrôler les risques financiers

- Cartographie des processus.
- Dispositif du contrôle interne.

Cas : contrôler les risques financiers.

4 - Piloter un projet cash

- Évaluer les enjeux financiers.
- Motiver la DG, le codir.
- Prioriser les plans d'actions.
- Mobiliser les opérationnels.

Cas : piloter le projet cash.

5 - Mettre en œuvre la politique financière

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Attentes des actionnaires, CMPC.
- Choix d'investissement et financement.
- Améliorer le modèle économique.

Cas : définir des politiques financières.

6 - Améliorer la performance

- Processus budgétaire.
- Tableau de bord stratégique.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement et un @expert : "Gérer la relation bancaire et négocier avec les banques".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6560

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Intégrer la RSE dans le pilotage financier

Agir pour une finance durable

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 575 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9427

Le +

- Une formation au développement durable adaptée aux collaborateurs de la fonction finance et aux enjeux pour la fonction.
- Des consultants spécialistes de la RSE.

Objectifs professionnels

- Situer les principes directeurs du développement durable et de la RSE.
- Intégrer le lien entre la RSE et la fonction finance.
- Anticiper les impacts RSE sur le pilotage financier.

Pour qui

- Directeur ou responsable financier.
- Contrôleur de gestion.
- Chargé de projet au sein de la fonction finance.

Programme

1 - Situer les principes du développement durable et de la RSE

- Les repères sur le développement durable, la RSE : les éléments fondateurs, définitions, périmètre, concepts clés.
- Le cadre de mise en œuvre : entre "soft law" et "hard law" :
 - Les standards (ISO 26000, ODD...);
 - Les réglementations (directive européenne sur le reporting de durabilité, taxonomie, loi climat...), places vertes au niveau international...
- Les critères ESG et le reporting extra-financier.

2 - Faire progresser l'entreprise avec la RSE

- Les piliers d'une démarche RSE et la fonction RSE.
- Les acteurs de la RSE et la pression de la société (accountability).
- Partage de pratiques inspirantes :
 - la durabilité comme opportunité de développement ;
 - relance de l'activité ;
 - les nouveaux modèles économiques.
- Focus sur l'enjeu climatique ;

3 - Intégrer la RSE aux enjeux de la fonction finance

- Lien direct entre performance RSE et performance économique et financière.

- La RSE un levier pour accéder au capital ou à la dette ;
- La RSE et la comptabilité ;

4 - Piloter la performance RSE

- Définition des engagements RSE :
 - matrice de matérialité et ambition RSE ;
 - priorisation des enjeux.
- Déclinaison du pilotage de la performance RSE : politiques et actions.
- Les indicateurs clés de la performance
- RSE et création de valeur partagée.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9427

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réussir son business plan

Construire le plan de développement d'un projet ou d'une entreprise

Best

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Finance - Trésorerie
Business plan

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2433**

Objectifs professionnels

- Situer son projet dans la stratégie de l'entreprise.
- Élaborer ou évaluer des prévisions d'activité.
- Évaluer la rentabilité économique.
- Simuler différents scénarios.
- Évaluer les risques du projet.
- Présenter le projet de façon convaincante.

Pour qui

- Responsable de projet, cadre financier, de gestion, commercial, production, R&D, créateur.
- Pour approfondir le plan de financement, les participants connaissant les documents financiers suivront la formation "Business plan financier" (réf. 7660).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une première activité pour s'appropriier le contenu du business plan.
- + Un autodiagnostic.
- + Un @expert : "La logique financière de l'entreprise".

2

Pendant - En groupe

1 - Utilité du business plan

- Concevoir, convaincre, communiquer, piloter son projet (feuille de route).
- Les 8 clés pour "convaincre".

2 - Réaliser l'analyse stratégique de son projet

- Macro-tendances : PESTEL.
- Analyse du secteur d'activité : matrice de PORTER.
- Facteurs clés de succès, modèle économique et de revenu.
- Segmentation stratégique et marketing, DAS.
- Matrice EMOFF : opportunités, menaces, forces, faiblesses.

Cas Homegel : réaliser la matrice EMOFF du projet.

3 - Concevoir son projet

- Les 3 méthodes pour bâtir des prévisions de vente.
- Présenter les plans d'actions critiques.
- Relier les plans d'actions opérationnels aux objectifs stratégiques.
- Présenter son modèle économique et de revenu.

4 - Évaluer la rentabilité économique du projet

- Flux de trésorerie d'investissement et d'exploitation : flux de trésorerie disponible (free cash-flow), courbe de trésorerie.
- Choisir un taux d'actualisation cohérent avec le risque projet.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux @experts : "Présenter son business plan à l'écrit, à l'oral" et "Évaluation de la rentabilité d'un investissement".

Le +

- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- Des mises en œuvre à chaque étape de la formation, à partir du projet "Homegel" de création d'une filiale.
- Identifier l'impact du développement durable dans la sélection des investissements.

- Interpréter et arbitrer entre les critères : délai de retour (pay-back) non actualisé et actualisé, Valeur Actualisée Nette (VAN) ; Taux de Rentabilité Interne (TRI) ; Indice de Profitabilité (IP).

Exercices : rentabilité d'un investissement de productivité.

5 - Simuler plusieurs scénarios

- Pistes d'actions opérationnelles pour améliorer la courbe de trésorerie et la rentabilité de son projet.

Cas Homegel : évaluer la rentabilité sur tableur dans deux scénarios alternatifs.

6 - S'initier à la prévision financière MT

- Enchaînement : compte de résultat, plan de financement, bilan.
- Évaluer les besoins et choix de financement.

7 - Évaluer les risques

- Définir les risques, sensibilité, scénario à l'abandon (crash plan).
- Évaluer les risques d'un projet à l'international.

8 - Présenter le projet à l'écrit et à l'oral

- Les 8 clés pour convaincre, conseils de rédaction.
- Présenter les objectifs stratégiques, le modèle économique, les plans d'actions opérationnels, scénarios alternatifs.
- Prendre en compte les facteurs de durabilité.
- Définir le plan le plus adapté à son projet.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2433

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Business plan financier

Évaluer la rentabilité, financer et valoriser son projet

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 615 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7660

Le +

- De nombreux cas pratiques pour évaluer les hypothèses, la rentabilité économique et financière, simuler différents scénarios, construire la prévision financière et financer son projet.

Objectifs professionnels

- Évaluer la rentabilité de son projet.
- Financer son projet.
- Simuler différents scénarios.
- Présenter le business plan à l'écrit et à l'oral.

Pour qui

- Responsables et analystes financiers.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Défendre sa stratégie

- PESTEL, PORTER, matrice EMOFF.
- Modèle économique et de revenu.

2 - Fiabiliser les hypothèses

- Challenger les prévisions d'investissement et d'activité.

3 - Évaluer la rentabilité économique du projet

- Flux de trésorerie d'investissement, d'exploitation.
- Choix du taux d'actualisation selon le risque projet.
- Creux de trésorerie maximum.
- Interpréter et arbitrer entre les critères : délai de récupération, VAN, TRI, indice de profitabilité.

4 - Simuler plusieurs scénarios

- Pistes pour améliorer la courbe de trésorerie et la rentabilité.

5 - Financer son projet à MT

- Plan de financement : évaluer le besoin de financement, la capacité de remboursement maximale.
- Arbitrer entre les financements.
- Ratios : structure financière, trésorerie, endettement.
- Négocier des covenants réalistes.

6 - Valoriser l'entreprise par les flux prévisionnels (DCF)

- CMPC, TRI actionnaire.
- Valeur d'entreprise et des capitaux propres.

7 - Présenter son projet

- Les 8 clés pour convaincre et présenter à l'oral.
- Relier les plans d'actions opérationnels aux objectifs stratégiques.
- Proposition de plans types.

8 - Activités à distance

- + Deux @expert : "Présenter son business plan à l'écrit, à l'oral" et "Mettre en œuvre la politique financière".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7660

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Évaluer une entreprise

Appliquer les méthodes d'évaluation et les arbitrer entre elles

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 575 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 15

Le +

- Cas sur tableur : effectuer les retraitements, appliquer les différentes méthodes.
- Remise du fichier sur tableur.
- Analyse de rapports d'évaluation d'experts indépendants.

Objectifs professionnels

- Réaliser les retraitements nécessaires à l'évaluation.
- Appliquer les différentes méthodes d'évaluation.
- Choisir la méthode la plus pertinente.

Pour qui

- Responsables financiers, dirigeants, investisseurs.
- Cette formation s'adresse aux personnes ayant une connaissance de base du bilan et du compte de résultat.

Programme

1 - Circonstances nécessitant l'évaluation

- Les éléments donnant de la valeur à une entreprise.
- Étapes de l'évaluation : diagnostic stratégique et financier, business plan, retraitements comptables.

2 - La valeur patrimoniale

- Réévaluer les actifs d'exploitation et hors exploitation, les passifs.
- Supprimer les non-valeurs, intégrer des éléments hors bilan.
- Intégrer la fiscalité latente.
- Actif net corrigé (ANC).
- La méthode du goodwill.

Cas sur tableur : calcul de l'ANC.

3 - Discounted cash-flows (DCF)

- Évaluer la cohérence des flux d'exploitation, d'investissement avec le business plan.
- Horizon explicite, implicite.
- Taux d'actualisation : CMPC.
- Flux normatif et la valeur finale (méthode de Gordon Shapiro).
- De la valeur d'entreprise à celle des capitaux propres.

Cas sur tableur : évaluation par les DCF.

4 - Les méthodes analogiques

- Multiples boursiers ou de transactions récentes.
- Constituer l'échantillon d'entreprises comparables.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Retraitements comptables.
- Agrégats pertinents : EBE, résultat d'exploitation.
- Définir les multiples de référence.

Cas Dumoulin : Méthode des multiples.

5 - Passer de la valeur au prix

- Différence entre valeur et prix.
- Définir les méthodes les plus appropriées à la situation.
- Prise en compte du contexte : majoritaire ou minoritaire.
- Étapes et documents juridiques du processus d'acquisition.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/15

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Évaluer une entreprise - Niveau 2

Évaluer, auditer, négocier

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 680 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6571

Le +

- Évaluation d'un groupe sur tableur. Chaque filiale a des particularités requérant une méthode d'évaluation spécifique. Détermination d'une prime de risque propre à chaque activité.

Objectifs professionnels

- Approfondir les différentes méthodes d'évaluation et arbitrer entre elles.
- Évaluer les actifs incorporels.
- Évaluer les synergies résultant d'une acquisition.
- Évaluer un groupe d'entreprises.

Pour qui

- Responsables financiers, dirigeants, investisseurs.

Programme

1 - Le processus d'évaluation

- Les 7 étapes du processus d'évaluation : de l'analyse du contexte à l'accord sur le prix et les termes de la transaction.
- Zoom sur l'audit d'acquisition.
- Challenger le business plan.

2 - Approfondir la méthode des DCF

- Intégrer les synergies d'acquisition ?
- Choix du taux d'actualisation : prime de risque, bêta endetté et désendetté, prime de risque des entreprises non cotées.
- Répartition dette / fonds propres.

- Pondérer la valeur terminale dans la valeur d'entreprise.
- Évaluer un groupe.

3 - Approfondir les méthodes patrimoniales

- Rappels sur l'ANC et le goodwill.
- Définir les actifs incorporels.
- Valorisation des principaux actifs incorporels : marques, brevets, fonds de commerce.
- Valorisation des actifs immobiliers : valeur de marché ou par les loyers.

4 - Approfondir les méthodes analogiques

- Multiples de transaction et boursiers.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Difficultés d'application : définir l'échantillon, normes comptables, choix des multiples.

5 - Appliquer les méthodes

- Décotes, primes de contrôle.
- Valeur financière et stratégique.
- Actifs, dettes hors exploitation.
- Choisir entre la cession de parts sociales ou de fonds de commerce.

6 - De l'évaluation à l'acquisition

- Sécuriser l'évaluation : due diligences d'acquisition.
- Négociation du prix, clauses de complément de prix (earn out).
- Réussir l'intégration.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6571

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Ingénierie financière des opérations sur capitaux propres

Enjeux et principales opérations

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 615 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1395

Le +

- Formation rythmée par des cas pratiques (OCA, LBO et Pacte).
- Des documents réutilisables : trame de business plan, statuts de holding, pacte d'actionnaires.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux et techniques des opérations d'ingénierie financière sur capitaux propres.
- Dialoguer avec les spécialistes en ingénierie financière.

Pour qui

- Responsables financiers, dirigeants, investisseurs.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Financer l'entreprise par capitaux propres

- Financer la croissance, garder le contrôle, sortie de minoritaires.
- Choisir une structure juridique.
- Augmentation de capital.
- Différer la dilution : valeurs mob. composées : OCA, OBSA, BSA.
- Calcul de dilution, valeur du DPS.

Cas : calcul de dilution .

2 - Lever des fonds auprès d'investisseurs

- Choisir un investisseur en capital.
- Négocier avec un fonds.
- TRI attendus et constatés.
- Processus de levée de fonds.

Cas OCA : entrée d'investisseurs, émission d'emprunts convertibles.

3 - Elaborer un pacte d'actionnaires

- Organiser les rapports entre actionnaires, organiser la sortie, protéger les minoritaires...
- Clauses : agrément, inaliénabilité, préemption, exclusion, convention de vote, pari passu, sortie conjointe, buy or sell, confidentialité.

Exercice : analyser un pacte d'actionnaires.

4 - Dérouler un processus d'acquisition

- Accord de confidentialité, memorandum de présentation, lettre d'intention, due diligences.

Cas : Analyser une lettre d'intention, garantie de passif.

5 - Financer une acquisition par effet de levier, L(M)BO, MBI

- Équilibre : prix, ressources, capacité de remboursement.
- Capital, Mezzanine, dette senior et subordonnée.

Cas : analyser la reprise d'une entreprise par LBO.

6 - Activité à distance

- + Un @expert "Mettre en œuvre la politique financière".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1395

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Pratiquer l'analyse financière

Apprécier la santé financière d'une entreprise



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6258**

Objectifs professionnels

- Repérer les principaux postes du bilan et du compte de résultat utiles pour l'analyse financière.
- Maîtriser les outils d'analyse financière.
- Mener son analyse selon une démarche structurée.
- Réaliser un diagnostic rapide.
- Détecter les signes de dégradation de l'entreprise.

Pour qui

- Responsable financier, chef comptable, contrôleur de gestion, credit-manager, analyste financier, commercial, acheteur...

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

1 - Évaluer l'activité et la profitabilité

- Repérer les postes du compte de résultat utiles à l'analyse.
- Interpréter l'évolution des ventes.
- Soldes intermédiaires de gestion et charges classées par fonction.
- Capacité d'AutoFinancement (CAF) : signification et mode de calcul.
- Variations de résultat : effet ciseau, absorption des charges fixes.

Exercice : diagnostic de situations de perte de profitabilité. Cas : analyse de la profitabilité, charges par nature et par fonction.

2 - Évaluer les équilibres financiers et la solvabilité

- Lecture financière des postes du bilan.
 - Retraitements : location financement, affacturage.
 - Fonds de Roulement (FR), Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et Trésorerie Nette (TN).
 - Les 5 crises de trésorerie et les remèdes associés.
- Exercice : diagnostic des situations de crise de trésorerie.**

3 - Analyser par les ratios

- Profitabilité, BFR, structure, trésorerie, endettement, couverture des frais financiers.
- Rentabilité économique (ROCE) et financière.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux @experts : "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise" et "Analyser le tableau des flux de trésorerie".

Le +

- Analyse financière sous double format français et anglo-saxon.
- Diagnostics flash d'entreprise de distribution et de service.
- Remise d'une trame pour structurer son analyse, d'une grille d'analyse financière sur tableur et d'un lexique français-anglais.

- Se comparer aux moyennes sectorielles.

Exercice : découverte des ratios.

4 - Structurer son analyse financière

- Activité, profitabilité, équilibres financiers, rentabilité, points forts et faibles, décision ou pistes d'action.
- Qualités de l'analyste : rigueur, intuition, esprit de synthèse.

Étude de cas : analyse sur 4 ans d'une entreprise industrielle. Exercice : faire une présentation d'analyse financière. Diagnostics rapides : entreprises de négoce et de service.

5 - S'initier à l'analyse du tableau des flux de trésorerie

- Mesurer la capacité à générer du cash-flow.
- Interaction entre le flux d'exploitation et d'investissement.
- Évaluer les choix de financement, la capacité de remboursement.

Étude de cas : lire et analyser le tableau de flux en lien avec le bilan.

6 - Repérer les signes de dégradation

- Signes de dégradation et techniques de window dressing en lecture directe au bilan et au compte de résultat.

Exercice : repérer les signes de dégradation à partir du bilan et du compte de résultat.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6258

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

Perfectionnement à l'analyse financière

Savoir analyser l'entreprise en difficulté

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 540 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6836

Le +

- Nombreuses études de cas : analyse financière d'une entreprise en difficulté, repérer les signes de dégradation, lecture des documents comptables et des ratios.

Objectifs professionnels

- Mener l'analyse par les flux.
- Approfondir sa démarche d'analyse.
- Repérer les signes de dégradation.
- Analyser une entreprise en difficulté.

Pour qui

- Responsables et analystes financiers.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Mener l'analyse par les flux

- Dynamique entre les flux opérationnel et d'investissement.
- Choix de financement et capacité de remboursement.

2 - Approfondir l'analyse de la profitabilité

- Causes de perte de profitabilité.
- Approfondir les flux financiers : CAF, MBA, ETE, FTA.

3 - Analyser les équilibres financiers

- Analyses fonctionnelle (FR, BFR, TN) et liquidité.
- Importance de l'endettement net.
- Ratios : structure, endettement, trésorerie, rentabilité.
- Interpréter les ratios dans un contexte de dégradation.
- Signes avant-coureurs de défaillance.

4 - Prendre en compte les risques

- Risques clés : humain, technologique, sectoriel...

5 - Repérer les signes de dégradation

- Repérer les signes de dégradation en lecture directe.
- Techniques de window dressing.

- Les questions pour interpréter les clignotants de risques.

6 - S'entraîner au diagnostic financier

- Les 4 étapes de l'analyse.
- Analyse d'une entreprise en difficulté. Micro-diagnostics.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6836

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Analyse financière du tableau de flux de trésorerie

Communiquer à partir des flux auprès d'un comité de direction

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

860 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8421**

Le +

- Savoir lire et analyser le tableau de flux.
- Intégrer l'analyse des flux de trésorerie dans la démarche d'ensemble d'analyse financière.

Objectifs professionnels

- Lire et analyser le tableau de flux dans différents contextes.
- Présenter la performance économique et les choix de financement à partir du tableau de flux.

Pour qui

- Responsable financier, analyste financier, credit manager, banquier.

Programme

1 - Lire et interpréter le tableau de flux

- Flux de trésorerie de l'activité, de l'investissement, du financement.
- Principaux retraitements pour évaluer le flux de trésorerie d'activité.
- Définir la trésorerie en normes IFRS.
- Jeu des sept différences : repérer les variantes de présentation en normes IFRS.

2 - Analyser les flux de trésorerie

- Analyser différents contextes : croissance, perte de profitabilité, retournement.

- Les ratios spécifiques au tableau de flux.

- Service de la dette.
- Pourcentage de financement par emprunt.
- Taux de distribution.

- Diagnostics à partir du tableau de flux.
- Étude de cas d'analyse financière intégrant l'analyse par les flux.
- Repérer la stratégie du groupe à partir des flux de trésorerie.

3 - Agir sur le flux de trésorerie disponible (free cash-flow)

- Repérer les actions opérationnelles pour améliorer le free cash-flow.

- Chiffrer les enjeux d'amélioration de la trésorerie.

- Pilotage de la performance par le flux de trésorerie disponible.

4 - Construire et analyser le plan de financement

- Enchaînement des documents financiers prévisionnels.
- Évaluer les besoins de trésorerie, la capacité de remboursement, défendre les choix de financement.
- Exercice à l'oral : défendre son plan de financement devant des banquiers.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8421

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Analyse financière des comptes consolidés et normes IFRS

Spécificités de l'analyse des comptes consolidés

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 110 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **1668**

Le +

- Exercices sur les méthodes de consolidation.
- Jeu de piste : décryptage du rapport annuel et des annexes d'un groupe coté.

Objectifs professionnels

- Décrypter l'incidence des normes IFRS sur les états financiers consolidés
- Conduire le diagnostic financier d'un groupe.
- Mener une analyse par les flux de trésorerie.

Pour qui

- Responsables et analystes financiers.

Programme

1 - Activité à distance

- + Un @expert : "Les états financiers en normes IFRS".

2 - Comprendre le groupe et les comptes consolidés

- La définition du périmètre :
 - La notion de contrôle ;
 - Les méthodes de consolidation ;
 - Le pourcentage d'intérêt.
- Le traitement des Partenariats.
- Les situations de l'influence notable.
- La lecture des capitaux propres consolidés.
- Les prises de contrôle et la comptabilité d'acquisition.

3 - Analyser le groupe

- Démarche : activité, profitabilité, équilibres financiers, endettement, rentabilité.
- Information sectorielle (IFRS 8).
- Variations de périmètre.
- Ratios des comptes consolidés.
- Décrypter les annexes.

4 - Le compte de résultat IFRS

- Produit des activités ordinaires (IFRS 15).
- Résultat opérationnel courant.
- Dépréciation des actifs (IAS 36).
- Le résultat global.

5 - Équilibres financiers

- Primauté du bilan, bilan liquidité.

- Règles d'évaluation des actifs.

- Endettement : location (IFRS 16), entités ad hoc, titrisations, affacturage, OC, engagements de retraite.

- Valorisation des instruments de couverture des risques.
- Tableau de variation des capitaux propres.

- Signification des impôts différés.

6 - Les flux de trésorerie

- Présentation du tableau de flux consolidé.
- Importance du free cash-flow.
- Choix de financement et capacité de remboursement.
- Les crises de trésorerie.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1668

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Gérer la trésorerie

Des prévisions à la gestion quotidienne de la trésorerie

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 475 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6573**

Le +

- Nombreux cas : construction d'un budget annuel de trésorerie, actualisation d'un plan glissant, gérer la trésorerie en date de valeur.

Objectifs professionnels

- Comprendre les variations de trésorerie.
- Bâtir et exploiter les prévisions de trésorerie.
- Prendre des décisions de financement/placement.
- Contrôler la facturation bancaire.
- Gérer la trésorerie au quotidien en date de valeur.
- Gérer les flux en devises.

Pour qui

- Nouveau trésorier, assistant trésorier.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

- 1 - Situer la trésorerie au bilan**
 - Causes de variation de la trésorerie.
- 2 - Les 4 missions du trésorier**
 - Assurer la liquidité de l'entreprise.
 - Réduire le coût bancaire.
 - Améliorer le résultat financier.
 - Maîtriser les risques de change, fraude, taux.
- 3 - Les prévisions de trésorerie**
 - Budget de trésorerie : prévoir le besoin de financement à CT.

- Prévision glissante : suivi de la liquidité, décision de financement.

4 - Maîtriser les modes de rémunération bancaires

- Contrôler et négocier les conditions bancaires : jours de valeur, commissions d'opération, de mouvement, agios.
- Commission globale, forfait.

5 - La gestion quotidienne

- Étapes de la matinée du trésorier.
- Répartir les mouvements.
- Gains de l'informatisation.
- Prévenir la fraude aux modes de paiement.
- Rôle du trésorier en filiale.

6 - Crédits et placements

- Découvert, spot, affacturage...
- Dépôt à terme, CDN, SICAV...

7 - S'initier à la trésorerie devise

- Définir la position de change.
- Calculer le cours à terme.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un @expert : "Gérer la relation bancaire et négocier avec les banques".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6573

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Gestion de trésorerie devises et du risque de change

Évaluer et couvrir le risque de change

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 610 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **6372**

Le +

- De nombreux cas opérationnels.
- Questionnaire d'audit pour organiser la trésorerie devise.

Objectifs professionnels

- Comprendre le marché des changes.
- Maîtriser les instruments de couverture.
- Définir une politique de gestion du risque de change.
- S'initier à la comptabilisation des opérations de change en normes IFRS.

Pour qui

- Trésoriers, responsables financiers.

Programme

1 - Les marchés des changes

- Acteurs et types de transaction.
- Cours au comptant, à terme, opérations de swaps.
- Cotation au certain, à l'incertain.
- Facteurs influant les cours.
- Interaction avec les taux.

2 - Gérer la trésorerie devise

- Intérêt du compte en devise.
- Payer en devise.
- Passer un ordre de change au mieux ou à cours limite.
- Contrôler la facturation bancaire.

3 - Évaluer le risque de change

- Sensibilité du résultat aux fluctuations de change.

- Suivi de la position de change.

4 - Maîtriser les instruments de couverture

- Compensation des positions inverses.
- Avances en devises.
- Achat ou vente à terme, terme à préavis.
- Détermination du report (déport).
- Proroger ou anticiper l'échéance.
- Les Non Deliverable Forward : devises non transférables.
- Options classiques et à barrière, tunnels à prime zéro ou réduite.
- Les garanties de change.

5 - Définir une politique de gestion du risque de change

- Paramètres : couverture de prévisions ou flux certains, durée et % de couverture.
- Seuils de couverture par devise.
- Utilisation d'un cours "budget".
- Choix entre instruments fermes et options.
- Exemples de politiques et procédures.

6 - Financements en devises

- Swaps cambistes.

7 - Aperçu des opérations de change en normes IFRS

- Couverture de juste valeur et de flux futurs.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6372

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Les fondamentaux des marchés financiers

Maîtriser les marchés de taux et d'actions

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 500 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7850**

Le +

- Une formation animée par des intervenants, au quotidien sur les marchés.
- Nombreux cas d'application et illustrations pour s'approprier les mécanismes et les instruments financiers.

Objectifs professionnels

- Maîtriser le rôle, les mécanismes et les acteurs des marchés financiers.
- Identifier les différents types de marchés et produits.
- Maîtriser les produits de taux.
- Investir sur le marché des actions.

Pour qui

- Toute personne concernée par les marchés financiers et leur fonctionnement.

Programme

1 - Découvrir les marchés financiers et leurs acteurs

- Le rôle des marchés financiers : un lieu de financement et d'échange.
- Les différents types de marché et acteurs.
- La régulation des marchés, la réglementation et les autorités de contrôle.
- Les différentes classes d'actifs.
- Les produits dérivés et leur utilisation.

2 - Comprendre le fonctionnement du marché monétaire

- La politique monétaire de la BCE : - instruments conventionnels ;

- quantitative easing.
- Les trois fonctions du marché interbancaire.
- La détermination des index monétaires (ESTER, EURIBOR).
- Les véhicules d'investissement court terme sur le marché monétaire (BTF, CDN, TCN).

3 - Maîtriser le fonctionnement du marché obligataire

- Les caractéristiques d'une obligation :
 - les différents types de taux ;
 - les prix d'émission et modalités de remboursement.
- Les méthodes de cotation : en prix, en taux, en spread.

- Déterminer le prix d'une obligation.
- La notion de sensibilité et de duration.
- Le rating et risque crédit.
- Principes de constitution d'un portefeuille obligataire.
- Les obligations vertes.

4 - Intervenir sur le marché des actions

- Notions de base sur les actions.
- Les compartiments et indices.
- Notation ESG et indices verts
- La cotation et les différents ordres.
- Le mécanisme du SRD.
- Les modalités d'évaluation d'une action.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7850

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Marchés financiers perfectionnement et gestion d'actifs

Techniques de gestion d'actifs et mesure de la performance

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 640 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7851**

Le +

- Une formation qui alterne exposés et applications pratiques : quiz, calculs financiers...
- Une formation animée par un gestionnaire d'actifs.

Objectifs professionnels

- Approfondir sa connaissance des marchés.
- Intégrer les principes de la gestion taux, actions et structurée.

Pour qui

- Toute personne directement concernée par les marchés financiers, leur fonctionnement et la gestion d'actifs.

Programme

1 - Les marchés financiers et la gestion d'actifs

- Rappels sur la cartographie et les caractéristiques des différents marchés financiers.
- La finance verte.
- Les métiers de la gestion d'actifs.

2 - Réaliser la gestion des produits de taux et dérivés de taux

- Cartographie des produits monétaires et obligataires.
- La notion de courbe de taux et de spread de crédit.
- Les paramètres : sensibilité, duration et risque crédit.
- Les dérivés de taux, mécanismes et utilisations (CDS, SWAP).

- La fiche d'information d'un OPC obligataire.

3 - Gérer un portefeuille actions

- La gestion indicielle.
- La gestion active :
 - approche bottom up ;
 - approche top down ;
 - value ou growth.
- Les critères ESG.
- Les futures sur actions et indices, ETF et dérivés.

4 - S'initier à la gestion structurée

- Objectifs d'une gestion structurée.
- Mettre en place une garantie.
- Typologie de gestion structurée.

5 - Evaluer la performance de la gestion d'un portefeuille

- Analyse du couple rendement risque.
- Les mesures de performance: MWreturn et TWreturn.
- Les ratios de Sharpe, Treynor et Calmar.
- Analyse de rapport de gestion d'OPC.

6 - Activité à distance

- **+ Un @expert :** "Découvrir les principes de la gestion structurée".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7851

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les fondamentaux du contrôle de gestion

Comprendre les principes clés de mise en œuvre

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 545 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7314**

Objectifs professionnels

- Comprendre la logique financière de l'entreprise.
- S'approprier la démarche du contrôle de gestion.
- Savoir utiliser les outils de gestion indispensables.
- Appréhender les outils de reporting et savoir les utiliser dans des situations concrètes.

Pour qui

- Toute personne amenée à évoluer sur un poste de contrôleur de gestion ou souhaitant utiliser des outils de contrôle de gestion.
- Tout responsable opérationnel devant mettre en place un contrôle de gestion dans son unité.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo.

2

Pendant - En groupe

1 - Maîtriser la logique financière de l'entreprise et le positionnement du contrôle de gestion

- La logique financière de l'organisation.
- Enjeux, missions et outils du contrôle de gestion.
- Le positionnement et le rôle de "business partner" du contrôleur de gestion.

2 - Situer les principaux indicateurs de performance

- Lecture du bilan et du compte de résultat.
- les indicateurs:
 - de résultat: EBITDA, EBIT
 - de gestion bilantielle: BFR, trésorerie
 - de génération de cash: Cash-flow, CAF

3 - Calculer les coûts et les marges

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL® : Un parcours mixte, alliant le meilleur du présentiel et du digital, individualisable, axé sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Chaque participant repart avec des outils simples et concrets facilement adaptables aux spécificités de son organisation.

- De la comptabilité générale à la comptabilité analytique.
- La méthode des coûts complets.
- La méthode des coûts partiels.
- Effet ciseaux, point mort, absorption des coûts fixes.

4 - Etablir et suivre un budget

- Démarche et acteurs du processus budgétaire.
- Enchaînement des différents budgets.
- Analyser les écarts entre le budget et le réalisé.

5 - Piloter avec le tableau de bord

- Les familles d'indicateurs: performance, pilotage et éclairage.
- Construire un tableau de bord.
- La formalisation et le suivi des plans d'action.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7314

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Assistant(e) de gestion

Développer ses compétences en contrôle de gestion

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7909**

Le +

- Une pédagogie active et variée : études de cas permettant d'illustrer chaque point du programme.
- Des fiches techniques pour ancrer les méthodes et outils à développer.

Objectifs professionnels

- Comprendre le vocabulaire et les données de gestion de l'entreprise.
- Contribuer au budget et au suivi des indicateurs.
- Assister les services financiers.

Pour qui

- Assistant(e) de gestion, Correspondant de gestion, Assistant(e) de direction ayant à établir ou interpréter les documents de gestion.

Programme

1 - Lire les états financiers d'une entreprise

- La logique financière de l'entreprise.
- Les principaux postes du bilan et du compte de résultat.
- Les mécanismes comptables :
 - amortissements ;
 - les provisions et dépréciations ;
 - les régularisations de fin de période.

2 - Analyser un bilan et un compte de résultat

- Les soldes intermédiaires de gestion.
- Les indicateurs de trésorerie : la CAF et le cash-flow.

- Les équilibres financiers : fonds de roulement, BFR et trésorerie.

3 - Comprendre le calcul des coûts et des marges

- Les différents types de coûts :
 - direct, indirect, variable, fixe.
- Les différentes méthodes de calcul :
 - coût complet ou partiel.

4 - Participer à l'élaboration du budget et au suivi des activités

- Comprendre le processus budgétaire et l'articulation des budgets.
- Collecter les hypothèses et les informations utiles pour prévoir le budget des frais de son unité.

- Repérer et analyser les écarts budgétaires.

5 - Préparer le tableau de bord de son unité

- Collecter les informations pour alimenter le tableau de bord.
- Présenter les données afin d'en permettre une lecture rapide.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7909

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Perfectionnement au contrôle de gestion

Approfondir ses connaissances et enrichir ses pratiques

Nouvelle formule

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7818**

Le +

- Les clés pour renforcer le dialogue de gestion avec les opérationnels.
- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Produire une information à valeur ajoutée et renforcer l'évaluation de la performance.
- Benchmarkner ses pratiques.
- Accompagner les opérationnels dans le pilotage.

Pour qui

- Contrôleur de gestion, contrôleur financier, business analyst, responsable financier en charge du contrôle de gestion.

Programme

1 Avant

- + Autodiagnostic et vidéo.

2 Pendant - En groupe

- #### 1 - Apprécier les ratios de rentabilité
- Les ratios de rentabilité.
 - Les leviers de création de valeur.
 - Le résultat et le coût des capitaux.

2 - Optimiser la génération de flux de trésorerie

- De l'EBITDA au cash-flow.
- Repérer les actions opérationnelles pour améliorer le free cash-flow.
- Chiffrer les enjeux d'amélioration de la trésorerie.

- Pilotage de la performance par le flux de trésorerie disponible.
- Les crises de trésorerie.

3 - Benchmarkner ses pratiques

- Le mode de management.
- Le processus plan budget : les 7 points clés.

4 - Améliorer la procédure budgétaire en interne

- Raccourcir le calendrier budgétaire.
- Simplifier la maille d'analyse.
- Axes d'amélioration: budget des charges.
- Organiser l'animation de gestion.

5 - Identifier les plans d'actions et enrichir les tableaux de bord

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Les qualités d'un plan d'action.
- Les leviers de la performance.
- Les indicateurs avancés.

6 - Faire adhérer les responsables opérationnels

- Les quatre étapes d'un entretien.
- Développer une argumentation.

7 - Passer de l'analyse à la décision

- Analyser les écarts, alerter, réagir.
- Enrichir les prévisions de résultat.
- Optimiser la présentation écrite.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7818

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Le métier de contrôleur de gestion dans les activités de services

Formation complète pour réussir dans sa nouvelle fonction

Nouvelle formule

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

10 jours (70h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

5 145 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2337**

Objectifs professionnels

- Acquérir la maîtrise des outils et des méthodes du contrôle de gestion.
- Contribuer aux objectifs et aux plans d'actions.
- Enrichir le système de gestion afin de piloter la performance.
- Développer un dialogue de gestion constructif avec les opérationnels.

Pour qui

- Chef comptable, Responsable opérationnel accédant au contrôle de gestion, Contrôleur de gestion nouvellement nommé souhaitant valider ses pratiques.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Alerte !".

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Contrôle de gestion, tableaux de bord et reporting (3 jours)

1 - Positionner le contrôle de gestion dans une entreprise de services

- Les missions du contrôleur de gestion, et les outils utilisés.
- Donner une image positive de la fonction.

2 - Évaluer les paramètres clés de la performance économique

- Savoir lire un bilan et un compte de résultat.
- Les principaux ratios : activité, profitabilité, rentabilité...
- Mesurer le cash-flow généré par l'activité.
- Les leviers pour agir sur la capacité à générer de la trésorerie.

Cas : analyser les équilibres financiers d'une entreprise.

3 - Fiabiliser le dispositif d'information de gestion dans une entreprise de services

- Définir les types d'objectifs, les moyens, les résultats.
- Assurer la cohérence et le déploiement des objectifs.
- Les 3 niveaux d'un système d'information.

Quiz : définir les objectifs par niveau.

4 - Élaborer les tableaux de bord opérationnels et le reporting

- Analyser les fonctions et les processus de l'entreprise.
- Exploiter les indicateurs propres et diffuser l'information.
- Participer à la mise en œuvre et au suivi des plans d'actions.
- Respecter les 5 règles d'or du tableau de bord.

Cas : identifier les indicateurs pertinents d'une activité de service.

5 - Bâtir le tableau de bord stratégique

- Rapprocher les approches financières et organisationnelles.
- Le tableau de bord prospectif.

6 - Intégrer la performance durable dans le pilotage

Le +

- Une pédagogie reposant sur de nombreux cas pratiques et mises en situation afin de faciliter la transposition en situation de travail dans votre entreprise.
- L'expérience terrain des consultants : ils ont tous une expérience opérationnelle des techniques et outils du contrôle de gestion dans les activités de services.
- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

- Définir la performance globale.
- Les thèmes de la performance globale et les référentiels existants :
 - Référentiel de management et d'engagement (Global compact, ODD, ISO),
 - Référentiel d'outils (bilan carbone, ACV)
 - Référentiel de reporting (GRI, art 225).
- Démarche de mise en œuvre de la mesure de la performance extra-financière.

7 - Activité à distance

- + Deux @expert "Faire parler les chiffres" et un @expert : "RSE pour tous".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, identifier les indicateurs clés dans son entreprise ou les actions pour améliorer son BFR.

Partie 2 : Maîtriser les coûts, améliorer les marges et maximiser la profitabilité (4 jours)

1 - Concevoir une comptabilité analytique pour piloter les activités

- Définir les objectifs, les enjeux, et le périmètre.
- Construire l'architecture analytique du modèle de coûts de l'entreprise.
- Structurer la démarche de conception du système analytique.

2 - Analyser : les coûts complets des prestations vendues

- Définir les coûts directs et indirects.
- Le découpage en sections analytiques.
- Le choix des unités d'œuvre et des clés de répartition.
- Intérêts et limites de la méthode des coûts complets.

Cas : calculer le coût complet de prestations de service.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2337

Formation proposée à Paris, Classe à distance

3 - Simuler : les coûts partiels des prestations vendues

- L'analyse en coûts variables et fixes ; en coûts marginaux...
- Le calcul du seuil de rentabilité.
- Intérêts et limites de la méthode des coûts partiels.

Cas : simuler le seuil de rentabilité.

4 - Maîtriser l'approche de la méthode Activity Based Costing (ABC)

- Les apports de la méthode ABC pour maîtriser les coûts.
- La méthodologie : activités, inducteurs et objets de coûts.
- Les enjeux et la valorisation des prestations internes.

5 - Participer à la fiabilité des processus et des activités

- Intégrer les processus de gestion dans un ERP.
- Le contrôle interne des processus.
- Identifier les risques et mettre en œuvre les actions.

6 - Activités à distance

- + Deux modules e-learning : "Analyser les coûts et les marges d'une entreprise" et "Le diagnostic SWOT".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, diagnostiquer la méthode de comptabilité analytique utilisée dans son entreprise.

Partie 3 : Anticiper : Le processus plan budget (3 jours)

1 - Élaborer et chiffrer la prévision à moyen terme

- Formaliser les plans à moyen terme.
- Assurer leur déploiement dans l'organisation.
- Bâter un business-plan.

2 - Piloter le processus budgétaire d'une entreprise de services

- La procédure budgétaire, les étapes, les acteurs.
- Les interactions avec le processus de planification et l'organisation.

- Conduire des réunions de travail.

3 - Construire des budgets "optimaux"

- L'approche financière : budgets déterminants, budgets résultants.
- L'approche organisationnelle :
 - budget commercial (d'activité) ;
 - budget de production (des moyens) ;
 - budget de la masse salariale ;
 - budget des fonctions "support" : budget Base Zéro.
- Le budget de trésorerie.

Cas : élaborer un budget commercial et de frais de personnel.

4 - Planifier les investissements dans une entreprise de services

- Les critères de choix d'un investissement.
- Quantifier et analyser la rentabilité du projet.
- La prise en compte du risque dans la décision.

Cas : évaluer la rentabilité prévisionnelle d'un investissement.

5 - Animer le contrôle le budgétaire

- Contrôler et évaluer les performances avec les coûts standards.
- Analyser les écarts et mobiliser les opérationnels sur les plans d'actions.
- Organiser le suivi des projets.
- Simuler les estimés périodiques et la projection de fin d'année.

6 - Cas de synthèse

Cas : construire un business plan étape par étape.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une méthode pour lever votre principal obstacle à la mise en œuvre.

Le certificat en option Certificat Déployer un contrôle de gestion au service du pilotage de la performance

Certificat

900 €^{HT}

Réf. 9351

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100% à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Le métier de contrôleur de gestion dans l'industrie

Formation complète pour réussir dans sa nouvelle fonction



REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

10 jours (70h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

5 145 € HT

Niveau : Fondamental

Réf. 48

Objectifs professionnels

- Acquérir une parfaite maîtrise des outils et des méthodes du contrôle de gestion.
- Contribuer aux objectifs et aux plans d'actions.
- Enrichir le système de gestion.
- Se faire entendre et respecter par les opérationnels.

Pour qui

- Chef comptable, Responsable opérationnel accédant au contrôle de gestion, Contrôleur de gestion nouvellement nommé souhaitant valider ses pratiques, dans une entreprise industrielle, ou dans une organisation ayant une activité de production.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Alerte !".

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Contrôle de gestion, tableaux de bord et reporting (3 jours)

1 - Identifier les activités du contrôle de gestion dans l'industrie

- Les principes, la démarche et les évolutions du contrôle de gestion en milieu industriel.
- Les trois niveaux en "Entreprise" : stratégie, gestion et exploitation, et les outils associés.

2 - Accompagner la direction, les responsables opérationnels : rôle de copilote

- Les attributions du contrôleur de gestion dans la stratégie et le pilotage de l'entreprise.
- Donner une image positive de la fonction.

3 - Évaluer la performance économique

- Savoir lire un bilan et un compte de résultat.
- Les principaux ratios : activité, profitabilité, structure.
- Le cash-flow.
- Les leviers pour agir sur la capacité à générer de la trésorerie.

Cas A : Simulez les paramètres financiers.

4 - Prendre en compte le système d'objectifs de l'organisation

- Les objectifs à retenir pour mesurer la performance.
- Les plans d'actions associés à l'atteinte de la performance.

Cas B : Sélectionnez les indicateurs pertinents.

5 - Bâtir un système de tableaux de bord

- Sélectionner les indicateurs pertinents en milieu industriel.
- Les cinq principes de conception d'un tableau de bord.
- Vendre le tableau de bord aux opérationnels.

Cas C : Construisez un tableau de bord industriel.

6 - Intégrer la performance durable dans le pilotage

- Définir la performance globale.

Le +

- Chaque module intègre un apport sur des techniques de pointe qui impactent les pratiques actuelles en contrôle de gestion.
- À l'issue de chaque module, les participants maîtrisent un des outils clé du contrôle de gestion.
- Les consultants ont tous une expérience opérationnelle des techniques et outils du contrôle de gestion dans l'industrie.
- Cette formation ne se limite pas aux savoirs et savoir-faire, mais intègre également les savoir-être.
- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

- Les thèmes de la performance globale et les référentiels existants:

- Référentiel de management et d'engagement (Global compact, ODD, ISO),
- Référentiel d'outils (bilan carbone, ACV)
- Référentiel de reporting (GRI, art 225).

- Démarche de mise en oeuvre de la mesure de la performance extra-financière.

7 - Activité à distance

- + Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : deux @expert "Faire parler les chiffres" et "RSE pour tous".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, identifier les indicateurs clés dans son entreprise ou les actions pour améliorer son BFR.

Partie 2 : Réduire les coûts, améliorer les marges et maximiser la profitabilité (4 jours)

1 - Maîtriser les fondamentaux de la comptabilité analytique

- Définir les axes et centres d'analyse.
- Calculer les coûts de revient des produits : les méthodes des coûts complets et des coûts partiels.
- Exploiter les résultats pour éclairer les décisions.

Cas D : Identifiez le coût pertinent pour prendre une décision.

2 - Utiliser la méthode ABC (Activity Based Costing)

- Valoriser les activités, les inducteurs, et les objets de coûts.
- Réaliser des interviews et gérer le projet de mise en place.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/48

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Utiliser les tableaux de bord transversaux comme support à l'ABM (Activity Based Management).

Cas E : Calculez le coût de revient et le résultat analytique par produit.

3 - Optimiser le fonctionnement de la comptabilité analytique

- La mise en place d'une comptabilité analytique : étapes, architecture.
- La gestion intégrée : GPAO/ERP.

4 - Mettre sous contrôle les coûts industriels

- Contrôler et évaluer les performances au moyen des coûts préétablis (ou coûts standards).
- Analyser les écarts (coût, rendement, efficacité, ...) et mobiliser les opérationnels sur les plans d'actions.

Cas F : Calculez les taux horaires et les coûts standards unitaires des produits.

5 - Participer à la fiabilité des processus industriels

- Le contrôle interne des processus.
- Le management des risques et la mise en œuvre des actions.

6 - Activités à distance

- + Deux modules e-learning : "Analyser les coûts et les marges d'une entreprise" et "Le diagnostic SWOT".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, diagnostiquer la méthode de comptabilité analytique utilisée dans son entreprise.

Partie 3 : Anticiper : Le processus plan budget de l'entreprise (3 jours)

1 - Maîtriser les outils de diagnostic stratégique en milieu industriel

- Les outils d'analyse stratégique.

- Les facteurs clés de succès.

Cas G : Analyser la stratégie d'une société industrielle.

2 - Contribuer à la diffusion et à la réalisation des objectifs généraux de l'organisation

- Formaliser les plans à moyen terme.
- Assurer leur déploiement en objectifs et plans de progrès.
- Le tableau de bord stratégique : Balanced Scorecard.

Cas H : Élaborez la carte stratégique.

3 - Animer le processus budgétaire

- Les principales étapes de la procédure budgétaire.
- Les relations avec le processus de planification.
- Organiser le suivi budgétaire.

4 - Construire les différents budgets de l'entreprise

- Le budget commercial : le plan marketing et les objectifs de vente.
- Le budget de production : programme de production et valorisation des coûts des produits.
- Les frais de structure : la méthode BBZ.

Cas I : Élaborez le budget global d'une entreprise industrielle, étape par étape.

5 - Planifier les investissements industriels

- Les techniques d'analyse de la rentabilité.
- La prise en compte des risques.
- Le contrôle des investissements.

Cas J : Analysez la rentabilité prévisionnelle d'un projet d'investissement industriel.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une méthode pour lever votre principal obstacle à la mise en œuvre.

Le certificat en option

Certificat Déployer un contrôle de gestion au service du pilotage de la performance

900 €^{HT}

Réf. 9351

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100% à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Contrôle de gestion dans les services : méthodes et outils

Acquérir les techniques fondamentales

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1840**

Le +

- Une formation pratique et concrète pour s'approprier les techniques fondamentales en contrôle de gestion.
- Une pédagogie active et variée : nombreuses études de cas issues de problématiques réelles.

Objectifs professionnels

- Développer des analyses de coûts et de marges.
- Coordonner le budget de son unité, et le suivre.
- Produire un tableau de bord utile à la décision.

Pour qui

- Contrôleurs de gestion nouvellement nommés dans des entreprises de services.
- Responsable d'établissement ou d'agence travaillant avec le service de contrôle de gestion.

Programme

1 - Chiffrer les coûts des activités pour améliorer le pilotage de l'entreprise

- Identifier la structure des coûts : direct, indirect, variable, fixe.
- Choisir la technique de calcul de coût la plus adaptée : méthode en coûts complets ou en coûts partiels.
- Valoriser les prestations internes entre les différents services.

2 - Accroître la rentabilité des activités : l'analyse de marges

- Interpréter le sens des différents niveaux de marges : marges en coût complet ou selon le point mort.

- Exploiter la complémentarité des méthodes de calcul des coûts.

Cas : les coûts pertinents pour prendre les bonnes décisions.

3 - Coordonner l'établissement et le suivi du budget de son unité

- Animer le processus budgétaire : les étapes clés, les acteurs...
- Valoriser le budget des moyens.
- Analyser les causes des écarts.

Cas : chiffrage du budget des effectifs et des taux horaires.

4 - Identifier les indicateurs utiles et concevoir le tableau de bord

- Mesurer la performance des activités de services (KPI).

- Définir le contenu du tableau de bord : les fondamentaux.

Cas : tableau de bord dans une entreprise de services.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1840

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Contrôle de gestion dans l'industrie : méthodes et outils

Acquérir les techniques fondamentales

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **49**

Le +

- Les bases théoriques et pratiques pour dialoguer efficacement avec les opérationnels.
- Une pédagogie active et variée : quiz, études de cas issus de problématiques concrètes d'entreprise.

Objectifs professionnels

- Développer des analyses de coûts et piloter la performance des activités industrielles.
- Élaborer et suivre le budget de production.
- Produire le tableau de bord industriel.

Pour qui

- Futur contrôleur de gestion ou contrôleur de gestion récent dans la fonction, Responsable opérationnel travaillant avec les contrôleurs de gestion.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo : "Alerte !".

2 Pendant - En groupe

1 - Chiffrer le coût des activités pour améliorer le pilotage de l'entreprise

- Identifier la structure des coûts : - direct, indirect, variable, fixe.
- Choisir la technique la plus adaptée aux besoins du management : - coût complet ou coût partiel.

2 - Accroître la rentabilité des activités : l'analyse des marges

- Interpréter le sens des différents niveaux de marges :
 - les marges en coût complet ;
 - le seuil de rentabilité.
- Exploiter les différentes méthodes.
 - Cas : les coûts pertinents pour prendre des décisions.

3 - Coordonner l'établissement du budget de son unité

- Animer le processus budgétaire :
 - les étapes, les intervenants...
- Valoriser le budget de production.
 - Cas : calcul des coûts standards.

4 - Animer le suivi budgétaire

- Mesurer les écarts industriels (matière, main d'œuvre).

- Analyser les écarts et proposer des actions.
 - Cas : écarts de production.

5 - Identifier les indicateurs et concevoir le tableau de bord

- Mesurer la performance des activités industrielles (KPIs).
 - Cas : mise en place d'un tableau de bord.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/49

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8982

Objectifs professionnels

- Établir les indicateurs de flux de trésorerie.
- Identifier les leviers d'amélioration de la trésorerie.
- Piloter les plans d'action pour agir sur la trésorerie.

Pour qui

- Contrôleur de gestion, Responsable administratif et financier.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Traduire la performance de l'entreprise par la mesure du cash

- La relation entre résultat, bilan et flux de trésorerie.
- De l'EBITDA au cash-flow.
- Le free cash-flow.
- Les tableaux de variation de trésorerie : les méthodes directe et indirecte.

2 - Élaborer un plan d'action cash

- Identifier les leviers d'optimisation du free cash-flow :
 - optimisation des marges ;
 - réduction du BFR ;

- gestion des CAPEX.
- Prioriser les actions à engager.

3 - Piloter l'optimisation du cash

- Mobiliser les acteurs opérationnels sur les actions d'optimisation du cash.
- Décliner des indicateurs (KPI) au niveau opérationnel.
- Communiquer sur les résultats.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8982

Comptabilité analytique : décider sur la base de coûts pertinents

Analyser et piloter les coûts pour améliorer la performance

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 42

Le +

- Une appropriation rapide des méthodes de calcul avec de nombreux exercices et études de cas.
- Des clés pour identifier la méthode à privilégier.
- Des fiches de synthèse pour ancrer les méthodes.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les principes de la comptabilité analytique.
- S'approprier les méthodes de calcul des coûts et marges.
- Exploiter à bon escient les différentes méthodes.

Pour qui

- Contrôleur de gestion, Responsable comptable, Gestionnaire de produits, ingénieur et technicien engagés dans l'optimisation des coûts.

Programme

1 - Enrichir les analyses de gestion grâce à la comptabilité analytique

- La comptabilité de gestion.
- Retraiter des charges de la comptabilité générale.
- L'analyse multidimensionnelle.

2 - Mesurer les enjeux des coûts grâce aux coûts complets

- Distinguer les charges directes et indirectes.
- Déterminer les centres analytiques (ou sections).
- Choisir les unités d'œuvre et les clés de répartition.
 - Cas : calcul du coût de revient complet de produits.

3 - Accompagner les décisions grâce aux coûts partiels

- Distinguer les charges fixes et variables.
- Analyser les différents niveaux de marges de contribution.
- Déterminer le seuil de rentabilité.
 - Cas : optimiser la rentabilité d'une entreprise.

4 - Approfondir les analyses de gestion grâce à la méthode ABC

- Définir et valoriser les activités.
- Choisir les inducteurs d'activités.
- Calculer les coûts des objets de coût.
 - Cas : calcul du coût des activités et analyse des résultats.

5 - Faire évoluer le système de gestion

- Les étapes de mise en place.
- Les facteurs clés de succès.

6 - Activités à distance

- + Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : un module e-learning "Analyser les coûts et les marges d'une entreprise" ; un @expert "Faire parler les chiffres" et une vidéo "les spécificités du contrôle de gestion de projet".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/42

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Coût de revient et mesure de la performance industrielle

Méthodes de calcul et démarches d'analyse

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 555 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8242**

Le +

- Une pédagogie illustrée par de nombreux cas et exemples apportés par les experts du contrôle de gestion industriel.
- Des outils pour apporter assistance et analyse économique nécessaire.

Objectifs professionnels

- Calculer et suivre les coûts de revient des produits.
- Définir et suivre les indicateurs clés.
- Assister le chiffrage des gains de productivité.
- Participer à l'évaluation des investissements.

Pour qui

- Contrôleur de gestion industriel, Responsable ressources et performance, Responsable de production.

Programme

1 - Calculer le coût de revient complet d'un produit

- Les méthodes en coût complet.
- Utiliser les nomenclatures et les gammes de production.
- Déterminer les centres d'analyse, les unités d'œuvre.
- Valoriser les stocks et encours.
- Chiffrer le coût de production.

Cas : Calcul du coût de revient complet de produits finis.

2 - Utiliser des coûts standards

- Savoir dans quels cas travailler avec des coûts standards.
- Les modalités pratiques de calcul des coûts standards.

- Utiliser la comptabilité en coûts standards.

Cas : calcul du coût standard des activités.

3 - Mesurer la performance industrielle

- Le coût des ressources :
 - écarts sur les achats et la main d'œuvre, coûts des gaspillages.
- L'efficacité en production :
 - écart de rendement matières ;
 - temps de cycle et de non valeur.
- Le taux de rotation des stocks.
- La fiabilité : MAP, TRS.
- Chiffrer et suivre les actions d'optimisation (coûts, stocks).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

4 - Planifier les investissements industriels

- Présenter un dossier d'investissement pertinent.
- Calculer la rentabilité d'un projet.
- Choisir des projets porteurs de création de valeur.
- Organiser le suivi des projets.

Cas : Choisir un projet à partir des indicateurs économiques.

5 - Activités à distance

- + Un @expert : "Faire parler les chiffres" et une vidéo : "Mobiliser les équipes opérationnelles avec des tableaux de bord visuels".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8242

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Concevoir un tableau de bord pour piloter l'activité

Définir et présenter les indicateurs pertinents

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1716**

Le +

- Une méthodologie pratique de construction du tableau de bord.
- Une liste d'indicateurs et des exemples de présentation.
- La possibilité de travailler sur votre tableau de bord.

Objectifs professionnels

- Identifier les facteurs clés de succès d'une activité.
- Acquérir la méthodologie pour élaborer un tableau de bord.
- Valider la pertinence de son tableau de bord.

Pour qui

- Contrôleur de gestion, Cadre comptable et financier, Responsable de service, Chef de projet.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Délimiter le rôle du tableau de bord : la méthode SAR

- Un système de mesure adapté.
- Les objectifs, les résultats à atteindre, les moyens d'actions.

2 - Sélectionner les indicateurs pertinents : la méthode DEFI

- La performance d'une activité.
- Le pilotage par le plan d'action.
- Les indicateurs d'activité, qualité, délai, productivité, éclairage, projet.

Étude de cas : identifier les indicateurs au sein d'un service.

3 - Présenter les indicateurs pour faciliter l'analyse

- Les quatre principes de conception.
- Les représentations graphiques.
- Des commentaires explicites.

Étude de Cas : créer une maquette visuelle.

4 - Mettre en place un tableau de bord : les étapes clés

- Conduire le projet avec les utilisateurs.
- Construire le dictionnaire.

5 - Exploiter les résultats du tableau de bord

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Analyser les écarts.
- Faire réagir, décider d'actions.

6 - Travail en atelier sur quelques tableaux de bord apportés par les participants (temps limité)

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement, une vidéo : "Mobiliser les équipes opérationnelles avec des tableaux de bord visuels" et un @expert : "Faire parler les chiffres".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1716

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lyon, Marseille, Nantes, Classe à distance**

Élaborer et suivre un budget

Piloter le processus budgétaire

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2339**

Le +

- Un cas "fil rouge" pour développer une vision globale de la démarche budgétaire.
- Un modèle de trame budgétaire sur tableur remis aux participants.

Objectifs professionnels

- Organiser et animer le processus budgétaire.
- Maîtriser les principales techniques de prévisions.
- Suivre le budget et analyser les écarts.

Pour qui

- Contrôleur budgétaire.
- Contrôleur de gestion pilotant le budget.
- Cadre comptable ou responsable financier impliqué dans le budget.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Animer le processus budgétaire

- La procédure budgétaire : étapes, organisation, hypothèses.
- L'articulation budgétaire.
- Le lien avec la planification stratégique.
- Autodiagnostic de la procédure budgétaire.

2 - Élaborer les budgets commercial et de production

- Le budget commercial :

- les prévisions des ventes ;
- le plan d'actions commerciales.
- Le budget de production :
 - dimensionner et valoriser les ressources nécessaires ;
 - établir les coûts standards.

3 - Élaborer les autres budgets

- Le budget des frais généraux : les apports du B.B.Z.
- Le budget des frais de personnel.
- Le budget des investissements.

4 - Organiser la synthèse budgétaire et la modélisation

- Simuler les flux de cash.
- Établir le budget de trésorerie.
- Modéliser les différents budgets.

5 - Mesurer et analyser les écarts budgétaires

- Construire le budget flexible et analyser les écarts.
- Simuler les estimés périodiques.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2339

Formation proposée à **Paris, Lyon, Toulouse, Classe à distance**

Réaliser un suivi budgétaire efficace

Enrichir le reporting de gestion

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

785 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8894**

Le +

- Une méthode pour focaliser sur l'essentiel et orienter l'action.

Objectifs professionnels

- Sélectionner les écarts à présenter en fonction d'un contexte. Identifier les messages clés destinés à alerter les opérationnels.

Pour qui

- Contrôleur de gestion en charge du reporting, Contrôleur budgétaire, Analyste de la performance.
- Toute personne devant présenter des résultats mensuels.

Programme

1 - Sélectionner les points clés à mettre en évidence

- Identifier les chiffres clés du mois nécessitant une communication spécifique.
- Définir son objectif de communication.
- Adapter son message en fonction de son contexte et de son interlocuteur.

2 - Analyser et comprendre les écarts

- Décomposer les écarts afin de remonter à la cause racine.
- Se focaliser sur les écarts significatifs.

- Alerter les responsables concernés pour "ré-agir" au plus vite.

3 - Posez le bon diagnostic grâce à un questionnaire pertinent

- Préparer des questions pertinentes afin d'identifier les marges de manœuvre.
- S'entraîner à formuler des propositions d'actions correctrices.
- Valider les propositions avec les responsables opérationnels.

4 - Anticiper les conséquences sur la réprévision

- Projeter les écarts récurrents.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Valoriser les actions correctrices, les évolutions d'activité des mois restants...

- Évaluez l'impact sur la fin de l'année des risques et des opportunités identifiés.

5 - Communiquer efficacement les messages clés aux opérationnels

- Savoir convaincre : les règles d'or.
- Utilisez l'outil "une minute pour convaincre" pour présenter son analyse.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8894

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Rouen, Strasbourg, Classe à distance**

Contrôle de gestion dans les associations et les organisations à but non lucratif : méthodes et outils

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1841**

Le +

- Formation basée sur les spécificités des associations et des organisations à but non lucratif.
- Des fiches techniques pour ancrer les méthodes et outils du contrôle de gestion.

Objectifs professionnels

- Déterminer les indicateurs clés et produire le tableau de bord.
- Coordonner la construction et le suivi du budget.
- Analyser les ressources, les coûts et la performance.

Pour qui

- Contrôleur de gestion récent, directeur financier, ou responsable d'associations, de fondations, d'organisations paritaires...

Programme

1 - Concevoir le tableau de bord d'une association ou d'une organisation à but non lucratif

- Énoncer les objectifs de l'organisation en liaison avec son projet ou son contrat d'objectifs.
- Identifier les activités clés dans l'atteinte de ces objectifs (approche par processus).
- Élaborer les indicateurs de performance et de pilotage.

2 - Chiffrer les coûts des activités pour obtenir des ressources

- Évaluer un coût de revient à partir de l'organisation des activités.

- Identifier la structure des coûts : direct, indirect, variable, fixe.
- Utiliser les coûts de revient pour éclairer les décisions des opérationnels.

3 - Coordonner l'établissement du budget

- Cerner le rôle du budget dans une organisation à but non lucratif.
- Valoriser les principaux budgets : activités, fonctions support.
- Prévoir les flux de trésorerie et évaluer le besoin en fonds de roulement (BFR).

4 - Animer le suivi des budgets et rendre compte

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Mesurer et analyser les écarts sur différents horizons pour orienter les actions correctrices.
- Expliquer comment le budget voté a été utilisé pour réaliser le contrat d'objectifs.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1841

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Contrôle de gestion des activités commerciales et marketing

Méthodes de calcul et démarches d'analyse

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8241**

Le +

- Les outils du contrôle de gestion adaptés à la sphère commerciale et marketing.
- Des conseils et bonnes pratiques pour renforcer le dialogue de gestion avec les opérationnels.

Objectifs professionnels

- Préparer les reporting marketing-ventes.
- Suivre, analyser et animer les plans d'actions.
- Accompagner l'amélioration de la performance.

Pour qui

- Contrôleur de gestion commerciale ou d'un centre de profit, Analyste de la performance.
- Responsable commercial ou marketing impliqué dans le contrôle de gestion.

Programme

1 - Participer à la définition des objectifs commerciaux et marketing

- Les prix de vente et les conditions commerciales.
- Le suivi du coût des produits.
- L'élasticité prix/volumes/coûts.
- Les dépenses marketing et la priorisation des actions.
- Les conditions de règlement.
- La rémunération de la force de vente (lien avec les objectifs).
 - Application au lancement d'un produit.

2 - Renforcer l'efficacité du reporting pour faciliter la prise de décision

- Fiabiliser les prévisions commerciales.
- Analyser les écarts sur chiffre d'affaires : volume, prix, mix...
- Analyser les marges contributives par produit, segment, client...
- Analyser les écarts de coût et d'efficacité.
- Analyser le mix marketing.
- Adapter le reporting selon le niveau hiérarchique.
 - Communiquer les résultats et partager l'information.

3 - Piloter la performance commerciale et marketing

- Suivre efficacement les coûts commerciaux et marketing.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Identifier les indicateurs clés :
 - commerciaux : PDM, CA, marges, panier moyen, satisfaction client...
 - marketing : promotions, fidélisation, conquête...
 - prédictibles : NPS, CES.
- Attribuer le bon indicateur selon l'objectif à atteindre.
- 4 - Accompagner les plans d'actions**
- Se benchmarker en externe.
- Assurer le chiffrage des gains de productivité.
- Arbitrer un portefeuille de produits ou de services.
- Évaluer le ROI des actions commerciales et marketing.
 - Challenger les propositions.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8241

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Contrôle de gestion sociale

Piloter les effectifs, élaborer le reporting RH

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 935 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6974**

Objectifs professionnels

- Piloter les effectifs et la masse salariale.
- Répondre aux obligations légales : adapter le reporting RH.
- Connaître la typologie des indicateurs RH.
- Concevoir un tableau de bord RH.

Pour qui

- Contrôleur de gestion sociale nouvellement nommé.
- Chargé(e) d'étude RH, Responsable du reporting social ou SIRH, Responsable paie.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Alerte !".

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les missions du contrôle de gestion sociale

- Rapprocher les logiques business et RH.
- Comprendre les enjeux RH afin de réaliser des analyses dans une logique de création de valeur.
- Répondre aux besoins internes : des clients et des attentes variées.
- Les activités qu'un contrôleur de gestion sociale doit développer en priorité.

2 - Piloter les effectifs et les frais de personnel

- Effectifs : lesquels choisir ?
- Connaître et hiérarchiser les composantes de la rémunération.
- Aligner les budgets, la paie et la comptabilité dans un référentiel commun.
- Mesurer les coûts induits : productivité, turnover, absentéisme.

Cas : Ventilation des rubriques de paie et calcul des ratios d'effectifs.

3 - Construire et suivre le budget de la masse salariale

- Référencer le périmètre : population, structure, niveau.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Les clés pour adapter les "outils classiques" du contrôle de gestion aux spécificités RH.
- Des outils et des modèles, directement transposables, sont remis aux participants.
- Le consultant-formateur possède une double compétence finance/RH.

- Analyser les éléments de salaire.
- Simuler : effet masse, effet niveau, effet report.
- Analyser les écarts budgétaires : GVT, noria, effectif, charges, activité, augmentation...

Cas : Simulation budgétaire de la politique salariale.

4 - Élaborer le reporting RH

- Repérer les obligations légales de reporting en matière sociale.
- Reporting des effectifs et de la masse salariale : comment les rendre pertinents.

5 - Construire un tableau de bord répondant aux besoins

- Mesurer la performance RH.
- Identifier des indicateurs sensibles et prédictifs : théorie et pratique.
- Typologie des indicateurs propres à la RH : emploi, rémunération, hygiène et sécurité, formation, dialogue social, diversité, climat social...
- Concevoir une présentation qui facilite l'analyse et la prise de décision.

Cas : Le tableau de bord social.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6974

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

Contrôleur de gestion sociale

Formation complète pour réussir sa prise de fonction

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

4 530 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8462

Objectifs professionnels

- Piloter les effectifs et la masse salariale.
- Élaborer les prévisions budgétaires et optimiser les coûts RH.
- Mesurer l'impact financier des décisions RH.
- Construire les outils pour améliorer et piloter la performance RH.

Pour qui

- Contrôleur de gestion sociale nouvellement nommé
- Chargé(e) d'études RH, Responsable du reporting RH, Responsable rémunération, Responsable SIRH, Responsable performance sociale ou Responsable paie ayant en charge le contrôle de gestion sociale.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Pour s'inscrire au certificat optionnel, le candidat doit justifier d'un niveau bac + 2 minimum*. Son diplôme lui sera demandé par SUP des RH.
- *Niveau bac + 2 validé ou niveau bac + 2 avec une expérience professionnelle de 3 ans minimum (sans prérequis en RH) ou titulaire d'un Bac et possédant une expérience professionnelle significative (5 ans minimum).

Programme

1 Avant

2 Pendant - En groupe

1 - Activités à distance

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Alerte !".

Partie 1 : Acquérir les fondamentaux du pilotage socio-économique de l'entreprise (3 jours)

1 - Enjeux et missions

- Les cinq missions clés du contrôle de gestion sociale.
- Positionnement au sein de l'entreprise et interaction avec les fonctions RH (compensation benefit, DRH...) et financières.
- Les attentes des acteurs internes et externes.
- Les différents niveaux à prendre en compte.
- La démarche et les outils du contrôle de gestion sociale :
 - analyse, reporting, prévision, pilotage.

2 - Acquérir une culture économique

- L'impact des coûts RH sur le résultat et la trésorerie de l'entreprise.
- La notion de provision (dixième de congé payé...).
- Le poids de l'absentéisme.
- Le poids des charges patronales.

3 - Corréler climat social et résultat économique

- Impact des évolutions socio-économiques sur la fonction RH.
- Se doter d'outils de mesure du climat social.

4 - Piloter les effectifs

- La définition légale des effectifs.
 - La notion d'ETP (équivalent temps plein).
 - Appréhender les dysfonctionnements : absentéisme, turnover.
 - Établir le reporting des effectifs.
 - La notion d'effectif à l'international.
- Simulation sur cas : calcul de l'absentéisme et du turnover**

5 - Connaître et hiérarchiser les composantes de la rémunération

- La pyramide de Maslow.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Le cas fil rouge de simulation budgétaire est basé sur une méthodologie que chaque participant pourra adapter et utiliser dans son entreprise.

- La notion de rétribution totale.
- Les périphériques à la rémunération.
- Le bilan social individuel.

6 - Différencier frais de personnel et masse salariale

- Les trois niveaux de frais de personnel.
- Focus sur la masse salariale de base.
- Aligner paie, comptabilité et budget.

7 - Activité à distance

- + Pour partager un retour d'expérience à l'issue de votre formation : une classe virtuelle.

Partie 2 : Simuler et piloter la masse salariale (3 jours)

1 - Maîtriser le vocabulaire de base

- Effet masse, effet niveau, effet report.
- Passer d'un indice à un taux, et inversement.

2 - Mettre en œuvre le processus budgétaire

- Récupérer les orientations stratégiques.
- Consolider et analyser les données transmises par les responsables opérationnels.
- Définir les hypothèses de travail.

3 - Construire le budget des frais de la masse salariale

- Simuler les augmentations générales.
- Simuler les augmentations individuelles.
- Prendre en compte les effets de l'activité (heures supplémentaires, surcroît de travail, activité partielle).
- Simuler les effets d'effectif, noria et structure.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8462

Formation proposée à Paris, Classe à distance

- Ajouter les autres éléments de paie.
- Évaluer le poids des charges.
- Ajouter les éléments non permanents et non soumis.

Cas : construction d'un budget de masse salariale, étape par étape.

4 - Suivre le budget de la masse salariale

- Calculer et analyser les écarts entre le budget et le réalisé :
 - effets d'effectifs, de structure, GVT, Noria...
- Établir le reporting de la masse salariale.

Partie 3 : Concevoir les tableaux de bord RH (2 jours)

1 - Mesurer la performance sociale

- Le bilan social et les autres rapports obligatoires.
- Les principaux indicateurs sociaux :
 - les participants repartent avec une bibliothèque des indicateurs RH.

2 - Concevoir le tableau de bord

- Clarifier les objectifs.
- Distinguer les indicateurs de performance et de pilotage.
- Identifier les indicateurs pertinents : la méthode OFAI.
- Les cinq principes de conception d'un tableau de bord.
- Concevoir une présentation qui facilite l'analyse et la prise de décision.

- Points clés et conseils utiles à respecter.

Illustration de la méthode OFAI sur un cas propre aux participants et construction d'un tableau de bord RH.

3 - Les tableaux de bord stratégiques

- Faire le lien avec la stratégie de l'entreprise : définir des politiques RH.
- Intégrer les différentes dimensions de la performance : modèle du balanced scorecard.
- Adapter le modèle à la sphère RH : HR scorecard.

4 - Le système d'information RH

- SIRH : les fonctionnalités recherchées pour le contrôle de gestion social.
- Veiller à la fiabilité des outils systèmes existants.
- La cartographie des outils du marché.

5 - Activité à distance

- Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : un @expert "Faire parler les chiffres".



Après - Mise en œuvre en situation de travail

Le certificat SUP des RH en option



350 €^{HT}

Réf. 9404

Le certificat SUP des RH est l'opportunité de faire reconnaître officiellement les compétences RH. Le bloc «Élaboration et suivi des outils de pilotage RH» est le bloc 1 du titre «Chargé des Ressources Humaines» qui est inscrit au RNCP (RNCP35878).

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- recueillir et traiter l'ensemble des indicateurs RH pour délivrer un tableau de bord permettant de suivre la performance RH ;
- réaliser des études pour élaborer le BS annuel, la BDES ou encore un BSI ;
- transcrire les procédures RH en processus de gestion et analyser leurs évolutions ;
- communiquer en interne sur les actions menées au sein de l'entreprise et niveau RH et leurs impacts. L'examen est basé sur des cas pratiques. Il consiste à réaliser à partir d'informations sociales un (ou plusieurs) tableau de bord RH, de l'analyser et de le communiquer en interne. Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9404.

CPF

Cette formation peut être associée au certificat SUP des RH éligible au CPF correspondant au bloc de compétences n° 1 "Élaboration et suivi des outils de pilotage RH" du titre "Chargé des ressources humaines", titre de niveau 6, enregistré au RNCP fiche n° 35878 délivré par SUP des RH.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Chiffrage prévisionnel et pilotage du coût des projets

Les outils du contrôle de gestion au service des projets

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **768**

Le +

- Des outils d'estimation en mode classique ou agile.
- Une boîte à outils de pilotage des coûts.
- Un parcours digital pour pratiquer en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Élaborer les estimations et chiffrages prévisionnels d'un projet en intégrant les risques.
- Piloter avec anticipation le suivi des coûts du projet.
- Communiquer efficacement sur les coûts du projet.

Pour qui

- Chef de projet, PMO, acheteur projet, contrôleur de gestion, estimateur, chiffrer, disposant de connaissances de base en gestion de projet.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Estimer les coûts des projets

- Évaluer les coûts avec les méthodes analogiques, paramétriques, analytiques.
- Évaluer les coûts en mode agile : le planning poker.
- Assurer la coordination entre les estimateurs et les réalisateurs.

2 - Intégrer les risques dans le budget initial du projet

- Identifier les risques du projet.

- Intégrer les aléas financiers.

- Définir un budget avec des hypothèses sur les risques.

- Négocier la provision pour risques et aléas.

3 - Valider la faisabilité économique

- Les critères de rentabilité des projets : VAN, ROI, PAYBACK.

4 - Maîtriser les coûts des projets

- L'avancement physique pour anticiper les dérives.
- Calculer la Valeur Acquise, la Valeur Planifiée, et le coût réel du travail effectuée.
- Surveiller les risques et préserver la provision.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Piloter les flux de trésorerie du projet.

5 - Construire un tableau de bord de suivi des coûts du projet

- Construire un tableau de pilotage adapté à son projet.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi chaque semaine pendant 7 semaines" pour vous accompagner dans votre plan d'action.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/768

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lyon, Classe à distance**

Méthodes et outils du contrôle de gestion bancaire

Intégrer les techniques et analyser les performances

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7865**

Le +

- Une formation pratique et opérationnelle adaptée aux spécificités du secteur bancaire.
- Nombreux cas pratiques pour s'approprier la démarche de contrôle de gestion.

Objectifs professionnels

- Intégrer les clés d'un contrôle de gestion en milieu bancaire et financier.
- Réaliser une analyse des coûts et de la performance.
- Maîtriser le processus budgétaire.
- Piloter la performance.

Pour qui

- Contrôleur de gestion en milieu bancaire récent dans la fonction.

Programme

1 - Définir le périmètre du contrôle de gestion bancaire

- Délimiter les objectifs et responsabilités.
- Les 3 niveaux de contrôle.
- Les spécificités du contrôle de gestion bancaire.
- Positionner les différents services liés : audit et contrôle interne, comptabilité...

2 - Mesurer et analyser les performances

- Le compte de résultat bancaire.
- Les paramètres essentiels : PNB, coût du risque, frais généraux.
- Les enjeux de la comptabilité analytique.

- Les différents axes de mesure de la rentabilité : produits ou services, métiers, clients.

3 - Calculer le Produit Net Bancaire par centre de profit

- Le taux de cession interne (TCI).
- Connaître et choisir la méthode de calcul des charges et coûts la plus adaptée.
- Appliquer les notions de :
 - coût réel ;
 - coût standard ;
 - marge opérationnelle ;
 - seuil de rentabilité, coût de revient.
- L'apport des méthodes ABC et ABM.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Cas pratique banque de détail.

4 - Coordonner la construction des budgets et leur suivi

- La procédure budgétaire.
- Les 9 phases de la vie d'un budget.
- Le contrôle budgétaire : comparer données réelles et objectifs.
- Réaliser une analyse d'écart sur le résultat.

5 - Piloter la performance

- Principes et méthodologie d'élaboration d'un tableau de bord.
- Définir les indicateurs de la performance bancaire.
- Fixer les objectifs et les plans d'actions.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7865

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Le contrôle de gestion environnemental, social et sociétal

Intégrer la RSE dans le dispositif de contrôle de gestion

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 440 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9462

Le +

- Une formation pour répondre aux nouveaux enjeux du contrôle de gestion.
- Des préconisations pour enrichir le système de pilotage de votre entreprise vers la durabilité.

Objectifs professionnels

- Délimiter la performance extra-financière et ses composantes.
- Mesurer et agir sur la performance environnementale de l'entreprise.
- Intégrer la dimension sociétale.

Pour qui

- Contrôleur de gestion.
- Cadre comptable et financier.

Programme

1 - Cerner les composantes de la performance globale ou durable

- Comment définir la performance durable.
- Les thèmes de la performance globale et les référentiels existants :
 - référentiels d'engagement et de management (Global compact, ODD, ISO) ;
 - référentiels de reporting (GRI, art 225) ;
 - référentiels d'outils (bilan carbone, ACV).

2 - Maîtriser l'approche du contrôle de gestion environnemental

- Lien entre stratégie et contrôle de gestion environnemental.

- Périmètre et acteurs de la responsabilité environnementale.
- Le modèle d'affaires.
- Le système de management environnemental.

3 - Pratiquer les outils du contrôle de gestion environnemental

- Mesure des coûts et revenus environnementaux.
- Analyse du cycle de vie et coût du cycle de vie.
- Tableau de bord environnemental.
- Budget vert.
- Plans d'action environnementaux.
- Focus sur l'enjeu climatique.

- Intégrer les indicateurs environnementaux dans le reporting.

4 - Intégrer la dimension sociale dans le contrôle de gestion

- Mesure de l'impact social positif dans les communautés où l'entreprise exerce son activité et la société.
- Indicateurs liés à la structure du personnel, à la politique de rémunération, à l'accès à la formation...
- La mesure et le suivi des risques psychosociaux.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9462

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Le contrôle de gestion du marketing digital

Pilotage des projets digitaux et indicateurs

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

860 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9071

Le +

- Une formation actualisée (exemples, études de cas, bonnes pratiques) en fonction des tendances du digital.
- Le partage d'expérience, des temps d'échange, tout au long de la formation.

Objectifs professionnels

- Challenger la conduite de projet digital
- Contrôler et suivre le budget des activités du marketing digital.

Pour qui

- Contrôleur de gestion, chef comptable, responsable financier, directeur financier.
- Responsable de service, chef de projet travaillant étroitement avec le contrôle de gestion.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Alerte !".

2 Pendant - En groupe

1 - La conduite d'un projet digital et le budget associé

- Les méthodes de gestion de projets digitaux : de la conception à la réalisation.
- Les outils d'évaluation de la phase avant projet :
 - méthodes de scoring,
 - étude d'opportunité,
 - étude de valeur.

- Étude du retour sur investissement.
- Chiffrage des avantages qualitatifs.
- Étude des risques.

2 - Contrôler et suivre le marketing digital

- La chaîne de valeur du marketing digital.
- Les KPI associés :
 - au trafic et à la notoriété ;
 - à la conversion ;
 - à l'engagement.
- Les coûts du marketing digital.
- Les KPI liés aux coûts du marketing digital.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9071

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Contrôleurs de gestion : développer votre posture de business partner

Développer votre efficacité relationnelle, communication

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1715

Le +

- Une pédagogie active : quiz, jeux de rôle, partage d'expérience et de bonnes pratiques.
- Un autodiagnostic de son propre style de communication.

Objectifs professionnels

- Acquérir des repères pour adapter sa communication.
- Développer son aptitude à travailler en équipe.
- Faire passer ses messages avec assertivité.

Pour qui

- Contrôleur de gestion, Responsable comptable ou financier, Contrôleur financier.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo, un premier outil.

2 Pendant - En groupe

1 - Mieux se connaître pour mieux communiquer

- Déterminer les traits dominants de sa personnalité et de celle de ses interlocuteurs.
- Prendre conscience de l'image que l'on donne aux autres.
- Cerner les attentes de ses interlocuteurs.

- Gagner en flexibilité dans sa communication.

2 - Acquérir des outils pour argumenter et influencer

- Développer sa capacité à "vendre" les outils de gestion.
- Développer l'écoute active.
- Structurer une argumentation.
- Savoir négocier efficacement.
- Jeux de rôles sur des situations de réunion entre contrôleur de gestion et direction opérationnelle.

3 - Gérer les situations relationnelles délicates

- Identifier les résistances, les traiter.
- Gérer les conflits.

- Développer des comportements assertifs pour s'affirmer dans les situations de tension.

- Simulation d'une négociation avec le jeu de rôles "Le tableau de bord".

4 - Acquérir des outils pour préparer et animer une réunion

- Préparer et structurer ses interventions.
- Faire passer des messages simples et percutants.

3 Après - Mise en œuvre

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1715

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Préparer et animer la revue de performance

Adopter les bonnes pratiques et postures pour faire adhérer les opérationnels

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 590 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7313

Le +

- Formation axée sur le savoir-faire et le savoir-être au travers de cas pratiques et de mises en situation.
- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Présenter des analyses permettant d'enrichir le dialogue de gestion avec les opérationnels.
- Développer ses qualités relationnelles afin d'augmenter son impact.
- Animer les réunions et fédérer autour des actions.

Pour qui

- Contrôleur de gestion de tout secteur d'activité.
- R.A.F. en charge du contrôle de gestion.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "C'est quoi le problème ?".

2 Pendant - En groupe

1 - Présenter les résultats aux opérationnels

- Sélectionner les données utiles et les rendre plus compréhensibles.
- Préparer des supports efficaces.
- Adapter les supports aux interlocuteurs.

- Entraînement : réaliser une présentation financière synthétique.

2 - "Se connaître" pour mieux communiquer

- Repérer son profil de communicant : autodiagnostic.
- Adapter sa communication selon son interlocuteur et ses priorités.
- Gérer les objections.

3 - Accompagner les opérationnels dans leurs plans d'actions

- Comprendre les métiers pour mieux répondre aux attentes.
- Poser les bonnes questions.
- Proposer des leviers d'optimisation.

- Formaliser et accompagner un plan d'actions.

4 - Animer la revue de performance pour fédérer autour des objectifs

- Préparer la réunion.
- Adopter la bonne posture
- Conclure la réunion :
 - convaincre d'agir ;
 - faciliter le plan d'actions ;
- Entraînement : simuler une revue de performance.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7313

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les bases statistiques pour exploiter des données chiffrées

Observer, comprendre et décider avec les statistiques



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 410 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6283**

Le +

- L'essentiel pour acquérir une culture "statistique".
- Une pédagogie aidante et progressive, aide les participants à retrouver les bons réflexes.

Objectifs professionnels

- "Faire parler" les chiffres, pratiquer les statistiques permettant de prendre de bonnes décisions.

Pour qui

- Toute personne devant traiter et exploiter des données.
- Pour la mise en forme de données sans travailler sur les statistiques, choisir la formation "Excel - Débutant" (Réf. 7092).

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Les enjeux de l'analyse de données

- Observer, comprendre, décider.
- Vocabulaire statistique de base.

2 - Visualiser des données (à partir du programme Excel)

- Choisir le bon graphique selon les données recueillies : histogrammes, nuages de points, radars, diagrammes en barres.
- Construire un Pareto pour décider.

3 - Exploiter chiffres et indicateurs

- Calculer sur Excel : moyenne, médiane, écart type, étendue... Exploiter la valeur de ces paramètres.
- Calculer simplement sous Excel les pourcentages de répartition et d'évolution.
- Les principales lois statistiques régissant des phénomènes industriels ou sociétaux.

4 - Estimer des résultats, anticiper

- Estimer des résultats à partir d'un échantillon, calculer des intervalles de confiance simples. Définir la taille optimale d'un échantillon.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Rechercher le lien entre deux phénomènes : corrélation.

- Prévoir de nouvelles valeurs grâce à la régression simple.

5 - Mener une analyse statistique

- Les questions clés à se poser pour réussir une analyse de données. Tracer la feuille de route d'une analyse de données.

3 Après - Mise en œuvre

- + Possibilité de s'entraîner et refaire les exercices disponibles en ligne.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6283

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Power BI Desktop - Analyse de données et tableaux de bord

Exploiter les outils décisionnels de Microsoft

Best

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 275 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **8177**

Le +

- Formation alliant technicité et méthodologie. Toutes les étapes d'une démarche décisionnelle sont prises en compte : import et modélisation des données, analyse et construction du tableau de bord.

Objectifs professionnels

- Se connecter à des sources de données multiples et hétérogènes.
- Transformer les données pour en faciliter l'analyse.
- Construire un tableau de bord visuel et interactif.

Pour qui

- Contrôleur de gestion, chef de projet BI, data scientist, analyste, toute personne devant analyser des données multiples et hétérogènes.

Programme

1 - Introduction

- Présentation des outils Power BI.
- Les différents cas d'usage : rapport, datavisualisation, analyse exploratoire, etc.

2 - Se connecter aux données

- Intégrer des données depuis un fichier "plat" (txt, csv, xls, ...), un dossier, une base de données (Access, SQL Server, Oracle, SAP, ...), un site Web.

3 - Transformer les données

- Nettoyer et transformer les données avec l'éditeur de requêtes :
 - supprimer les lignes ou les colonnes inutiles ;

- supprimer les doublons, les valeurs Null, les erreurs, les espaces ;

- fractionner ou concaténer des colonnes ;

- ajouter des colonnes calculées ;
- transposer, décroiser un tableau.

- Effectuer des requêtes multi-tables : fusion ou ajout de données.
- S'initier au langage M.

4 - Bâtir le modèle de données

- Construire le modèle relationnel : relations et hiérarchies.
- Exploiter les fonctions DAX :
 - créer de nouvelles mesures, des colonnes calculées, des fonctions de table ;

- calculer des indicateurs (KPI) ;
- définir des analyses temporelles.

5 - Construire un rapport visuel et interactif

- Ajouter des éléments visuels : jauges, graphiques en barres, secteurs, courbes, visualisations spatiales, etc.
- Ajouter des filtres et des interactions entre les visuels.
- Faire ressortir les chiffres clés grâce au format conditionnel.
- Utiliser la disposition pour smartphone.
- Actualiser et partager le tableau de bord avec Power BI.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8177

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Power BI - Avancé

Maîtriser les outils avancés de Power BI

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 290 €^{HT}

Niveau : Advanced

Réf. 9465

Le +

- Une pédagogie efficace : alternance d'exposés théoriques et de mises en application immédiate à travers de nombreux travaux pratiques.
- L'appropriation du langage DAX pour construire

Objectifs professionnels

- Transformer et modéliser les données à l'aide du langage M.
- Utiliser des fonctions avancées avec le langage DAX.
- Optimiser le modèle de données.
- Créer des visuels et des rapports interactifs.
- Optimiser la performance du modèle.

Prérequis

- Avoir suivi la formation "Power BI Desktop - Analyse de données et tableaux de bord" (Réf. 8177) ou avoir un niveau de connaissances équivalent.
- Évaluez votre niveau de connaissances en Power BI.

Programme

1 - Connexion avancée

- Découvrir les différents modes de connectivité.
- L'intérêt de Dataflow et des jeux de données power BI.
- Se connecter à un dossier.

2 - Transformation de données : fonctionnalité avancée et approche M

- Modifier le langage M.
- Les fonctions (conversion de type, manipulation de date, fonctions de texte et fonctions conditionnelles).
- Les requêtes paramétrées.

3 - Exploiter les fonctions DAX avancées

- Utilisation de fonctions avancées (CALCULATE, EARLIER, HASONEVALUE, KEEPFILTER...).
- Les classements.
- Travailler avec les hiérarchies.
- Les mesures semi additives.

4 - Modélisation avancée

- Gérer les relations de plusieurs à plusieurs.
- Simplifier le modèle de données (fusion de table, table de mesure, dossier de mesure...).
- Travailler avec une table de date.

5 - Fonctionnalités analytiques avancées

- Créer des Clusters.

- Créer des groupes.
- Paramètres de scénario.

6 - Visuels avancés

- Intégrer des lignes de référence.
- Les Sparklines.
- Les prévisions dans les graphiques en courbes.
- Le Play axis.
- Les visuels intelligents (Q&A, Key influencer...).

7 - Mise en forme et interactivité des rapports

- Créer un thème.
- Créer un modèle de rapport.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9465

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Analyse et visualisation de données avec Excel

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

845 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 9436

Le +

- Formation pour des non-spécialistes de la gestion et de la visualisation de données.
- Formation opérationnelle qui apporte des solutions et des exemples concrets.

Objectifs professionnels

- Importer et transformer les données avec Power Query et le langage M.
- Concevoir et enrichir le modèle de données avec le langage DAX.
- Analyser et visualiser les données.

Pour qui

- Toute personne ayant à analyser et visualiser des données sur Excel.

Programme

1 - Introduction

- Analyse classique des données avec Excel (Tableau, tableau croisés dynamiques, graphiques simples).
- Présentation de la chaîne de valorisation de la donnée : import, transformation, charger un modèle, concevoir les indicateurs.
- L'offre produit de Microsoft en matière de Business Intelligence.

2 - Power Query sur Excel

- Quelles opportunités par rapport aux limites d'Excel (sources de données hétérogènes, dépassement de la limite en termes de lignes...)?

- Se connecter à différentes sources de données : Excel, Texte, .csv et bases de données.
- Transformer les données avec Power Query.
- Quelques notions sur le langage M.
- Combiner les requêtes : Ajouter, Fusionner, Pivoter.

3 - Power Pivot sur Excel

- Quelles opportunités par rapport aux limites d'Excel (relation entre tables, langage analytique avancé)?
- Concevoir un modèle de données.
- Enrichir le modèle de données avec le langage DAX.

4 - Analyse et visualisation de données dans Excel

- Tableaux croisés dynamiques Excel.
- Graphiques croisés dynamiques.
- Fonctions Cube.
- Limites de l'analyse classique des données.

5 - Utilisation d'Excel avec Power BI

- Présentation de la solution Power BI : Power BI Desktop, le service Power BI et les applications Power BI Mobile.
- Les avantages et complémentarités par rapport à Excel.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9436

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Se former en ligne et avec les autres



Nos formations 100% à distance



CLASSES À DISTANCE

L'équivalent d'une formation
en salle

Durée, programme,
qualité pédagogique identiques



FULL DIGITAL

Nos formations les plus demandées
en format tout à distance

12 h sur 2 jours
3 classes virtuelles
+ des séquences d'entraînements



3 H CHRONO

3 heures pour acquérir
une compétence ciblée

Classe virtuelle rythmée
par 3 temps forts



LEADER OF THE FUTURE

Formation internationale
au leadership

5 jours intensifs + activités complémentaires
avant et après la formation

Comptable d'entreprise

Prendre en charge la comptabilité d'une entreprise et/ou progresser au sein d'un service comptable

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

10 jours (70h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 900 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7835

Objectifs professionnels

- S'approprier la logique et l'organisation comptable.
- Utiliser le plan comptable et déterminer les imputations à effectuer sur les opérations.
- Comptabiliser les opérations courantes d'achats, de ventes, d'investissement, de trésorerie et de personnel.
- Participer aux opérations de clôture.
- Établir les états financiers.
- Savoir décrypter les principaux indicateurs financiers.

Pour qui

- Collaborateur débutant en comptabilité ou désireux de consolider une première expérience en comptabilité.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Pratiquer les mécanismes comptables et utiliser le plan comptable (3 jours)

1 - Positionner la comptabilité générale

- Définir le rôle et les objectifs de la comptabilité générale.
- Le cadre réglementaire de la comptabilité et le lien avec la fiscalité.

2 - S'approprier la logique comptable

- Découvrir le bilan :
 - du patrimoine au bilan ;
 - l'équilibre : emplois/ressources ;
 - les postes de l'actif et du passif.
- Décrire l'activité de l'entreprise :
 - le compte de résultat ;
 - le lien entre bilan et compte de résultat ;
 - les postes du compte de résultat.

Une pédagogie ludique avec le jeu FR Concept pour acquérir les mécanismes de la comptabilité.

3 - Utiliser le plan comptable

- Le plan de comptes : structure et organisation.
- La position des comptes au bilan et au compte de résultat.
- La démarche de recherche de l'imputation comptable.

4 - Comptabiliser les opérations

- La convention du débit crédit.
- La démarche d'enregistrement des écritures.
- Entraînement pratique sur les schémas usuels d'écritures.

5 - Se repérer dans l'organisation comptable

- La pièce justificative et sa conservation.
- Les états comptables : journal, grand-livre, balance.
- L'organisation de la comptabilité auxiliaire.

Un cas complet d'entreprise «Velostar» de l'enregistrement des opérations à la construction du bilan et du compte de résultat.

Le +

- La découverte des mécanismes comptables s'effectue par le jeu d'entreprise FR Concept. Une approche ludique qui conduit à une acquisition aisée des mécanismes comptables fondamentaux.
- Des intermissions organisées pour s'entraîner et ancrer les acquis.
- Un cas de synthèse complet pour consolider ses connaissances pendant la formation et garantir les acquis opérationnels après la formation.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, un entraînement sous forme d'un "livret d'exercices" appliqué à la comptabilité de son entreprise.

Partie 2 : Comptabiliser les opérations comptables courantes (3 jours)

1 - Enregistrer les opérations d'achat d'exploitation

- Les factures : mentions obligatoires.
- Comptabiliser les opérations d'achat.

2 - Maîtriser les règles et enregistrer la TVA

- Le mécanisme de la TVA.
- La TVA sur les débits et sur les encaissements.
- Les principes de territorialité.
- Comptabiliser : TVA déductible, TVA collectée, opérations autoliquidées et TVA à payer.

3 - Comptabiliser les opérations d'investissement

- Définition d'une immobilisation.
- Le traitement comptable des frais d'acquisition.
- Les avances, acomptes et retenues de garantie.
- Comptabiliser les dépenses d'entretien et de réparation.
- Enregistrer les cessions et mises au rebut.

4 - Enregistrer les charges de personnel

- Les notions fondamentales en matière de rémunération.
- Le schéma de comptabilisation de l'écriture de paie.
- Le traitement des charges sociales et taxes liées au salaire.

5 - Traiter les opérations de vente

- Enregistrer les opérations de vente.
- La comptabilisation des impayés.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7835

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

6 - Enregistrer les opérations de trésorerie, de financement et de placement

- Le traitement des encaissements et décaissements.
- Les opérations de prêt et d'emprunt.
- Les différentes catégories de titres.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, une analyse de l'organisation des processus comptables de son entreprise à réaliser.

Partie 3 : Comptabiliser les opérations de clôture et produire les états financiers (4 jours)**1 - Réaliser la clôture des immobilisations**

- Les règles de l'amortissement comptable.
- Divergences entre amortissement comptable et fiscal.
- Les amortissements dérogatoires.

2 - Évaluer et comptabiliser les stocks

- Les obligations d'inventaire.
- La détermination du coût d'acquisition et de production.
- La comptabilisation des variations de stocks.
- Les dépréciations de stocks.

3 - Traiter la clôture du cycle ventes créances

- Les règles de rattachement à l'exercice des produits.
- La régularisation des produits.
- Les dépréciations des créances.

4 - Évaluer les charges et dettes d'exploitation

- Déterminer la période de rattachement des charges.
- La régularisation des charges et dettes d'exploitation.
- Les provisions pour risques et charges d'exploitation.

5 - Évaluer les placements et financements

- Les emprunts et prêts.
- Les investissements et placements financiers.

6 - Établir les états financiers et participer à la révision des comptes

- Construire le bilan et le compte de résultat.
- Identifier les risques d'anomalies au regard des assertions.
- Les techniques de contrôle : revue analytique, contrôles de cohérence et de validation.
- Le dossier de contrôle des comptes.

Le cas de synthèse «SMOBLIGHT» pour réaliser la clôture des comptes d'une entreprise et revisiter l'ensemble des notions abordées durant le cycle.

7 - Produire les principaux indicateurs financiers

- Les indicateurs de profitabilité : SIG et CAF.
- Le bilan fonctionnel : FR, BFR et trésorerie.
- Les principaux ratios financiers.

**Après - Mise en œuvre en situation de travail**

- +** Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat en option

Certificat Tenir la comptabilité et produire les états financiers

900 €^{HT}

Réf. **9388**

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100% à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1175

Objectifs professionnels

- Comprendre le bilan, le compte de résultat et l'organisation comptable.
- Utiliser le plan de comptes et déterminer l'imputation comptable.
- Comptabiliser des opérations courantes.
- Se repérer dans les documents comptables.
- Effectuer des contrôles comptables de base.

Pour qui

- Comptable, employé comptable, aide-comptable débutant ou souhaitant se réapproprier les mécanismes fondamentaux de la comptabilité pour progresser dans son métier et comprendre le sens de ses tâches au sein du service comptable.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

1 - Découvrir la logique du bilan : l'équilibre des emplois et ressources

- Du patrimoine au bilan de l'entreprise.
- L'équilibre : emplois/ressources.
- Les rubriques de l'actif : l'actif immobilisé, l'actif circulant.
- Les rubriques du passif : les capitaux propres, les provisions, les dettes.
- Les mouvements dans le bilan.

2 - Traduire l'activité de l'entreprise par le compte de résultat

- Les notions de période, de charges et de produits.
- Distinguer les différents types de charges et produits.
- La notion d'amortissement et de dépréciation.
- La logique des stocks et de variation des stocks.
- Définir le lien entre le bilan et le compte de résultat.

3 - Utiliser le plan comptable

- Le plan de comptes : structure et organisation.
- Les comptes de bilan et les comptes de gestion.
- La position des comptes au bilan et au compte de résultat.
- Les règles de la codification comptable.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL® est un parcours mixte, alliant le meilleur du présentiel et du digital, individualisable, axé sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Une fiche outil pour appliquer les notions clés en situation de travail.
- Une pédagogie ludique qui rend l'apprentissage aisé.

- Démarche de recherche de l'imputation comptable.

4 - Comptabiliser les écritures

- La notion de débit et de crédit.
- La démarche d'enregistrement des écritures.
- S'entraîner à la comptabilisation des écritures comptables.
- Pratiquer les principaux schémas d'écritures courantes.

5 - Se repérer dans l'organisation comptable

- La pièce comptable justificative.
- Le classement des pièces comptables.
- L'enregistrement au journal.
- Le report au grand-livre.
- La balance des comptes.
- La comptabilité auxiliaire.

6 - Réaliser la clôture des comptes

- Les opérations de clôture :
 - amortissement, dépréciation, provision, rattachement des charges et produits à la période.
- Les contrôles comptables à réaliser :
 - le lettrage des comptes ;
 - le rapprochement.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1175

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Pratique de la comptabilité générale - Niveau 2

Comptabiliser les écritures courantes et contrôler ses comptes

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Comptabilité
Comptabilité générale et analytique

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 415 € HT

Niveau : Fondamental

Réf. 1176

Objectifs professionnels

- Comptabiliser et valider les opérations courantes d'achats, ventes et trésorerie.
- Traiter et comptabiliser la TVA.
- Traiter les acquisitions et sorties d'immobilisations.
- Enregistrer les opérations de financement et de placement.
- Effectuer les contrôles comptables courants.

Pour qui

- Comptable, employé comptable, aide-comptable.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

1 - Contrôler et comptabiliser les factures d'achat

- La facture : mentions obligatoires et modalités de transmission.
- Contrôler la conformité des factures.
- Comptabiliser et valider les imputations comptables.
- Traiter les frais accessoires sur achat.
- La comptabilisation des avoirs.
- Les opérations en devises.
- Les écritures de régularisation des achats :
 - factures à recevoir ;
 - charges constatées d'avance.

2 - Maîtriser les règles et enregistrer la TVA

- Le mécanisme de la TVA.
- La TVA sur les débits et sur les encaissements.
- Comptabiliser :
 - TVA déductible ;
 - TVA collectée ;
 - opérations autoliquidées ;
 - TVA à payer.

3 - Contrôler et comptabiliser les factures de vente

- Enregistrer les opérations de vente.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL® est un parcours mixte axé sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Une fiche outil pour appliquer les notions clés en situation de travail.
- Une pédagogie axée sur les mises en situation pour faciliter l'apprentissage des notions théoriques.

- Comptabilisation des impayés.
- Les écritures de régularisation des ventes :
 - factures à établir ;
 - produits constatés d'avance.
- 4 - Traiter les opérations de trésorerie**
- Le traitement des encaissements et décaissements.
- Les prêts et les emprunts.
- Les valeurs mobilières de placement.

5 - Comptabiliser les opérations d'investissement

- Définition d'une immobilisation.
- Le coût d'acquisition ou de production d'une immobilisation.
- La comptabilisation des acquisitions.
- Les dépenses d'entretien et réparation : distinction entre charge et immobilisation.
- Les mises au rebut et les cessions.

6 - Contrôler et justifier ses comptes

- Les principes d'un dispositif de contrôle interne comptable.
- La démarche de contrôle des comptes.
- Les différents types de contrôle comptable.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1176

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Nice, Rennes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

+ accès au LearningHub

1 415 €^{HT}**Niveau** : Perfectionnement**Réf. 1177**

Objectifs professionnels

- Évaluer et comptabiliser les amortissements et les dépréciations.
- Évaluer et comptabiliser les stocks.
- Appliquer le principe de séparation des exercices.
- Comptabiliser les provisions pour risques et charges.
- Enregistrer les écritures de clôture liées aux actifs et passifs financiers.

Pour qui

- Collaborateur comptable participant à la clôture.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Respecter les obligations légales

- Les règles du plan comptable général sur la clôture des comptes.
- La réglementation fiscale et le principe de connexion entre la fiscalité et la comptabilité.

2 - Réaliser la clôture des opérations d'investissement

- L'amortissement : règles, méthodes et comptabilisation.
- L'approche par composants.
- Divergences entre amortissement comptable et fiscal.
- La constatation des amortissements dérogatoires.
- Le traitement des dépenses de gros entretien.
- Évaluer et enregistrer les pertes de valeur des actifs.

3 - Évaluer et comptabiliser les stocks

- Les obligations en matière d'inventaire.
- La détermination du coût d'acquisition et de production.
- La comptabilisation des variations de stock en inventaire permanent et intermittent.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Une fiche outil interactive pour appliquer les points clés de la clôture des comptes.

Le +

- 4REAL® est un parcours mixte axé sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Une smartpocket pour appliquer les notions clés en situation de travail.
- Une pédagogie axée sur les mises en situation pour faciliter l'apprentissage des notions théoriques.

- Les dépréciations de stocks.

4 - Traiter la clôture du cycle ventes créances

- Les règles de rattachement à l'exercice des produits.
- La régularisation des produits.
- Les dépréciations des créances.
- Les provisions pour risques et charges liées aux ventes.

5 - Évaluer les charges et dettes d'exploitation

- Déterminer la période de rattachement des charges.
- La régularisation des charges et dettes d'exploitation.
- Les provisions pour risques et charges d'exploitation.

6 - Évaluer les placements et financements

- Les emprunts et prêts.
- La classification des différents actifs financiers.
- L'évaluation et la comptabilisation des dépréciations.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1177Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rennes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Réaliser la clôture comptable et mettre en œuvre une démarche de révision

Adopter les meilleures pratiques de clôture

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 580 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8892

Le +

- Pédagogie sur cas réel de clôture et dossier de révision "type" pour structurer votre démarche de contrôle.
- Des outils sous Excel utilisables dans votre environnement.

Objectifs professionnels

- Traiter les opérations de clôture sur l'ensemble des processus de l'entreprise.
- Structurer une démarche d'autocontrôle.
- Réaliser et documenter des contrôles comptables.

Pour qui

- Collaborateur comptable participant à l'établissement des comptes annuels.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Se repérer dans l'organisation d'une clôture

- Identifier les tâches à réaliser et leur ordonnancement.
- Préparer les activités de contrôle.

2 - Effectuer la clôture des opérations d'exploitation

- Évaluer les actifs d'exploitation et enregistrer les dépréciations.
- Prendre en compte les risques.

3 - Comptabiliser les opérations liées aux investissements

- Évaluer et comptabiliser les amortissements comptables et fiscaux.
- Calculer et enregistrer les pertes de valeur des actifs immobilisés.

4 - Clôturer les opérations de financement et placement

- S'assurer du rattachement des charges et produits financiers à la période.
- Évaluer et enregistrer les dépréciations se rapportant aux actifs financiers.

5 - Réviser ses comptes pour s'assurer de leur fiabilité

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Construire une démarche de révision par cycle.

- Identifier les zones de risques et définir les contrôles adaptés.
- Mettre en œuvre les différentes techniques de contrôle comptable.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et des fiches outils pour vous aider.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8892

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

Monter le bilan et la liasse fiscale

Calcul du résultat fiscal et de l'IS

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 828

Le +

- Une pédagogie autour d'un cas d'entreprise "fil rouge" sous Excel qui vous accompagne durant toute la formation avec une liasse fiscale à établir.

Objectifs professionnels

- Déterminer le résultat fiscal et calculer l'impôt société.
- Calculer et enregistrer la participation.
- Compléter les imprimés de la liasse fiscale.

Pour qui

- Collaborateur des services comptables et financiers participant à l'élaboration des "situations comptables" et des "comptes annuels".

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour situer ses priorités d'apprentissage.

2 Pendant - En groupe

1 - Déterminer le résultat fiscal

- La démarche de détermination du résultat fiscal.
- Les conditions générales de déductibilité des charges.
- Les charges non déductibles.
- L'imposition des produits.
- Le régime des plus et moins-values à long terme.

2 - Calculer l'IS et la participation

- Les paramètres et le calcul de la participation.
- Le calcul de l'IS.
- Le traitement des déficits.
- La comptabilisation et le paiement de l'IS.

3 - Établir la liasse fiscale

- Présentation des imprimés de la liasse.
- Renseigner les données comptables et contrôler leur exactitude.
- Compléter les imprimés fiscaux (n° 2058A et B).
- Les contrôles de cohérence à réaliser.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" ; Des fiches outils enrichies pour faciliter la transposition ; Des modèles sous Excel réutilisables sur le terrain.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/828

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Préparer, établir et clôturer les comptes annuels

Des écritures de clôture au tableau de flux de trésorerie

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 600 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **3057**

Objectifs professionnels

- Acquérir une compétence reconnue, rendant le participant autonome et réactif pour ;
 - organiser et planifier les activités de clôture ;
 - évaluer et enregistrer les opérations comptables relatives à la clôture ;
 - construire son dossier de contrôle ;
 - déterminer le résultat fiscal et renseigner la liasse fiscale ;
 - établir les comptes annuels et les documents d'information financière ;
 - présenter la performance et la situation financière de l'entreprise.

Pour qui

- Responsable et collaborateur comptable.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Organiser et réaliser les opérations de clôture et effectuer les contrôles (2 jours)

1 - Organiser le processus de clôture des comptes

- Diagnostiquer votre situation de clôture.
- Organiser la clôture avec l'approche processus.
- Planifier les activités à réaliser.
- Découper la clôture en 4 étapes :
 - alimentation comptable amont ;
 - validation des comptes de la balance ;
 - production des états financiers ;
 - validation des états financiers.
- Identifier les meilleures pratiques organisationnelles.

2 - Maîtriser les opérations de clôture

- Les choix comptables et fiscaux concernant les amortissements :
 - économiques pour dépréciation ;
 - par composants ;
 - fiscaux ;
 - dérogatoires.
- La dépréciation d'actifs immobilisés.
- Le portefeuille titres.
- Les dépréciations des stocks et créances.
- Les provisions pour risques et charges :
 - conditions de comptabilisation ;
 - enregistrement comptable.
- Le rattachement des charges et produits aux périodes concernées.
- Les charges et produits exceptionnels.

3 - Fiabiliser la clôture des comptes

- Cartographier les risques d'anomalie comptable.
- Définir les objectifs du contrôle comptable et son organisation.
- Le dossier de contrôle des comptes.
- Les techniques de contrôle comptable :
 - revue analytique ;
 - contrôles de cohérence ;
 - contrôles de validation.
- Check-list des contrôles à réaliser.

Le +

- Un cas réel d'entreprise "fil rouge" accompagne les participants durant toute la durée de la formation pour favoriser l'appropriation et la transposition des méthodes et connaissances en situation professionnelle.
- L'établissement d'une liasse fiscale pendant la formation pour maîtriser l'organisation et le contenu des imprimés.

Partie 2 : Le calcul de l'impôt société et la construction de la liasse fiscale (2 jours)

1 - Traiter les différences entre le résultat comptable et le résultat fiscal

- Traiter les charges déductibles :
 - les conditions de déductibilité ;
 - les provisions ;
 - les règles fiscales applicables aux amortissements ;
 - les dépréciations d'actifs.
- Délimiter l'imposition des produits :
 - la règle de rattachement des créances ;
 - le régime spécial des sociétés mères et filiales ;
 - le régime des plus et moins-values à long terme.

2 - Déterminer le résultat fiscal et l'impôt sur les sociétés

- Calcul du résultat fiscal compte tenu des réintégrations et des déductions.
- Détermination de la participation des salariés.
- Les plus ou moins-values nettes à long terme.
- La prise en compte des crédits d'impôt.
- Le calcul de l'impôt à payer.

3 - Établir la liasse fiscale

- Les documents à déposer.
- Renseigner les tableaux comptables de la liasse fiscale.
- Élaboration des tableaux 2058 à 2059 de la liasse fiscale.
- Les contrôles de cohérence à réaliser.

4 - Traiter les déficits

- Les déficits reportables en arrière.
- Les déficits reportables en avant.
- Le plafonnement des déficits imputables sur les bénéfices réalisés.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3057

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Renseigner les imprimés fiscaux en situation de report en avant et en arrière.

5 - Payer l'impôt

- Les acomptes et la liquidation.
- Les crédits d'impôt.
- Compléter les imprimés 2571 et 2572.

6 - Activité à distance

- + Un @expert : "Analyser le tableau des flux de trésorerie".

Partie 3 : L'établissement et la présentation des documents comptables d'information (2 jours)

1 - Construire le tableau de flux de trésorerie

- Définition de la trésorerie.
- Les notions de flux :
 - comptables ;
 - monétaires et non monétaires ;
 - de trésorerie.
- Les 3 catégories de flux de trésorerie :
 - activité ;
 - investissement ;
 - financement.

- Construction du tableau de flux à partir d'un cas d'entreprise sur tableur Excel.
- Les choix de présentation du tableau de flux de trésorerie.
- Comparaison avec la présentation du tableau des emplois et ressources.

2 - Élaborer l'annexe

- Les principes généraux d'élaboration de l'annexe :
 - définition et entreprises concernées ;
 - le principe d'information significative.
- La structure de l'annexe et la présentation des informations.
- Construction de l'annexe à partir d'un cas d'entreprise.

3 - Présenter la performance et la situation financière

- La démarche de la lecture financière.
- Présenter l'activité.
- Mesurer la profitabilité :
 - les soldes intermédiaires de gestion ;
 - les principales causes de perte de profitabilité.
- Évaluer la structure financière :
 - le bilan fonctionnel : FR, BFR et trésorerie ;
 - les crises de trésorerie.

Cas pratique de présentation des résultats et de la situation financière.

Maîtriser la comptabilité fournisseurs

Les règles comptables, juridiques et fiscales

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **369**

Le +

- Les connaissances du processus achat utiles pour réussir dans la mission de comptable fournisseurs.
- Des quiz interactifs pour valider votre apprentissage.
- Une pédagogie active.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les aspects contractuels de la relation clients/fournisseurs.
- Contrôler et comptabiliser les factures d'achat.
- Comptabiliser les opérations de clôture du processus achat.

Pour qui

- Collaborateurs comptables.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier le rôle et les acteurs du processus achat

- Les droits et obligations de l'acheteur et du vendeur.
- Les missions du comptable.

2 - Maîtriser les aspects juridiques des contrats commerciaux

- L'application des conditions générales d'achat ou de vente.
- Les clauses utiles à connaître.
- Les délais de paiement.

3 - Contrôler les factures

- Les obligations liées à la facturation.
- Valider la conformité de la facture.
- Les factures électroniques : les contrôles à mettre en place.
- Traiter les litiges.

4 - Traiter la TVA sur les factures

- Rappel du mécanisme de la TVA.
- Les règles et conditions de déductibilité de la TVA.

5 - Comptabiliser les factures

- La comptabilisation des factures.
- Les investissements.
- La distinction entre immobilisations et charges.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Les factures en devises.

6 - Participer à l'élaboration des situations comptables

- Analyse et justification des comptes fournisseurs.
- Le rattachement des charges à la période.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/369

Formation proposée à **Paris, Nantes, Classe à distance**

Contrôler les factures fournisseurs

Dématérialisation : respecter les règles fiscales

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

825 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8893**

Le +

- Une formation centrée sur les besoins opérationnels du comptable fournisseurs.
- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation.
- Anticiper la généralisation de la facture électronique.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les règles d'établissement et les modalités de facturation.
- Garantir le respect des obligations en matière de TVA.
- Appliquer les règles de conservation.

Pour qui

- Collaborateur comptable.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour situer ses priorités.

2 Pendant - En groupe

1 - Maîtriser les obligations et modalités de facturation

- Les obligations d'établissement d'une facture.
- Les différentes modalités de transmission.
- La sécurisation des factures reçues électroniquement.
- La généralisation de la facture électronique.

2 - Contrôler le respect des mentions obligatoires

- Identification du vendeur et de l'acheteur.
- Informations sur les opérations réalisées.
- Indications sur les modalités et délais de paiement.

3 - Maîtriser les règles de la TVA sur les factures

- Rappel des principes fondamentaux en matière de TVA.
- Les opérations soumises et exonérées.
- Les conditions d'exercice du droit à déduction.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Les situations d'autoliquidation de la TVA.

- Les situations d'achat en franchise de TVA.

- Cas des notes de frais.

4 - Appliquer les règles de conservation des factures.

- Les règles de conservation des factures électroniques et papier.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8893

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Maîtriser la TVA dans la comptabilité fournisseurs

Contrôler la TVA applicable sur les opérations d'achats de biens et de services

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8135**

Le +

- Une formation adaptée pour répondre aux besoins d'un collaborateur de la comptabilité fournisseurs.
- Nombreux cas pratiques pour une appropriation progressive et pratique des notions fiscales.

Objectifs professionnels

- Définir le mécanisme de la TVA et les règles.
- Identifier la nature et la territorialité de l'opération.
- Distinguer les mentions obligatoires sur les factures.
- Déterminer la TVA récupérable.
- Identifier et traiter les cas d'autoliquidation.

Pour qui

- Collaborateur comptable.

Programme

1 - Maîtriser les principes de la TVA

- Le mécanisme de la TVA.
- La notion d'assujetti.
- Les opérations imposables et exclues du champ d'application.
- Les livraisons de biens et les prestations de service.
- Le fait générateur et l'exigibilité.
- La notion de territorialité.

2 - Définir les conditions générales de déductibilité de la TVA

- Les conditions de forme.
- Les conditions de fond.
- Les conditions de délai.
- La date de déductibilité.
- La situation des assujettis partiels.

- Les achats en franchise de TVA.
- Traitement des factures erronées.

3 - Identifier les dépenses exclues du droit à déduction

- Les dépenses exclues du droit à déduction.
- Le cas des frais de mission et réception.

4 - Appliquer les différentes situations d'autoliquidation

- Les acquisitions intracommunautaires.
- Les prestations de services intracommunautaires.
- Les mentions obligatoires sur les factures.

- Autres situations d'autoliquidation : sous-traitance immobilière et importation.
- Le lien avec la DEB et la DES.

5 - Récupérer les TVA étrangères

- Modalités de récupération des TVA étrangères.
- Justificatifs à produire.
- Délais de récupération.

6 - Comptabiliser et contrôler les comptes de TVA

- Organisation du plan des comptes de TVA.
- Les contrôles et rapprochements avec la déclaration de TVA.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8135

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Pratique de la comptabilité des immobilisations corporelles et incorporelles

Maîtriser les règles comptables et fiscales

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **399**

Le +

- De nombreux cas pratiques pour illustrer toutes les notions comptables et fiscales.
- Une documentation très opérationnelle pour aider à la transposition.

Objectifs professionnels

- Déterminer le coût d'acquisition des immobilisations.
- Calculer et comptabiliser les amortissements.
- Mettre en œuvre l'approche par composants.
- Identifier et traiter les pertes de valeur et les sorties.
- Traiter les divergences entre comptabilité et fiscalité.

Pour qui

- Collaborateur comptable et financier chargé du suivi des immobilisations.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Connaître la réglementation comptable et fiscale des immobilisations

- La définition d'un actif.
- Immobilisations incorporelles et corporelles.
- Le principe de connexion entre fiscalité et comptabilité.
- Les immobilisations soumises à la taxe foncière.

2 - Comptabiliser les acquisitions d'immobilisations

- La détermination du coût d'acquisition ou de production.
- Les dépenses de gros entretien.
- Les subventions d'investissement.
- Les dépenses ultérieures.

3 - Constater les amortissements et les pertes de valeur

- Les amortissements économiques et fiscaux.
- L'approche par composants.
- La modification du plan d'amortissement.
- Les divergences entre amortissement comptable et fiscal.
- Les amortissements dérogatoires.

- Comptabilisation d'une dépréciation.

4 - Traiter les sorties d'immobilisations

- Cessions d'immobilisations.
- Immobilisations détruites, mises au rebut.

5 - Contrôler et justifier ses comptes d'immobilisations

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/399

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Maîtriser la comptabilité clients

Les règles comptables, juridiques et fiscales

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 435 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6899**

Le +

- Une formation articulée autour des différentes étapes du processus vente.
- Nombreux cas pratiques pour s'approprier les bons réflexes professionnels.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les fondamentaux des contrats commerciaux.
- Participer au dispositif de contrôle interne.
- Comptabiliser les opérations de vente.
- Traiter la TVA sur les opérations de vente.
- Comptabiliser les opérations de clôture.

Pour qui

- Collaborateur comptable.

Programme

1 - Maîtriser les aspects juridiques de la relation client

- Les bases des contrats de vente.
- La facturation : règles et modalités.
- La digitalisation obligatoire de la facturation.
- Les mentions obligatoires sur factures.
- Les clauses relatives au paiement : traitement des intérêts de retard.

2 - Participer à la maîtrise des risques du processus vente

- Définir les caractéristiques d'un dispositif de contrôle interne.
- Identifier les risques du processus vente.
- Les différents types de contrôle.

3 - Enregistrer les opérations de facturation, d'encaissement et de financement

- Enregistrement des opérations de vente.
- Maîtriser les caractéristiques des différents modes de paiement.
- Comptabilisation des règlements.
- Les opérations de financement de l'encours clients.
- La comptabilisation des impayés.

4 - Traiter la TVA sur les opérations de vente

- Principes de la TVA : assujettissement, territorialité, taux, base imposable, fait générateur et exigibilité.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Les opérations intracommunautaires et à l'export.
- La TVA et les impayés.

5 - Participer à l'élaboration des arrêtés comptables

- Analyser et justifier les comptes clients.
- Les règles de rattachement des produits à l'exercice.
- Les provisions pour risques liées aux ventes.
- Les dépréciations et créances irrécouvrables.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6899

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Maîtriser la comptabilité des charges de personnel

Connaître la réglementation sociale pour fiabiliser la traduction comptable

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6978**

Le +

- Les connaissances utiles en matière sociale pour être efficace dans le suivi et l'analyse des comptes liés au personnel.
- Une pédagogie axée sur des cas pratiques et des mises en situation.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les notions clés de la paie.
- Comptabiliser les opérations relatives au personnel.
- Évaluer les provisions liées au personnel.
- Analyser et justifier les comptes liés au personnel.

Pour qui

- Collaborateur comptable en charge du suivi des opérations relatives au personnel.

Programme

1 - Maîtriser les notions fondamentales en matière de rémunération

- Les différentes catégories de rémunération.
- Les charges immédiates et différées (congrés, primes, 13e mois).
- Les avantages en nature.
- Les indemnités (licenciement, transaction, ...).
- Le traitement des notes de frais.

2 - Comptabiliser les opérations liées au personnel

- Les schémas de comptabilisation de l'écriture de paie.

- La comptabilisation des avances et acomptes.
- Le traitement des charges sociales et taxes liées aux salaires, prélèvement à la source.
- Les indemnités et avantages en nature.
- Les indemnités journalières de sécurité sociale.
- Les aides à l'emploi.
- Les contrôles et la justification périodique des comptes.

3 - Réaliser les opérations de clôture liées au personnel

- Évaluation et comptabilisation des charges à payer :
 - congés payés ;

- primes, intéressement.
- Les provisions pour risques et charges :
 - les indemnités de fin de carrière ;
 - les médailles du travail ;
 - autres provisions pour risques et charges liées au personnel.
- La participation et l'intéressement.
- Les dispositifs d'épargne.

4 - Contrôler et justifier ses comptes

- Analyser la variation de la masse salariale.
- Préparer son dossier de clôture de justification des comptes.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6978

Formation proposée à **Paris**, **Lyon**, **Classe à distance**

Pratique de la consolidation des comptes - Niv. 1

Produire et présenter les comptes consolidés

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 045 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **38**

Le +

- Une formation adaptée pour une consolidation en normes françaises (régl. ANC 2020-01) ou IFRS.
- Une consolidation réalisée durant la formation pour faciliter l'acquisition des mécanismes.

Objectifs professionnels

- Maîtriser la réglementation et le processus.
- Comptabiliser les différentes natures d'écritures.
- Établir les comptes d'un groupe de sociétés.
- Construire le tableau de variation des capitaux propres.

Pour qui

- Consolidateurs et responsables comptables participant à l'élaboration des comptes consolidés.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Maîtriser la réglementation et le processus de consolidation

- L'environnement réglementaire.
- Les principales divergences entre normes françaises et IFRS.
- Les notions de contrôle exclusif, conjoint et d'influence notable.
- Les méthodes de consolidation et pourcentage d'intérêt.
- Les étapes du processus.

2 - Produire des comptes consolidés

- Réalisation de la consolidation d'un groupe de sociétés :
 - définition du périmètre ;
 - retraitements ;
 - conversion des comptes en devise ;
 - élimination de résultat interne ;
 - élimination d'opérations réciproques ;
 - calcul des impositions différées ;
 - écritures de consolidation.
 - Construction des états financiers.
- ##### 3 - Réaliser les contrôles pour garantir la fiabilité des comptes
- La construction du tableau de variation des capitaux propres.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- La réalisation de la preuve d'impôt.

4 - Traiter les entrées dans le périmètre de consolidation

- La comptabilité d'acquisition.
- Le calcul du goodwill (approche IFRS et régl. ANC 2020-01).

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un @expert : "Les états financiers en normes IFRS".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/38

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Pratique de la consolidation des comptes - Niv. 2

Construire les tableaux de variation des capitaux propres et de flux de trésorerie

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 330 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6464**

Le +

- Une méthodologie et des outils Excel de construction du TFT et TVCP transposables immédiatement.
- Une pédagogie reposant sur des études de cas pratiques.

Objectifs professionnels

- Établir le tableau de variation des capitaux propres.
- Traiter les variations de périmètre.
- Construire le tableau de flux de trésorerie.

Pour qui

- Consolidateur et responsable comptable ou financier participant à la consolidation en normes IFRS ou françaises.

Programme

1 - Construire le tableau de variation des capitaux propres

- Objectif du tableau de variation des capitaux propres.
- Identifier les différentes variations des capitaux propres.
- Définition d'une méthodologie de construction société par société.
- Cas pratiques de construction du TVCP en normes IFRS et françaises.

2 - Traiter les variations de périmètre

- Construire le tableau de variation des capitaux propres lors :
 - d'une entrée dans le périmètre ;
 - d'une sortie du périmètre ;

- de transactions avec les minoritaires.

- Divergences de traitement entre normes françaises et normes IFRS.

3 - Établir le tableau de flux de trésorerie

- Rappels sur le TFT :
 - définition de la trésorerie ;
 - les différentes natures de flux ;
 - les options de présentation.
- Méthodologie de construction du tableau de flux :
 - identification des flux monétaires et non monétaires ;
 - neutralisation des flux internes ;
 - contrôle arithmétique des flux.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

4 - Traiter les spécificités du tableau de flux de trésorerie consolidé

- Points particuliers au TFT consolidé :
 - opérations internes au groupe ;
 - variations de périmètre ;
 - entités en devises étrangères ;
 - contrats de location ;
 - impôts différés ;
 - dividendes versés et reçus.

5 - Activité à distance

- + Pour s'appropriier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : un @expert "Analyser le tableau des flux de trésorerie".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6464

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Évaluer et constater les impôts différés

Méthodologie et contrôle du calcul des impôts différés

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 605 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 7833

Le +

- Cas pratiques pour s'approprier la démarche et les outils sur des situations réelles.
- Un cas de synthèse réalisé sans et avec intégration fiscale.

Objectifs professionnels

- Calculer et comptabiliser les impôts différés.
- Établir la preuve d'impôt.
- Présenter l'information relative aux impôts différés.
- Maîtriser les conséquences de l'intégration fiscale sur les impôts différés.

Pour qui

- Consolidateur ou responsable comptable et financier.

Programme

1 - Intégrer la problématique de l'impôt différé

- Pourquoi reconnaître des impôts différés.
- Les règles françaises (Règlement ANC 2020-01) et les normes internationales (IAS 12).
- Notions de différence temporelle et permanente.
- Notions de valeur comptable et de valeur fiscale.

2 - Évaluer et comptabiliser les impôts différés

- La détermination des bases d'impôts différés résultant des :
 - différences entre fiscalité et comptes individuels ;

- retraitements ;

- éliminations intragroupe ;

- regroupements d'entreprises (écarts d'évaluation) ;

- déficits reportables.

- Les taux applicables et changements de taux.

• Les conditions de compensation entre actif et passif d'impôts.

• La constatation d'un impôt différé actif et/ou passif.

3 - Prendre en compte l'incidence de l'intégration fiscale

• Rappel des caractéristiques du régime d'intégration fiscale.

• Impacts des retraitements et éliminations sur l'impôt différé.

• Application de la méthode de la neutralité.

4 - Construire la preuve d'impôt et compléter l'annexe

• Examen des différences en rapprochement.

• Traitement des crédits d'impôt.

• Construction du tableau au niveau des filiales et au niveau du groupe.

• Taux effectif et rapprochement avec le taux légal.

• La présentation des impôts dans le tableau de flux de trésorerie.

• La prise en compte des risques fiscaux.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7833

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

L'essentiel des normes IAS / IFRS

Se repérer dans l'information financière en normes IFRS

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 570 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7911**

Le +

- Une formation pour appréhender concrètement les états financiers en normes internationales.
- Un panorama complet des principales normes applicables.

Objectifs professionnels

- Maîtriser le contexte et l'environnement réglementaire des normes IFRS.
- Se repérer dans l'information financière en normes IFRS.
- Identifier les divergences avec les normes françaises.

Pour qui

- Responsable ou collaborateur comptable, contrôleur de gestion.

Programme

1 - Maîtriser le contexte et le cadre réglementaire des normes IFRS

- Pourquoi les normes IFRS ?
- L'organisation du référentiel.
- Le processus d'élaboration et d'adoption des normes.

2 - Lire les états financiers en normes IFRS

- Les différentes composantes des états financiers.
- La présentation du bilan.
- Le compte de résultat et l'état de la performance globale.
- Le tableau de flux de trésorerie.
- L'information sectorielle.
- L'information à présenter dans les annexes.

3 - Maîtriser les points principaux de la comptabilisation des actifs en normes IFRS

- La reconnaissance et le suivi des immobilisations corporelles et incorporelles.
- La norme IFRS 16 sur les contrats de location.
- Le test de dépréciation.

4 - Comptabiliser les passifs et reconnaître le revenu des activités

- Les règles de reconnaissance des passifs non financiers.
- Passifs et engagements à long terme envers les salariés.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Reconnaissance du chiffre d'affaires.

5 - Délimiter les principes de comptabilisation des instruments financiers

- Définition d'un instrument financier.
- La classification des instruments financiers.
- Les méthodes de valorisation à la clôture.
- La comptabilisation des variations de valeur.

6 - Activité à distance

- + Un @expert : "Les états financiers en normes IFRS".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7911

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Établir les états financiers en normes IFRS

Normes comptables et écritures de retraitement

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 225 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2383**

Le +

- L'incontournable des IFRS : ce que tout professionnel comptable doit connaître.
- Réalisation d'un reporting en normes IFRS pendant la formation.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les principes et la présentation des états financiers en normes IFRS.
- Être capable d'établir des comptes conformes aux normes IFRS.

Pour qui

- Cadre comptable ou financier, consolideur et contrôleur de gestion.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les caractéristiques des états financiers IFRS

2 - Comptabiliser les immobilisations incorporelles et corporelles

- Traitement des coûts de développement.
- Activation des coûts d'emprunt.
- Amortissement et décomposition.

3 - Traiter les contrats de location

- Activation et estimation initiale du droit d'utilisation.
- Traitement des modifications en cours de contrat.

4 - Maîtriser les modalités du test de dépréciation

- Principes du test de dépréciation.
- Comptabilisation de la perte de valeur.

5 - Constater les provisions

- Conditions de constitution.
- Actualisation des provisions.

6 - Évaluer et enregistrer les avantages du personnel

- Comptabilisation des avantages postérieurs à l'emploi.

- Traitement des écarts actuariels.

7 - Comptabiliser les instruments financiers

- Évaluation et comptabilisation des instruments financiers primaires.
- Les règles de conversion.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour mettre en œuvre un plan d'actions.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2383

Formation proposée à **Paris**, **Lyon**, **Classe à distance**

Organiser et fiabiliser la clôture

Conduire une démarche de révision des comptes

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 575 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6675

Le +

- Des partages de bonnes pratiques.
- Une démarche et des outils d'organisation directement transposables dans votre entreprise.

Objectifs professionnels

- Organiser et piloter le processus de clôture.
- Mettre sous contrôle les risques d'anomalies.
- Se construire une démarche et un dossier de révision.

Pour qui

- Chef comptable, responsable comptable ou financier en charge de l'arrêté des comptes annuels.

Programme

1 - Organiser le processus de clôture

- Diagnostiquer votre situation de clôture des comptes.
- Organiser le processus de clôture : la démarche processus.
- Découper la clôture en 4 étapes clés :
 - alimentation comptable en amont ;
 - validation des comptes (balance définitive) ;
 - production des états financiers ;
 - validation des états financiers.
- Planifier les tâches.

2 - Sécuriser et organiser les processus comptables

- Construire sa cartographie des processus comptables.
- Analyser les processus :
 - risques, zones d'incertitudes, points d'amélioration.
- Identifier les meilleures pratiques organisationnelles.
- Mettre en place des indicateurs pertinents par processus.

3 - Valider les comptes issus des processus amont

- Structurer la démarche de contrôle comptable.
- Définir les critères de qualité comptable : les assertions.
- Cartographier les risques d'anomalies.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Construire un programme de contrôle par processus.
- Établir un dossier de travail.

4 - Produire et valider les comptes

- Sécuriser la centralisation.
- Organiser la remontée d'information pour l'annexe.
- Finaliser les dossiers de clôture.

5 - Utiliser les meilleurs outils pour piloter le processus de clôture

- Exploiter le planning de clôture.
- Utiliser un tableau de bord.
- Mettre en place une démarche de progrès continu.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6675

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

L'apprentissage centré sur la performance

500 parcours :

4 | R | E | A | L

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING



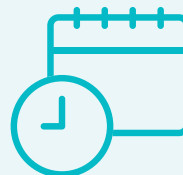
axés sur
**LA TRANSPOSITION
EN SITUATION
DE TRAVAIL**



partiellement ou totalement
**DIGITAUX
POUR APPRENDRE
À TOUT MOMENT**



**PERSONNALISABLES
ET INDIVIDUALISABLES**
pour l'entreprise et
pour chaque participant



inscrits dans la durée
pour respecter
**LE RYTHME
DE L'APPRENANT**

Fiscalité des entreprises

Maîtriser les règles fiscales pour remplir les formalités déclaratives

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

4 360 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 3117

Objectifs professionnels

- Maîtriser l'organisation du système fiscal français.
- Appliquer la réglementation de la TVA et établir la déclaration CA3.
- Déterminer le résultat fiscal et calculer l'impôt société.
- Maîtriser le calcul de la taxe foncière.
- Déclarer et contrôler la contribution économique territoriale.
- Calculer et déclarer les taxes assises sur les salaires.
- Mettre l'entreprise hors risques sur le plan fiscal.

Pour qui

- Responsable des services comptables et financiers.
- Chef comptable, Comptable unique.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Le système fiscal français et la gestion de la TVA (3 jours)

1 - Maîtriser l'organisation du système fiscal français

- Les différents impôts.
- L'administration fiscale :
 - les interlocuteurs de l'entreprise.
- Les sources du droit fiscal.
- Le calendrier des déclarations fiscales.

2 - Appliquer la réglementation en matière de TVA

- Définition des opérations imposables.
- La définition de l'assujetti.
- Les règles d'assiette et les taux.
- Le fait générateur et l'exigibilité.
- Le champ d'application.
- Les obligations en matière de facturation et les mentions obligatoires sur les factures.
- La loi sur la dématérialisation et le e-reporting.
- La territorialité pour les biens et pour les prestations de services.
- La procédure d'autoliquidation.
- L'autoliquidation sur les importations.

3 - Gérer le droit à déduction de la TVA

- L'exercice du droit à déduction.
- Les exclusions et les restrictions.
- La récupération de la TVA étrangère.

4 - Assurer le respect des obligations légales en matière de TVA

- Les obligations comptables et fiscales.
- Le rapprochement avec l'enquête statistique (EMEBI) et l'état récapitulatif.
- L'établissement de la DES.
- La déclaration CA3.
- Le rapprochement CA comptabilisé et CA déclaré.
- Le paiement, la procédure de télépaiement.
- Être en crédit de TVA : modalités de remboursement.

5 - Déclarer les autres taxes acquittées en annexe à la déclaration de TVA

- La C3S.
- La taxe sur les véhicules des sociétés.

Le +

- Une approche terrain de la fiscalité abordée par des praticiens Expert-comptables au contact des entreprises au quotidien.
- Une formation directement opérationnelle reposant sur de nombreux cas pratiques réalisés sur les imprimés fiscaux de chaque impôt traité.
- Une documentation pratique comprenant des fiches de synthèse pour retenir l'essentiel.
- Des intersessions pour confronter la pratique dans votre entreprise avec les acquis de la formation.

Partie 2 : La détermination du résultat fiscal et l'IS l'intégration fiscale (3 jours)

1 - Connaître les principes de l'impôt sur les sociétés

- Personnes imposables.
- Territorialité, annualité.

2 - Traiter les différences entre le résultat comptable et le résultat fiscal

- Sur les produits :
 - les produits de la propriété industrielle ;
 - les produits financiers ;
 - le régime des sociétés mères et filiales ;
 - les plus-values ou moins-values sur cessions de titres de participation.
- Sur les charges :
 - les achats et les services extérieurs ; les impôts et taxes ;
 - les amortissements, les frais financiers ; les provisions pour dépréciation, pour risques et charges.

3 - Déterminer le résultat fiscal et l'impôt sur les sociétés compte tenu

- Des réintégrations et des déductions.
- Des plus ou moins-values nettes à long terme.
- Des déficits reportables en arrière ou en avant et du plafonnement du déficit imputable.
- Des crédits d'impôts.
- Du régime des cessions de titres de participation.

4 - Remplir les tableaux 2058 et 2059 de la liasse fiscale

- Détermination du résultat fiscal avec situation bénéficiaire ou déficitaire :
 - les tableaux 2058 A et B.
- Calcul et suivi des déficits imputables.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3117

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

5 - Payer l'impôt

- Les acomptes, les crédits d'impôts, la liquidation de l'IS.
- La contribution sociale sur les bénéfices.

6 - Appréhender les principes du régime de l'intégration fiscale

- Les conditions d'accès au régime.
- Les conséquences pratiques pour les sociétés du groupe.
- Le calcul de l'IS dans une société intégrée.
- Le traitement du déficit dans une société intégrée.
- Le principe de calcul du résultat du groupe intégré.

Partie 3 : Les taxes et impôts divers et le contrôle fiscal (2 jours)**1 - Maîtriser et contrôler la taxe foncière sur les propriétés bâties**

- Structure et fonctionnement des principaux impôts directs locaux.
- Personnes redevables et biens imposables :
 - définition des biens fonciers.
- Détermination de la base d'imposition :
 - la valeur locative foncière ;
 - le revenu cadastral.
- Les obligations déclaratives.
- Le calcul de l'impôt à payer.

2 - Pratiquer la Contribution Économique Territoriale (CET)

- Le champ d'application de la CET.
- Déterminer la Cotisation Foncière des Entreprises (CFE) :
 - imposition des valeurs locatives foncières ;
 - réductions et abattements applicables ;
 - obligations déclaratives ;
 - taux d'imposition et paiement.
- Évaluer la Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises (CVAE) :
 - personnes imposables ;
 - déterminer la valeur ajoutée ;
 - calcul de la CVAE et dégrèvements ;
 - déclaration à souscrire et paiement.
- Appliquer les mesures de dégrèvement et de plafonnement de la CET.
- Les autres taxes sur les immeubles.

3 - Déclarer les taxes assises sur les salaires

- La participation des employeurs à l'effort de construction.

4 - Faire face à un contrôle fiscal

- La préparation de dossiers opposables.
- Les délais de prescription.
- Le déroulement de la vérification.
- La notification de redressement et les recours possibles.

Initiation à la fiscalité des entreprises

Les fondamentaux de l'IS, la TVA et la CET

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 455 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1515**

Le +

- Quiz et cas pratiques pour une appropriation progressive des notions fiscales.
- Ce qu'il faut savoir pour dialoguer avec un fiscaliste.

Objectifs professionnels

- Comprendre l'organisation du dispositif fiscal français.
- Maîtriser les mécanismes de base de la fiscalité des entreprises.
- Connaître les principales déclarations.
- Identifier les principaux risques fiscaux.

Pour qui

- Collaborateurs des services comptables et financiers.

Programme

1 - Fiscalité des entreprises : le dispositif français

- La classification des impôts.
- Les sources du droit fiscal et l'organisation de l'administration.
- Les obligations déclaratives et les délais à respecter.
- Construire son échéancier fiscal.

2 - Maîtriser les règles de la TVA

- Le mécanisme de la TVA.
- Les notions de base :
 - opérations imposables, territorialité, fait générateur et exigibilité ;
 - TVA déductible et TVA collectée.

- Comprendre les principes d'imposition des échanges internationaux :

- les opérations intracommunautaires ;
- les échanges extracommunautaires.

- L'établissement de la déclaration CA3.

3 - Évaluer l'imposition du bénéfice à l'IS

- Le passage du résultat comptable au résultat fiscal.

- Le calcul de l'IS.

- La gestion des déficits : report en avant ; report en arrière.

- Le principe de l'intégration fiscale.

4 - Mesurer l'incidence des impositions locales et des autres impôts

- Mécanisme de la Contribution Économique Territoriale (CET) :
 - la cotisation foncière ;
 - la cotisation sur la valeur ajoutée.
- Les taxes foncières.
- Bases d'imposition et paiement des taxes assises sur les salaires.

5 - Partager les principes d'une bonne gestion fiscale

- Construire des dossiers opposables à l'administration.
- Identifier et mettre sous contrôle les principaux risques fiscaux.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1515

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Élaborer les déclarations fiscales courantes

Maîtriser les impôts commerciaux (IS, TVA, CET)

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 080 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1516**

Le +

- La formation fiscale dimensionnée pour répondre aux situations fiscales courantes.
- Une pédagogie axée sur la mise en pratique : quiz, cas pratiques, travail sur les imprimés fiscaux.

Objectifs professionnels

- Calculer l'impôt société et compléter les imprimés.
- Maîtriser les règles de la TVA.
- Réaliser la déclaration mensuelle de TVA.
- Calculer la contribution économique territoriale.

Pour qui

- Comptable, cadre comptable ou financier, disposant de connaissances de base en fiscalité.

Programme

1 - Calculer l'impôt société

- La démarche de détermination du résultat fiscal.
- Les retraitements : réintégrations et déductions.
- Le calcul de l'IS au taux normal, aux taux réduits et les contributions additionnelles.

2 - Compléter les imprimés fiscaux

- Remplir les imprimés fiscaux :
 - 2058 et 2059.
- Le paiement de l'impôt sur les sociétés.
- Le report des déficits en avant et en arrière.

3 - Maîtriser les règles applicables à la TVA

- Délimiter les opérations imposables :
 - opérations imposables et exonérées ;
 - règles de territorialité sur les échanges de biens et services.

- Exercer le droit à récupération :
 - conditions d'application du droit à déduction ;
 - les exclusions du droit à déduction.

4 - Établir la déclaration de TVA

- Le pré-remplissage partiel de la CA3.
- Compléter la déclaration de TVA.

- Les procédures de déclaration et de paiement.
- Rapprochement CA comptabilisé et CA déclaré.

5 - Déclarer la Contribution Économique Territoriale

- La CET et son champ d'application.
- Déterminer la Cotisation Foncière des Entreprises (CFE).
- La notion de valeur locative foncière.
- Évaluer la Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises (CVAE).
- Les mesures de dégrèvement et de plafonnement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1516

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Appliquer la CET et la taxe foncière

Principes et mécanismes de la CFE, de la CVAE et de la TFPB

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 550 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7689**

Le +

- Nombreux cas pratiques sur la TFPB, la CFE et la CVAE.
- Les participants travaillent sur les imprimés fiscaux pour être capable de transposer rapidement en situation professionnelle.

Objectifs professionnels

- Déterminer les redevables et les bases d'impositions à la TFPB, à la CFE et CVAE.
- Établir les déclarations.
- Vérifier les avis d'imposition et demander les dégrèvements.

Pour qui

- Responsable comptable et comptable en charge de la fiscalité locale.

Programme

1 - Contrôler la taxe foncière sur les propriétés bâties

- Personnes redevables et biens imposables : définition des biens fonciers.
- Détermination de la base d'imposition :
 - la valeur locative foncière ;
 - le revenu cadastral.
- Actualisation et revalorisation des valeurs locatives.
- Les obligations déclaratives.
- Le calcul de l'impôt à payer.

2 - Définir la CET et son champ d'application

- Structure et champ d'application de la CET.

- Personnes et activités imposables.
 - Principaux dégrèvements.
- ### 3 - Déterminer la cotisation foncière des entreprises
- Imposition sur les valeurs locatives foncières.
 - Immobilisations foncières imposables : notion de disponibilité des biens.
 - Réductions, abattements applicables et cotisation minimum.
 - Obligations déclaratives 1447-M et 1447-C et paiement.
- ### 4 - Évaluer la Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises (CVAE)
- Personnes et activités imposables.

- Calculer la valeur ajoutée :
 - période de référence ;
 - chiffre d'affaires à retenir ;
 - produits et charges à intégrer dans le calcul de la VA.
 - Calcul de la CVAE et dégrèvements.
 - Déclaration et paiement.
- ### 5 - Calculer et payer les autres taxes sur les immeubles
- Les taxes d'urbanisme.
 - La taxe sur les bureaux.
 - La taxe de 3 % sur les immeubles et sur le grand Paris.
 - La TASCOM.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7689

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Établir la déclaration de TVA

Les règles fiscales de la TVA et les déclarations

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **313**

Le +

- La mise en pratique des règles fiscales de la TVA au travers d'exercices pratiques.
- Un cas de synthèse sur le contrôle des comptes de TVA et l'élaboration de la déclaration CA3.

Objectifs professionnels

- Maîtriser la réglementation fiscale liée à la TVA.
- Compléter la déclaration de TVA (CA3).
- Comptabiliser la TVA et contrôler les comptes de TVA.

Pour qui

- Collaborateur comptable qui souhaite acquérir ou mettre à jour ses connaissances.

Programme

1 - Identifier les obligations en matière de TVA

- Le mécanisme de la TVA.
- Les mentions sur les factures.
- Impacts de la facturation électronique à compter de 2024.
- Les obligations relatives aux opérations intracommunautaires.
- Le pré-remplissage de la TVA sur les importations par la DGFIP.
- Déclaration CA3, procédure de télétransmission, paiement.
- Les différents régimes de TVA.

2 - Délimiter les opérations imposables

- Opérations imposables.

- Définition de l'assujetti.
 - Assiette et taux de TVA.
 - Fait générateur et exigibilité.
 - Autoliquidation de la TVA.
- ### 3 - Définir les opérations exonérées
- Les exonérations spécifiques :
 - pour les livraisons de biens ;
 - pour les prestations de services.
 - La territorialité des opérations intracommunautaires et exportations.
 - Les achats en franchise de TVA.
- ### 4 - Exercer le droit à récupération de la TVA
- Conditions d'application.
 - Les exclusions et les restrictions.

- Le prorata de déduction partielle.
 - Récupération des TVA étrangères.
 - Récupération de la TVA sur les importations auto-liquidées.
- ### 5 - Compléter la déclaration et comptabiliser la TVA
- Comptabiliser la TVA collectée et la TVA déductible.
 - Établir la déclaration de TVA (CA3).
 - Comptabiliser la TVA à payer.
 - Rapprochement CA comptabilisé et CA déclaré.
 - Procédures de remboursement du crédit de TVA.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/313

Formation proposée à **Paris**, **Lyon**, **Classe à distance**

La TVA dans les opérations intracommunautaires

Remplir les déclarations de TVA et statistiques sur les échanges de biens

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 540 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **1674**

Le +

- L'animation s'appuie sur des exemples réels et les situations rencontrées par les participants.
- Un cas de synthèse sur l'enquête statistique, l'état récapitulatif TVA et la déclaration de TVA.

Objectifs professionnels

- Appliquer les règles de la TVA relatives aux opérations intracommunautaires.
- Compléter l'enquête statistique, l'état récapitulatif TVA et la déclaration de TVA.

Pour qui

- Collaborateur des services comptables ou administratifs en charge de la déclaration de TVA.

Programme

1 - Appréhender les règles de territorialité

- Le champ d'application territorial de la TVA.
- Définir les différentes opérations :
 - internes ;
 - intracommunautaires ;
 - extracommunautaires.
- Principes de localisation d'une opération.

2 - Situer les différentes obligations des assujettis

- Le numéro d'identification.
- Les obligations en matière de facturation.
- Les mentions obligatoires sur les factures.

- La déclaration des opérations intracommunautaires : les différents régimes applicables.

- Les registres : nature, tenue et conservation.

3 - Traiter les livraisons et acquisitions intracommunautaires

- Les acquisitions et livraisons intracommunautaires.
- Les règles d'exigibilité et de déclaration des opérations.
- Les opérations complexes : travail à façon, opérations triangulaires, transferts de biens.

4 - Compléter l'enquête statistique, l'état récapitulatif TVA et les registres obligatoires

- Qui est redevable de ces formalités ?
- Opérations et informations à mentionner.
- Corrections et risques encourus sur les déclarations.
- Les registres obligatoires.

5 - Traiter les prestations de services intracommunautaires

- En régime B to B.
- En régime B to C.
- Les cas dérogatoires.
- Compléter la Déclaration d'Échange de Services (DES).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1674

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Perfectionnement à la TVA dans les opérations internationales

Gérer les situations fiscales complexes de TVA

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 555 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **7910**

Le +

- Une formation très opérationnelle issue de la pratique des entreprises et des situations complexes usuellement rencontrées.
- De nombreux cas pratiques et mises en situation.

Objectifs professionnels

- Gérer les opérations dans et en dehors de l'Union Européenne.
- Traiter les flux complexes et les flux spécifiques.
- Gérer les identifications à la TVA dans plusieurs pays de l'UE.

Pour qui

- Responsable comptable en charge du suivi de la TVA dans les opérations internationales.

Programme

1 - Repérer la nature de l'opération

- Les différents types d'opérations :
 - internes ;
 - intracommunautaires ;
 - extracommunautaires.
- Le traitement des opérations simples.
- Identifier les flux réels.

2 - Qualifier les opérations en dehors de l'UE

- Les importations et exportations.
- Les documents à fournir.
- Les mentions sur factures.
- Les règles en matière de TVA.

3 - S'identifier dans des pays de l'UE ou en dehors de l'UE

- Les différents niveaux d'identification.

- La conséquence de l'identification sur le traitement des opérations.

4 - Traiter les opérations complexes sur les déclarations

- Enquête statistique et état récapitulatif.
- Nouveau dispositif d'auto-liquidation des importations.
- Les opérations triangulaires.
- Les stocks en consignment.
- Le travail à façon.
- Les transferts de stocks.
- Les biens à monter et à installer.
- Les retours.

- Les flux sans facturation.

- Les acquisitions via un port de l'UE.
- Les déchets.

5 - Traiter les prestations de service

- Le principe général.
- Les dérogations au principe de base.
- Les dérogations au régime général applicables :
 - à tous les assujettis ;
 - aux prestations B to C.
- Les cas d'autoliquidation.
- L'exigibilité de la TVA.
- La DES.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7910

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Pratique de l'impôt sur les sociétés

Déterminer le résultat fiscal et remplir les imprimés fiscaux

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 555 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **1848**

Le +

- Cas pratiques de calcul de l'IS et rédaction des imprimés fiscaux (2058, 2059, ...).
- Possibilité pour les participants de se munir de la déclaration fiscale de leur propre entreprise.

Objectifs professionnels

- Calculer l'impôt sur les sociétés.
- Compléter les tableaux 2058 et 2059.
- Traiter les situations déficitaires.

Pour qui

- Responsable comptable et comptable unique.

Programme

1 - Connaître les principes de l'impôt sur les sociétés

- Personnes imposables. Territorialité, annualité.
- Le schéma de détermination du résultat fiscal.

2 - Traiter les charges déductibles

- Les conditions de déductibilité des charges.
- Identification des dépenses non déductibles.
- Les conditions de déductibilité spécifiques à certaines charges.
- La limitation des charges financières déductibles.

3 - Délimiter l'imposition des produits

- La règle de rattachement des créances.
- Le régime spécial des sociétés mères et filiales.
- Le régime des plus et moins-values à long terme.

4 - Déterminer le résultat fiscal et l'impôt sur les sociétés compte tenu :

- Des réintégrations et des déductions.
- Des plus ou moins-values nettes à long terme.
- Des déficits reportables en arrière ou en avant.
- Du plafonnement des déficits imputables.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Des crédits d'impôts.

5 - Remplir les tableaux 2058 et 2059 de la liasse fiscale

- Détermination du résultat fiscal avec situation bénéficiaire ou déficitaire.
- Calcul et suivi des plus ou moins-values sur cessions d'immobilisations :
 - les tableaux 2059.

6 - Payer l'impôt

- Les acomptes, les crédits d'impôts, la liquidation de l'IS.
- Contribution sociale sur les bénéfices.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1848

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Pratique de l'intégration fiscale

Produire les imprimés fiscaux des sociétés intégrées

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 550 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6234**

Le +

- Une formation résolument pratique : rédaction des imprimés à fournir par la société tête de groupe et les filiales.
- Possibilité de se munir de la déclaration fiscale de sa propre entreprise.

Objectifs professionnels

- Acquérir la méthodologie de réalisation de l'intégration fiscale.
- Calculer le résultat d'ensemble du groupe.
- Compléter les imprimés fiscaux spécifiques à l'intégration fiscale.

Pour qui

- Responsable comptable et financier maîtrisant les règles de détermination de l'impôt sur les sociétés.

Programme

1 - Maîtriser les principes de l'intégration fiscale

- Intérêt de l'intégration fiscale.
- La notion de groupe en fiscalité.
- Les conditions d'accès au régime.
- Les conséquences pratiques pour les sociétés du groupe.

2 - Appréhender le processus déclaratif

- Obligations au niveau des sociétés intégrées et de la tête de groupe.
- Articulation des imprimés.

3 - Déterminer le résultat de chacune des sociétés

- Le traitement des déficits antérieurs à l'intégration.

- Les déficits constatés pendant un exercice intégré.
- Le traitement des dividendes.
- Les jetons de présence.
- Les dépréciations relatives aux sociétés du groupe.
- Les abandons de créances et subventions internes.
- Les charges financières.
- Le calcul du résultat d'ensemble.

5 - Évaluer les plus et moins-values à long terme

- Détermination des plus et moins-values à long terme.
- Élimination des opérations internes.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Calcul de la plus ou moins-value à long terme du groupe.

6 - Comptabiliser et payer l'impôt

- Évaluation et répartition de l'IS.
- La méthode de neutralité.
- Modalités de comptabilisation.

7 - Traiter les sorties du périmètre d'intégration

- Les causes d'une sortie de périmètre.
- Les conséquences fiscales d'une sortie du périmètre.

8 - Maîtriser les règles d'un contrôle fiscal d'un groupe

- Le contrôle des filiales.
- Le contrôle de la société mère.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6234

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 475 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7326

Objectifs professionnels

- Mettre en place une démarche de prévention du risque client.
- Piloter la fonction crédit.
- Bâtir une procédure de recouvrement amiable.
- Effectuer des actions de relance.
- Gérer les conséquences du dépôt de bilan de ses clients.

Pour qui

- Nouveau Credit manager.
- Responsable financier.
- Responsable ADV.
- Responsable comptable.
- RAF.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Gérer et prévenir le risque-client (3 jours)

1 - Définir la politique crédit

- Analyse marginale : combiner maîtrise des risques et dynamisme commercial.
- Segmentation de la clientèle.
- De la procédure à la charte crédit.
- Fonctionnement du comité de crédit.

2 - Évaluer la solvabilité des clients par l'analyse financière

- Les 4 étapes : activité, profitabilité, capitaux investis et structure financière.
- Interpréter le résultat : effet ciseau et point mort.
- La Capacité d'AutoFinancement.
- Équilibres financiers : Fonds de Roulement (FR), Besoin en Fonds de Roulement (BFR), trésorerie nette.
- Principaux ratios : gestion du BFR, structure financière, trésorerie, couverture des frais financiers.
- Identifier les crises de trésorerie: les 5 crises de trésorerie.
- Repérer les signes de dégradation sur les documents comptables : étude de cas : analyse financière sur 3 ans, détection des signes de dégradation en lecture directe, savoir poser les bonnes questions.

3 - Utiliser les différentes sources commerciales et fixer les limites crédit

- Enquêtes commerciales, assurance-crédit, autres fournisseurs...
- Repérer les informations clés des enquêtes commerciales.
- Critères de risque terrain spécifiques à son activité.
- Associer les commerciaux, l'ADV... à l'évaluation du risque.
- Habitudes de paiement.
- La méthode des points de risque.
- Méthodes de fixation de limite de crédit.
- Évaluer et garantir le risque client à l'international.

4 - Bien gérer les encours

Le +

- Des modules e-learning permettent à l'apprenant d'acquérir individuellement des compétences transverses pour développer ses talents de négociateur et pour travailler son assertivité.
- Un module e-learning retrace les différentes étapes et techniques de l'entretien de relance téléphonique des impayés.
- Jeux de rôle de négociation sur la limite de crédit et les délais de paiement. Modèle de procédure de gestion du risque et du crédit remis sur support informatique, argumentaire pour négocier les délais de paiement.
- Outils développés sur tableur : grille d'analyse financière sur tableur, Pareto client, modèles de courrier et de garanties, tableaux de bord.
- Cycle de formation animé par des praticiens du credit management.

- Évaluer le besoin d'encours et l'encours à risque.
- Anticiper les situations de blocage par la gestion prévisionnelle de l'encours.
- Négocier des garanties.

5 - Créer une synergie avec la vente

- Développer un esprit relation client.
- Impliquer les commerciaux dans la prévention et le recouvrement.
- Savoir mener une réunion avec les commerciaux.
- Organiser une réunion crédit.

6 - Activités à distance

- + Deux @experts : "Etude de cas : analyse financière d'une entreprise" et "Faire le diagnostic de la fonction crédit".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, vous êtes invités à apporter vos conditions générales de vente, lettres de relance et calendriers de relance.

Partie 2 : Organiser le recouvrement amiable et gérer le contentieux clients (3 jours)

1 - Maîtriser le cadre juridique et financier de la relance

- Incidence des retards de paiement sur la trésorerie et le résultat.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7326

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

- Lois sur les délais de paiement.
- Escompte pour paiement anticipé.
- Exploiter les pénalités de retard.
- Arguments pour négocier les délais de paiement.
- Conditions générales de vente, moyens de paiement.

2 - Diagnostiquer l'encours client et piloter la fonction crédit

- Identifier les causes de retard de paiement internes et externes.
- Définir un plan d'actions préventif.
- Tableau de bord de la fonction crédit.

3 - Relancer efficacement les retards de paiement

- Bâter des calendriers de relance.
- Traiter les litiges pour renforcer la relation client.
- Avantages des différents modes de relance.
- Les 4 étapes d'une relance téléphonique.
- Exploiter la balance âgée dans la relation avec les commerciaux.
- Rédiger des lettres de relance efficaces, modèles de lettres.
- Spécificités du recouvrement à l'international sur des particuliers, sur le secteur public.

4 - Bien négocier

- 5 règles d'une négociation réussie.
- Rechercher une solution "gagnant-gagnant".
- Développer l'affirmation de soi.
- Savoir répondre non et préserver la relation commerciale.

5 - Gérer le contentieux clients

- Constituer un dossier complet de recouvrement.
- Choisir la procédure adaptée.
- Réaliser soi-même une injonction de payer.

6 - Gérer le dépôt de bilan d'un client

- Étapes et acteurs de la procédure.
- Les réflexes du fournisseur : produire ses créances, revendication des marchandises, continuation des contrats en cours, compensation des créances réciproques ?

Exercices : gérer les conséquences du dépôt de bilan d'un client.

- Déclarer ses créances.
- Juger une proposition d'apurement du passif.

7 - Activités à distance

- + Deux modules : "Assertivité : connaître son profil. Part. A" et "Assertivité : connaître son profil. Part. B" et un programme de renforcement : "Négociations Commerciales gagnantes".

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat en option Certificat gestion et recouvrement des créances clients

900 €^{HT}

Réf. 9378

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

L'essentiel de la gestion du risque et du crédit client

Les compétences clés de la fonction crédit

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 345 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 19

Le +

- De nombreux exercices pratiques : évaluer l'incidence des retards de paiement sur la trésorerie, loi LME, informations clés d'une enquête commerciale, les critères terrain pertinents sur son métier...

Objectifs professionnels

- Évaluer le risque-client.
- Gérer les encours.
- Relancer les retards de paiement.
- Produire ses créances.

Pour qui

- Nouveau credit manager.
- Collaborateur de la fonction crédit.
- Comptable, ADV, commercial.

Programme

1 - Aspects juridiques du crédit client

- Réglementation des délais de paiement.
- Terminologie sur les délais de paiement : net, fin de mois...
- Cas juridiques : refus de crédit, factures anciennes, absence de bons de commande.

2 - Évaluer le risque client

- Sources d'information : fournisseurs, banques, enquêtes commerciales, habitudes de paiement, critères terrain.
- Causes d'insolvabilité.

- Cas : interpréter une enquête commerciale, détecter les clignotants de risque terrain.

3 - Gérer les encours à risque

- Calculer le besoin d'encours.
- Critères pour la limite de crédit.
- Bien gérer les encours.
- Les garanties : cautions, avals.

4 - Organiser son recouvrement

- Indicateurs de performance : délai moyen de paiement, taux d'échu.
- Les différents modes de relance.
- Bâtir des calendriers de relances.
- Rédiger des relances efficaces.
- Circuit de résolution des litiges.
- Bien relancer par téléphone.

- Sources d'information et recouvrement à l'international.
- Cas : interprétation du DMP.

5 - Créer une synergie avec les opérationnels

- Collaborer efficacement avec les commerciaux.

6 - Gérer le dépôt de bilan d'un client

- Étapes des procédures collectives.
- Produire ses créances, clause de réserve de propriété.

7 - Activités à distance

- + deux modules e-learning et un @expert.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/19

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Relancer les factures pour accélérer les encaissements

Entraînement intensif et personnalisé à la relance téléphonique

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 342 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 762

Le +

- Nombreux exercices comportementaux et jeux de rôle. Grille d'autodiagnostic d'affirmation de soi. Outils d'aide à la mise en œuvre.

Objectifs professionnels

- Accélérer les encaissements par une démarche rigoureuse.
- Préservier et développer la relation commerciale.
- Renforcer la relation client en gérant les litiges.
- Faire face aux situations difficiles, engager le client à agir.

Pour qui

- Chargé de relance, assistant(e) comptable, ADV.

Programme

1 - Valoriser les relances

- Améliorer la trésorerie.
- Crédibiliser son entreprise.
- Collaborer avec les vendeurs.
- Résoudre les litiges.

2 - Cadre juridique de la relance

- Lois sur les délais de paiement, peut-on refuser de vendre, bloquer les livraisons ?
 - mises en situation juridique.

3 - Préparer l'entretien téléphonique

- Définir et planifier ses priorités d'action.
- Élaborer sa fiche de relance.
- Les différents niveaux de relance.

4 - S'entraîner à la relance téléphonique

- Régler sa voix : volume, débit, intonation.
- Structurer son entretien, 4 C : contact, comprendre, convaincre, conclure.
- Expressions positives et à éviter.
- Formules "coussin" pour amortir la nécessaire directivité.

5 - Bien réagir dans les cas difficiles

- Maîtriser un client bavard.
- Répondre au client agressif.
- Éviter de déclencher l'agressivité.
- Savoir dire non et préserver la relation : DESC.

6 - Négocier un accord

- Définir son objectif et ses marges de manœuvre.
- Contrepartie à une concession.
- Indiquer les conséquences en cas de désaccord. Cas : négocier un accord.

7 - Utiliser l'écrit

- Utiliser l'écrit à bon escient.
- Conseils de rédaction, termes.

8 - Activités à distance

- Deux modules e-learning :
 - "Assertivité : méthodes et outils. Part. A" et
 - "Assertivité : méthodes et outils. Part. B".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/762

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Chargé de recouvrement

Organisez et réalisez les relances clients et traitez les contentieux

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 475 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8896**

Objectifs professionnels

- Organiser le recouvrement amiable des créances client.
- Prévoir des clauses protectrices pour le recouvrement amiable et contentieux.
- Créer un circuit de gestion active des litiges.
- Faire le tableau de bord de la fonction crédit.
- Bien mener ses actions de relance téléphonique.
- S'affirmer en préservant la relation commerciale.
- Savoir faire face aux situations difficiles.
- Constituer un dossier de recouvrement judiciaire.
- Réaliser soi-même les injonctions de payer.

Pour qui

- Chargé de recouvrement.
- Comptable client.
- Assistant comptable.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Organiser le recouvrement amiable (2 jours)

1 - Diagnostiquer l'encours client

- Causes de retard de paiement internes et externes.
- Les 7 clés d'une comptabilité client à jour.
- Mesurer l'incidence des litiges sur l'encours.
- Signes de dégradation clients.

2 - Créer ou améliorer sa procédure de relance

- Segmenter sa clientèle, classes de risque : encours, niveau de risque, fréquence des litiges, dépendance commerciale...
- Calendrier et mode de relance par segment de client : écrit, courriel, téléphone, visite en clientèle.
- Renforcer la coopération avec la force de vente.
- Renforcer la relation client grâce au traitement des litiges.
- Quand bloquer les livraisons, mettre en demeure ?

Créer ou améliorer sa procédure de relance.

3 - Les outils pour gérer le crédit client

- Exploiter la balance âgée, profil payeur.
- Fonctionnalités des logiciels de crédit client.

4 - Le cadre juridique et financier

- Incidence des retards de paiement sur la trésorerie.
- Choix du taux d'escompte.
- Exploiter les pénalités de retard.
- Clauses protectrices du contrat.
- Arguments pour négocier les délais de paiement.
- Comment justifier le paiement de l'acompte.

5 - Relancer différentes catégories de clients

- Modes de paiements et garanties à l'international.
- Recouvrer les créances à l'international.
- Circuit de recouvrement des créances publiques.
- Conseils pratiques pour le recouvrement sur des particuliers.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Exercices pratiques : mesurer l'incidence des retards de paiement sur la trésorerie, répartir sa clientèle en classes de risques, bâtir un calendrier de relance.
- Entraînement intensif à l'entretien de relance téléphonique.
- Rédaction d'injonctions de payer.
- Courriers types de relance amiable et faciliter les relations avec le tribunal, les huissiers, les mandataires de justice.

6 - Construire le tableau de bord de la fonction crédit

- Indicateurs de performance et de pilotage.
- Les différentes méthodes de calcul du Délai Moyen de Paiement (DMP).
- Indicateurs de performance du recouvrement : DMP, échus, litiges...

7 - Activités à distance

- + Pour s'entraîner sur ces projets : deux modules "Assertivité : méthodes et outils. Part. A" et "Assertivité : méthodes et outils. Part. B". Des activités pour préparer sa négociation, négociateur gagnant-gagnant et développer son assertivité.

+ Mise en application pratique :

- Définir des axes d'amélioration des outils crédit : procédure de recouvrement, tableau de bord crédit...

Partie 2 : S'entraîner à la relance (2 jours)

1 - Valoriser les relances

- Donner l'image d'une entreprise bien gérée.
- Améliorer la trésorerie et le résultat financier.
- Renforcer la collaboration avec les vendeurs.
- Résoudre les litiges.

2 - Préparer l'entretien téléphonique

- Prioriser ses actions : balance âgée.
- Élaborer sa fiche de relance.
- Les différents niveaux de relance.

3 - S'entraîner à la relance téléphonique

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8896

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Régler sa voix : volume, débit, intonation.
- Structurer son entretien pour gagner en efficacité : les 4 C : contact, comprendre, convaincre, conclure.
- Expressions positives et à éviter.
- Formules "cousin" pour amortir la directivité.
- Différentes questions : ouvertes, fermées, neutres, orientées.
- Reformuler pour éviter les malentendus.

Jeux de rôle, SRAM : questionnement et reformulation, garder la maîtrise de l'entretien, gérer les situations difficiles.

- Maîtriser un client bavard.
- Répondre au client agressif ou manipulateur.
- Éviter de déclencher soi-même l'agressivité.
- Savoir dire non et préserver la relation.

Jeux de rôle : DESC, client agressif.

4 - Négocier un accord

- Définir son objectif et ses marges de manœuvre.
- Demander une contrepartie à une concession ?
- Indiquer les conséquences d'un désaccord.
- jeux de rôle: négociation d'un accord.

5 - Utiliser l'écrit en complément

- Utiliser l'écrit à bon escient.
- Lettre standard ou spécifique.
- Conseils de rédaction, termes.

Exercice : corriger une lettre de relance.

6 - Activités à distance

- + Pour compléter deux modules : "Assertivité : connaître son profil. Part. A" et "Assertivité : connaître son profil. Part. B".

+ Mise en application pratique :

- Questionnaire d'auto-positionnement d'affirmation de soi. Le résultat sera exploité au cours de la session.

Partie 3 : Pratique du contentieux client (2 jours)

1 - Prévenir le contentieux client

- Clauses essentielles dans les CGV : clause pénale, attribution de compétence, réserve de propriété.

- Triangle d'or : preuve de la créance.
- Établir un moratoire.
- Délais de prescription.

2 - Choisir la procédure adaptée

- Règles de compétence des tribunaux.
- Aperçu du référé provision et de l'assignation au fond : critères de choix et étapes.
- Procédure des chèques impayés.
- Le surendettement des particuliers.

3 - Réaliser soi-même les injonctions de payer

- Critère de choix : créance non contestable.
- Étapes de la procédure.
- Choix du tribunal, constituer le dossier : bon de commande et livraison, facture, mise en demeure.
- Quels montants réclamer : principal, intérêts moratoires, article 700 NCP.
- Les bons réflexes à chaque étape de la procédure.
- Choix et rôle de l'huissier.

Cas du paiement partiel.

- Faire une injonction de payer sur Internet.
- Évaluer le coût d'une injonction.
- Injonction de payer européenne.

Cas pratiques : rédiger soi-même une injonction de payer.

- Reconstituer toutes les étapes d'une injonction de payer.

4 - Gérer la défaillance d'un client

- Production de créance, demande de relevé de forclusion.
- Revendication des marchandises vendues avec réserve de propriété.
- Continuation des contrats en cours, le paiement d'avance.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail, et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat en option

Certificat recouvrement amiable et judiciaire des créances commerciales

900 €^{HT}

Réf. 9393

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Pratique du contentieux client

Les techniques de base du recouvrement judiciaire

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **3363**

Le +

- Des courriers pour faciliter vos relations avec le tribunal, huissiers, mandataires de justice.
- Cas : rédaction d'une requête en injonction de payer, analyse d'une injonction de payer.

Objectifs professionnels

- Prévenir le contentieux client.
- Constituer un dossier complet de recouvrement.
- Choisir la procédure adaptée.
- Réaliser soi-même les injonctions de payer.
- Réagir face au dépôt de bilan de ses clients.

Pour qui

- Responsable crédit, comptable clients, gestionnaire contentieux.

Programme

1 - Prévenir le contentieux

- Clauses essentielles dans les CGV pour garantir ses droits :
 - clause pénale ;
 - attribution de compétence ;
 - réserve de propriété.
- Constituer la preuve de la créance.
- Établir un moratoire.
- Délais de prescription.

2 - Choisir une procédure

- Règles de compétence des tribunaux.
- Aperçu du référé provision et de l'assignation au fond : critères de choix et étapes.
- Procédure des chèques impayés.

3 - Réaliser soi-même les injonctions de payer

- Créance non contestable.
- Constituer le dossier :
 - bon de commande et livraison, facture, mise en demeure.
- Quels montants réclamer ?
- Les bons réflexes à chaque étape.
- Choix et rôle de l'huissier.
- Cas du paiement partiel.
- Évaluer le coût d'une injonction.
- Injonction de payer européenne.
- Cas pratiques :
 - rédiger soi-même une injonction de payer ;

- reconstituer toutes les étapes d'une injonction de payer.

4 - Gérer la défaillance d'un client

- Étapes, acteurs, effets des procédures collectives sur les créanciers.
- Principaux réflexes :
 - production de créance ;
 - revendication des marchandises ;
 - continuation des contrats en cours ;
 - exiger le paiement d'avance.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3363

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Le recouvrement judiciaire des créances client

Bénéficiaire des bonnes pratiques des avocats

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 040 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **2223**

Le +

- Formation animée par un avocat spécialisé dans le recouvrement de créances commerciales.
- Nombreux cas pratiques : rédiger soi-même un projet d'assignation en référé provision...

Objectifs professionnels

- Optimiser la constitution du dossier contentieux.
- Maîtriser les procédures.
- Dialoguer avec les avocats et huissiers.
- Obtenir le titre exécutoire.
- Suivre efficacement les voies d'exécution.
- Réagir à l'ouverture d'une procédure collective.

Pour qui

- Responsable contentieux client.

Programme

1 - La constitution du dossier

- Pièces et documents contractuels nécessaires.
- Mise en demeure.
- Compétence d'attribution et territoriale, choix du tribunal.

2 - Choisir la procédure adaptée au recouvrement des créances

- Mode de saisie des tribunaux.
- Assignation en paiement au fond.
- Tentatives de conciliation ou médiation.
- Injonction de payer : forces et faiblesses de la réforme 2022.
- Injonction de payer européenne.
- Surendettement des particuliers.

3 - Réussir les référés provisions

- Maîtriser la procédure et l'usage de clauses contractuelles.
- Déroulement et mise en pratique.
- Gérer les paiements partiels et les délais de paiement.
- Les transactions.
- 4 - Procéder à l'exécution forcée
- Les acteurs de l'exécution.
- Le juge de l'exécution.
- La condition.
- Somme et biens saisissables.
- Les outils adaptés :
 - saisie attribution ;
 - saisie vente, des rémunération...
 - suivre les exécutions forcées ;

- saisie conservatoire préalable.

5 - Sauvegarder ses intérêts dans les procédures collectives

- Le créancier face à un jugement de sauvegarde, de redressement judiciaire ou de liquidation.
- Impact du jugement d'ouverture.
- Rapports avec le mandataire judiciaire, l'administrateur judiciaire, le juge commissaire.
- Les réflexes du créancier :
 - déclarer sa créance ;
 - continuer les contrats en cours ;
 - actionner la clause de réserve de propriété.
- Le créancier face à un plan de continuation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2223

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **39**

Objectifs professionnels

- Comprendre le compte de résultat et le bilan.
- Comprendre les mécanismes financiers de l'entreprise.
- Se familiariser avec les indicateurs de performance économique : Ebitda, ROCE, flux de trésorerie disponible (free cash-flow).
- S'initier au tableau de flux. Repérer ses leviers d'actions sur le résultat et la trésorerie.

Pour qui

- Responsable non-financier.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.
- Pour une formation sur la solvabilité d'une entreprise à partir de documents comptables voir "Lire et analyser un bilan et un compte de résultat" (réf. 6337).

Programme

1 Avant

- + La formation commence dès l'inscription : un premier exercice pour se repérer dans les étapes de l'analyse financière.
- + Un @expert : "La logique financière de l'entreprise".

2 Pendant - En groupe

1 - Appliquer la logique financière

- "Vendre pour réaliser un bénéfice implique d'investir, d'avancer de la trésorerie et donc de financer".
- Le compte de résultat, film de l'activité d'une période.
- Le bilan, état des capitaux employés et des financements.
- Immobilisations, stocks et encours, créances clients, trésorerie.
- Capital, réserves, emprunts, fournisseurs.
- Mécanismes de l'amortissement et des provisions.

2 - Évaluer les équilibres financiers

- Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement = Trésorerie.
- Les 5 crises de trésorerie et principaux remèdes.
- Leviers opérationnels pour améliorer la gestion du BFR.
- Financer la croissance, solvabilité.
- Incidence du modèle économique sur les capitaux employés.

Exercices : présenter les équilibres financiers, diagnostiquer les crises de trésorerie.

3 - Évaluer l'activité et la rentabilité

- Interpréter l'évolution des ventes.
- SIG : marge commerciale, brute, valeur ajoutée, EBE (Ebitda), résultat d'exploitation, courant.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux @expert pour s'entraîner sur des études de cas supplémentaires : "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise" et "S'initier à l'analyse de la rentabilité et des flux de trésorerie".

Le +

- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- Des @expert pour intégrer la logique financière.

- Capacité d'AutoFinancement (CAF) : excédent de trésorerie.
- Diagnostic des variations du résultat : effets ciseau et absorption des charges fixes.

4 - Exploiter les ratios

- Profitabilité, BFR, capacité de remboursement, trésorerie, couverture des frais financiers par l'exploitation.

5 - Évaluer la rentabilité

- Rentabilité économique (ROCE) : synthèse performance opérationnelle. Rentabilité pour l'actionnaire (ROE).

6 - Évaluer la performance par les flux de trésorerie

- Dynamique entre flux opérationnel et d'investissement, flux de trésorerie disponible (free cash).

7 - Analyser selon une démarche structurée

- Les 4 étapes de l'analyse : activité, profitabilité, équilibres financiers et rentabilité. Points forts et faibles, décisions ou pistes d'actions.

Études de cas : analyse financière sur 3 ans d'une PME industrielle. Micro-diagnostic d'une entreprise de distribution.

8 - Chiffrer l'incidence des actions opérationnelles

- Leviers opérationnels sur la marge, le stock, le crédit client.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/39

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 445 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6337

Objectifs professionnels

- Lire le bilan et le compte de résultat.
- Réaliser un diagnostic financier.
- Interpréter les principaux ratios.

Pour qui

- Manager, ingénieur, chef de projet, commerciaux, acheteur, chargé(e) de clientèle.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

1 - Appliquer la logique financière

- Vendre, investir, financer.

2 - Lire les documents comptables

- Résultat d'exploitation, financier, courant, exceptionnel.
- Amortissements et provisions.
- Immobilisations, stocks, créances client, trésorerie.
- Capital, réserves, emprunts, fournisseurs, crédits.

3 - Évaluer les équilibres financiers

- Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement = Trésorerie.
- Retraitement de l'affacturage.
- Endettement et endettement net.
- Diagnostic des crises de trésorerie.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un @expert : "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise".

Le +

- Une méthodologie pour réaliser un diagnostic financier rapide.
- Une grille d'analyse financière sous excel pour réaliser ses propres analyses.

4 - Analyser la profitabilité

- Interpréter l'évolution du chiffre d'affaires.
- Signification des SIG : marge commerciale, marge brute, EBE.
- Capacité d'autofinancement.
- Variations de résultat : effet ciseau, absorption des charges fixes.

5 - S'entraîner au diagnostic

- Les étapes de l'analyse.
- Endettement, trésorerie, rentabilité.
- Détecter les signes de dégradation.
- Questions pour évaluer le risque.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6337

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Réussir son business plan

Construire le plan de développement d'un projet ou d'une entreprise

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2433**

Objectifs professionnels

- Situer son projet dans la stratégie de l'entreprise.
- Élaborer ou évaluer des prévisions d'activité.
- Évaluer la rentabilité économique.
- Simuler différents scénarios.
- Évaluer les risques du projet.
- Présenter le projet de façon convaincante.

Pour qui

- Responsable de projet, cadre financier, de gestion, commercial, production, R&D, créateur.
- Pour approfondir le plan de financement, les participants connaissant les documents financiers suivront la formation "Business plan financier" (réf. 7660).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une première activité pour s'approprier le contenu du business plan.
- + Un autodiagnostic.
- + Un @expert : "La logique financière de l'entreprise".

2

Pendant - En groupe

1 - Utilité du business plan

- Concevoir, convaincre, communiquer, piloter son projet (feuille de route).
- Les 8 clés pour "convaincre".

2 - Réaliser l'analyse stratégique de son projet

- Macro-tendances : PESTEL.
- Analyse du secteur d'activité : matrice de PORTER.
- Facteurs clés de succès, modèle économique et de revenu.
- Segmentation stratégique et marketing, DAS.
- Matrice EMOFF : opportunités, menaces, forces, faiblesses.

Cas Homegel : réaliser la matrice EMOFF du projet.

3 - Concevoir son projet

- Les 3 méthodes pour bâtir des prévisions de vente.
- Présenter les plans d'actions critiques.
- Relier les plans d'actions opérationnels aux objectifs stratégiques.
- Présenter son modèle économique et de revenu.

4 - Évaluer la rentabilité économique du projet

- Flux de trésorerie d'investissement et d'exploitation : flux de trésorerie disponible (free cash-flow), courbe de trésorerie.
- Choisir un taux d'actualisation cohérent avec le risque projet.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux @experts : "Présenter son business plan à l'écrit, à l'oral" et "Évaluation de la rentabilité d'un investissement".

Le +

- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- Des mises en œuvre à chaque étape de la formation, à partir du projet "Homegel" de création d'une filiale.
- Identifier l'impact du développement durable dans la sélection des investissements.

- Interpréter et arbitrer entre les critères : délai de retour (pay-back) non actualisé et actualisé, Valeur Actualisée Nette (VAN) ; Taux de Rentabilité Interne (TRI) ; Indice de Profitabilité (IP).

Exercices : rentabilité d'un investissement de productivité.

5 - Simuler plusieurs scénarios

- Pistes d'actions opérationnelles pour améliorer la courbe de trésorerie et la rentabilité de son projet.

Cas Homegel : évaluer la rentabilité sur tableur dans deux scénarios alternatifs.

6 - S'initier à la prévision financière MT

- Enchaînement : compte de résultat, plan de financement, bilan.
- Évaluer les besoins et choix de financement.

7 - Évaluer les risques

- Définir les risques, sensibilité, scénario à l'abandon (crash plan).
- Évaluer les risques d'un projet à l'international.

8 - Présenter le projet à l'écrit et à l'oral

- Les 8 clés pour convaincre, conseils de rédaction.
- Présenter les objectifs stratégiques, le modèle économique, les plans d'actions opérationnels, scénarios alternatifs.
- Prendre en compte les facteurs de durabilité.
- Définir le plan le plus adapté à son projet.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2433

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Finance et gestion pour managers

Prévoir, mesurer, réagir pour piloter son unité

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 565 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1713

Objectifs professionnels

- Situer son action par rapport à la situation financière de l'entreprise.
- Conduire avec efficacité son service en sachant :
 - réaliser le diagnostic financier de son activité ;
 - identifier les éléments de performance et de pilotage ;
 - élaborer des prévisions, fixer des objectifs et bâtir un budget ;
 - bâtir et exploiter son tableau de bord ;
 - construire un business plan ;
 - analyser la rentabilité des investissements.

Pour qui

- Manager, responsable d'un centre de profit.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Activité à distance

- + Pour acquérir une connaissance théorique : un @expert : "La logique financière de l'entreprise".

Partie 1 : La logique financière de l'entreprise (2 jours)

1 - La logique financière

- "Vendre pour réaliser un bénéfice implique d'investir, d'avancer de la trésorerie et donc de financer".
- Immobilisations, stocks, encours, créances clients.
- Capital, réserves, emprunts MLT, fournisseurs, crédits CT.

2 - Lire les documents comptables

- Les principaux postes du compte de résultat et du bilan en format français et anglo-saxon.
- Amortissements et provisions.

3 - Agir sur l'équilibre financier

- Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement = Trésorerie.
- Identifier les crises de trésorerie et les principaux remèdes.

Cas : diagnostic d'une crise de trésorerie.

4 - Agir sur la rentabilité

- Marge brute, excédent brut d'exploitation (Ebitda), résultat opérationnel, capacité d'autofinancement.
- Causes de variation du résultat : effet ciseau et absorption des charges fixes.

Cas : diagnostic de situations de perte de rentabilité.

5 - Réaliser une analyse financière

- Étapes : activité, rentabilité, flux de trésorerie, équilibres financiers, rentabilité.
- Ratios clés : structure, trésorerie, couverture des frais fin, capacité de remboursement.
- Ratio de rentabilité économique (ROCE) des capitaux engagés.

Cas d'analyse financière.

6 - Évaluer la performance par les flux de trésorerie

- Interaction entre flux opérationnel, et d'investissement.
- Repérer les choix de financement.
- Leviers d'amélioration du flux de trésorerie disponible (free cash-flow).

Cas : analyse par les flux, flux de trésorerie disponible.

Le +

- Cas Cegos car : permet de découvrir étape par étape les problématiques de la gestion financière : développement, gestion de la croissance...
- Cas Securiform permet de calculer le résultat analytique d'une activité et une analyse de différentes hypothèses budgétaires. Il permet aussi d'analyser les écarts et de présenter le budget.
- Cas Lyptus : construire le tableau de bord d'une direction opérationnelle.
- Cas Restauration rapide, amène à construire le tableau de bord d'un centre de profit. Travail sur son propre tableau de bord.
- Cas Homegel : permet de mener une analyse stratégique, formaliser son business plan, calculer la rentabilité d'un investissement sur tableur, évaluer différents scénarios, évaluer le financement.
- Fichiers sur tableur : grille d'analyse financière, modèle budgétaire, calcul de rentabilité d'investissement. Lexique anglo-saxon des termes comptables et de gestion.

7 - Activités à distance

- + Pour acquérir une connaissance théorique : deux @expert : "S'initier à l'analyse de la rentabilité et des flux de trésorerie" et "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise".

Partie 2 : Piloter son activité (2 jours)

1 - Maîtriser les coûts

- Quelle méthode de comptabilité analytique pour quelles décisions : coûts complets, coûts variables, directs, coûts standard.
- Seuil de rentabilité.

2 - Établir et argumenter son budget

- Utilité du budget pour la direction, le manager.
- Défendre son budget : SAR (Sorties, Activités, Ressources).
- Intégrer orientations stratégiques, proposer ses plans d'actions.
- Articulation des différents budgets, commercial, production, frais généraux, investissement.
- Identifier ses missions, les activités, les moyens nécessaires.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1713

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Construire son modèle, définir les indicateurs pertinents.

Cas : évaluer différents scénarios budgétaires.

3 - Suivre son budget

- Mesurer et interpréter les écarts.
- Réaliser une reprévision.

Cas : analyser les écarts sur ventes et sur coûts.

4 - Le tableau de bord outil de management et communication

- Formaliser les missions de son activité.
- Aligner ses objectifs sur la stratégie de l'entreprise.
- Aligner les objectifs individuels.

5 - Concevoir son tableau de bord

- SAR : Sorties, Activités, Ressources.
- Indicateurs de performance pour fixer des objectifs et suivre la performance.
- Indicateurs de pilotage de son activité : de moyens, d'activité, déploiement des indicateurs de performance.
- Traduire les objectifs en indicateurs.
- Les différentes catégories d'indicateurs par la méthode DEFI :
 - établir le tableau de bord d'une fonction opérationnelle ;
 - établir le tableau de bord d'un centre de profit.
- Méthode CAREM pour fixer des objectifs clairs et motivants.

6 - Piloter son activité en lien avec la stratégie de l'entreprise

- Analyse stratégique : facteurs clés de succès.
- Les 4 perspectives du balanced score card : financier, client (internes ou externes), processus clés, personnel et innovation.

Cas : sélectionner les indicateurs du tableau de bord stratégique.

7 - Activité à distance

- ✚ Pour acquérir une connaissance théorique : un @expert "Piloter la performance : démarche et outils".

Partie 3 : Business Plan, rentabilité d'investissement (2 jours)

1 - Exploiter le business plan

- Circonstances nécessitant un business plan.
- Business plan projet et financier.
- Les 8 clés pour convaincre.

2 - Défendre sa stratégie

- Analyse stratégique : PESTEL, Matrice de Porter.

- Segmentation, courbe de vie du produit, matrice attraits/atouts, matrice EMOFF (SWOT), facteurs clés de succès, "business model".
- Présenter son modèle économique, les plans d'actions opérationnels.

Cas : construire sa matrice EMOFF.

3 - Élaborer des prévisions d'activité crédibles

- Les 3 méthodes permettant d'élaborer des prévisions d'activité.

Exercice : évaluation des prévisions des chiffres d'affaires et coût.

4 - Évaluer la rentabilité du projet

- Flux de Trésorerie d'Investissement (FTI), d'Exploitation (FTE), flux de trésorerie disponible (Free cash-flow).
- Choix du taux d'actualisation en fonction du risque projet.
- Critères de sélection : délai de récupération, Valeur Actualisée Nette (VAN), Taux de Rentabilité Interne (TRI), Indice de Profitabilité (IP).
- Arbitrer entre les différents critères. Arbitrer entre risque et rentabilité.

Cas : évaluer la rentabilité d'un projet sur tableur.

5 - Présenter plusieurs scénarios

- Exploiter la courbe de trésorerie du projet.
- Incidence de différents scénarios sur la rentabilité et la trésorerie.
- Agir sur le modèle économique pour améliorer la rentabilité.

Scénario à l'abandon. Cas : analyse critique de 2 scénarios.

6 - Évaluer les risques

- Identifier les risques opérationnels.
- Évaluer le point mort en résultat et trésorerie.
- Détecter les variables sensibles, présenter différents scénarios.

7 - Aperçu du financement

- Enchaînement de la prévision financière à MLT : compte de résultat, plan de financement bilan et ratios.
- Analyse d'un plan de financement prévisionnel.
- Présenter son plan de financement au conseil d'administration.

8 - Présenter son projet à l'écrit, à l'oral

- Analyse de plans types.
- Adapter la présentation à son projet.

9 - Activité à distance

- ✚ Pour acquérir une connaissance théorique : un @expert "Présenter son business plan à l'écrit, à l'oral".

Gestion pour managers

Élaborer et défendre son budget, sélectionner et exploiter les indicateurs de performance

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1286

Le +

- Une étude de cas retrace toutes les étapes du processus budgétaire.
- Check-list pour élaborer son budget et son tableau de bord.

Objectifs professionnels

- Élaborer et défendre son budget.
- Réaliser le suivi budgétaire.
- Réaliser son tableau de bord.
- S'initier aux calculs de rentabilité d'investissements.

Pour qui

- Responsables d'équipe ou d'activité.

Programme

1 - Logique financière et gestion

- Vendre pour gagner implique d'investir et de financer.
- Repérer ses leviers d'action sur la performance financière.

2 - Élaborer, négocier son budget

- Étapes du processus budgétaire.
- Approche "Top-down" ou "Bottom-up".
- Objectifs de la direction : lettre de cadrage.
- Analyse des performances passées.
- Modèle SAR (Sorties, Activités, Ressources) pour négocier son budget.
- Prioriser les missions et activités.
- Chiffrer les plans d'actions.

- Proposer des plans de progrès.
- Présenter différents scénarios.
- Constituer un dossier budgétaire synthétique et convaincant.

3 - Suivre son budget pour agir

- Interpréter les écarts : quantité, prix, coût.
- Définir des actions correctives.
- Reprévision à fin d'année.

4 - Élaborer son tableau de bord

- Préciser ses missions.
- Indicateurs de performance : les missions.
- Indicateurs de pilotage : les activités et ressources clés.

- Communiquer et manager avec le tableau de bord.

5 - S'initier à la rentabilité des investissements

- Interpréter les indicateurs : valeur actualisée nette, taux de rentabilité interne, délai de récupération.

6 - Activités à distance

- + Une vidéo : "Le tableau de bord : outil de management et de pilotage" et deux @expert : "Piloter la performance : démarche et outils" et "S'initier à l'analyse de la rentabilité et des flux de trésorerie".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1286

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Comptabilité pour non comptables

Comprendre la comptabilité générale et passer les écritures courantes

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 325 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 3522

Objectifs professionnels

- Découvrir le compte de résultat et le bilan.
- Comptabiliser les opérations courantes.
- Se repérer dans les documents comptables.

Pour qui

- Toute personne devant comptabiliser des opérations simples.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

1 - Le patrimoine : bilan

- Les principaux postes du bilan.
- Les mouvements dans le bilan.

2 - L'activité : compte de résultat

- Les trois niveaux de résultat : exploitation, financier, exceptionnel.
- Les principaux postes de produits et charges.
- Le liens avec le bilan : double détermination du résultat.
- Le rattachement des charges et produits à la bonne période.

3 - Enregistrement comptable

- Le plan de comptes : structure et organisation.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un @expert : "La logique financière de l'entreprise".

Le +

- Acquisition des fondamentaux de la comptabilité par une approche ludique grâce au jeu FR Concept.
- Nombreux cas pratiques pour ancrer les mécanismes comptables.

- La convention du débit et du crédit.
- Le principe des amortissements et provisions.
- La comptabilisation des achats stockés.

4 - Comptabiliser les achats

- Rapprochement avec les bons de commande et livraison.
- Comptabiliser les factures, avoirs.
- Conditions et exercice de la déductibilité de la TVA.
- Distinction entre "charges" et "immobilisations".

5 - Ventes et encaissements

- Factures de ventes : facturation, avoirs, rabais, remises, ristournes.
- Les opérations de trésorerie.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3522

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Bien faire fonctionner son association

De la création à la dissolution de l'association

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7509**

Le +

- Animée par des présidents d'association employeurs.
- Formation complète : cadre juridique et bonnes pratiques.
- Définition de l'objet associatif. Analyse des statuts d'associations.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les bases juridiques nécessaires à la bonne marche d'une association.
- Intégrer le rôle des différents organes internes à une association.
- Identifier les points de vigilance dans la vie d'une association.

Pour qui

- Dirigeant, bénévole ou salarié d'association.

Programme

1 - Création de l'association

- Rédiger les statuts.
- Notion de "but non lucratif" et les conséquences fiscales.
- Apports à une association.
- Énoncer l'objet social afin d'éviter les risques fiscaux et juridiques.
- Connaître les autres points juridiques à prendre en compte.
- Clauses relatives aux membres.
- Distinguer les statuts du règlement intérieur. Savoir enregistrer l'association auprès des autorités administratives.

2 - Rôle et pouvoirs des Assemblées Générales

- Maîtriser les rôles, pouvoirs, fonctionnement et déroulement : de l'Assemblée Générale Ordinaire et de l'Assemblée Générale Extraordinaire.
- Rôle du commissaire aux comptes.
- Procédures pour modifier les statuts, le siège social.

3 - Les organes de direction

- Connaître le rôle, les pouvoirs, les droits et les devoirs :
 - des adhérents : adhésion, cooptation, cotisation, démission ;
 - des membres du conseil d'administration ;
 - des membres du bureau.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

4 - Comprendre les modalités de financement d'une association

- Notion d'intérêt général.
- Modes de financement : activités, manifestations, subventions, mécénat, apports,

5 - Dissoudre, transformer une association

- Prévoir ces dispositions dans les statuts.
- Maîtriser la procédure de dissolution.
- Connaître les possibilités de continuité d'une association : fusion, scission, transformation en GIE, en SCOP...

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7509

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Classe à distance**

Lire et analyser les comptes d'une association

Maîtriser les spécificités de l'information financière d'une association

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7292**

Le +

- Analyse financière d'une association multi-activités.
- Diagnostic d'une crise de trésorerie.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les particularités comptables des associations.
- Identifier les principes de bonne gestion d'une association.
- Analyser les comptes d'une association.

Pour qui

- Administrateurs, dirigeants et gestionnaires d'association ainsi que financeurs externes .

Programme

1 - Interpréter les documents comptables de l'association

- Postes spécifiques du compte de résultat et du bilan.
- Contributions volontaires.
- Engagements à réaliser sur ressources affectées.
- Fonds propres, fonds dédiés.
- Importance des annexes.
- Obligations légales en terme d'information financière.

2 - Analyser l'activité

- Sources de revenus : dons, subventions, apports, ventes, produits des manifestations.
- Importance d'une comptabilité analytique par activité.

- Structure de coûts.
- Mesures de performance : pourcentage des ressources affectées à l'objet associatif, part respective des sources de financement...

3 - Analyser les équilibres financiers

- Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement = Trésorerie.
- Structure de financement.
- Analyse de solvabilité : endettement et Capacité d'AutoFinancement (CAF).
- Ratios spécifiques : indépendance financière, couverture des immobilisations, sécurité financière.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Crises de trésorerie et remèdes.
- Financement de la croissance.

4 - Analyser les flux

- Le compte annuel emplois - ressources : conformité des financements à l'objet social.
- Plan pluri-annuel d'investissements.

5 - Analyser le rapport de gestion

- Faits marquants, analyse des comptes, perspectives d'avenir.

Jeu de piste : analyser les informations financières d'un rapport de gestion.

6 - Activité à distance

- ➕ Un @expert : "La logique financière de l'entreprise".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7292

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Marseille, Classe à distance**

Droit des affaires

Droit des sociétés	561
Contrats et obligations légales	563

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Droit des affaires

Droit des sociétés

Réf.	6977	L'essentiel du droit des affaires pour non-juristes.....	2 jours	-	561
Réf.	6976	L'assistant(e) juridique	3 jours	-	561
Réf.	6244	Droit des sociétés pour cadres non-juristes	2 jours	-	562
Réf.	7509	Bien faire fonctionner son association	2 jours	-	562

Contrats et obligations légales

Réf.	6246	Les bases du droit du contrat commercial	2 jours	-	563
Réf.	9072	Perfectionnement au droit des contrats	2 jours	-	563
Réf.	9119	Administrateur de société.....	2 jours	-	564
Réf.	2271	Comprendre le cadre juridique des opérations internationales.....	2 jours	-	564
Réf.	2039	Gestion de contrats dans les projets et les affaires	2 jours	-	565
Réf.	7085	Les aspects juridiques des achats internationaux	2 jours	-	565
Réf.	7126	Services généraux : anticiper les risques sur le plan juridique	2 jours	-	566
Réf.	417	Droit des contrats et aspects juridiques des achats Best	2 jours	-	567

L'essentiel du droit des affaires pour non-juristes

Intégrer la dimension du droit des affaires dans sa vie professionnelle

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 425 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6977**

Le +

- Pédagogie conçue pour des non-juristes : mises en situation portant sur le droit des sociétés, les contrats commerciaux et les cas de responsabilité de l'entreprise ou des salariés.

Objectifs professionnels

- Mesurer l'incidence du droit des affaires dans sa vie professionnelle.
- Les fondements du droit du contrat et des sociétés.
- Identifier les situations pouvant engager sa responsabilité.

Pour qui

- Toute personne souhaitant s'initier au droit des affaires.

Programme

1 - Le droit des contrats

- Conditions de validité du contrat.
- Quand le contrat est-il formé ?
- Conflit entre CGV et CGA.
- Obligations légales des parties.
 - Exercices : arbitrage entre CGV et CGA.

2 - Les 10 principales clauses du contrat commercial

- Prix et mode de révision du prix.
- Entrée en vigueur et durée.
- Date et lieu de livraison.
- Transfert de propriété et des risques.
- Garantie contractuelle.
- Obligation de confidentialité.

- Force majeure, résiliation.
- Règlement des litiges.

- Exercice : Détecter les clauses à risque d'un contrat commercial.

3 - Que faire en cas d'inexécution du contrat ?

- Suspendre et refuser d'exécuter.
- Appliquer des pénalités.
- Rechercher la responsabilité civile.

4 - Responsabilité civile et pénale de l'entreprise ou du dirigeant

- Responsabilité en cas d'infractions aux règles propres aux sociétés commerciales.
- Responsabilité en cas de fautes commises dans la gestion de la société.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun

- Délégations de pouvoir : portée, conditions de forme et de fonds.

5 - Les différentes formes juridiques d'entreprise

- La notion de personne morale.
- Critères de choix d'une forme commerciale.
- Rôle et pouvoirs des organes de contrôle et de direction.
- Différentes formes de sociétés : entreprise individuelle, EURL, SARL, SA, SAS.
 - quiz sur les différents statuts de sociétés commerciales.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6977

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

L'assistant(e) juridique

Assurer les formalités courantes, les modifications statutaires et les créations

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 780 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6976**

Le +

- Nombreux exercices : analyse de statuts, création d'une entreprise, réaliser l'agenda juridique d'une AG, rédiger un PV d'assemblée, quiz sur la tenue des AG et du conseil d'administration.

Objectifs professionnels

- Savoir lire les statuts de l'entreprise.
- Maîtriser le processus de création d'entreprise.
- Organiser les réunions d'AG, conseil d'administration (CA), de surveillance (CS).
- Rédiger les PV d'AG, de CA et CS.

Pour qui

- Assistant(e) juridique.

Programme

1 - Création, modification de statuts

- Création : publicité légale, déclaration des imprimés, insertion au JAL, inscription au RCS.
- Déclaration de conformité.
- Mesures de simplification.

Analyse de statuts, marathon de création.

2 - Fonctionnement des sociétés

- Sociétés civiles, SNC, SARL/EURL, SA, SAS, SASU, GIE associations.

3 - Secrétariat juridique

- Enregistrement des actes.
- Durée de conservation des actes.

4 - Rôle des organes de direction

- Différence entre conseil d'administration et de surveillance.
- Directoire : rôle, pouvoir.
- Responsabilité civile et pénale.

5 - Préparer les réunions de CA et conseil de surveillance

- Droit à l'information.
- Délais et formes de convocation.
- Quorum, représentation.
- Règles de cumul des mandats.

6 - Organiser le planning des assemblées générales

- AGO, AGE, AGM.
- Réaliser l'agenda juridique.
- Conventions courantes, réglementées.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Vote par correspondance.

- Les différents quorums.
- Formalités à accomplir après l'AG.

Cas : agenda d'une AG.

7 - Rédiger les PV d'AG, CA, CS

- Délais, mentions obligatoires.
- Rapport du directoire.
- Tenue du registre spécial.
- Obligation de dépôt des comptes.

Cas : Rédiger un PV d'assemblée.

8 - Commissaires aux comptes

- Nomination et récusation.
- Droit d'investigation, obligation d'information et d'alerte.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6976

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Droit des sociétés pour cadres non-juristes

Participer à la vie juridique des sociétés : de la création à la dissolution

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6244**

Le +

- Détecter les erreurs des statuts, marathon de création d'une entreprise, avantages des différentes formes juridiques, organiser une réunion de CA et d'AG.

Objectifs professionnels

- Identifier les différentes structures juridiques et leurs avantages respectifs.
- Maîtriser les étapes de la vie juridique des sociétés.
- Délimiter le rôle et la responsabilité d'administrateur.
- Participer aux CA et AG.

Pour qui

- Non-juriste, administrateur, créateur.

Programme

1 - Socle juridique des sociétés

- Contrat de société, statuts.
- Événements nécessitant une modification des statuts.

2 - Choisir la forme juridique

- Critères : responsabilité, ouverture du capital, fiscalité...
- Formes juridiques : SA, SAS, SARL, EURL, SNC, GIE, SCOP, sociétés civiles, associations...
- Aspects fiscaux et sociaux.

3 - La vie juridique de la société

- Organes de gestion : Président du CA, DG.
- Pouvoirs du CA.

- Conventions libres, réglementées, interdites.

- Droit des actionnaires à l'information.

4 - Jouer son rôle d'administrateur

- Différentes catégories d'administrateur, droit à l'information de l'administrateur.
- Cumul avec un contrat de travail.
- Cumul des mandats sociaux.
- Déroulement d'une réunion de conseil d'administration (CA).
- Responsabilité individuelle ou collective, civile ou pénale.

5 - Droits et devoirs des associés

- AG : AGO, AGE, AGM, AGS.

- Agenda de l'AG, composition du bureau, quorum...
- Tenue d'AG par vidéo conférence.
- Minorité de blocage.
- Pacte d'actionnaires.
- Règles de gouvernance, comités.
- Contrôler le PV d'une AG.

6 - Organiser la gouvernance

- Rôle des différents comités : audit, stratégie, rémunérations.
- Relations entre actionnaires, administrateurs et dirigeants.

7 - Aperçu des événements exceptionnels

- Augmentation de capital, cession de parts.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6244

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Bien faire fonctionner son association

De la création à la dissolution de l'association

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7509**

Le +

- Animée par des présidents d'association employeurs.
- Formation complète : cadre juridique et bonnes pratiques.
- Définition de l'objet associatif. Analyse des statuts d'associations.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les bases juridiques nécessaires à la bonne marche d'une association.
- Intégrer le rôle des différents organes internes à une association.
- Identifier les points de vigilance dans la vie d'une association.

Pour qui

- Dirigeant, bénévole ou salarié d'association.

Programme

1 - Création de l'association

- Rédiger les statuts.
- Notion de "but non lucratif" et les conséquences fiscales.
- Apports à une association.
- Énoncer l'objet social afin d'éviter les risques fiscaux et juridiques.
- Connaître les autres points juridiques à prendre en compte.
- Clauses relatives aux membres.
- Distinguer les statuts du règlement intérieur. Savoir enregistrer l'association auprès des autorités administratives.

2 - Rôle et pouvoirs des Assemblées Générales

- Maîtriser les rôles, pouvoirs, fonctionnement et déroulement : de l'Assemblée Générale Ordinaire et de l'Assemblée Générale Extraordinaire.
- Rôle du commissaire aux comptes.
- Procédures pour modifier les statuts, le siège social.

3 - Les organes de direction

- Connaître le rôle, les pouvoirs, les droits et les devoirs :
 - des adhérents : adhésion, cooptation, cotisation, démission ;
 - des membres du conseil d'administration ;
 - des membres du bureau.

4 - Comprendre les modalités de financement d'une association

- Notion d'intérêt général.
- Modes de financement : activités, manifestations, subventions, mécénat, apports,

5 - Dissoudre, transformer une association

- Prévoir ces dispositions dans les statuts.
- Maîtriser la procédure de dissolution.
- Connaître les possibilités de continuité d'une association : fusion, scission, transformation en GIE, en SCOP...

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7509

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Classe à distance**

Les bases du droit du contrat commercial

Négocier les clauses et acquérir les bons réflexes contractuels

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 6246

Le +

- Nombreux exercices : conflits CGV-CGA, détecter les lacunes d'un contrat commercial, améliorer la rédaction de certaines clauses.
- Fiches de synthèse.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les fondamentaux du droit commercial.
- Collaborer avec les juristes. / Négocier et rédiger les clauses essentielles du contrat commercial.
- Adopter les bons réflexes contractuels à toutes les étapes de la vie du contrat.

Pour qui

- Commercial, responsable commercial.
- Responsable de l'ADV, assistante juridique.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Formation du contrat

- Le contrat, la loi des parties.
- Conflits entre CGV et CGA.
- La signature électronique.
- Le mandat apparent.

2 - Négocier les clauses essentielles

- Définition de l'objet.
- Prix et mode de révision.
- Entrée en vigueur et durée.
- Délais et de livraison.

- Transfert de propriété et risques.
- Garantie contractuelle.
- Engagement de confidentialité.
- Exercice: Obligations de moyens et de résultat, corriger les lacunes d'un contrat

3 - Que faire en cas d'inexécution ?

- Refuser l'exécution de ses obligations, pénalités.
- Limitation de la responsabilité.

4 - Le droit de la concurrence

- Libre négociabilité des tarifs.
- Peut-on refuser de vendre ?
- Revente à perte.
- Rupture brutale de la relation commerciale.

- Abus de position dominante.
- Exercice: analyse de pratiques commerciales

5 - S'initier au contrat international

- Définition du droit applicable et juridiction compétente.
- Définition des incoterms.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6246

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Perfectionnement au droit des contrats

Prévenir les risques, déjouer les pièges des contrats

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 455 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9072

Le +

- Formateur ancien directeur juridique.
- Cas : améliorer la rédaction d'un contrat.
- Les 10 clauses à risque, évaluer les risques financiers d'un contrat.

Objectifs professionnels

- Améliorer l'efficacité des clauses contractuelles.
- Détecter les pièges à éviter et maîtriser les risques liés au contrat commercial.
- Prévenir les situations de contentieux.

Pour qui

- Responsable commercial.
- Commercial Grands Comptes ou Comptes Clés.
- Responsable ADV et de contrats.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Approfondir les clauses

- Définition de l'objet: obligation de moyens et de résultat.
- Prix et modes de révision.
- La garantie contractuelle et la garantie légale des vices cachés.
- Le transfert de propriété et des risques.
- Cas de force majeure.

2 - Approfondir le droit de la concurrence

- Revente à perte, refus de vente et abus de position dominante.
- Libre négociabilité des tarifs.
- Rupture abusive de la relation commerciale.

3 - Détecter les pièges et les risques

- Obligation du conseil du vendeur.
- Clauses de sauvegarde, imprévision, compétitivité du prix.
- Limitation de responsabilité et assurance.
- Lutte contre le travail dissimulé
- Pénalités
- Évaluation des risques contractuels : 10 clauses à risque.

4 - Contrats spécifiques

- Sous-traitance.
- Délit de marchandage.
- Propriété intellectuelle.
- Cautions, garanties à première demande.
- Incoterms.

5 - Prévenir les contentieux

- Limiter sa responsabilité civile.
- Prévenir sa responsabilité pénale.
- Négocier : éviter un contentieux.
- Procédures amiables : transaction, médiation, arbitrage.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9072

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Administrateur de société

Participer activement à la gouvernance, maîtriser les risques de sa fonction

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 605 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9119**

Le +

- Jeux de rôle pour affirmer son leadership en tant qu'administrateur. Structuration en 3 groupes : conseil, DG, observateurs. Grille d'observation méthodologique et comportementale.

Objectifs professionnels

- Prendre en main son mandat d'administrateur.
- Identifier le rôle et les cas de responsabilité.
- Challenger les résolutions du conseil, affirmer son leadership.
- Construire son plan de travail.

Pour qui

- Administrateurs représentant les actionnaires, les salariés et de filiales.

Programme

1 - Activité à distance

- + Un @expert : "La logique financière de l'entreprise".

2 - Les différentes gouvernances

- SAS, SA classique ou à directeur.
- Cas de responsabilité civile et pénale de l'administrateur.
- Déclaration des cas des conflits d'intérêt, droit de retrait.

3 - Résolutions soumises au conseil

- Arrêtés de compte.
- Agrégats financiers.
- Décisions d'investissements, de financement, structure actionnariale, répartition du résultat.

- Création de valeur actionnariale.
- Engagements hors bilan.
- Rapprochements, fusions, cessions, abandons d'activité...
- Restructurations industrielles.
- Gouvernance des risques.
- Nouveaux thèmes : RSE...

4 - Préparer le conseil

- Challenger les documents remis avant le conseil.
- Vérifier la mise en œuvre des résolutions actées dans le PV du dernier conseil.
- Analyser la complémentarité entre administrateurs.

5 - Participer activement au conseil

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- 2 jeux de rôle : arrêté de compte dans le cadre d'une restructuration, challenger le dispositif de conformité éthique Sapin II.

6 - Le suivi post conseil

- Veiller à la bonne transcription des décisions du conseil.
- Cas de particulier du contrôle de la restitution en cas de vote négatif.

7 - Activité à distance

- + Un @expert : "S'initier à l'analyse de la rentabilité et des flux de trésorerie".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9119

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Comprendre le cadre juridique des opérations internationales

Contenu et effets juridiques de vos engagements



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **2271**

Le +

- Une formation résolument pratique. Les participants reçoivent des réponses directement exploitables issues de cas concrets et réels proposés par l'intervenant, expert en droit international.

Objectifs professionnels

- Identifier et maîtriser contractuellement les risques acheteur/vendeur à l'international.

Pour qui

- Ingénieur d'affaires, chef de projet, responsable commercial et Export, collaborateurs des services juridiques.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

- 1 - Sécurisez l'offre à l'international**
 - La formation du contrat, importance de l'oral et des écrits.
 - Les spécificités des avants contrats MOU, LOI...
 - Engagement de la société.
 - Les clauses clés pour préserver vos intérêts.
- 2 - Les clauses juridiques**
 - L'entrée en vigueur du contrat.

- Le mirage de la réserve de propriété à l'international.
- Les Incoterms® 2020.
- Le produit, ses limites, la garantie.
- La force majeure, le hardship.

3 - Les clauses à haut risque

- Différence entre pénalités et "liquidated damages".
- Les risques en matière de responsabilités (CAP).
- Les clauses atypiques.

4 - Risque financier et fiscal

- Le risque politique et fiscal.
- Les garanties bancaires.
- Moyens de paiement adaptés au binôme pays/client.

5 - Les litiges à l'international

- Anticiper les litiges.
- Gérez le litige, sortez d'un litige.

6 - Les différents contrats internationaux

- Contrat de vente, d'agent, de distribution.
- Contrat de transfert de technologie.
- Contrat de joint-venture.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi chaque semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2271

Formation proposée à **Paris, Lyon**, **Classe à distance**

Gestion de contrats dans les projets et les affaires

Maîtriser les risques juridiques de vos projets et vos affaires

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **2039**

Le +

- Formation conçue par un juriste rompu aux techniques d'élaboration et de négociation d'un contrat.

Objectifs professionnels

- Connaître les principes et les textes applicables.
- Identifier et comprendre les clauses clés des contrats.
- Gérer les situations contractuelles délicates avec son client ou ses fournisseurs.
- Travailler efficacement avec son conseil juridique.

Pour qui

- Chef de projet, responsable d'affaire, ingénieur d'affaires, acheteur projet.

Programme

1 - Comprendre les enjeux du contrat dans les projets

- Conditions de validité du contrat.
- Formalisation du projet dans le contrat.
- Valeur des échanges contractuels (mail, fax, lettre simple, ...).
- Distinction contrats privés et marchés publics.

2 - Les éléments clés de la construction d'un contrat

- L'objet.
- L'obligation de moyen/l'obligation de résultat.
- Le cahier des charges et ses risques.
- La propriété intellectuelle.

- Le transfert de propriété/ des risques.
- La force majeure.
- Le droit applicable et le tribunal compétent.

Exercice : obligation de moyens et obligation de résultat.

3 - Maîtriser les risques liés aux acteurs du contrat

- Le cas de la sous-traitance.
- Le cas de la co-traitance.

4 - Le risque financier : points juridiques à surveiller

- Prix et imprévision.
- Cautions, garanties financières, pénalités.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Exercice : identifiez les clauses à risques juridiques. Corrigez les lacunes d'un contrat.

5 - Gérer la relation client/fournisseur dans le cadre du projet

- La réception.
- Négocier un avenant : dans quelles hypothèses ?
- Gérer les écarts entre le contrat et la réalité.
- Engager la responsabilité civile du co-contractant.
- Identifier le risque pénal.

Exercice de synthèse : développer les bons réflexes contractuels.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2039

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les aspects juridiques des achats internationaux

Maîtrise des risques contractuels et financiers

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 605 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7085**

Le +

- Des clauses de contrats d'achats en français et en anglais sont étudiées pendant la formation.
- Les participants sont invités à présenter des points difficiles et des documents spécifiques (CGA...).

Objectifs professionnels

- Maîtriser les points clés de l'élaboration des commandes et contrats d'achats à l'international.
- Couvrir les principaux risques financiers et maîtriser les moyens de paiement.

Pour qui

- Acheteur, Responsable des achats et collaborateur qui maîtrisent les fondamentaux du droit des achats.

Programme

1 - Les sources et fondements comparés des contrats d'achats

- Les principales évolutions actuelles dans les rapports contractuels selon les pays.
- La prééminence du droit anglo-saxon, ses spécificités par rapport au droit français, les points de vigilance pour l'acheteur.

2 - Les différentes formes contractuelles des achats internationaux

- Memorandum of understanding, Heads of agreement...
- Cooperation agreement, sale contract...

- License agreement, know-how transfer contract, technical assistance...
- Consortium agreement, joint venture agreement.

3 - Les clauses essentielles à bien négocier

- Les incoterms, le transfert de propriétés et de risques.
- Maîtriser et utiliser les éléments financiers.
- Milestones.
- Le contrôle qualité et voies de recours.
- La propriété intellectuelle.
- Les achats et Internet.
- Les clauses suspensives.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- La loi applicable et le lieu de règlement des conflits.

4 - Maîtriser les risques et leurs conséquences

- La notion de responsabilité dans le droit anglo-saxon.
- Maîtriser le risque financier : les garanties bancaires.
- Analyser le risque fiscal étranger.
- Gérer et sortir d'un litige avec un fournisseur. L'amiable, l'arbitrage.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7085

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Services généraux : anticiper les risques sur le plan juridique

Analyser, gérer les risques de l'entreprise et de vos prestataires

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 440 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7126

Le +

- Bénéficiez de l'expérience de professionnels du droit habitués à rédiger des contrats, à mettre en place des stratégies de défense des intérêts, à accompagner dans les litiges.

Objectifs professionnels

- Lister les cas de mise en jeu de la responsabilité.
- Analyser les risques et gérer la preuve.
- Lister les points juridiques les plus sensibles.

Pour qui

- Directeur, responsable de Services Généraux, juriste, consultant assistant à la maîtrise d'ouvrage des Services Généraux.

Programme

1 - Prévenir et gérer les risques dans vos locaux

- L'obligation sécurité de l'employeur.
- La délégation pénale.
- La preuve de l'identification des risques.
- L'information et la consultation du CSE.
- Exemples de gestion juridique : gestion des déchets ; vidéosurveillance ; gardiennage ; accès pour les personnes à mobilité réduite.

2 - Prévenir et gérer le risque avec vos prestataires

- La valeur juridique du plan de prévention.

- Les infractions liées au travail dissimulé.

- Les risques liés au travail isolé.

- Les équipements de protection individuels, les engins à permis, le trouble anormal de voisinage lié aux travaux.

3 - Prévenir les risques dans les contrats avec les prestataires

- La phase précontractuelle.
- L'encadrement juridique de la négociation.
- Le cahier des charges et la réponse des prestataires.
- L'obligation d'information, sous-traitance et co-traitance.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- L'exécution jusqu'à la fin de la relation contractuelle.

- Les responsabilités des parties.

- La propriété intellectuelle d'une prestation.

4 - Gérer les risques au cours de la relation contractuelle

- L'évolution des engagements et du prix au cours du contrat.
- La validation qualité des prestations.
- L'application de pénalités.
- La gestion précontentieuse d'une relation.
- La mise en œuvre de la réversibilité.
- L'élaboration et la constitution de preuves.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7126

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **417**

Objectifs professionnels

- Se familiariser avec le droit des contrats.
- Analyser et mesurer les risques contractuels.
- Rédiger les clauses essentielles.
- Maîtriser les prérequis pour optimiser la négociation.
- Dialoguer en professionnel avec des juristes.
- Maîtriser les principes juridiques des achats responsables.

Pour qui

- Acheteur.
- Acheteur projets.
- Responsable achats.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une première recherche pour commencer à se familiariser avec des documents juridiques types.
- + Penser à apporter des contrats, CGA et CGV.

2

Pendant - En groupe

1 - Maîtriser les règles de formation du contrat d'achats

- La valeur des écrits (mail, photocopie, ...).
- Le mandat apparent.
- Conflits entre Conditions Générales de Vente/d'Achat.
- Les dangers de la lettre d'intention de commande.
- La signature électronique.

Mise en situation : confrontation CGA / CGV.

2 - Rédiger les clauses essentielles du contrat d'achat

- L'objet : obligation de moyen et de résultat.
- Les prix et ses modes de révision.
- La durée / entrée en vigueur.
- Le délai / lieu de livraison.
- Le transfert de propriété et des risques.
- La garantie contractuelle.
- La confidentialité.
- La force majeure.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", des conseils et astuces chaque semaine pour appliquer votre plan d'actions.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Les cas pratiques permettent de désacraliser le contrat d'achat en l'abordant sous l'angle des clauses à risques et obligations des parties.

- Le règlement des litiges.

Analyse pratique : distinguer obligation de moyen et de résultat.

3 - Suspendre ou sortir d'un contrat

- Engager la responsabilité civile de son co-contractant.
- Les pénalités : avantages et inconvénients.
- Suspension, résolution.

Atelier : corriger les lacunes d'un contrat d'achat.

4 - Identifier les risques liés à certains contrats

- Le délit de marchandage et le prêt de main-d'œuvre.
- La loi de 75 sur la sous-traitance.
- Les exigences RSE - Le RGPD.
- Le taux de dépendance, la rupture brutale de la relation commerciale.
- Les principes clés du contrat à l'international.
- Les Incoterms.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/417

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Se former en ligne et avec les autres



Nos formations 100% à distance



CLASSES À DISTANCE

L'équivalent d'une formation
en salle

Durée, programme,
qualité pédagogique identiques



FULL DIGITAL

Nos formations les plus demandées
en format tout à distance

12 h sur 2 jours
3 classes virtuelles
+ des séquences d'entraînements



3 H CHRONO

3 heures pour acquérir
une compétence ciblée

Classe virtuelle rythmée
par 3 temps forts



LEADER OF THE FUTURE

Formation internationale
au leadership

5 jours intensifs + activités complémentaires
avant et après la formation

Commercial et relation client

Vente et négociation	574
Management commercial	604
Relation client	611

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Commercial et relation client

Vente et négociation

Métiers commerciaux

Réf.	1388	Profession commercial	8 jours	-	574
Réf.	1290	Responsable Grands Comptes	8 jours	-	576
Réf.	7789	Key Account Manager	8 jours	-	578
Réf.	2345	Ingénieur d'affaires	6 jours	-	580
Réf.	8867	Business Developer	8 jours	-	582
Réf.	1291	Assistant(e) Commerciale et ADV : développez la satisfaction de vos cl...	2 jours	-	584
Réf.	8393	Prospecter avec LinkedIn	1 jour	-	585

Prospecter et conquérir

Réf.	2233	Prospecter et gagner de nouveaux clients Best	2 jours	-	586
Réf.	2974	Entraînement intensif à la prise de rendez-vous de prospection	2 jours	-	587
Réf.	8868	Social selling	2 jours	-	587

Voir aussi

Réf.	8912	3h chrono pour gagner des rendez-vous de prospection avec de bonnes ac...	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
------	------	---	----------	---	---------------------

Vendre et fidéliser : fondamentaux

Réf.	95	Techniques de vente - Niveau 1 Best	2 jours	-	588
Réf.	93	Vendre et négocier par téléphone	2 jours	-	589
Réf.	96	Vente et négociation pour non-commerciaux	3 jours	-	589
Réf.	8542	Vendre à distance	14 heures	-	590

Voir aussi

Réf.	8925	3h chrono pour construire des emails commerciaux percutants	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8923	3h chrono pour construire des arguments percutants	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	8924	3h chrono pour traiter les objections avec souplesse	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	9262	L'essentiel de la négociation commerciale Full Digital	12 heures	CPF	<i>sur cegos.fr</i>

Vendre et fidéliser : perfectionnement

Réf.	85	Techniques de vente - Niveau 2	2 jours	-	591
Réf.	8394	Les techniques de closing	2 jours	-	591
Réf.	9117	L'expérience client au service de la fidélisation	2 jours	-	592
Réf.	9002	Networking commercial	2 jours	-	592
Réf.	6732	Bâtir et communiquer son plan d'actions commerciales	2 jours	-	593
Réf.	9122	Établir des prévisions de vente : entraînement pratique	2 jours	-	593

Voir aussi

Réf.	8950	3h chrono pour optimiser son portefeuille client avec la matrice ABC c...	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
------	------	---	----------	---	---------------------

Négocier et défendre ses marges

Réf.	2232	Négociation commerciale - niveau 1 : les 6 étapes gagnantes Best	2 jours	-	594
Réf.	7424	Négociation commerciale - niveau 2 : tactiques et comportements	2 jours	-	595
Réf.	766	Négociation commerciale complexe	2 jours	-	595
Réf.	9116	Négocier avec les acheteurs	2 jours	-	596
Réf.	8869	Vendre et négocier une hausse de tarif New	1 jour	-	596

Voir aussi

Réf.	8914	3h chrono pour construire une négociation commerciale gagnante	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
------	------	--	----------	---	---------------------

Rempporter les appels d'offre

Réf.	6728	Répondre à un appel d'offre	2 jours	-	597
Réf.	9118	Réussir ses propositions et soutenances commerciales	2 jours	-	597

Voir aussi

Réf. 9010 Répondre et remporter un appel d'offre en marché public 2 jours - 962

Vendeur connecté

Voir aussi

Réf. 8393 Prospector avec LinkedIn 1 jour - 585

Réf. 8868 Social selling 2 jours - 587

Réf. 9117 L'expérience client au service de la fidélisation 2 jours - 592

Comportements commerciaux

Réf. 4712 S'affirmer face aux clients difficiles - Niveau 1 2 jours - 598

Réf. 2347 S'affirmer face aux clients difficiles - Niveau 2 2 jours - 599

Réf. 7924 Pratiquer l'écoute active auprès de ses clients 2 jours - 599

Réf. 8516 Convaincre les clients : les 5 clés de la persuasion 2 jours - 600

Réf. 7304 Commerciaux, développez votre leadership 2 jours - 601

Réf. 6248 Créer un climat de confiance avec ses clients 3 jours - 601

KAM - Ventes complexes

Réf. 8224 Développer les grands comptes et comptes stratégiques 2 jours - 602

Réf. 9001 Réussir une vente complexe 3 jours - 602

Réf. 1614 Négocier avec la grande distribution 2 jours - 603

Réf. 5690 Piloter et animer un réseau de distribution 2 jours - 603

Voir aussi

Réf. 1290 Responsable Grands Comptes 8 jours - 576

Réf. 7789 Key Account Manager 8 jours - 578

Réf. 9002 Networking commercial 2 jours - 592

Management commercial

Métiers du management commercial

Réf. 75 Directeur commercial 10 jours - 604

Réf. 665 Profession manager commercial 6 jours - 606

Manager les équipes commerciales

Réf. 97 Animez et motivez vos équipes commerciales 2 jours - 608

Réf. 2948 Le coaching efficace des commerciaux 2 jours - 608

Piloter la performance commerciale

Réf. 8809 Construire et déployer sa stratégie commerciale 2 jours - 609

Réf. 6731 Tableau de bord commercial : piloter la performance 2 jours - 609

Réf. 9114 Smarketing 1 jour - 610

Voir aussi

Réf. 6732 Bâtir et communiquer son plan d'actions commerciales 2 jours - 593

Réf. 5690 Piloter et animer un réseau de distribution 2 jours - 603

Le digital au service du manager commercial

Voir aussi

Réf. 8868 Social selling 2 jours - 587

Réf. 8393 Prospector avec LinkedIn 1 jour - 585

Réf. 8804 Culture digitale 2 jours - 643

Relation client

Commercial et relation client

Métiers de la relation client

Réf. 1291	Assistant(e) Commerciale et ADV : développez la satisfaction de vos cl.....	2 jours	-	611
Réf. 7804	Responsable Relation Client.....	9 jours	-	612

Tous acteurs de la relation client

Réf. 6904	La relation client en pratique : entraînement intensif.....	2 jours	-	614
Réf. 2238	Être orienté client : une stratégie gagnante	2 jours	-	614
Réf. 7224	Cadres non-commerciaux : optimisez votre relation client.....	2 jours	-	615
Réf. 767	Techniciens : optimisez votre relation client	2 jours	-	615
Réf. 9112	Réussir sa relation de service interne	2 jours	-	616

Parcours et expérience client

Réf. 9115	Responsable Expérience Client.....	3 jours	-	617
Réf. 8887	Améliorer la qualité de service sur le parcours client	2 jours	-	617
Réf. 8383	Optimiser l'expérience client grâce au digital.....	2 jours	-	618

Voir aussi

Réf. 8954	3h chrono pour construire une enquête clients	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
-----------	---	----------	-------	---	---------------------	--

Relation client à distance (téléphone, web)

Réf. 6589	Hotline - Helpdesk : réussir ses prises d'appels	2 jours	-	619
-----------	--	---------	-------	---	-------	-----

Voir aussi

Réf. 8925	3h chrono pour construire des emails commerciaux percutants.....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
Réf. 8979	3h chrono pour répondre à des avis clients sur Internet New	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
Réf. 8953	3h chrono pour rédiger des e-mails synthétiques	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	

Situations complexes de la relation client

Réf. 1038	Traiter les réclamations clients avec succès	2 jours	-	620
Réf. 7128	Traiter efficacement les appels clients difficiles	2 jours	-	620
Réf. 7568	Faire face à l'agressivité et aux incivilités clients.....	2 jours	-	621
Réf. 762	Relancer les factures pour accélérer les encaissements.....	2 jours	-	621

Voir aussi

Réf. 6248	Créer un climat de confiance avec ses clients.....	3 jours	-	234
-----------	--	---------	-------	---	-------	-----

L'apprentissage centré sur la performance

500 parcours :

4 | R | E | A | L

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING



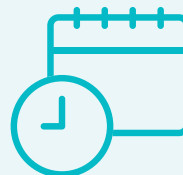
axés sur
**LA TRANSPOSITION
EN SITUATION
DE TRAVAIL**



partiellement ou totalement
**DIGITAUX
POUR APPRENDRE
À TOUT MOMENT**



**PERSONNALISABLES
ET INDIVIDUALISABLES**
pour l'entreprise et
pour chaque participant



inscrits dans la durée
pour respecter
**LE RYTHME
DE L'APPRENANT**

8 jours (56h)**Présentiel ou à distance**

- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 160 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 1388**

Objectifs professionnels

- Réussir l'entretien de vente pour augmenter le CA et fidéliser ses clients.
- Défendre son prix et négocier les conditions les plus rentables.
- Établir un plan de développement ou de prospection.
- Optimiser l'expérience client sur l'ensemble du parcours.
- Gérer ses priorités pour optimiser son temps sur le terrain.

Pour qui

- Toute personne appelée à évoluer vers une fonction commerciale.
- Vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Mener l'entretien de vente (3 jours)

1 - Structurer sa démarche commerciale

- Identifier les attentes actuelles des clients.
- Comprendre le parcours client.
- Les 6 étapes incontournables de la vente.

2 - Préparer ses visites

- Déterminer l'objectif commercial.
- Recueillir les informations essentielles.
- Utiliser le Web pour mieux se préparer.

3 - Réussir la prise de contact avec le client, le prospect

- Se présenter et présenter son entreprise.
- Donner envie dès les premiers instants.
- Ouvrir le dialogue.

4 - Connaître les besoins et attentes du client

- Distinguer besoins et motivations.
- Questionner pour identifier tous les besoins.
- Identifier le circuit de décision et le décideur.

5 - Argumenter pour convaincre

- Montrer sa compréhension du besoin.
- S'adapter à SONCAS.
- Mettre en avant les bénéfices clients.

6 - Traiter les objections à la vente

- Traiter les objections du client avec la méthode CRAC.
- Traiter spécifiquement l'objection prix.
- Acquérir des réflexes pour mieux rebondir sur les objections.

7 - Conclure la vente

- Préparer la conclusion : collecter des oui.
- Aider le client à prendre sa décision.
- Conclure positivement l'entretien, même en cas de refus.
- Sécuriser la suite du parcours client.

Mises en situation successives sur cas fil rouge : du contact à la conclusion.

8 - Activités à distance

- + Un module e-learning : "L'entretien de vente modèle B to B", deux modules d'entraînement : "Gérer les objections - Niveau 1" et "Gérer les objections - Niveau 2".

Le +

- Le programme répond aux exigences de la fiche métier du Répertoire Opérationnel des Métiers et des Emplois.
- Accompagnement individuel : un même consultant sur tout le cycle de formation, pour aider chaque commercial à progresser à son rythme et plus rapidement.
- Sur chaque session, les commerciaux expérimentent les techniques et les appliquent ensemble, avec l'aide du consultant.
- Les intersessions optimisent la mise en œuvre pratique : entre chaque partie, des travaux à réaliser pour s'améliorer encore.
- Pour que la formation continue après la formation : vidéos, outils pratiques, modules pour s'entraîner individuellement sur les techniques acquises en stage.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, construire ses bonnes questions, ses arguments commerciaux, ses réponses aux objections.

Partie 2 : Organiser son activité commerciale, prendre des rendez-vous utiles (2 jours)

1 - Construire son plan d'actions commerciales

- Faire l'état des lieux de son portefeuille clients.
- Affiner le potentiel et l'accessibilité de ses prospects.
- Passer de l'analyse au plan d'actions.

Pratique sur cas fil rouge.

2 - Prendre des rendez-vous utiles par téléphone

- Qualifier ses prospects.
- Susciter l'intérêt du prospect.
- Convaincre rapidement de l'intérêt d'un rendez-vous.
- Rebondir avec agilité sur les objections.

Atelier pratique : mon scénario d'appel.

3 - Gérer son temps et ses priorités commerciales

- Organiser son action commerciale.
- Faire respecter ses priorités.

Autodiagnostic et conseils.

4 - Intégrer les réseaux sociaux dans son approche

- Soigner son image digitale.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1388

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

- Utiliser les réseaux pour se faire connaître ou prospecter.

5 - Activités à distance

- + Un module d'entraînement : "Se libérer de la surcharge de travail" et un "Tutoriel : Améliorer sa visibilité sur les réseaux sociaux".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, construire sa matrice de priorisation, bâtir son scénario d'appel, créer un profil digital attractif.

Partie 3 : Maîtriser les règles de la négociation commerciale (3 jours)

1 - Préparer et anticiper efficacement la négociation commerciale

- Établir ses objectifs et prévoir des marges de négociation.
- Préparer la présentation et défendre son prix.
- Outils pratiques pour préparer ses négociations :
 - tableau des objectifs et des concessions/contreparties.

2 - Démarrer efficacement la négociation

- Rééquilibrer le rapport de force commercial.
- Rester sur son terrain : la vente.

3 - Obtenir en cours de négociation

- Oser exiger des contreparties.
- Valoriser toutes ses concessions.
- Limiter les exigences du client.

4 - Engager son client vers la conclusion

- Utiliser les techniques de pré-fermeture.
- Choisir son mode de conclusion.
- Préparer l'après négociation.

5 - Bien négocier, même dans les situations difficiles

- Repérer les tentatives de pièges des clients.
- Identifier sa capacité à résister en situation de tension.
- Savoir rester ferme sur ses objectifs, et souple sur la forme.

Micro-situations : gérer les cas difficiles.

Grand jeu de rôle de synthèse : 2 équipes en compétition pour décrocher une affaire.

6 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Mener une négociation commerciale".

Responsable Grands Comptes

De la stratégie à la mise en œuvre en passant par la négociation

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 120 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **1290**

Objectifs professionnels

- Construire sa stratégie de développement.
- Décliner la stratégie en plan d'actions commerciales.
- Agir sur le groupe de décision client.
- Mobiliser les équipes internes au service du développement des grands comptes.
- Négocier des affaires profitables et des contrats cadre avec ses grands comptes.

Pour qui

- Responsable Grands Comptes.
- Responsable de vente aux Grands Comptes.
- Commercial chargé d'acquiescer et de développer des Grands Comptes.
- Chef des ventes et responsable commercial.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Construire sa stratégie grands comptes : le plan de compte (3 jours)

1 - Analyser son portefeuille de clients grands comptes

- Évaluer le business potentiel d'un compte et son attractivité.
- Sélectionner ses cibles prioritaires.
- Arbitrer entre chasse, cueillette, élevage, culture.

2 - Bâter son plan de compte

- Organiser sa connaissance du compte et construire son mode de veille d'information.
- Élaborer la carte d'identité du compte et développer une vision globale pour construire son plan de compte.
- Réaliser un historique complet :
 - volumes, marges, pénétration, niveau de satisfaction.
- Hiérarchiser les cibles :
 - analyse des atouts/attraits.
- Réaliser la cartographie des acteurs en présence.

Cas pratiques d'application de chaque étape du plan de compte.

3 - Décliner sa stratégie en actions

- Finaliser le diagnostic global avec la matrice EMOFF.
- Identifier les orientations prioritaires.
- Décliner le plan sur les 6 axes opérationnels.

Travail de construction du plan d'actions sur cas réel.

4 - Vendre le plan de compte

- Bâter la revue de compte.
- Communiquer la revue à sa direction pour vendre son plan d'actions et obtenir des moyens.

Mise en situation débriefée.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, priorisation des comptes clients, cartographie du compte client, diagnostic stratégique, plan de compte.

Le +

- Une formation complète pour les Grands Comptes : méthodes, outils simples et concrets pour une mise en œuvre immédiate des techniques de vente aux Grands Comptes.
- Formation 100 % opérationnelle : chaque participant travaille en formation sur un de ses grands comptes, met directement en application les outils et méthodes, avec les conseils personnalisés du formateur et le feed-back des participants.
- De nombreux exercices et mises en situation pour faciliter l'acquisition des gestes gagnants.
- Des témoignages d'experts sur les négociations d'accords cadres.
- Le + digital : des modèles digitaux pour transposer le plan de compte et son déploiement dans son business ; des vidéos et tutoriels pour développer les réflexes.

Partie 2 : Négocier des accords profitables avec ses grands comptes (3 jours)

1 - Fixer le cadre de la négociation commerciale avec un grand compte

- Identifier les acteurs "visibles ou invisibles".
- Cerner toutes les situations de négociation face à un grand compte.
- Identifier les curseurs du pouvoir dans la négociation.
- Équilibrer le rapport de forces commercial - grand compte.

Mises en situation pour rééquilibrer le rapport de forces.

2 - Mener la négociation jusqu'à la conclusion

- Se préparer, établir son offre :
 - objectif ;
 - plancher ;
 - zone non négociable.
- Adapter sa tactique :
 - niveau d'exigence initiale ;
 - pivots ;
 - axes de repli.
- Anticiper les demandes de concession :
 - la matrice des échanges.
- Déplacer l'attaque vers des concessions moins coûteuses.
- Obtenir des contreparties tangibles.
- Verrouiller la conclusion.

Cas fil rouge sur toutes les étapes de la négociation.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1290

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

Construction de sa propre matrice de négociation.

3 - Mettre en place un contrat cadre

- Définir les enjeux.
- Identifier les éventuels risques.
- Construire le modèle économique du contrat.
- Négocier le contrat.
- Piloter la mise en œuvre.

Témoignage d'expert : les incontournables du contrat cadre.

4 - Résister aux manœuvres et déjouer les pièges des acheteurs professionnels

- Identifier les pièges :
 - bluff, menace, urgence.
- Maîtriser les contre-tactiques possibles.
- Réagir efficacement dans les situations extrêmes.
- Limiter les re-négociations.

Application sur cas pratique.

5 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Mener une négociation commerciale".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, préparation d'une négociation stratégique, analyse critique d'un contrat cadre.

Partie 3 : Développer son influence sur le grand compte (2 jours)

1 - Tisser sa toile au sein du grand compte

- Identifier les acteurs "visibles ou invisibles".
- Détecter les motivations de chacun, leur poids au sein de l'organisation.

- S'adapter aux enjeux spécifiques de la fonction achat.
- Construire son plan d'actions relationnel.
- Utiliser la force des réseaux sociaux.

Check-up de son profil sur les réseaux sociaux.

Construction de son propre plan d'actions relationnel.

2 - Développer sa flexibilité relationnelle pour mieux convaincre

- Mieux connaître son style de commercial :
 - autodiagnostic.
- Détecter le style de communication de son interlocuteur.
- Communiquer avec tous les styles pour élargir son influence et sa connaissance du compte.
- Mobiliser toutes les équipes en intégrant besoins et contraintes de chacun :
 - la matrice des ressources.

Mises en situation de face-à-face client.

Application sur cas pratique.

3 - Maîtriser l'art du pitch pour convaincre de nouveaux interlocuteurs

- Constituer un message à valeur ajoutée efficace.
- Construire son pitch.
- Déployer son pitch.
- Saisir toutes les opportunités de se faire connaître.

Entraînement au pitch filmé et débriefé.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement "Influence & persuasion : obtenir l'adhésion de vos interlocuteurs" et deux tutoriels : "Travailler son réseau relationnel au sein d'un compte client" et "Améliorer sa visibilité sur les réseaux sociaux".

Le certificat en option

Certificat du cycle Vendre et négocier avec les grands comptes

900 €^{HT}

Réf. 9185

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

8 jours (56h)**Présentiel ou à distance**

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 795 €^{HT}**Niveau** : Spécialisation**Réf. 7789**

Objectifs professionnels

- Construire une stratégie de conquête, de développement, de fidélisation.
- Négocier des accords profitables.
- Organiser le travail en équipe.
- Élargir son réseau d'alliance et d'influence.
- Agir en leader pour avancer avec son entreprise et son client.

Pour qui

- KAM récent dans sa fonction, issu d'une fonction commerciale.
- KAM déjà en poste, souhaitant affirmer et enrichir ses compétences.
- Directeur Commercial, opérationnel en charge d'une équipe de KAM souhaitant faire évoluer les pratiques.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Construire son Account Business Plan (2 jours)

1 - Développer ses qualités de Key Account Manager

- S'approprier les rôles et enjeux de sa fonction.
- Faire le point sur ses compétences et son organisation : autodiagnostic.

2 - Réaliser un diagnostic stratégique pertinent

- Cibler les clients stratégiques, réaliser des arbitrages rationnels.
- Analyser l'environnement avec les yeux du client.
- Réaliser l'analyse concurrentielle.
- S'approprier les 2 matrices SWOT les plus utiles.

3 - Formaliser son Account Business Plan

- Créer la proposition de valeur future.
- Définir une ambition partagée avec le client.
- Traduire cette ambition en vision.
- Décliner l'ambition en objectifs et en priorités clés.

4 - Construire son plan d'actions

- Anticiper les risques vis-à-vis du compte stratégique.
- Construire son rétroplanning.
- Choisir les KPI pertinents pour piloter la performance de façon conjointe.

5 - Activités à distance

- + Deux @experts : "Construire une vision commune avec son client" et "Démarrer son account business plan".

+ Mise en application pratique :

- Démarrez votre Account Business Plan ou diagnostiquez la maturité de votre business en matière de Key Account Management.

Le +

- La seule formation complète sur le marché pour acquérir la maîtrise globale de la fonction de Key Account Manager.
- Plusieurs formateurs, tous experts de la fonction KAM, interviennent en alternance sur ce cycle et apportent aux participants des visions complémentaires de la fonction dans différents secteurs d'activités.
- Simulations en équipes, cas pratiques et mises en application systématiques, car les compétences de Key Account Manager s'ancrent dans l'action, seul ou à plusieurs.
- Nombreux outils pour accélérer la mise en œuvre.
- L'organisation en 4 séances espacées d'un mois permet de se challenger sur la mise en œuvre immédiate des acquis de chaque séance.
- Accompagnement individuel sur la durée grâce à la plateforme de formation, pour ancrer les concepts dans le contexte terrain et diffuser les outils utilisés en formation.

Partie 2 : Mettre en œuvre son Account Business Plan en interne et chez les clients (2 jours)

1 - Manager des relations profitables dans son entreprise et chez son client

- Établir le diagnostic des relations avec l'ensemble des membres du groupe de décision.
- Définir les priorités de contact, construire son plan d'actions de réseautage.
- Se faire connaître et reconnaître auprès des décideurs.
- Élargir son réseau au sein du compte clé.
- Utiliser son réseau pour progresser dans l'organigramme.
- Tirer parti des réseaux sociaux.

2 - Manager les équipes autour du projet client

- Organiser et mobiliser les équipes aux moments clés.
- Piloter la mise en œuvre des actions.
- Donner envie de s'investir.
- Communiquer autour du projet client.
- Piloter la satisfaction client.
- Savoir tirer parti de la richesse interculturelle.

3 - Activités à distance

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7789

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

- + Deux tutoriels : "Travailler son réseau relationnel au sein d'un compte client" et "Améliorer sa visibilité sur les réseaux sociaux".

+ Mise en application pratique :

- Construisez votre plan de réseautage sur votre compte clé.

Partie 3 : Négocier des accords profitables (2 jours)

1 - Identifier les 3 clés de succès d'une négociation

- Négocier pour construire sur le long terme : la clé du processus.
- Construire des tactiques de négociation profitables : la clé de la méthode.
- S'affirmer et éviter les blocages : la clé de la confiance mutuelle.

2 - Vendre le plus souvent possible avant d'entrer en négociation

- Repérer les forces en présence.
- Rééquilibrer les pouvoirs pour instaurer un mode de relation coopératif.
- Utiliser l'Account Business Plan comme clef d'entrée en négociation.
- Vendre la valeur de ses propositions au client, sortir de la logique "prix, volume".

3 - Choisir son moment pour entrer en négociation et négocier

- Cerner ses marges de manœuvre.
- Utiliser ses zones de pouvoir.
- Obtenir des contreparties utiles.
- Verrouiller la négociation.
- Éviter au maximum les renégociations.

4 - Développer ses ressources personnelles pour mieux négocier

- Prendre en compte l'impact des émotions dans la négociation, accueillir ses émotions et celles de l'autre.
- Identifier ses propres besoins en négociation, apprendre à y répondre.
- Contribuer à désamorcer les situations tendues.

+ Mise en application pratique :

- Préparez une négociation à venir en utilisant les outils et les méthodes appropriés.

Partie 4 : Agir en leader (2 jours)

1 - Développer son style de leadership

- Repérer les compétences et traits personnels du leader.
- Évaluer et révéler ses aptitudes de leader :
 - autodiagnostic.
- Identifier toutes les occasions pour le KAM d'exercer son leadership.
- Mieux se connaître pour accroître son leadership : l'analyse transactionnelle.

2 - Exercer son leadership en collectif

- Partager et faire adhérer à sa vision.
- Rassembler une équipe gagnante autour d'un projet client.
- Donner envie d'agir.
- Ajuster sa communication verbale et non verbale.

3 - Exercer son leadership en face-à-face

- Se présenter à un nouvel acteur chez le client.
- Obtenir des ressources.
- Régler un dysfonctionnement, un différend interne.
- Lever les résistances au changement.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Influence & persuasion : obtenir l'adhésion de vos interlocuteurs" et un module d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif".

Le certificat en option Certificat du cycle Key Account Manager

900 €^{HT}

Réf. 9165

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 480 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 2345

Objectifs professionnels

- Contribuer à faire émerger des projets et les faire transformer en consultation.
- Construire un réseau relationnel fort en interne comme en externe.
- Développer son business au quotidien.
- Concevoir des solutions sur mesure pertinentes et attractives.
- Négocier une solution globale rentable.

Pour qui

- Entreprise travaillant par affaire et proposant des solutions à forte valeur ajoutée.
- Ingénieur d'affaires, chargé d'affaires, en charge du développement commercial.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Engager et suivre une affaire (2 jours)

1 - Se positionner en amont des projets

- Engager la démarche commerciale le plus en amont du projet client :
 - faire naître de nouvelles idées, anticiper sur le cahier des charges.
- Optimiser son temps en se concentrant sur les projets porteurs et à potentiel :
 - qualifier les projets ("Bid/No Bid", "Go/No Go") ;
 - connaître les critères de décision et les concurrents ;
 - choisir son positionnement : se différencier et présenter une solution originale, non comparable.

2 - Se rendre incontournable : tisser un réseau de relations au sein de l'organisation cliente

- Établir un contact client efficace et pertinent :
 - choisir les moyens (téléphone, RV) ;
 - préparer ses questions ;
 - apporter de la valeur ajoutée à chaque contact client.
- Profiter de chaque contact client pour diagnostiquer les enjeux du projet et bâtir l'offre la plus percutante.
- Identifier le circuit de décision du client :
 - qualifier les acteurs ;
 - exploiter ses contacts privilégiés.

3 - Mobiliser son équipe interne autour des enjeux du client et de l'offre à élaborer

- Se positionner en chef d'orchestre.
- Communiquer pour :
 - expliquer, impliquer, organiser ;
 - informer en continu.

4 - Activité à distance

- + Un module d'entraînement : "Questionner pour vendre".

Le +

- La formation la plus complète du marché dédiée à l'ingénieur d'affaires.
- De nombreux exercices et mises en situation facilitent l'acquisition des gestes gagnants. Du temps est réservé à la transposition à son contexte, avec les conseils personnalisés de l'expert.
- Les intersessions permettent à chaque participant d'approfondir ses acquis et de mettre en pratique avant la session suivante.
- Accompagnement individuel : un même consultant sur tout le cycle de formation, pour aider chaque ingénieur d'affaires à progresser là où il en a le plus besoin.
- Le + digital : les contenus et modèles téléchargeables à tout moment pendant et après la formation.
- Après la formation en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2 : bâtir sa grille de questionnement client, qualifier les circuits de décision.

Partie 2 : Réussir son développement commercial (2 jours)

1 - Adopter une organisation commerciale efficace

- Comprendre son rapport au temps :
 - bilan et analyse du temps passé aux différentes missions.
- Construire son organisation personnelle :
 - hiérarchiser ses priorités ;
 - réagir aux imprévus et aux urgences sans se faire piéger.

2 - Se fixer un cap : déterminer une stratégie commerciale et des priorités d'action

- Adopter le marketing d'affaires.
- Analyser son portefeuille client, son positionnement chez le client.
- Choisir et prioriser ses cibles.
- Segmenter le marché :
 - la matrice de diversification.
- Instaurer des revues d'affaires pour mieux développer son portefeuille client.
- Fidéliser son client, préparer les prochaines affaires, obtenir des recommandations.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2345

Formation proposée à Paris, Classe à distance

3 - Concevoir des solutions sur mesure "à valeur ajoutée"

- Impliquer les acteurs projet chez le client dans la construction de la solution.
- Structurer son offre technique et commerciale : le contenu d'une offre.
- Les meilleures astuces pour rédiger une offre interactive et se démarquer de ses concurrents.
- Valoriser sa solution par la forme des supports de présentation.
- Valoriser sa solution sur mesure en une page : l'executive summary.
- Rédiger une lettre d'accompagnement percutante.

+ Mise en application pratique :

- Construire son plan d'actions commercial, formaliser son executive summary.

Partie 3 : Présenter et négocier des offres commerciales profitables (2 jours)

1 - Vendre la valeur de l'offre face à un groupe client

- Impliquer le client dans la préparation de la réunion commerciale.
- Marquer les esprits dès les premières secondes.
- Valoriser son approche.
- Établir le dialogue, répondre aux objections, engager ses interlocuteurs.

2 - Négocier d'égal à égal avec le client

- Les 3 terrains de la négociation : technique, commercial, financier.

- Identifier les enjeux de la négociation et évaluer le rapport de force.
- S'adapter aux forces en présence : la matrice des ressources.

3 - Préparer sa négociation commerciale

- Anticiper les attaques possibles sur les aspects budgétaires, techniques, juridiques de l'offre.
- Définir ses objectifs et ses marges de manœuvre :
- la stratégie de négociation.

4 - Conduire la négociation de face-à-face

- Rester maître du déroulement de la négociation.
- Faire face aux exigences et aux attaques du client.
- Obtenir une contrepartie à toute concession.
- Éviter les concessions en cascade.
- S'affirmer dans les situations difficiles : le DESC.

5 - Activités à distance

- + Deux modules d'entraînement : "Gérer les objections - Niveau 1" et "Gérer les objections - Niveau 2".

+ Mise en application pratique :

- Préparer ses soutenances et négociations commerciales.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement " Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat en option Certificat Vendre et fidéliser à l'heure du digital

900 €^{HT}

Réf. 9371

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

8 jours (56h)**Présentiel ou à distance**

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

3 810 €HT**Niveau** : Spécialisation**Réf. 8867**

Objectifs professionnels

- Appréhender la dimension stratégique du Business Development.
- Analyser les capacités de l'entreprise.
- Qualifier les opportunités de développement.
- Organiser les priorités de développement.
- Concevoir et déployer le plan de développement.
- Mesurer la performance.
- Opérationnaliser son plan sur le terrain.

Pour qui

- Business Developer.
- Biz Dev.
- Ingénieur commercial.
- Responsable du développement des ventes.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Bâtir sa stratégie (3 jours)

1 - Définir la valeur ajoutée du Business Developer

- Le métier de Business Developer.
- Les 3 compétences clés du métier :
 - Analyser, Planifier, Concrétiser.

2 - Être orienté Marché : la veille Marché

- Formaliser son système de veille
- Veille interne, veille concurrentielle.
- Les outils digitaux dédiés à la veille.

3 - Mettre en place les conditions de l'innovation

- S'appropriier les 4 principes clés de l'innovation.
- La contribution du Business Developer.

4 - Analyser l'environnement de l'entreprise et préparer la décision

- Faire l'état des lieux du marché.
- Analyser le portefeuille d'activités de l'entreprise.
- Analyser son positionnement concurrentiel.
- Formaliser sa proposition de valeur.

5 - Décider de couples produits/marchés.

- Le modèle d'ANSOFF.
- Le développement par les ressources.
- La matrice de synthèse : SWOT
- La transition vers l'action.

6 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "S'initier aux 5 secrets des créatifs".

Le +

- Un cycle complet qui aborde les trois dimensions du Business Developer : stratégie, décision, action.
- Formation 100 % opérationnelle : chaque participant travaille en groupe sur son activité personnelle, met directement en application les outils et méthodes du cycle, avec les conseils personnalisés du formateur et le feed-back de ses pairs.
- Le séquençement de la formation facilite la mise en œuvre immédiate après chaque partie.
- Entre chaque session, des actions recommandées et des modèles pour aider les participants à appliquer sur le terrain.
- Accompagnement individuel sur la durée : un même consultant sur tout le cycle de formation, pour aider chaque participant à progresser à son rythme et plus rapidement.
- Après la formation en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Partie 2 : De la stratégie au plan de développement (2 jours)

1 - Planifier les actions

- Structurer son Business Plan.
- Utiliser le Business Model Canvas.
- Élaborer ses prévisions d'activité.
- Identifier les risques.
- Élaborer des plans d'actions concrets.

2 - Vendre le plan de développement en interne

- Les bonnes pratiques de fond.
- Les bonnes pratiques de forme.
- Adapter sa stratégie de présentation à ses interlocuteurs.

3 - Le Business Developer manager transversal

- Identifier tous les services contributifs au plan de développement.
- Cartographier les acteurs et comprendre leurs objectifs, ressources et contraintes :
 - la matrice des ressources.
- Identifier les enjeux et les clés du management transversal.
- Mobiliser les énergies autour d'objectifs communs.
- Vaincre les possibles résistances.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8867

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

4 - Cultiver son réseau et développer des partenariats

- Les partenariats, caractéristiques et facteurs clés de succès.
- Utiliser la force des réseaux sociaux.
- Améliorer son profil sur LinkedIn.

5 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Construire et piloter un plan d'action".

Partie 3 : Déployer le plan de développement et piloter les résultats (3 jours)

1 - La stratégie relationnelle du Business Developer

- Entrer dans la bulle de l'acheteur :
 - spécificités de la fonction achats.
- S'adapter à un groupe de décision complexe :
 - le GRID.
- Adapter sa communication commerciale à tout type d'interlocuteur :
le DEFI commercial.

2 - Négocier des apports profitables

- Évaluer et rétablir le rapport de forces.
- Préparer ses objectifs et sa tactique de négociation.
- Développer son argumentation.
- Mener ses négociations en respectant les 6 clés de la négociation efficace.

3 - Piloter le déploiement des actions

- Identifier les indicateurs à suivre et ratios d'activité.
- Organiser le pilotage de l'action autour du tableau de bord.
- Communiquer autour du tableau de bord et partager l'information pour progresser.

4 - Assurer la fidélisation des clients

- Comprendre l'enjeu de faire vivre une expérience client différenciante.
- Analyser le parcours client.
- Mener et faire mener les actions de nature à favoriser l'enthousiasme et la fidélité des clients.
- Assurer la fidélisation des clients.

5 - Se faire connaître avec le Pitch

6 - Activité à distance

- + Un module d'entraînement : "Obtenir l'adhésion de ses interlocuteurs".



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme d'aide : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat en option Certificat du cycle Business Developer

900 €^{HT}

Réf. 9472

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Assistant(e) Commerciale et ADV : développez la satisfaction de vos clients

Vendre, assurer la qualité de service et fidéliser les clients

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 345 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1291**

Le +

- Travail sur un cas fil rouge au plus proche de la diversité des situations.
- Mises en situation pour progresser.
- Le jeu final "Le temps de l'ADV" valide les acquis et favorise la transposition.

Objectifs professionnels

- Détecter et saisir toutes les opportunités de vente.
- Fidéliser les clients par la qualité du service rendu.
- Maîtriser les situations délicates de l'ADV.

Pour qui

- Assistante commerciale et collaborateur des services ADV et clients.
- Correspondant clientèle, impliqué dans le circuit de vente.

Programme

1 - Communiquer pour mieux satisfaire ses clients internes

- Comprendre les objectifs des autres services.
- Communiquer autrement en interne pour augmenter la satisfaction client.
- Identifier sa valeur ajoutée dans la satisfaction client.

Vis ma vie.

2 - Optimiser son temps au service du client

- Planifier ses tâches pour être encore plus performant.
- Arbitrer et hiérarchiser ses priorités.
- Savoir dire NON lorsque c'est nécessaire.

- Utiliser des outils pour gérer son temps au quotidien.

Atelier optimisation de son planning de travail.

3 - Conseiller les clients et vendre par téléphone

- Personnaliser le contact.
- Questionner pour détecter les attentes implicites et explicites du client.
- Convaincre en adaptant ses arguments aux motivations du client.
- Se préparer à traiter les objections.
- Conclure positivement pour engager le client.
- Prévenir les litiges.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Simulations d'entretiens téléphoniques débriefés.

4 - Optimiser sa communication écrite avec les clients

- Soigner l'objet pour accrocher le client.
- Structurer son message.
- Faciliter la compréhension par l'utilisation de règles simples.
- Adopter un style concis et clair pour engager à l'action.

Exercices de rédaction de mails.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1291

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Prospecter avec LinkedIn

Accélérer ses ventes avec les réseaux sociaux

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

785 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 8393

Le +

- Chacun améliore son profil en direct, crée ses posts, communique.
- Guide digital interactif pour continuer la mise en œuvre après la formation en groupe.

Objectifs professionnels

- Adapter sa prospection aux réseaux sociaux.
- Cultiver son personal branding commercial.
- Communiquer avec ses prospects de manière claire et efficace.

Pour qui

- Commercial, ingénieur commercial, manager commercial. Toute personne qui voudrait utiliser LinkedIn pour booster sa prospection.

Programme

1 - Définir des objectifs de réseautage en accord avec sa stratégie de prospection commerciale

- Quelle est la force des réseaux sociaux.
- Pourquoi prospecter sur LinkedIn.

2 - Optimiser votre profil social et votre base de contacts

- Choisir un titre et une accroche qui parlent à votre cible.
- Rassurer avec le parcours professionnel.
- Légitimer par les recommandations.
- Ajouter des médias à votre profil.

- Paramétrer votre profil pour en tirer le meilleur parti.

3 - Utiliser l'approche directe pour entrer en contact avec ses prospects cibles

- Repérer ses prospects cibles sur LinkedIn.
- Entrer en contact de façon directe.
- Entrer en contact via la recommandation d'un tiers ou via les groupes.
- Entretenir et élargir son réseau.

4 - Utiliser l'approche indirecte pour se faire repérer par les prospects ciblés.

- Cibler les pages et profils à suivre.
- Connaître l'algorithme de LinkedIn.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant [cegos.fr/8393](https://www.cegos.fr/8393)

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Prospecter et gagner de nouveaux clients

Les pratiques gagnantes pour conquérir durablement les prospects



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 2233

Objectifs professionnels

- Organiser son action de prospection.
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés.
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur.
- Entretenir son mental de chasseur.

Pour qui

- Toute personne en charge de la prospection commerciale ou devant relever un défi de prospection.
- Commercial, chasseur, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo : "Au secours, je dois prospecter !".
- + Un diagnostic de ses talents de prospecteur, un premier outil pour rendre son profil attractif sur les réseaux sociaux.

2 Pendant - En groupe

Je bénéficie de l'expérience et des feed-back du consultant et du groupe.

1 - Organiser sa prospection

- Définir ses cibles.
- Constituer son fichier de prospection.
- Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects.
- Choisir ses moyens de prospection :
 - approche directe : mailing, téléphone, e-mailing ;
 - approche indirecte : salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit.

Ateliers pratiques : mes outils de prospection.

2 - Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés

- Qualifier ses interlocuteurs.
- Franchir les différents barrages.
- Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur.
- Rebondir sur les objections courantes.
- Accepter le refus... pour mieux revenir.
- Utiliser LinkedIn pour obtenir des rendez-vous :
 - améliorer sa visibilité grâce à son profil ;
 - trouver ses cibles client ;

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une classe virtuelle pour réussir la mise en œuvre.
- + Des modules d'entraînement au face-à-face : "Questionner pour vendre" et "Gérer les objections" Niveau 1 et 2.
- + Un programme de renforcement : "Planifier et tenir les priorités de la semaine".
- + Un tutoriel : "Améliorer sa visibilité sur les réseaux sociaux".

Le +

- Entraînements, enregistrés ou filmés, sur les moments forts de la prospection et débriefs personnalisés du formateur.
- Outils pratiques pour optimiser sa prospection.
- Une classe virtuelle quelques semaines après la formation initiale pour accompagner chacun dans ses défis de prospection.

- susciter l'intérêt en ligne.

Entraînements à la prise de rendez-vous.

3 - Réussir le premier entretien prospect en face-à-face ou en visio

- Réussir le premier contact par des comportements appropriés.
- Accrocher l'intérêt du prospect.
- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites.
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre.
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue.

Mises en situation sur le face-à-face de prospection.

4 - Assurer le suivi de sa prospection

- Mettre en place un plan de prospection.
- Créer un rythme de prospection.
- Établir un plan de relance et de suivi.
- Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect.
- Faire de chaque client un apporteur d'affaires.

Construction de son plan de prospection.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2233

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Entraînement intensif à la prise de rendez-vous de prospection

Décrocher plus de rendez-vous utiles par téléphone

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 295 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **2974**

Le +

- Modèles à utiliser sur le terrain.
- Simulations analysées avec le consultant.
- Conception de ses propres outils et scénarios d'appels pour application immédiate de retour en entreprise.

Objectifs professionnels

- Organiser son action de prospection téléphonique.
- Qualifier ses prospects.
- Obtenir le rendez-vous.
- Savoir rebondir sur les refus.

Pour qui

- Commercial, téléprospecteur, assistant ou vendeur sédentaire assurant la prise de rendez-vous téléphonique.

Programme

1 - Préparer sa séance de phoning

- Créer un environnement propice à l'appel : temps et lieu ; fichiers et argumentaires adaptés.
- Identifier et qualifier les interlocuteurs pertinents.
- Cibler le décideur final.
- Se fixer un objectif et un timing par vague d'appel.
- Se conditionner positivement.

Mise en situation immersive.

2 - Donner confiance dès les premiers instants

- Franchir les différents barrages : accueil, secrétaire.
- Personnaliser le contact.

- Capturer l'intérêt du prospect dès les premiers instants, AIDA :
 - attirer l'Attention ;
 - susciter l'Intérêt ;
 - renforcer le Désir ;
 - inciter à l'Action.
- Utiliser des mots percutants.
- Adopter les attitudes gagnantes.

Ateliers : passer les barrages et réussir ses accroches.

3 - Obtenir le rendez-vous

- Proposer rapidement le rendez-vous.
- Rebondir sur les objections.
- Réussir sa prise de congés.
- Renforcer l'envie du prospect.

- Se remotiver après un appel non abouti.

Mise en situation : rebondir sur les objections.

4 - Finaliser la prospection téléphonique

- Formaliser les informations obtenues sur le prospect.
- Transmettre les informations au sein de l'entreprise.
- Programmer les relances.
- Réaliser les relances.
- Suivre ses résultats : s'auto analyser pour augmenter son taux de réussite.

Atelier optimiser son plan de prospection.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2974

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Social selling

Vendre à l'heure des réseaux sociaux BtoB

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 410 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8868**

Le +

- Approche conjointe marketing-commercial pour plus d'efficacité.
- Conseils adaptés aux process de vente de chacun.
- Actualisation régulière des outils parce qu'en digital, tout va très vite.

Objectifs professionnels

- Connaître et utiliser les différents médias sociaux.
- Identifier et contacter des leads.
- Optimiser le processus commercial digital.

Pour qui

- Commercial, directeur commercial, chef des ventes.
- Marketeur, web-marketeur souhaitant optimiser la collaboration marketing-ventes.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - La prospection commerciale dans un monde digital

- Portrait des acheteurs B to B.
- Impact du digital dans le parcours B to B.
- La transformation digitale des forces commerciales.

2 - Les réflexes de la vente moderne B to B

- Optimiser son profil sur LinkedIn et Twitter.

- Repérer les influenceurs.
- Travailler sa marque personnelle.
- Adopter la "networker attitude".

3 - Intéresser les prospects par sa stratégie de contenu

- Quelle stratégie de contenu ?
- L'inbound selling.
- Écouter le marché et partager sa curation de contenu.

4 - Détecter des opportunités commerciales et des leads

- Approcher les prospects.
- Élargir sa base prospects.
- Détecter des leads à partir de son site Web.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

5 - Optimiser sa prospection : l'outbound selling

- Apports du digital et du big data.
- Solutions de veille automatisée.

6 - Fluidifier et accélérer le processus commercial

- Automatiser le suivi commercial.
- Choisir le CRM approprié.
- Parler digital à ses prospects : webinaires, chat B to B...

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme d'aide : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8868

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

1 405 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **95**

Objectifs professionnels

- S'adapter aux nouveaux parcours d'achat des clients B to B.
- Acquérir les techniques et outils de la vente.
- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente pour faire vivre une expérience client mémorable.

Pour qui

- Tout commercial B to B en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente.
- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial.
- Pour les commerciaux sédentaires, il est conseillé de suivre le stage "Vendre et négocier par téléphone" (réf. 93).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo "Vendre, c'est tout un art !", un diagnostic pour identifier mes talents de commercial, étape par étape et un premier outil pour me repérer : la différence entre vente et négociation.

2 Pendant - En groupe

1 - RÉFLEXE I : CERNER les attentes clients et le parcours client

- Comprendre les nouveaux parcours clients.
- Intégrer les différentes étapes du processus de vente.

Séquence "vos clients sont dans la salle".

2 - RÉFLEXE II : CIBLER son client ou prospect pour mener un rendez-vous commercial utile

- Fixer son objectif : ambitieux et réaliste.
- Collecter les informations grâce au digital : Web, réseaux sociaux.

Training "trouver l'information".

3 - RÉFLEXE III : CONTACTER pour enclencher le dialogue

- Donner envie par une prise de contact positive et motivante.
- Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse.
- Créer l'interaction avec le client.

Training "la prise de contact".

4 - RÉFLEXE IV : CONNAÎTRE les besoins du client pour adapter son offre

- Tout découvrir de la situation, des besoins du client.
- Déterminer les motivations réelles.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Un module e-learning : "L'entretien de vente modèle B to B".
- + Deux modules d'entraînement pour maîtriser le traitement des objections : "Gérer les objections" Niveau 1 et 2.

Le +

- Chaque étape de l'entretien de vente est immédiatement mise en pratique, en individuel, en petit groupe ou en grand groupe.
- Boîte à outils complète des techniques de vente et ressources digitales pour approfondir.
- Un cas fil rouge pour pratiquer sur toutes les étapes de l'entretien.

- Questionner le client : techniques et bonnes pratiques. Training "les meilleures questions".

5 - RÉFLEXE V : CONVAINCRE des bénéfices de l'offre pour persuader d'acheter

- Construire et présenter des arguments percutants.
- Valoriser son prix.
- Répondre en souplesse aux objections du client.

Training "argumentation" et "objections".

6 - RÉFLEXE VI : CONCLURE la vente pour emporter la commande

- Saisir le bon moment pour conclure : les "feux verts" de la conclusion.
- Engager le client à l'achat.
- Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels.

Cas pratique sur toutes les étapes de la vente avec tablette.

7 - RÉFLEXE VII : CONSOLIDER la relation pour mieux fidéliser le client

- Poursuivre l'expérience client après la vente.
- Rester dans le paysage du client pour fidéliser et revendre.

Vidéo repère des bonnes pratiques de vente.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/95

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Vendre et négocier par téléphone

Accélérer ses ventes par téléphone

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 295 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 93

Le +

- Mise en action dès les 1ères minutes.
- Chaque étape est mise en pratique sous forme de simulation.
- Formation opérationnelle : chacun bâtit son scénario de vente et de négociation.

Objectifs professionnels

- Maîtriser la communication par téléphone.
- Convaincre et conclure au téléphone.
- Résister aux demandes de négociation.
- Obtenir des contreparties utiles.

Pour qui

- Commercial sédentaire, assistante commerciale, téléconseiller, toute personne souhaitant développer ses ventes par téléphone, en appel entrant ou sortant.

Programme

1 Avant

- + Un diagnostic, une vidéo et un premier outil.

2 Pendant - En groupe

1 - Adapter sa communication pour vendre au téléphone

- Les outils au téléphone :
 - voix, mots, écoute active.
- Diagnostiquer sa posture.
- Structurer sa vente avec CRC.

Exercices pratiques : s'adapter au téléphone.

2 - Réussir les premiers instants au téléphone

- Accueillir en appel entrant.
- Accrocher en appel sortant.
- Questionner en impliquant le client : la méthode SPID.
- Obtenir les attentes et les motivations du client.

Entraînement au questionnement.

3 - Argumenter pour vendre

- Développer une argumentation commerciale persuasive.
- Traiter séparément objections, doute et manque d'information.
- Savoir valoriser son prix.
- Conclure la vente et prendre congé.

Entraînement sur cas complet.

4 - Négocier et préserver ses marges

- Affirmer sa valeur ajoutée et argumenter son prix.
- Résister pour valoriser son offre.
- Obtenir des contreparties.

Entraînement à la négociation finale et mise en compétition.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/93

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

Vente et négociation pour non-commerciaux

Apprendre à vendre

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 880 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 96

Le +

- Un équilibre permanent entre théorie, pratique et aide à la transposition.
- Des vidéos modèles pour repérer les gestes clés.
- De nombreuses mises en œuvre pour acquérir des réflexes.

Objectifs professionnels

- Adopter une posture commerciale face aux clients ; contribuer à la vente.
- Défendre les intérêts de son entreprise et négocier les meilleures conditions.

Pour qui

- Toute personne ou cadre non commercial intervenant dans la relation commerciale.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo immersive.

2 Pendant - En groupe

1 - Démystifier la vente

- Les attentes des clients.
- Les étapes d'une vente réussie.

Séquence "et si on changeait d'avis sur les commerciaux ?".

2 - Réussir son premier contact

- Préparer son entrée en relation.
- Valoriser son entreprise.

Training sur son pitch.

3 - Obtenir les informations pour mieux vendre

- Réaliser un diagnostic complet.
- Repérer les motivations.
- Maîtriser l'écoute active.

À vos questions !

4 - Conseiller et convaincre le client

- Valoriser les bénéfices client.
- Traiter les objections.
- Aider le client dans sa décision.

Training sur l'argumentation.

5 - De la vente à la négociation :

- Formuler une demande.
- Trouver des compromis.
- Engager son client.

Training négociation.

6 - S'adapter dans les situations plus difficiles

- Gérer la mauvaise foi du client.
- Manager les réclamations.

Training cas difficiles.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", deux modules d'entraînement : "Gérer les objections" et un module e-learning : "L'entretien de vente modèle B to B".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/96

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

14 heures

Formation à distance

+ accès au LearningHub

1 250 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 8542

Objectifs professionnels

- Acquérir les techniques de vente à distance.
- Tirer le meilleur parti des outils distanciels pour rester efficace, quoi qu'il arrive.
- Créer une intimité client pour mieux se différencier et améliorer l'image de marque.
- Apprendre à interagir bien et naturellement, et à faire passer son message.
- Stimuler le dialogue, collaborer avec le public.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Toute personne ayant un contact direct avec des clients ou des partenaires de distribution et qui utilise des plateformes virtuelles.
- Toute personne ayant une expérience de la vente ou de la gestion de comptes.

Programme

1 Activité individuelle de démarrage

- Faites l'auto-évaluation de votre pratique pédagogique.

2 Première classe virtuelle (3 heures 30)

- Maîtriser l'environnement et obtenir du temps d'antenne :
 - les bases du travail avec une caméra ;
 - l'outil de réunion virtuelle et comment préparer son environnement ;
 - l'art de la poignée de main virtuelle pour une confiance et un rapport instantanés ;
 - Pré-suasion : intéresser un contact clé à une réunion en ligne ;
 - L'outil Pitch maker.

3 Activités individuelles d'entraînement

- Travailler avec son camarade :
 - créer, enregistrer et télécharger son pitch sur le LearningHub.
- Travail individuel :
 - être prêt à faire une présentation en solo lors de la CV #2.

4 Deuxième classe virtuelle (3 heures 30)

- Faire en sorte de se sentir L.I.V.E. :
 - créer un Lien - établir un lien humain avec le public ;
 - Impliquer les participants - conseils pour optimiser l'interaction avec l'audience et la concentration ;
 - Valeur - comment faire en sorte que chaque seconde compte, pour eux et pour nous ;
 - Émotion - comment rendre l'événement mémorable, unique et percutant.

5 Activités individuelles d'entraînement

- Module interactif : "Créer des visuels percutants".
- Concevoir et construire un diaporama pour un impact élevé, afin de faire avancer une opportunité de vente.

6 Troisième classe virtuelle (3 heures 30)

- Réaliser des présentations en ligne percutantes :
 - le pitching, les questions rhétoriques et le pouvoir du storytelling ;
 - des visuels forts, avec un contenu qui fait passer les messages clés ;
 - l'engagement et l'attention : comment toucher leur esprit et leurs émotions ;
 - renouer le contact : comment "ramener" un public perdu.

Le +

- Évaluations avant et après la formation, pour mesurer les progrès réalisés.
- 10h30 de classes virtuelles, d'entraînements et de mises en situation en groupe.
- 3h30 de travail individuel : seul ou avec un pair, construire, pratiquer et enregistrer un argumentaire percutant pour réussir une vente ; individuellement, concevoir et construire une présentation commerciale impactante.

Disponible en 7 langues ; déployable à l'international dans votre entreprise.



Dates des classes virtuelles

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8542

Techniques de vente - Niveau 2

Perfectionnement aux techniques de vente

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 420 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 85

Le +

- Les participants utilisent le modèle "Vente AGILE" et explorent de nouvelles techniques de vente.
- Chaque méthode est mise immédiatement en pratique.
- Des modules à distance pour s'entraîner.

Objectifs professionnels

- Repérer le niveau de maturité du client/prospect.
- Adapter ses techniques de vente à chaque situation.
- Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées.

Pour qui

- Commercial, technico-commercial, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Intégrer la vente AGILE

- Repérer les 4 situations de vente.
- Adopter le réflexe vente AGILE.

2 - Co-construire : la vente conseil

- Découvrir les besoins implicites.
- Accélérer la décision.

Entraînement questionnement.

3 - Créer le besoin : la vente persuasive

- Faire sa "bande annonce".

- Faire émerger le besoin.
- Donner envie de changer.

Entraînement : créer le besoin.

4 - Se différencier par son expertise : vente réactive

- Aller à l'essentiel.
- Se démarquer avec l'argumentation concurrentielle.

Entraînement argumentation.

5 - Accélérer l'envie de changer : la vente créative

- Utiliser les effets d'éloquence.
- Traiter les objections pour lever les freins.
- Dépasser les ultimes réticences.

Jeu de la persuasion.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

3 Après - Mise en œuvre

- + Programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et deux modules d'entraînement : "Gérer les objections" Niveau 2 et 3 ainsi qu'un module : "L'entretien de vente modèle B to B".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/85

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Les techniques de closing

Accélérez vos ventes

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 420 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 8394

Le +

- Le diagnostic initial permet de faire le point sur ses atouts et freins à conclure.
- Du temps pour la pratique et du training pour plus d'efficacité.
- Les outils pratiques remis facilitent la mise en œuvre.

Objectifs professionnels

- Surmonter ses craintes du refus.
- Repérer et agir sur les décideurs.
- Oser conclure.

Pour qui

- Commercial, ingénieur commercial, technico-commercial expérimenté.
- Manager commercial souhaitant accélérer le cycle de vente de ses équipes.

Programme

1 - Repérer les enjeux de la conclusion

- Les enjeux pour soi.
- Les enjeux pour le client.
- Identifier ses propres freins à la conclusion : autodiagnostic.
- Oser conclure.

2 - Identifier le groupe de décision

- Repérer tous les contributeurs à la décision finale.
- Définir leur rôle :
 - prescripteur, conseiller, utilisateur, filtre, payeur...
- Cerner le niveau d'enjeu pour chacun : enjeu professionnel et personnel.

- Repérer les éventuelles alliances et jeux de pouvoir entre acteurs.

3 - Agir sur le groupe de décision pour accélérer la décision

- Agir sur tous les acteurs.
- Repérer leurs freins possibles et agir pour les lever.
- Trouver des "sponsors" chez le client.
- Valider les conditions financières de l'offre pour éviter l'entrée en négociation.

4 - Réussir le closing en face-à-face

- Garder la maîtrise de l'entretien.
- Préparer la conclusion dès le début de l'entretien.
- Repérer le moment où conclure.

- Traiter les toutes dernières objections.
- Utiliser des techniques pour faciliter le closing.
- Faciliter la revente en interne.
- Aider le client à prendre sa décision sereinement.

5 - Agir après la conclusion

- Utiliser ses émotions pour communiquer avec le client.
- Respecter ses engagements, formaliser l'accord.
- Rester dans le paysage du client, même en cas de non-décision.
- Savoir sortir "beau joueur".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8394

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

L'expérience client au service de la fidélisation

Commerciaux : accélérez votre orientation client

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 425 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9117

Le +

- Approche opérationnelle : chaque participant transpose à son business et ses clients.
- Mises en situation pour s'approprier la posture orientation client.
- Outils digitaux.

Objectifs professionnels

- Contribuer à l'ensemble de l'expérience client.
- Agir sur toutes les étapes du parcours client pour améliorer satisfaction et fidélisation.

Pour qui

- Commercial, ingénieur commercial, technico-commercial, manager commercial souhaitant développer l'orientation client de ses équipes commerciales.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Intégrer sa contribution à l'expérience client

- L'expérience client, au service de la satisfaction et de la fidélisation.
- Distinguer parcours achat et parcours client.
- Repérer les attentes du client à chaque étape.
- Les moments de vérité, les irritants possibles.
- L'omnicanalité du parcours client.

Construction de son parcours client.

2 - Faciliter la prise de décision sur le parcours client

- Repérer les canaux de communication de ses clients.
- Communiquer pour être repéré.
- Interagir avec ses clients.
- Conseiller le client dans une approche multicanale.

Exercices sur les réseaux sociaux.

3 - Accompagner le client pour fidéliser

- Mettre le client en relation avec les acteurs internes utiles pour lui.
- Suivre la réalisation de la vente.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Aller jusqu'au bout du cycle : mesurer la satisfaction.

Conduire un rendez-vous de bilan avec son client.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert : "Construire le parcours client".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9117

Formation proposée à Paris, Classe à distance

Networking commercial

Réseauter et influencer pour gagner des ventes

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 420 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. 9002

Le +

- Chacun analyse son réseau, formalise objectif et plan de networking pendant la formation.
- Nombreux entraînements pour ancrer savoir-faire et postures du networker performant.

Objectifs professionnels

- Faire de son capital relationnel un levier business.
- Organiser son networking commercial.
- Gagner en influence et en visibilité au sein des comptes.

Pour qui

- Commercial expérimenté, Ingénieur d'Affaires.
- Dirigeant Commercial, Bid Manager.
- Responsable Grands Comptes, Key Account Manager.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et un premier outil pratique.

2 Pendant - En groupe

1 - Capitaliser sur son réseau actuel pour le développer

- Les réseaux au service des affaires.
- Évaluer son capital relationnel.
- Identifier le potentiel de développement de son réseau.
- Le plan d'actions réseau.

2 - Organiser sa stratégie d'influence au sein d'un compte

- Identifier les acteurs de la décision.

- Cerner le pouvoir d'influence dans l'organisation.
- Gagner en influence et en proximité sur ses cibles.
- Développer des messages ciblés pour gagner en impact.

3 - Optimiser son identité numérique

- Quels réseaux sociaux privilégier ?
- Rendre son profil visible sur le Web.
- Rentrer en contact intelligemment avec ses cibles.
- Utiliser la recommandation.

4 - Pratiquer le networking commercial au quotidien

- Devenir un adepte du pitch pour faire connaître sa différence.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Réussir ses entretiens de networking.
- Se mettre en marche par la méthode des petits pas.
- Multiplier et saisir toutes les occasions de networking.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un tutoriel : "Travailler son réseau relationnel au sein d'un compte client".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9002

Formation proposée à Paris, Classe à distance

Bâtir et communiquer son plan d'actions commerciales

Le PAC, outil de la stratégie commerciale

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6732**

Le +

- Chaque participant repart avec la boîte à outils pour construire son plan d'actions commerciales.
- Outils digitaux pour transposer aisément.

Objectifs professionnels

- Analyser la performance commerciale.
- Élaborer le plan d'actions commerciales par cible.
- Faire adhérer au plan d'actions commerciales.

Pour qui

- Directeur commercial régional, chef de marché, chef des ventes, responsable Grands Comptes.
- Commercial expérimenté et autonome sur son champ d'activité.

Programme

1 - Analyser son marché et définir ses priorités commerciales

- Partir de la stratégie commerciale.
- Action : rechercher l'information pertinente pour analyser le territoire de vente et du marché.
- Analyse externe : les clients, les concurrents, les circuits de distribution, les partenaires, les évolutions des marchés, les influences PESTEL.
- Analyse interne : le portefeuille client, le portefeuille produits, les couples clients/produits.
- Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente.

2 - Décider des actions et construire son business plan

- Action : définir ses choix en fonction de son analyse.
- Traduire ses décisions en objectifs de vente : le business plan du territoire, statuer entre conquête et fidélisation.
- Les actions pour atteindre les objectifs : distribution des produits, promotion et efficacité de la force de vente, mesurer le score de recommandation.

3 - Communiquer et déployer le plan d'actions commerciales

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Vendre son plan d'actions commerciales en interne pour obtenir les moyens nécessaires.
- Planifier les actions : clients, marketing opérationnel, management.
- Établir son tableau de bord pour piloter et suivre.
- Mettre en lien valeur client et canaux de communication.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6732

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Classe à distance**

Établir des prévisions de vente : entraînement pratique

Simulations complètes sur Excel

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9122**

Le +

- Toute la chaîne de prévision simulée avec des outils Excel simples.
- Ces outils sont réutilisables immédiatement de retour en entreprise.

Objectifs professionnels

- Utiliser les bonnes méthodes de prévision.
- Organiser et piloter le processus prévisions de vente.
- Fiabiliser les prévisions de vente.

Pour qui

- Toute personne souhaitant établir des prévisions de vente et maîtrisant les bases d'Excel et des statistiques : collaborateur de la Supply Chain, commercial, acheteur, gestionnaire, ...

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Appréhender l'importance de la prévision dans la Supply Chain

- Périmètre & enjeux de la Supply Chain.
- Les modes de gestion de la demande.
- La planification et le plan d'approvisionnement.

2 - Comprendre le processus prévisions : phase amont

- La granularité.

- La qualification de la nature du besoin.
- La définition de la temporalité.
- Le Comité de prévision : identifier ses membres.

3 - Comprendre le processus prévisions : phase aval

- La collecte et le filtrage des données.
- L'exploitation de la demande passée.
- Le test des modèles : mises en pratique.

4 - Prévisions de vente et systèmes d'information

- Principaux progiciels de prévisions.
- Big data et Intelligence Artificielle.

5 - Piloter et améliorer les prévisions de vente

- Mesure de la fiabilité de la prévision.
- L'amélioration des performances des prévisions.

3 Après - Mise en œuvre

- + Une vidéo : "Mobiliser les équipes opérationnelles avec des tableaux de bord visuels" et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9122

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nice, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

+ accès au LearningHub

1 410 €^{HT}**Niveau :** Fondamental**Réf. 2232**

Objectifs professionnels

- Préparer et mener sa négociation commerciale.
- Valoriser son offre pour défendre ses marges.
- Résister aux demandes de remises.
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis.
- Conclure plus rapidement ses négociations.

Pour qui

- Commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaires rompus à la pratique des techniques de vente et devant négocier ses conditions.
- Entreprise désirant former ses commerciaux à la "négo" pour augmenter la rentabilité des ventes.
- Pour les vendeurs à la grande distribution, se reporter à la formation "Négocier avec la grande distribution" (Réf. 1614).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Une vidéo introductive : "négocier gagnant-gagnant".
- + Un autodiagnostic de ses pratiques en négociation, un premier outil pour différencier vente et négociation.

2 Pendant - En groupe

1 - Anticipez pour mieux négocier !

- Vendre avant de négocier.
- Identifier l'impact d'un effort sur les conditions de vente sur sa rentabilité.
- Mesurer les enjeux de la négociation : pour soi, pour le négociateur.
- Prévoir sa solution de repli.

Mise en situation de négociation simple pour repérer les pratiques efficaces.

2 - Osez afficher la valeur de votre offre !

- Fixer des objectifs ambitieux.
- Déterminer ses marges de manœuvre.
- Préparer ses arguments.
- Affiner sa tactique : la matrice des objectifs.

Exercice pratique de préparation de négociation.

3 - Résistez à l'objection prix !

- Oser mettre la barre haut.
- Valoriser son prix sans le justifier.
- Résister aux demandes de concession.

Entraînement : défendre son prix.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module e-learning : "Mener une négociation commerciale".
- + Un programme de renforcement sur 7 semaines : "Négociations Commerciales gagnantes".

Le +

- La méthode "SIGNER" : une méthode simple, unique et pratique, déjà éprouvée par les plus grandes entreprises.
- Des vidéos illustratives des comportements gagnants en négociation commerciale.
- Des modèles prêts à l'emploi pour appliquer à ses négociations et un contenu accessible sur mobile.
- Nombreux trainings pour acquérir les réflexes.

4 - Obtenez des contreparties !

- Identifier des contreparties à forte valeur ajoutée pour son entreprise.
- Donner envie au négociateur d'échanger : sortir de la négociation sur les positions.
- Obtenir l'engagement sur la contrepartie.

Exercice de recherche de contreparties.

5 - Limitez vos concessions !

- Dire non à certaines concessions.
- Orienter les demandes de votre client vers des concessions : moins coûteuses ; non récurrentes.
- Montrer qu'il n'y a plus rien à négocier.

Application à sa négociation.

6 - Engagez-vous vers la conclusion !

- Éviter la négociation "salami".
- Verrouiller la négociation avec une méthode en deux étapes.
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation.

Entraînement avec mise en compétition de deux équipes. Vidéos "Les experts de la négociation".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2232

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Négociation commerciale - niveau 2 : tactiques et comportements

Perfectionnement à la négociation à fort enjeu

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7424

Le +

- Méthodes et postures sont travaillées en parallèle pour accélérer l'acquisition de réflexes en négociation.
- De la pratique pour que chacun trouve des réponses à ses enjeux spécifiques.

Objectifs professionnels

- Aborder avec confiance les négociations à enjeu.
- Mettre en œuvre sa tactique de négociation.
- Sortir du rapport de forces.
- Réussir face à des négociateurs difficiles.

Pour qui

- Commercial expérimenté souhaitant perfectionner son approche de la négociation.
- Responsable Comptes Clés, Grands Comptes.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Préparer sa tactique de négociation

- Repérer le niveau d'enjeu pour son client et pour soi.
- Identifier le groupe de décision.
- Connaître la personnalité de négociateur de son client.

2 - Rétablir le rapport de forces dès le début de la négociation

- Les 6 manœuvres de déstabilisation en négociation.

- Savoir temporiser pour ne pas négocier en situation défavorable.
- Utiliser ses propres leviers pour rétablir le rapport de forces.

3 - Faire valoir ses arguments avec assertivité

- Identifier ses tendances naturelles à l'affirmation de soi.
- Acquérir les réflexes gagnants.
- Surmonter trois types de difficultés en négociation :
 - "mur de pierre", "attaques agressives", "manipulations".

4 - Développer ses ressources personnelles pour négocier profitablement

- Repérer ses croyances négatives en matière de négociation.
- Repérer celles de son interlocuteur.
- Développer sa capacité à négocier en position d'égal à égal.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", deux modules d'entraînement : "Développer son assertivité" et un module : "Mener une négociation commerciale".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7424

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Négociation commerciale complexe

Déployer une stratégie gagnante

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 415 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. 766

Le +

- Pratique simultanée sur les techniques et les comportements en environnement complexe.
- Des outils pour favoriser la transposition sur le terrain.
- Le + digital : des vidéos illustratives.

Objectifs professionnels

- Construire sa stratégie et sa tactique en négociation commerciale complexe.
- Mener ses négociations avec souplesse et fermeté.
- Résister à la pression des négociations à fort enjeu.

Pour qui

- Négociateur expérimenté : ingénieur commercial, responsable comptes clés, responsable Grands Comptes, responsable et directeur commercial.

Programme

1 - Agir en amont de la négociation

- Les spécificités des négociations complexes.
- Choisir sa posture de négociateur, repérer celle de l'autre.
- Intégrer les priorités des acheteurs pour mieux y répondre.

2 - Définir sa stratégie de négociation

- Déterminer tous les points à négocier.
- Identifier ses propres intérêts et ceux probables de ses interlocuteurs.
- Mesurer les enjeux pour chaque partie.

- Formuler ses propres objectifs, déterminer sa MESORE.

3 - Construire sa tactique

- Analyser le rapport de forces :
 - les 6 curseurs du pouvoir.
- Identifier tous les acteurs en présence.
- Anticiper les tactiques des acteurs :
 - la matrice des ressources.
- Construire sa propre tactique.

4 - Adapter sa tactique et sa communication

- Établir la relation, donner le ton.
- Définir avec son interlocuteur l'objectif à atteindre.

- Sortir de la négociation sur les positions.
- Rechercher les intérêts.
- Rééquilibrer les pouvoirs en permanence.
- Adapter son style de négociateur à celui du client.

5 - Conduire l'entretien de négociation jusqu'à la réussite

- Savoir rester centré sur l'objectif.
- Rechercher les options possibles, les évaluer :
 - la matrice des objectifs.
- Faire s'engager et conclure.
- Rester centré sur l'atteinte des objectifs, même dans les situations de tension.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/766

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Négocier avec les acheteurs

Mieux comprendre la fonction achat pour mieux vendre

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 405 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9116**

Le +

- Formation adaptée à tous les domaines : produits, services, prestations intellectuelles.
- Mises en situation pour pratiquer.

Objectifs professionnels

- Comprendre les objectifs des acheteurs.
- Adapter sa stratégie à chaque type d'acheteur.
- Mener des négociations profitables avec les acheteurs.

Pour qui

- Commercial, ingénieur commercial, KAM.
- Manager commercial souhaitant aider ses équipes commerciales à mieux interagir avec les acheteurs.

Programme

1 - Rentrer dans la bulle de l'acheteur

- Les missions allouées à la fonction achats.
- Les étapes de l'achat : détection du besoin, analyse, sourcing des fournisseurs, consultation, négociation avec les fournisseurs.
- La valeur ajoutée du fournisseur à chaque étape de l'achat.
- La mesure de la performance achat : les tableaux de bord.

2 - Évaluer le niveau de maturité de l'acheteur

- Identifier la politique achat du client.

- Comprendre son positionnement sur la matrice des achats.

- Repérer le pouvoir de décision de l'acheteur.

- S'adapter à la culture : confrontation ou collaboration ?

3 - Mener sa stratégie relationnelle avec et autour de l'acheteur

- Repérer le groupe de décision autour de l'acheteur et estimer le pouvoir réel de chacun.

- Agir en amont de la consultation.

- Influencer les critères de décision du cahier des charges.

4 - Mener la négociation avec l'acheteur

- Évaluer le rapport de forces.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9116

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Vendre et négocier une hausse de tarif

Préserver ses marges face aux hausses de coûts

New

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

795 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8869**

Le +

- Une approche 100 % opérationnelle : chaque étape est immédiatement mise en œuvre sur le cas des participants, qui s'entraînent en direct.

Objectifs professionnels

- Présenter la hausse de tarif sereinement.
- Résister aux objections et demandes clients.
- Obtenir des contreparties utiles.

Pour qui

- Vendeur, commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaires.
- Responsable Grands comptes, manager commercial.

Programme

1 - Élaborer son argumentaire et sa démonstration

- Identifier ce qui légitime la hausse de tarif.

- Transformer les contraintes en démonstration économique client.

- Utiliser les techniques de justification du prix.

2 - Préparer et personnaliser sa tactique de négociation

- Formaliser son objectif, son plancher, son exigence initiale.

- Identifier les concessions possibles et les contreparties à demander.

3 - Gérer les objections clients

- Adopter une posture affirmée face au client.

- Traiter les objections en fonction de leur nature : budget, trésorerie, ...

4 - Négocier les conditions de mise en place

- Identifier les solutions possibles pour les deux parties.

- Obtenir des contreparties (contrat, volume, ...)

- Finaliser l'engagement.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8869

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Répondre à un appel d'offre

Construire des réponses gagnantes

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6728**

Le +

- Formation complète sur la rédaction des réponses à appels d'offres.
- Transposition immédiate sur les réponses à appels d'offres des participants.

Objectifs professionnels

- Décrypter utilement le cahier des charges.
- Identifier les éléments qui différencieront votre réponse de celles des concurrents.
- Donner envie de lire par la qualité de son offre écrite.

Pour qui

- Personne devant répondre à des appels d'offres de services/produits dans le secteur privé/public.
- Commercial, Directeur commercial, bid manager.

Programme

1 - Savoir lire le cahier des charges

- Identifier les différences entre appels d'offres publics et privés.
- Repérer les pièges des appels d'offres.
- Repérer le groupe de décision.
- Interpréter le cahier des charges pour mieux répondre.

2 - Décider du go/no go

- Évaluer ses atouts, les risques et opportunités.
- Savoir détecter l'appel d'offres "bidon".
- Influencer un appel d'offres.
- Constituer l'équipe de réponse.

3 - Construire une offre différenciante

- Obtenir l'information manquante.
- Comprendre les enjeux client.
- Analyser la concurrence.
- Décider de la stratégie de réponse
- Mettre en avant sa différence.

4 - Rédiger une proposition convaincante

- Structurer la réponse : choix du plan, hiérarchisation des parties.
- Rendre la proposition lisible et attractive : la mise en forme.
- Résumer besoins et enjeux en s'adaptant à chaque type de lecteur.
- Se centrer sur le décideur :

- l'executive summary.

- Fournir les documents essentiels du dossier d'appel d'offres.

5 - Activité à distance

- + Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation, un module e-learning : "Management de projet : mobiliser les acteurs".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6728

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Réussir ses propositions et soutenances commerciales

Propositions convaincantes, soutenances percutantes

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9118**

Le +

- Chacun travaille à la transposition directe sur ses propositions commerciales.
- Entraînement à la soutenance pour renforcer son impact.
- Boîte à outils digitale pour gagner en efficacité de retour en entreprise.

Objectifs professionnels

- Rassurer le client par la qualité de son offre écrite.
- Valoriser son offre en soutenance orale.
- Donner envie d'être choisi.

Pour qui

- Commercial, manager commercial devant rédiger et soutenir des propositions commerciales. Toute personne participant à une réponse à appel d'offres.

Programme

1 - Structurer sa proposition commerciale

- Repérer les points incontournables.
- Mettre en valeur sa compréhension des besoins clients.
- Rester simple, clair, précis, apporter des preuves tangibles pour rassurer.
- Rendre la proposition commerciale attractive.
- Utiliser les ressources digitales.

2 - Rédiger un executive summary percutant

- À qui s'adresse l'executive summary ?
- Sélectionner les informations indispensables à faire ressortir.

- Mettre en forme son executive summary.

3 - Construire sa stratégie de soutenance

- S'appuyer sur les attentes du client.
- Repérer les concurrents encore en course, leurs atouts et les siens.
- Définir l'angle de la présentation et les rôles de chacun.
- Préparer les moments clés : introduction et conclusion.
- S'adapter aux spécificités de la soutenance en visio-conférence.

4 - Faire la différence en soutenance grâce au storytelling

- Définir son objectif.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Préparer l'histoire à raconter : schéma narratif, personnages.
- Maîtriser les règles du récit.
- Utiliser la force des émotions.

5 - Gérer l'auditoire

- Canaliser son trac avant la présentation.
- Réussir les 1ers instants.
- Créer de l'interactivité, même à distance.
- Animer la séquence questions/réponses.
- Réussir sa sortie.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9118

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

S'affirmer face aux clients difficiles - Niveau 1

Entraînement intensif à l'assertivité

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 435 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **4712**

Objectifs professionnels

- Déjouer les tentatives d'agression, de manipulation, de fuite des clients.
- Oser dire "non" en confiance.
- Formuler et gérer les critiques avec plus d'assurance.
- Faire respecter ses engagements.

Pour qui

- Toute personne souhaitant mieux s'affirmer dans sa relation commerciale et faire respecter ses engagements. Commercial, technico-commercial, ingénieur commercial, responsable grands comptes, assistante commerciale, collaborateur avant-vente.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Des clients vraiment exigeants".
- + Un premier outil pratique.

2 Pendant - En groupe

1 - Évaluer ses réactions dans les relations commerciales

- Évaluer son niveau d'assertivité.
- Repérer les 3 comportements inefficaces : passivité ; agressivité ; manipulation.
- Les principes de l'affirmation de soi.

Micro-situations d'assertivité.

2 - Réagir aux comportements passifs, agressifs et manipulateurs des clients

- Repérer les attitudes chez ses clients.
- Faire s'engager un client passif.
- Faire face à l'agressivité.
- Désamorcer la manipulation.

Mises en situation sur les 3 types de profils client.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Développer son assertivité".
- + Trois modules d'entraînement : "Développer son assertivité" - Niveau 1, 2 et 3.

Le +

- Vidéos pour illustrer l'assertivité commerciale.
- Travail sur deux niveaux : mes comportements - ceux de mes clients.
- Nombreux entraînements pour appliquer immédiatement les techniques apprises.
- 100 % pratique : documentation, contenus et méthode, fiches outils, cas, pour aider à la mise en œuvre opérationnelle.

3 - Oser s'affirmer sereinement face aux clients

- Exprimer positivement une critique avec la méthode DESC.
- Oser demander pour obtenir.
- Savoir "vendre" ses conditions.
- Comprendre le besoin derrière la demande exprimée.
- Dire "non" sans perdre le client.

Entraînements : exprimer un NON, une critique, une demande délicate.

4 - Gérer les critiques des clients et éviter les conflits

- Identifier les situations à risques.
- Gérer une critique injustifiée.
- Construire une solution valide pour le client et pour soi.

Mises en situation : s'affirmer.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4712

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

S'affirmer face aux clients difficiles - Niveau 2

4 outils de l'Analyse Transactionnelle et de la PNL pour gérer les conflits en négociation

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 455 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **2347**

Le +

- Grâce aux autodiagnostic, chacun identifie ses atouts et limites dans la négociation et travaille ensuite sur ses axes de progrès avec le formateur.
- Chaque outil est mis en pratique immédiatement.

Objectifs professionnels

- Se préparer aux négociations difficiles.
- Ajuster sa communication selon son interlocuteur.
- Développer des réflexes efficaces face aux conflits.

Pour qui

- Commercial, Grands Comptes et manager commercial expérimentés souhaitant mieux aborder les situations commerciales difficiles.

Programme

1 - Outil n° 1 : les états du Moi

- Découvrir ses modes de communication privilégiés :
 - autodiagnostic.
- Identifier les modes de relation inefficaces en négociation.
- Décoder le style de communication de ses clients.
- Choisir les attitudes adaptées à la situation.
- S'entraîner à communiquer "sur le terrain du client".

2 - Outil n° 2 : les positions de vie

- Repérer ses positions de vie de référence en négociation difficile.

- Identifier les situations de négociation bloquantes :
 - agressivité, mauvaise foi du négociateur...

- Rétablir un mode de communication efficace.

- Se donner des permissions dans la relation commerciale :
 - les messages contraignants.

3 - Outil n° 3 : les recadrages en négociation difficile

- Utiliser le recadrage pour aider le client à modifier sa perception :
 - le recadrage de sens, le recadrage de temps.
- Traiter les objections en négociation difficile :

- la méthode CNZ.

- Rechercher la posture d'excellence pour se préparer à une négociation difficile.

4 - Outil n° 4 : l'ancrage

- Se fixer un objectif.
- Développer sa stratégie d'auto-motivation.
- Contrôler son émotion.
- Mieux gérer son stress en négociation.
- Dépasser les échecs.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2347

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Pratiquer l'écoute active auprès de ses clients

Optimiser son écoute commerciale

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7924**

Le +

- 10 participants maximum, de la pratique et de l'entraînement pour plus d'individualisation.
- Boîte à outils de l'écoute active pour une mise en œuvre immédiate après la formation.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les techniques de questionnement.
- Optimiser son écoute en toute situation.
- Écouter pour augmenter sa force de persuasion.

Pour qui

- Toute personne impliquée dans l'échange commercial et souhaitant mieux écouter pour mieux vendre.

Programme

1 - Écouter ses clients

- Repérer ses propres freins à l'écoute.
- Découvrir la posture de l'écoute éclairée :
 - de commercial à consultant.
- Identifier toutes les informations à recueillir sur son client.
- Saisir toutes les occasions de mieux connaître son client.

Autodiagnostic de son niveau d'écoute.

2 - S'approprier les techniques de questionnement

- Se préparer à questionner.
- Questionner pour élargir du besoin aux enjeux.

- Questionner pour découvrir des besoins non exprimés :
 - la méthode PSAI.

Entraînement aux techniques de questionnement. Sketch de la persuasion.

3 - La posture d'écoute éclairée : la méthode RARE

- Les différents niveaux d'écoute.
- Utiliser tous les leviers du verbal et du non-verbal : questions, reformulation, silence.
- Écouter ses émotions et celles du client, les utiliser en situation.
- Mieux argumenter grâce à son écoute.

Entraînement à la reformulation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

4 - Pratiquer l'écoute éclairée dans toutes les situations commerciales

- Dépasser ses propres freins à l'écoute : oser.
- S'adapter à un client méfiant, passif ou pressé.
- Adapter son écoute aux différentes situations commerciales :
 - entretien de fidélisation ;
 - client demandeur ;
 - entretien de prospection.
- Écouter pour mieux traiter les objections.

Entraînement sur les cas des participants.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7924

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Convaincre les clients : les 5 clés de la persuasion

Persuader durablement ses clients

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8516

Objectifs professionnels

- Persuader durablement le client.
- Fidéliser le client par ses comportements.
- Renforcer sa confiance en soi et ses ressources personnelles.
- Gérer les situations commerciales délicates avec aisance.

Pour qui

- Commercial, ingénieur commercial, Key Account Manager.
- Toute personne amenée à argumenter face à un client.
- Une expérience préalable de la vente est un atout pour tirer le meilleur profit de cette formation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Le +

- Évaluations avant et après la formation.
- Nombreux entraînements à chaque étape de la persuasion.
- Une formation unique qui prend en compte la dimension émotionnelle de l'acte d'achat.

Programme

+ 3 modules e-learning de 30'

< class="glcElnModule">L'art de la conviction par l'écoute Partie A et Partie B

- ☑ Intégrer les cinq étapes de la conviction dans sa démarche d'argumentation.
- ☑ Utiliser les bénéfices de l'écoute au service de sa démarche de persuasion.
- ☑ Rassurer son client sur le fait qu'il est écouté et compris.
- ☑ Maîtriser le pouvoir du questionnement pour faire mûrir la réflexion du client.
- ☑ Renforcer son argumentation grâce à l'écoute active.

Convaincre avec une offre gagnante

- ☑ Identifier les facteurs entrant en jeu dans l'acte d'achat de votre client.
- ☑ Adapter son offre et ses arguments pour asseoir sa crédibilité.
- ☑ Utiliser l'argumentation comparative de façon éthique pour convaincre son client face à une offre concurrente.
- ☑ Bien structurer son offre pour convaincre.

Utiliser les émotions pour renforcer la confiance Partie A et Partie B

- ☑ Prendre conscience de la place des émotions.
- ☑ Gérer les émotions négatives du client.
- ☑ Exprimer ses propres émotions négatives.
- ☑ Utiliser les émotions positives authentiques.

Questionnaire d'auto-positionnement :
évaluation des connaissances

Introduction et prise de contact
avec les premiers outils



Évaluation
amont

e-learning

+ 2 jours en formation en salle ou à distance

1 - Identifier les clés de la persuasion

- Distinguer conviction et persuasion.
- Repérer les 5 étapes de la prise de décision.
- Les 5 clés de la persuasion : écoute, techniques d'argumentation et d'expression, émotions authentiques, confiance en soi.

2 - L'écoute : premier levier de la conviction

- Faire émerger les besoins et donner envie de changer avec la méthode SAFI.
- Utiliser les techniques d'écoute active : empathie, reformulation.

3 - Convaincre le client avec une offre gagnante

- Construire son offre : l'argumentation comparative.
- Prendre en compte l'environnement et les enjeux personnels du client.
- S'adapter au groupe de décision.

4 - Valoriser son offre par son talent oratoire

- Renforcer son impact à l'oral avec les effets persuasifs.

- Influencer sans manipuler.

5 - Cultiver un lien authentique avec le client

- Prendre en compte l'importance des émotions dans le processus de décision.
- Faire exprimer et recevoir les émotions négatives du client.
- Exprimer ses propres émotions négatives avec la méthode FRANCO.

Formation en groupe : mise en situation permanente,
études de cas, coaching entre pairs, plan d'action individuel...



formation en groupe

+ 3 modules e-learning de 30'

3 clés pour bien communiquer

- ☑ Améliorer simplement sa communication non verbale.
- ☑ Découvrir le "parler-vrai".
- ☑ Distinguer les 5 niveaux d'écoute.

Maîtriser ses émotions

- ☑ Repérer les fondements de la maîtrise de soi.
- ☑ S'approprier les outils de la gestion des émotions.
- ☑ S'appuyer sur la pensée positive.

S'adapter à l'autre pour mieux communiquer

- ☑ Découvrir l'importance de la communication non verbale.
- ☑ Apprendre à communiquer avec son interlocuteur sur le plan non-verbal : la synchronisation.
- ☑ Découvrir les 3 types de synchronisation : non verbale, para verbale et verbale.

Renforcement des connaissances
et consolidation des pratiques

Questionnaire d'auto-positionnement :
évaluation des progrès



e-learning

Évaluation
aval

Disponible en 7 langues ; déployable à l'international dans votre entreprise.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8516

Formation proposée à Paris, Lyon, Classe à distance

Commerciaux, développez votre leadership

Gagner l'engagement de vos clients internes et externes

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **7304**

Le +

- Une pédagogie qui s'appuie sur les ressources de leadership de chacun, pour les exploiter.
- De nombreux exercices pratiques permettent d'intégrer les comportements de leader.

Objectifs professionnels

- Faire adhérer en interne, comme en externe.
- Renforcer son impact personnel.
- S'affirmer grâce au leadership.

Pour qui

- Ingénieur Commercial, KAM, Animateur des Ventes.
- Tout commercial souhaitant améliorer sa capacité à faire adhérer.

Programme

1 - Repérer son style de leadership

- Les compétences et traits personnels du leader : autodiagnostic.
- Les pratiques observables du leader.
- Les occasions pour le commercial d'exercer son leadership : - en interne et chez les clients.

2 - Développer ses ressources personnelles

- Libérer son audace et sa prise d'initiative.
- Augmenter sa confiance en soi : 5 boosters à activer.
- Développer son optimisme.
- Se fixer un cap et s'y tenir.

- Développer sa présence et son écoute.
- Rechercher des solutions créatives.

Exercices pratiques : diagnostic de son mode relationnel.

3 - Développer ses ressources relationnelles

- Jouer collectif, en interne comme avec les clients.
- Pratiquer le feed-back pour améliorer la coopération.
- Demander et obtenir un feed-back utile pour continuer à progresser.
- Communiquer pour donner envie : être passionné.
- Utiliser l'imaginaire et la force des émotions.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Mises en situation. Entraînement individuel : donner envie.

4 - S'affirmer en toutes situations

- Identifier les différents comportements défensifs.
- Repérer ses propres mécanismes de défense.
- Désamorcer les situations tendues.
- Gérer les conflits.

Atelier co-développement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7304

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Créer un climat de confiance avec ses clients

Adopter l'attitude juste pour soi et le client

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 030 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **6248**

Le +

- Les mini-assessments.
- Le test Élément CS[®] d'évaluation de la motivation en relation client.

Objectifs professionnels

- Créer des relations de confiance avec les clients.
- Trouver les moyens de fidéliser ses clients.

Pour qui

- Professionnel de la relation client.

Programme

1 - Jouer sur toutes les dimensions de la relation

- Clarifier ses représentations personnelles du client.
- Mieux se connaître pour mieux comprendre le client.
- Dépasser ses limites personnelles.

2 - Être acteur de la relation

- Être conscient de son rôle.
- Choisir clairement son attitude.
- Éviter les erreurs fatales.

3 - Comprendre le client et se faire comprendre de lui

- Écouter, entendre et ressentir les besoins du client.

- Comprendre le raisonnement du client.
- Parler en toute sincérité et transparence.

4 - Développer son impact personnel auprès du client

- Avoir confiance en soi.
- S'impliquer avec un réel plaisir.
- Utiliser les émotions présentes dans la relation.

5 - Valoriser son client

- Personnaliser le contact.
- Donner une bonne image de lui-même au client.
- Accueillir totalement les clients, mêmes les exigeants.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

6 - Co-produire avec le client une interaction efficace

- Respecter la personne et ses besoins.
- Impliquer le client dans le choix des solutions.
- Clarifier et fiabiliser les engagements.

7 - Développer la proximité avec le client

- Accéder aux ressentis du client.
- Identifier ses craintes.
- Surprendre agréablement ses clients.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6248

Formation proposée à **Paris**, **Lyon**, **Classe à distance**

Développer les grands comptes et comptes stratégiques

4 gestes gagnants du Key Account Manager

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 475 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8224**

Le +

- Pédagogie en ateliers sur les 4 rôles clés du key account manager.
- S'approprier la posture face aux comptes stratégiques.
- Boîte à outils digitale pour mettre en œuvre encore plus rapidement.

Objectifs professionnels

- Développer et pérenniser les grands comptes.
- Piloter la stratégie pour ses grands comptes.
- Établir des relations clés au meilleur niveau.

Pour qui

- Key Account Manager, Responsable Grands Comptes.
- Directeur Grands Comptes ou Comptes Stratégiques.

Programme

1 - Être business partner avec son Grand Compte

- Hiérarchiser ses grands comptes pour prioriser.
- Combiner une parfaite connaissance de son propre marché et de celui de son client.
- Organiser sa veille pour rester à l'affût et détecter des opportunités.
- Apporter de la valeur à son client sur son marché.

2 - Être entrepreneur

- Poser un diagnostic complet de la collaboration.
- Construire une vision partagée du business commun.

- Traduire la vision en actions : l'Account Business Plan.
- Décliner l'Account Business Plan en plan d'actions.
- Définir les indicateurs de performance.

3 - Être networker

- Réaliser un diagnostic pertinent du réseau chez le client.
- Repérer les acteurs stratégiques : sponsor, coach, homme de l'ombre.
- Élargir sa connaissance du réseau relationnel : la posture de networker.
- Développer des contacts à haut niveau.

4 - Être leader chez son client et en interne

- Motiver et mobiliser les acteurs internes.
- Négocier les ressources utiles.
- Communiquer au quotidien et dans les moments à enjeu.
- Piloter l'avancement de l'Account Business Plan.

5 - Activités à distance

- + Deux @expert : "Construire une vision commune avec son client" et "Démarrer son account business plan".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8224

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réussir une vente complexe

Créer de la valeur sur les ventes à enjeux

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 885 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **9001**

Le +

- MENTAL, une méthode pour organiser son action sur les ventes complexes.
- Chaque étape est appliquée pour plus d'efficacité.
- Temps de transposition permettant de bénéficier des conseils du formateur.

Objectifs professionnels

- Adapter sa stratégie à la typologie d'affaire.
- Créer de la valeur par la maîtrise de la relation.
- Piloter les ressources au service de l'affaire.
- Accélérer les prises de décision.

Pour qui

- Commercial, ingénieur d'affaires, ingénieur commercial. Key Account Manager, Bid Manager.
- Manager commercial.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Compétences en vente complexe

- Les caractéristiques d'une vente complexe.
- Les clés de succès.
- La méthode MENTAL.

2 - M comme Mener une stratégie en vente complexe

- Processus d'achat et de vente.
- Choisir sa stratégie de vente.
- Un outil d'aide à la décision : le Déciscore.

- Analyser les risques avec la méthode FAR.

3 - Envisager de créer de la valeur

- Créer et vendre de la valeur.
- La posture "mentalist".
- Entrer dans la bulle du client.

4 - Nouer des relations au plus haut niveau

- Monter dans l'organigramme.
- Se faire repérer avec le pitch.

5 - Tracer les membres du GRID

- Identifier tous les acteurs de la décision chez le client.
- Repérer leur rôle et leur pouvoir.
- Mener sa stratégie d'influence.

6 - Animer l'équipe projet

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Impliquer avec la note de cadrage.
- Piloter l'avancement de la vente.
- Mener l'équipe à la réussite.

7 - Lancer la proposition

- Se différencier par la qualité de sa proposition.
- S'assurer d'être lu... et compris.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme d'aide : "Obtenir l'adhésion de vos interlocuteurs" et un tutoriel : "Travailler son réseau relationnel au sein d'un compte client".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9001

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Négocier avec la grande distribution

Résister à la pression des acheteurs et préserver vos marges

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 455 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **1614**

Le +

- Cette formation à la négociation avec la grande distribution propose des outils opérationnels pour équilibrer le rapport de forces, concrétiser les accords, sortir des pièges des achats.

Objectifs professionnels

- Utiliser les outils propres à la grande distribution.
- Construire un accord commercial profitable dans un rapport de forces apparemment défavorable.
- Faire appliquer les accords.

Pour qui

- Toute personne partie prenante de la négociation avec les acheteurs de la grande distribution.

Programme

1 - Comprendre l'environnement chahuté de la grande distribution

- Les spécificités de la négociation avec la grande distribution.
- Négocier dans un contexte législatif mouvant.
- Les leviers de la rentabilité des enseignes.

2 - Bâtir sa stratégie globale face à l'enseigne

- Évaluer son contexte et choisir les bonnes stratégies de négociation.
- Analyser les circuits de décision client.
- Préparer ses objectifs.

3 - Préparer ses tactiques directes pour les entretiens acheteurs

- Préparer ses marges de manœuvre : points négociables ou non, concessions et contreparties.
- Préparer une argumentation en réponse aux moyens de pression employés.

4 - Conduire les entretiens de négociation commerciale

- Gérer d'emblée le rapport de forces.
- OSER appliquer les tactiques préparées.
- Déjouer les pièges des acheteurs.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Amener le client jusqu'à la concrétisation de l'accord.

5 - Coordonner les stratégies indirectes avec les achats

- Impliquer les équipes internes avant, pendant, après la négociation.
- Agir sur le Groupe Réel d'Influence et de Décision chez le client.
- Suivre l'exécution point de vente.

6 - Renforcer ses comportements de négociateur et gérer son stress

- Prendre conscience de son style actuel.
- Adopter les comportements efficaces.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1614

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Piloter et animer un réseau de distribution

Développer l'efficacité de ses actions sur son réseau de distributeurs

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **5690**

Le +

- Application immédiate sur son "distributeur cible" avec l'aide du consultant.
- Boîte à outils des moyens d'animation du réseau.
- Entraînements sur la relation fabricant/distributeur.

Objectifs professionnels

- Mesurer l'efficacité du réseau de distribution.
- Bâtir et mettre en œuvre le plan d'actions commerciales pour développer son réseau.
- Animer et manager son réseau au quotidien.

Pour qui

- Tout manager et animateur de réseaux commerciaux intégrés, franchisés ou volontaires.
- Directeur commercial, directeur des ventes.

Programme

1 - Maîtrisez les leviers de la relation fabricant/distributeur

- Définissez vos objectifs commerciaux pour votre réseau de distributeurs.
- Devenez un contributeur à la stratégie du distributeur.
- Comprenez les attentes et motivations des distributeurs :
 - la matrice satisfaction/implication.
- Mesurez la relation avec votre réseau de distributeurs :
 - la radioscopie du distributeur en 10 questions.
- Décidez de votre plan d'actions distributeurs :

- le choix des actions prioritaires avec la matrice de fidélisation.

- Vendez votre plan d'actions en interne.
- Actionnez la variable prix.

2 - Faites adhérer votre distributeur au plan d'actions commerciales

- Partagez le bilan avec le distributeur :
 - appuyez-vous sur des indicateurs et des ratios pertinents.
- Co-construisez avec le distributeur.

3 - Développez la performance commerciale des vendeurs du distributeur

- Animez votre réseau dans un contexte de pouvoirs réciproques :

- influencez positivement, faites "vivre" votre réseau.

- Impliquez le réseau par une communication dynamisante et des réunions motivantes.

4 - Animez votre réseau de distribution au quotidien

- Stimulez votre réseau de distribution avec le levier pertinent :
 - rémunération, valorisation, formation.
- Trouvez le juste équilibre entre faire avec et faire faire.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5690

Formation proposée à **Paris**, **Grenoble**, **Lille**, **Lyon**, **Nantes**, **Classe à distance**

Directeur commercial

Bâtir une stratégie commerciale et engager les équipes pour réussir sur le terrain

Nouvelle formule

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

10 jours (70h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 705 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **75**

Objectifs professionnels

- Acquérir les outils de l'analyse stratégique.
- Bâtir sa stratégie commerciale. Choisir et déployer les solutions de commercialisation.
- Créer les conditions de la réussite sur le terrain.
- Optimiser la rentabilité des ventes et la productivité de sa force de vente.
- Agir en leader pour donner la direction et engager les équipes dans l'action.
- Motiver durablement en utilisant les outils RH.
- Investir sur les Hommes et leurs compétences.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Directeur commercial récent. Directeur des ventes, responsable de centre de profit. Manager des ventes appelé à évoluer vers un poste de directeur commercial.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Acquérir les outils de l'analyse stratégique (3 jours)

1 - Positionner les enjeux du poste de directeur commercial

- Typologie des structures d'entreprise :
 - identifier les conséquences sur les missions.
- Repérer les enjeux commerciaux de la collaboration interservices.
- Mesurer l'impact financier de l'activité commerciale sur l'entreprise.

2 - Contribuer au diagnostic stratégique de l'entreprise

- S'approprier les principes et outils stratégiques essentiels :
 - la segmentation stratégique ;
 - les stratégies concurrentielles ;
 - l'attractivité d'un secteur.
- Analyser la compétitivité commerciale.
- Apprécier la position concurrentielle de l'entreprise.
- Connaître les différentes matrices d'analyse stratégique :
 - avantages, spécificités.
- Appliquer la matrice SWOT sur un cas d'entreprise.

3 - Construire la politique commerciale

- Établir les axes d'effort :
 - consolider : la fidélisation ;
 - développer : la conquête.
- Dimensionner les effectifs commerciaux.
- Mesurer l'activité et la performance.
- Adapter les conditions commerciales.
- Établir les prix :
 - prendre conscience de l'impact du prix sur le résultat.

+ Mise en application pratique :

- Construire sa politique commerciale.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Chaque partie est animée par un consultant expert qui intervient régulièrement auprès d'entreprises pour des missions de conseil opérationnel. Il favorise les transpositions et donne des pistes de progrès. Vous bénéficiez ainsi de conseils personnalisés.
- Le cycle est l'occasion de rompre l'isolement de votre fonction, de se confronter à d'autres secteurs d'activité, d'échanger sur vos pratiques et d'élargir votre réseau professionnel pendant la formation.
- Les outils du directeur commercial vus en formation sont communiqués à chaque participant, favorisant leur mise en œuvre auprès de vos managers et autres collaborateurs.
- Après la formation, une activité personnalisée à vos enjeux.

Partie 2 : Déployer la politique commerciale sur le terrain (2 jours)

1 - Organiser l'activité de sa force de vente

- Élaborer le budget de son activité.
- Choisir le(s) mode(s) de distribution :
 - force de vente directe, e-commerce ;
 - réseau de distribution.
- Analyser les enjeux.
- Fixer les objectifs.
- Individualiser, faire s'approprier les objectifs.
- Ritualiser le suivi de l'activité commerciale.

2 - Piloter la performance de son activité commerciale

- Construire ses outils de suivi et le tableau de bord.
- Élaborer des indicateurs de signaux faibles.
- Développer l'efficacité commerciale :
 - information commerciale : le CRM ;
 - outils d'aide à la vente ;
 - valoriser la proposition commerciale.
- Élaborer les plans d'action commerciaux :
 - les rubriques et indicateurs du plan d'action ;
 - le marketing opérationnel : les actions de promotion.
- Ancrer outils et esprit de reporting : contrôler, anticiper, progresser.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/75

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Les enjeux de la nouvelle relation client :
 - sécuriser sa stratégie d'acquisition client;
 - exploiter le big data tout en respectant le RGPD;
 - augmenter la valeur client pour mieux fidéliser.

Partie 3 : Diriger son équipe par son leadership et sa communication (3 jours)

1 - Développer son potentiel de leader

- Diagnostic comportemental :
 - repérer ses atouts.
- Définir le leadership, ses fondements, ses bonnes pratiques.
- Les entretiens managériaux essentiels : délégation, recadrage, plan d'action personnel.

2 - Impliquer les équipes commerciales

- Approches comportementales individuelles.
- La dynamique d'équipe et ses mécanismes.
- Susciter l'enthousiasme : les signes de reconnaissance.
- Agir sur la cohésion de l'équipe.
- Oeuvrer à sa focalisation.

3 - Communiquer en leader

- Faire partager sa passion, son enthousiasme pour mobiliser.
- Assurer la cohérence de sa communication avec la force de vente.
- Créer de la valeur par le reporting vers la Direction Générale ou vers les actionnaires.

4 - Faire face avec assurance : changement, conflit...

- Surmonter les résistances au changement :
 - les clés de la communication en situation de changement.
- Comprendre le processus de changement pour l'accélérer.
- Gérer efficacement les situations de conflit.

5 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Favoriser le développement de vos collaborateurs avec GROW".

Partie 4 : Manager les Hommes pour motiver, avec une approche RH structurée (2 jours)

1 - Maîtriser les principes d'un management commercial motivant

- Comprendre et utiliser l'approche "systémique" du management motivant.

2 - Agir sur les objectifs commerciaux et le système de rémunération pour motiver durablement

- La cohérence entre les objectifs commerciaux et les rémunérations.
- Les systèmes de rémunération motivants.
- Mettre en place un nouveau mode de rémunération.

3 - Évaluer et contrôler ses équipes pour les faire progresser

- L'entretien annuel d'évaluation :
 - comment le mener, pièges à éviter, conseils pratiques.
- L'entretien professionnel.
- Mettre en place le coaching permanent :
 - construire un référentiel de compétences évolutif.

4 - Intégrer les points clés du droit du travail

- Formaliser les contrats de travail.
- Les erreurs lourdes de conséquences en cas de contentieux.
- Comment résoudre les situations difficiles :
 - sanctions, licenciements, transactions.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat en option Certificat Manager une direction commerciale

900 €^{HT}

Réf. 9386

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 230 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 665

Objectifs professionnels

- Se positionner face à la direction commerciale et face à l'équipe.
- Maîtriser outils et méthodes pour animer, piloter, motiver, accompagner son équipe.
- Bâtir et mettre en œuvre des plans d'action commerciale.
- Acquérir les comportements pour obtenir l'engagement de ses commerciaux.

Pour qui

- Chef des ventes en fonction ou en prise de fonction.
- Manager commercial souhaitant challenger sa pratique actuelle.
- Tout collaborateur encadrant directement une équipe de commerciaux.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Avant

- Un autodiagnostic et deux vidéos.

Partie 1 : Manager une équipe commerciale (2 jours)

1 - Diagnostiquer son style de management et s'adapter à l'équipe

- Bien se connaître pour corriger et adapter son style de management.
- Éviter les comportements "extrêmes" : copinage, autoritarisme...
- "Comment suis-je perçu par mes vendeurs ?"
- Renforcer sa flexibilité.
- Repérer les besoins de sa direction commerciale et créer les conditions de la collaboration.

Exercice : grille d'analyse de son style de management.

2 - Comprendre son équipe et la manager en leader

- Repérer les actes clés attendus de ses commerciaux.
- Traduire ses actes clés en compétences.
- Construire son Tableau d'Analyse du Manager.
- Évaluer chacun de ses commerciaux simultanément sur l'envie de faire et la compétence.

Exercice : élaborer la grille d'évaluation de ses commerciaux.

3 - Stimuler la motivation pour obtenir davantage de ses commerciaux

- Connaître les leviers de motivation des commerciaux.
- Intégrer les besoins spécifiques des jeunes générations.
- Instaurer un moral haute pression : les clés d'un climat engageant et stimulant.
- Prendre en compte les situations spécifiques à la distance et au télétravail.
- Individualiser son action en s'adaptant aux leviers de motivation spécifiques à chaque commercial.

Exercice : quels sont les moteurs de mes commerciaux ?

4 - Mener des entretiens individuels qui mobilisent ses commerciaux

- Se fixer un objectif à chaque entretien managérial.
- Négocier des objectifs ambitieux.
- Accompagner le changement des habitudes.
- Mener un entretien à distance.
- Recadrer un collaborateur : les techniques d'assertivité.
- Remotiver un vendeur aux résultats insuffisants...

Exercice : mises en situation sur entretiens managériaux.

Le +

- Trois sessions étalées sur trois mois pour apprendre avec le groupe et mettre en œuvre individuellement des pratiques de management commercial performantes et éprouvées :
 - l'accompagnement d'un consultant unique : il suit la progression de chaque participant ;
 - des retours d'expérience.
- Des outils personnalisables et opérationnels mis à disposition : grille d'observation, tableau de bord...
- Un travail sur ses propres aptitudes managériales, son talent à organiser l'activité et sa capacité à mobiliser ses vendeurs.
- De nombreuses mises en situation pratiques pour acquérir les postures et réflexes.
- Des modules à distance et d'entraînement permettent d'approfondir individuellement ce qui a été vu en groupe.

5 - Activité à distance

- + **Un module d'entraînement :** "Donner un feedback positif et constructif".

+ Mise en application pratique :

- Construire le TAM de son équipe commerciale, valider ses missions.

Partie 2 : Piloter la performance commerciale (2 jours)

1 - Définir le potentiel client/marché

- Maîtriser des méthodes pratiques d'analyse de potentiel de secteur :
 - ABC, matrice de ciblage.
- Définir les priorités de chaque commercial en fonction des opportunités de chaque secteur.
- Identifier les causes de perte de chiffre d'affaires et définir les actions de progrès.

Exercice : élaborer l'analyse complète.

2 - Construire un plan d'actions commerciales efficace

- Choisir les actions à mener en priorité, les résultats attendus, négocier les moyens.
- Optimiser la répartition de l'effort entre les vendeurs.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/665

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

- Prévoir la mesure et le suivi : comptes rendus d'activité, tableaux de bord, présence terrain.
- Optimiser son propre temps au service de l'équipe.

Exercice : élaborer un plan d'actions commerciales.

3 - Analyser et exploiter les résultats commerciaux

- Analyser, exploiter tableaux de bord et statistiques.
- Mesurer l'activité de chaque vendeur : organisation, ratios d'activité, maîtrise du plan de vente.
- Communiquer et animer l'équipe autour des résultats.

Exercice : construire le tableau de bord de son commercial.

4 - Digitaliser l'approche commerciale

- CRM, social selling, marketing automation : digitaliser sa stratégie commerciale.
- Optimiser l'identité numérique de ses commerciaux au service de la brand advocacy.
- Encourager le social selling.
- Travailler avec le marketing : sales enablement.

+ Mise en application pratique :

- Construire son plan d'actions commerciales régional.

Partie 3 : Piloter l'engagement des équipes (2 jours)

1 - Être sur le terrain, acte de management commercial

- Choisir un type d'accompagnement : appui commercial, écoute marché, perfectionnement, formation.
- "Vendre" l'accompagnement terrain aux vendeurs.
- Comment aider un vendeur à conclure une vente sans le "court-circuiter" ?

- Optimiser la répartition des rôles : les erreurs classiques à éviter.
- Faire un débriefing de coaching utile et mettre en place le suivi.
- Savoir coacher à distance.

Exercice : mise en situation : aider son vendeur à progresser.

2 - Animer des réunions commerciales efficaces et motivantes

- Préparer sa réunion commerciale.
- Passer des messages efficaces, encourager la prise de parole, faire passer à l'action.
- Faire produire par l'équipe en réunion.
- Animer des entraînement pour favoriser la maîtrise de l'offre, l'aisance dans l'entretien client.
- Animer une réunion commerciale en visioconférence.
- Utiliser les outils digitaux en réunion physique comme à distance.

Exercice : ma prochaine réunion commerciale.

3 - Recruter ses futurs champions

- Identifier ce qui attire les commerciaux aujourd'hui.
- Définir le poste et le profil.
- Sélectionner et trier les CV.
- Mener l'entretien de recrutement et décider.

Exercice : construire une fiche de poste.

4 - Après - Mise en œuvre en situation de travail

- Deux modules e-learning : "Favoriser le développement de vos collaborateurs avec GROW" et "Animer vos réunions à distance". Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Animez et motivez vos équipes commerciales

Stimuler l'engagement des commerciaux

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 455 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 97

Le +

- Formation rythmée : autodiagnostic, questionnaires, mises en situation autour d'un cas fil rouge, utilisation de la vidéo, travaux en sous-groupes.

Objectifs professionnels

- Développer la motivation et la compétence de chacun de ses commerciaux pour booster ses ventes.
- Créer et renforcer l'esprit d'équipe.
- Concevoir et animer des réunions motivantes.

Pour qui

- Chef des ventes, animateur de réseaux, manager d'équipe de vendeurs, de technico-commerciaux.
- Manager commercial, directeur d'agence.

Programme

1 - Appréhender votre profil de manager commercial

- Diagnostiquer ses compétences : points forts ? Points de progrès ?
- Identifier son style de management : comment suis-je perçu ?
- Éviter les pièges de son style.

2 - Adapter son management au profil des commerciaux

- Analyser les objectifs commerciaux pour identifier les compétences à développer.
- Identifier le profil de chaque vendeur.

- Adapter son style de management à chacun.
- Analyser son équipe commerciale avec le TAM.

3 - Motiver individuellement ses commerciaux au quotidien

- Comment agir pour motiver ?
- Comment encourager sans "en faire trop" ?
- Comment faire accepter des objectifs ambitieux ?
- Mettre en place des incentives motivants.

4 - Utiliser les réunions commerciales pour motiver collectivement son équipe

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Rendre chaque réunion utile et motivante.

- Faire participer, adhérer et s'engager.

5 - Préserver la motivation des vendeurs dans toutes les situations

- Faire face aux résultats insuffisants.
- Affirmer son autorité sans "casser" le relationnel.
- Résoudre les conflits.

6 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Susciter et entretenir la motivation".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/97

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Le coaching efficace des commerciaux

Doper compétence et motivation de vos commerciaux

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 2948

Le +

- Formation au coaching commercial qui allie méthodes ET comportements.
- Nombreuses mises en situation pour s'approprier la méthode et la posture.

Objectifs professionnels

- Identifier les progrès individuels et collectifs à obtenir.
- Débriefing un entretien commercial, des résultats.
- Sélectionner l'action de coaching la plus efficace.
- Donner l'envie de progresser et accompagner.

Pour qui

- Toute personne ayant à animer des forces de vente avec ou non un lien hiérarchique avec les commerciaux.

Programme

1 - Diagnostiquer la performance de chaque membre de son équipe

- Construire ses outils de mesure qualitatifs :
 - la grille de compétences.
- Analyser les performances.
- Cerner les compétences clés associées à la performance.
- Faire de l'accompagnement terrain un véritable outil de mesure de la compétence.

2 - Construire la relation de coaching avec son vendeur

- Chercher à comprendre en pratiquant un questionnaire utile et productif.

- Écouter et analyser les réelles sources de décalage :
 - compétence ou motivation ?
 - affûter son écoute.
- Adapter son coaching au degré d'autonomie du vendeur.

3 - Mettre en œuvre un plan de progrès

- Négocier avec son vendeur : ferme sur les objectifs, souple sur les moyens.
- Sélectionner les actions de coaching commercial adaptées :
 - binôme, action de formation : check-list et conseils ;
 - utiliser l'émulation collective pour entraîner ses vendeurs ;

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- animer un jeu de rôle en réunion ;
- mener une action de coaching en visio.

4 - Accompagner son vendeur vers la réussite

- Organiser le suivi :
 - les points d'étape ;
 - rester proche malgré la distance.
- Accompagner sur le terrain pour mesurer le chemin parcouru.
- Réaliser des feed-back efficaces :
 - "faire dire" plutôt que "dire".
- Que faire face à un vendeur qui ne progresse pas.
- Encourager pour motiver : du "stroke" positif à la félicitation formelle.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2948

Formation proposée à **Paris**, **Nantes**, **Classe à distance**

Construire et déployer sa stratégie commerciale

Optimiser vos ressources humaines et financières pour atteindre vos objectifs

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 455 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8809**

Le +

- Cas "fil rouge" pour l'appropriation progressive et temps de transposition au business de chacun.
- Un modèle de business plan prêt pour la personnalisation, est remis aux participants.

Objectifs professionnels

- Élaborer le plan d'actions en lien avec la stratégie, y faire adhérer la force de vente.
- Analyser le portefeuille client et la performance commerciale.

Pour qui

- Directeur et responsable commercial, directeur commercial régional, directeur des ventes, chef de marché, chef d'agence.

Programme

1 - Définir les priorités de l'action commerciale en regard de la stratégie

- Traduire les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux.
- Définir sa zone de responsabilité.
- Définir sa stratégie d'objectifs.
- Évaluer les ressources nécessaires tant humaines que financières.

Exercice : évaluer ses ressources humaines et financières.

2 - Analyser son marché pour identifier les priorités stratégiques

- Analyser :
 - le portefeuille client ;
 - le portefeuille produit ;

- les couples clients/produits ;
- construire la matrice SWOT de son périmètre de vente.

Exercice : construire le tableau de segmentation produits/clients.

3 - Décider des actions et construire son business plan

- Définir ses choix en fonction de son analyse.
- Traduire ses décisions en objectifs de vente : le business plan du territoire.
- Les actions pour atteindre les objectifs : distribution des produits, promotion et efficacité.

Exercice : construire son business plan.

4 - Déployer le business plan

- Formaliser et communiquer le plan d'actions commerciales.
- Des objectifs collectifs aux objectifs et plans d'actions individuels.
- Planifier les actions : clients, marketing opérationnel, management.
- Établir son tableau de bord pour piloter et suivre les actions commerciales.

Exercice : construire son tableau de bord.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8809

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Tableau de bord commercial : piloter la performance

Prévoir, suivre et développer les ventes

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6731**

Le +

- Formation opérationnelle illustrée par de nombreux exemples issus de cas réels.
- Approche personnalisée : les participants mettent au point leur tableau de bord commercial.

Objectifs professionnels

- Mettre son activité commerciale sous contrôle.
- Concevoir un tableau de bord commercial efficace.
- Manager la performance en communiquant avec le tableau de bord commercial.

Pour qui

- Chef des ventes récent dans sa fonction.
- Tout responsable commercial souhaitant réactualiser sa pratique du pilotage des ventes.

Programme

1 - Mettre son activité commerciale sous contrôle

- Partager avec son équipe l'intérêt de disposer d'un outil de pilotage performant.
- Présenter un outil de progrès :
 - le tableau de bord commercial et ses indicateurs.

2 - Identifier les étapes clés génératrices de résultat

- Repérer les étapes à piloter : prospection, qualification, élaboration de l'offre, négociation...
- Identifier les facteurs clés de succès, les indicateurs et ratios d'activité.

- Organiser le pilotage d'activité commerciale autour du processus de vente : le tableau de bord.

3 - Identifier les indicateurs les plus pertinents

- Activité : CA, marge, pipe des ventes, satisfaction client.
- Actions commerciales : mailings, e-mailings, salons, campagnes d'appels, promotions.
- Performance des équipes : les ratios, la productivité commerciale.
- Analyser les chiffres :
 - la méthode des écarts ;
 - indicateurs corrélés pour identifier des priorités pour le progrès.

4 - Motiver et challenger ses équipes avec le PAC

- Communiquer et partager l'information pour progresser.
- Piloter objectifs et réalisations avec le tableau de bord commercial.
- Développer clarté et lisibilité du tableau de bord commercial avec des représentations graphiques et visuelles parlantes.

5 - Activité à distance

- + Pour illustrer un apport de connaissances : une vidéo "Le tableau de bord : outil de management et de pilotage".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6731

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Smarketing

Aligner les équipes Sales et Marketing pour optimiser sa stratégie commerciale

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

840 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9114

Le +

- Contenus et méthodes adaptés au B to B et au B to C.
- Boîte à outils utilisée au cours de la journée et utilisable de retour en entreprise.

Objectifs professionnels

- Approcher les mêmes cibles client sur le marché.
- Accélérer conjointement la conversion des ventes.
- Mieux maîtriser le cycle de vie du client.

Pour qui

- Responsable marketing souhaitant augmenter sur le marché les effets des actions marketing.
- Commercial, chef des ventes, directeur commercial.

Programme

1 - Disposer d'une liste commune et qualifiée de cibles à toucher

- Réaliser la segmentation top-down marketing du marché global visé.
- Croiser avec la segmentation bottom-up locale du portefeuille commercial de clients et prospects identifiés.
- Catégoriser les cibles selon leurs valeurs marketing/ventes et réaliser leurs portraits types.

2 - Renforcer conjointement la relation client tout au long du cycle de vie

- Lister ensemble les cibles pour chaque étape du cycle.

- Coordonner actions de marketing relationnel et actions commerciales pour favoriser l'avancement dans le cycle.

- Associer les actions marketing/ventes de suivi des cibles touchées, selon le cycle de vente traditionnel.

3 - Favoriser la réussite d'une nouvelle offre, en planifiant son lancement

- Hiérarchiser ensemble les cibles clients et prospects, selon leurs potentiels sur cette nouvelle offre.
- Développer les actions prioritaires conjointes marketing/ventes sur les clients ciblés.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9114

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Assistant(e) Commerciale et ADV : développez la satisfaction de vos clients

Vendre, assurer la qualité de service et fidéliser les clients

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 345 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 1291

Le +

- Travail sur un cas fil rouge au plus proche de la diversité des situations.
- Mises en situation pour progresser.
- Le jeu final "Le temps de l'ADV" valide les acquis et favorise la transposition.

Objectifs professionnels

- Détecter et saisir toutes les opportunités de vente.
- Fidéliser les clients par la qualité du service rendu.
- Maîtriser les situations délicates de l'ADV.

Pour qui

- Assistante commerciale et collaborateur des services ADV et clients.
- Correspondant clientèle, impliqué dans le circuit de vente.

Programme

1 - Communiquer pour mieux satisfaire ses clients internes

- Comprendre les objectifs des autres services.
- Communiquer autrement en interne pour augmenter la satisfaction client.
- Identifier sa valeur ajoutée dans la satisfaction client.

Vis ma vie.

2 - Optimiser son temps au service du client

- Planifier ses tâches pour être encore plus performant.
- Arbitrer et hiérarchiser ses priorités.
- Savoir dire NON lorsque c'est nécessaire.

- Utiliser des outils pour gérer son temps au quotidien.

Atelier optimisation de son planning de travail.

3 - Conseiller les clients et vendre par téléphone

- Personnaliser le contact.
- Questionner pour détecter les attentes implicites et explicites du client.
- Convaincre en adaptant ses arguments aux motivations du client.
- Se préparer à traiter les objections.
- Conclure positivement pour engager le client.
- Prévenir les litiges.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Simulations d'entretiens téléphoniques débriefés.

4 - Optimiser sa communication écrite avec les clients

- Soigner l'objet pour accrocher le client.
- Structurer son message.
- Faciliter la compréhension par l'utilisation de règles simples.
- Adopter un style concis et clair pour engager à l'action.

Exercices de rédaction de mails.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1291

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Responsable Relation Client

Le stratège de la culture client

Nouvelle formule

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

9 jours (63h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 750 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7804**

Objectifs professionnels

- Acquérir des méthodes et outils pour développer la relation de l'entreprise avec ses clients dans une logique omnicanale :
 - écoute client ;
 - traitement des réclamations ;
 - expérience client et qualité de service ;
 - pilotage de la performance.
- Motiver ses équipes à pleinement satisfaire et fidéliser les clients.
- Faire avancer son projet relation client en interne.

Pour qui

- Responsable Relation Client en prise de fonction.
- Cadre en charge de la relation client ou désirant prendre en charge cette responsabilité.
- Cadre marketing et commercial.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Positionner le projet relation client dans l'entreprise (3 jours)

1 - Explorer la fonction Responsable Relation Client

- Les enjeux de la fonction.
- Les périmètres et responsabilités.

2 - Comprendre les comportements des clients digitaux

- Les différents types de client, les processus d'achat.
- La révolution digitale en toile de fond.
- Les déterminants de la valeur perçue par le client.

3 - Cerner les enjeux de la relation client pour l'entreprise

- Différencier transaction commerciale et relation client.
- Distinguer satisfaction et fidélisation.
- L'enjeu économique de la préférence client.
- Les indicateurs et drivers de la fidélité.

4 - Maîtriser les bases du marketing relationnel

- Mesurer le capital client : valeur actuelle, potentielle.
- Segmenter : les clients à valeur.
- Cycle de vie du client, parcours client et expérience client : trois notions à distinguer.
- Stratégie d'offre : identifier ce qui a de la valeur client par segment de clientèle.

5 - Optimiser et coordonner les canaux de communication avec le client

- Les différentes stratégies cross-canal.
- Améliorer la valeur ajoutée de chaque canal et utiliser le digital au bon endroit.
- Rendre cohérente l'expérience client sur les différents canaux.
- Focus sur la valeur ajoutée du site Web.

6 - Organisation et culture client

- Repérer la complémentarité entre culture client et processus.

Le +

- Le seul cycle de formation complet pour acquérir toutes les compétences du métier de Responsable Relation Client, métier au cœur des stratégies d'entreprise : stratégie client, marketing relationnel, expérience client, multicanalité, processus clients, management du centre de contacts...
- Plusieurs formateurs apportent leur expertise spécifique : marketing de la relation client, digital, expert du management des réclamations, management opérationnel et apportent aux participants une vision complète et riche du métier.
- Une occasion unique de développer le benchmark avec d'autres entreprises qui font de la relation avec leurs clients une priorité.
- De nombreux outils pratiques sont fournis aux participants et garantissent la mise en place de véritables plans d'actions relation client opérationnels en entreprise.
- Après chaque session de groupe, les travaux de transposition et de mise en œuvre agissent comme un véritable accélérateur d'efficacité opérationnelle.

- Repérer son rôle dans la construction et la diffusion de la culture client.
- Poser les valeurs qui animent la relation client.

7 - Activité à distance

- + Un @expert : "Construire le parcours client".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2 : diagnostiquer la maturité du projet Relation Client dans son entreprise et démarrer le plan d'actions.

Partie 2 : Écouter la voix du client, garantir la satisfaction (3 jours)

1 - Dialoguer avec ses clients : les nouveaux outils

- La relation client digitale : Web, mobile, médias sociaux, objets connectés.
- Intégrer la puissance des outils de messaging.
- Consolider et surveiller son e-réputation.

2 - Organiser l'écoute de la Voix du Client

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7804

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

- Définir sa stratégie d'écoute client.
- Connaître les différents dispositifs d'écoute client.

3 - Du recueil de la Voix du Client à l'identification des attentes

- Mener ou faire mener des interviews clients.
- Distinguer les typologies d'attentes.
- Hiérarchiser les attentes des clients.
- Établir le diagramme des attentes sur le parcours client.
- Formaliser ses personae.

4 - Formuler une promesse de service attractive

- Fonder la promesse sur les attentes du client.
- Rédiger ses engagements de service.

5 - Tenir sa promesse de service : la maîtrise des processus

- Bâtir le scénario du pire.
- Repérer les défaillances possibles, identifier les causes.
- Comment garantir la satisfaction "du premier coup".
- Formaliser des standards de service.
- Faire converger attentes clients et processus.

6 - Faire du traitement des réclamations un levier de satisfaction client

- Relayer la "Voix du client" vers le top management.
- La réclamation, un enjeu transversal.
- Démarche et outils du management des réclamations.

7 - Piloter le progrès continu de la qualité de service

- Vérifier l'application des standards de service : clients mystères, audits internes...
- Monter un plan d'actions de progrès.
- Indicateurs, objectifs de progrès, plan d'actions, suivi.
- Capitaliser la connaissance clients avec un CRM.

8 - Activités à distance

- + Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation, deux modules e-learning : "Outils et

méthodes de résolution de problèmes. Part. A" et "Outils et méthodes de résolution de problèmes. Part. B".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3 : identifier les canaux de communication dans le parcours client, initier ou améliorer le dispositif d'écoute client, initier le travail sur les attentes clients.

Partie 3 : Manager le service client, répandre la culture client (3 jours)

1 - Manager un centre de relation client

- Concilier productivité, performance et relation client : choisir les indicateurs.
- Manager le capital humain : recrutement, intégration, parcours professionnel, formation, mobilité.
- Mobiliser les plateaux et maintenir la qualité du climat social.

2 - Développer les compétences des superviseurs et soutiens métier

- Développer l'exemplarité managériale dans la relation client.
- Coacher ses managers de terrain.
- Développer l'esprit d'équipe.

3 - Développer la culture client à tous niveaux

- Dialoguer avec les autres directions de l'entreprise.
- Communiquer pour porter la relation client en interne.
- Influencer sans autorité statutaire, agir transversalement.
- Communiquer les réussites, porter le projet Relation Client.
- Accompagner le changement, gérer les résistances.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Influence & persuasion : obtenir l'adhésion de vos interlocuteurs".

Le certificat en option Certificat Piloter la relation client

900 €^{HT}

Réf. 9387

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

La relation client en pratique : entraînement intensif

Maîtriser la relation avec ses clients internes et externes

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 420 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6904**

Le +

- Nombre de participants limité à 9.
- Formation 100 % active. Un minimum de théorie et un maximum d'entraînement.
- Conseils personnalisés pour progresser encore plus vite.

Objectifs professionnels

- Devenir un expert de toutes les situations de la relation client.
- Développer des réflexes dans les situations de stress.
- Préserver la relation client dans les cas de tension.

Pour qui

- Tout collaborateur ayant des contacts face-à-face et téléphoniques avec les clients internes, externes.

Programme

1 - Faire la différence dans les situations simples

- L'importance de la voix et du choix des mots.
- Se présenter.
- Orienter vers le bon interlocuteur.

Entraînements sur la posture.

2 - Bien conseiller dans les situations commerciales

- Détecter les besoins et les motivations du client.
- Apporter la solution au client en donnant le choix.
- Être soi-même tout en représentant l'entreprise.

Exercice de découverte des pratiques efficaces.

3 - Désamorcer les situations de tension

- Faire face aux urgences, aux imprévus.
- Annoncer une mauvaise nouvelle.
- Négocier un délai.
- Agir pour mener vers la solution.

Micro-situations individuelles.

4 - Bien gérer les litiges pour fidéliser les clients

- Détecter et analyser en finesse la source d'insatisfaction.
- Bien écouter pour mieux traiter le litige.
- Proposer des solutions satisfaisantes pour le client et pour l'entreprise.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Entraînements sur les cas des participants.

5 - Fédérer ses clients internes

- Mesurer l'enjeu de la relation.
- Formuler une demande, expliquer l'enjeu.
- Remercier et préserver la relation.

Exercice : le chaînon manquant.

6 - Activité à distance

- + Un module d'entraînement : "Argumenter en fonction du profil de client".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6904

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lyon, Marseille, Classe à distance**

Être orienté client : une stratégie gagnante

Développer son attitude de service pour une expérience client réussie

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 365 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **2238**

Le +

- Formation opérationnelle : chacun travaille sur deux situations types avec l'aide de l'animateur.
- Exercices pour vivre l'expérience client.

Objectifs professionnels

- Développer des attitudes de service.
- Entrer en contact de façon efficace et valorisante.
- S'orienter client dans ses contacts clients.
- Faire face positivement aux suggestions et manifestations d'insatisfaction des clients.

Pour qui

- Tout collaborateur en contact avec les clients.

Programme

1 - Se situer dans la relation client

- Vivre le parcours du client pour mieux le comprendre.
- Identifier les enjeux d'une expérience client réussie.
- Repérer le niveau d'exigence.

2 - Contribuer à une expérience client réussie

- Satisfaction et expérience client.
- Connaître les sources de satisfaction client.
- Distinguer attentes opérationnelles et relationnelles.
- Situer son rôle dans le parcours.

3 - Offrir au client une image positive de l'entreprise

- Soigner la qualité de son accueil pour faciliter la communication.
- Représenter l'entreprise dès les premiers instants.
- Accueillir la demande du client avec empathie et faciliter son expression.

4 - Faire face avec empathie aux exigences des clients

- Diagnostiquer le besoin :
 - dépasser la demande exprimée.
- Prendre en charge la demande en suscitant la confiance du client.
- Mettre en valeur la solution apportée en restant orienté sur les motivations du client.

5 - Transformer un client mécontent en client satisfait pour mieux fidéliser

- Adopter une attitude positive face au mécontentement.
- Désamorcer les tensions.
- Analyser en finesse la source du mécontentement.

6 - Activité à distance

- + Un module d'entraînement : "Argumenter en fonction du profil de client".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2238

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Cadres non-commerciaux : optimisez votre relation client

Conjuguez expertise technique et efficacité relationnelle

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7224**

Le +

- Cas fil rouge pour s'approprier les apports.
- Diagnostics, jeux de rôle pour apprendre dans l'action.
- Travail sur des situations relationnelles concrètes.

Objectifs professionnels

- Renforcer son efficacité relationnelle dans les contacts avec les clients.
- Travailler en synergie avec les commerciaux.
- Développer les qualités qui fidélisent les clients.

Pour qui

- Tout cadre expert métier, engagé dans les contacts avec les clients au titre de l'appui avant-vente, en réalisation de projets ou en après-vente.

Programme

1 - Ajouter la dimension relationnelle à son expertise

- Les enjeux de la relation client : image, chiffre d'affaires, fidélisation.
- Clarifier la contribution de l'expert à l'expérience client.
- La place de l'expert dans le parcours client.
- Le projet avec les yeux du client.

2 - Mieux communiquer en face-à-face avec un client

- Distinguer l'objectif opérationnel et l'objectif relationnel.
- Établir le contact, favoriser la confiance.
- Détecter les attentes client.
- Valoriser la solution technique.

- Accepter critiques et objections, les traiter en souplesse.

3 - Intervenir avec succès en avant-vente avec les commerciaux

- Partager les informations utiles.
- Se répartir les rôles.
- Exposer le "juste assez" de la technique en se centrant "valeur ajoutée pour le client".

4 - Maîtriser la relation client dans les phases de réalisation et d'après-vente

- Comment réagir si le commercial donne une information erronée.
- L'enjeu pour le client.
- Initier les contacts utiles et cadrer l'intervention attendue.

- Maintenir le contact jusqu'à la fin de son intervention.
- Faire face aux situations délicates :
 - retard, mauvaise nouvelle ;
 - interlocuteurs agressifs, de mauvaise foi ;
 - demandes inacceptables ;
 - insatisfaction client.

5 - Activités à distance

- + Trois modules : "L'art de la conviction par l'écoute. Part. A"; "L'art de la conviction par l'écoute. Part. B" et "Argumenter en fonction du profil de client".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7224

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Techniciens : optimisez votre relation client

Favorisez la satisfaction client à chaque intervention

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 330 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **767**

Le +

- Pédagogie adaptée à la culture des techniciens.
- Exercices ludiques pour sensibiliser au rôle du comportement dans l'expérience client.
- Des clés pour désamorcer les situations de tension.

Objectifs professionnels

- Satisfaire par le service rendu au client.
- Fidéliser les clients par la qualité de la relation.
- Gérer commercialement réclamations et litiges.

Pour qui

- Technicien, agent de maintenance ou mise en service, et tout acteur SAV en face-à-face avec les clients.
- Conducteur de travaux, personnel d'exploitation en contact face-à-face avec la clientèle.

Programme

1 - Représenter sa société dès la prise de contact

- Intégrer le double enjeu du technicien :
 - satisfaire par le service rendu au client ;
 - fidéliser par la qualité de la relation.
- Maîtriser les 4 X 20 des premiers instants de la relation.
- Réussir la prise de contact :
 - la présentation ;
 - les mots qui mettent en confiance.

2 - Recueillir les informations avant l'intervention

- Effectuer le diagnostic technique.

- Personnaliser la relation :
 - écouter activement ;
 - rester proche en évitant le jargon.
- S'orienter "solution" :
 - du diagnostic des besoins à l'intervention technique.

3 - Répondre à la demande du client

- Expliquer efficacement une consigne d'utilisation.
- Expliquer simplement la panne et proposer des solutions.
- Répondre à l'objection sans agressivité ni timidité.
- Faire une démonstration.

4 - Renforcer la relation avant de partir

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Oser dire non à une demande "hors-jeu" en préservant la relation.
- Faire le bilan de l'intervention avec le client.
- Prendre congé en laissant une "dernière bonne impression".
- Faire face au client agressif, de mauvaise foi, méprisant...
- S'affirmer en douceur quand le client exerce une pression.
- Prendre en compte la demande pour maintenir la relation.
- Gérer la réclamation.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/767

Formation proposée à **Paris**, **Lille**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Réussir sa relation de service interne

Améliorer et fluidifier la communication interne

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 350 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 9112

Le +

- Un format immersif : on part des situations de chacun pour bâtir des solutions et modéliser la relation de service interne efficace.
- De nombreux exercices pour comprendre son rôle et l'incarner.

Objectifs professionnels

- Prendre sa place dans la relation de service.
- Instaurer et maintenir une relation de service de qualité.
- Favoriser la satisfaction client interne.

Pour qui

- Toute personne en contact avec des clients internes.
- Collaborateur d'entreprise ou d'organisme participant à la "chaîne" d'activités organisée autour du client.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire pour définir ses objectifs et préparer sa formation.

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre les moteurs de la confiance dans sa relation de service

- Distinguer les attentes explicites des attentes implicites de ses interlocuteurs.
- Identifier toutes les occasions de satisfaire : parcours client et moments de vérité.

- Positionner son propre rôle.
- Repérer sa zone d'influence.
- Identifier les étapes de la rencontre.

2 - Offrir une présence empathique à son interlocuteur

- Distinguer sympathie et empathie.
- Réussir les premiers instants.
- Créer les conditions de la confiance mutuelle.
- Développer une écoute active dans sa relation de service.

3 - S'engager activement dans sa relation de service

- Tenir sa place dans la relation de service.
- Conduire l'entretien par étape.

- Susciter l'adhésion.

4 - Ancrer la satisfaction de ses interlocuteurs

- Anticiper et assurer le suivi.
- Préserver la relation à long terme dans les situations délicates.
- Positiver chaque situation difficile.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active" et un programme de renforcement : chaque semaine, un défi à relever.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9112

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Responsable Expérience Client

Développer et faire vivre le capital client

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 930 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **9115**

Le +

- Le cas fil rouge permet d'appliquer les méthodes et concepts immédiatement.
- Boîte à outils digitale pour transposer rapidement à sa situation professionnelle.

Objectifs professionnels

- Développer la connaissance et la compréhension des clients de l'entreprise.
- Valoriser le capital client via des actions ciblées.
- Propager en interne la voix du client.

Pour qui

- Responsable expérience client, responsable parcours client.
- Toute personne en charge de l'expérience client.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Définir le parcours client et la promesse d'expérience client

- Définir la stratégie de connaissance client et les canaux de collecte.
- Analyser les besoins et spécificités des clients cibles.
- Donner vie à ses personas.
- Vérifier la cohérence entre les processus et le parcours client.
- Écouter la voix du client.

- Développer le modèle d'engagement.

2 - Mettre en relation expérience voulue et solutions proposées

- Définir les axes d'amélioration prioritaires.
- Proposer des solutions répondant aux attentes clients : produits, services, discours client.
- Piloter la mise en œuvre des solutions.
- S'assurer de la cohérence de l'expérience cross-canal.

3 - Piloter la performance de l'exécution

- Piloter l'écoute client dans un objectif d'amélioration permanente.

- Collecter et gérer les données : Data Management Platform.
- Choisir les KPI appropriés.

4 - Porter la voix du client

- Sensibiliser tous les collaborateurs à la culture client.
- Développer les outils de communications internes utiles.
- Communiquer et engager en interne pour faire progresser l'expérience client.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module @expert : "Construire le parcours client".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9115

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Améliorer la qualité de service sur le parcours client

Fidéliser grâce à une expérience client enthousiaste

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 445 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8887**

Le +

- Un outil sous format Excel pour créer son plan d'action individuel.
- Des travaux en sous-groupes pour faciliter l'appropriation des outils.

Objectifs professionnels

- Construire son parcours client et un plan d'amélioration pour renforcer l'expérience client.
- Appliquer des outils opérationnels.

Pour qui

- Directeur, responsable qualité, responsable de l'expérience client, responsable marketing, responsable relation client, connaissant les principes des systèmes de management de la qualité.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

Pendant le présentiel

1 - Les enjeux de la qualité perçue et de l'expérience client

- Le périmètre de l'expérience client sur le parcours du client.
- De la qualité attendue à la qualité perçue : viser l'enthousiasme des clients.

2 - Décrire le parcours client

- Dessiner le parcours client, repérer les moments de vérité.
- Raisonner multicanal et personae.

- Relier le parcours client aux processus de l'entreprise.

- Associer à chaque étape clé, les attentes des clients et ses "émotions".

- Sécuriser le parcours, établir le plan de prévention.

3 - Améliorer la satisfaction des clients sur son parcours

- Mesurer la qualité perçue.

- Définir des objectifs de progrès, formaliser son plan d'action.

- Optimiser les relations avec le client sur le parcours.

- Faire face au client mécontent, gérer les réseaux sociaux.

- Identifier les attentes de séduction. Créer un avantage concurrentiel.

4 - Enchanter les clients

- La mission de l'entreprise.

- Créer le scénario idéal.

- Sécuriser le client - prévoir le pire pour donner le meilleur.

3 Après - Mise en œuvre - AFEST compatible

- Un outil pour construire votre parcours client et une activité personnalisée qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8887

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Optimiser l'expérience client grâce au digital

CX design, améliorer le parcours client



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 485 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8383**

Le +

- Formation opérationnelle qui permet d'appréhender les impacts du digital sur l'expérience client.
- Ateliers et jeux interactifs pour comprendre le parcours client.
- Un cas fil rouge pour s'approprier la méthodologie de construction d'une expérience client enthousiasmante.
- Nombreux exemples régulièrement actualisés pour se benchmarker sur la digitalisation de l'expérience client.

Objectifs professionnels

- Améliorer l'expérience client et renforcer l'engagement.

Pour qui

- Responsable marketing et commercial.
- Responsable communication.
- Responsable expérience client.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre l'impact du digital sur les clients

- L'impact du digital sur le parcours client et les points de contact.
- Des 4P aux 7P : un marketing plus relationnel et émotionnel.
- Différencier expérience client et expérience utilisateur.
- Identifier toutes les composantes de l'expérience client.

2 - Utiliser le potentiel du digital

- Les choix de stratégie en termes d'expérience client.
- La co-construction de nouvelles expériences clients : les plateformes communautaires.
- La digitalisation du point de vente, l'expérience client cross-canal, les outils digitaux.

3 - Construire une nouvelle expérience client

- Mettre le client au cœur du dispositif :
 - les insights clients, physiques et digitaux,
 - la carte d'empathie,
 - les personas.
- Définir les étapes du parcours client.
- Identifier les moments de vérité et les irritants.
- Décrire et prioriser les services et fonctionnalités.
- Valider la cohérence de la réponse aux attentes clients : modéliser un scénario pertinent.

4 - Piloter l'expérience client

- Les KPIs à définir.
- Datas (CX, Net Promoter Score, ...) et tableaux de bord.
- La définition d'une road map UX.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un parcours digital pour

pratiquer en situation de travail, une activité personnalisée à vos enjeux et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8383

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €^{HT}

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Hotline - Helpdesk : réussir ses prises d'appels

Apporter une assistance professionnelle et rassurante

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 245 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6589

Le +

- Une formation dédiée aux téléacteurs d'assistance aux clients.
- Nombreuses mises en situation pour une bonne appropriation des techniques de relation au téléphone.

Objectifs professionnels

- Conduire un appel d'assistance avec méthode.
- Développer des comportements proches des clients.
- Maîtriser les situations difficiles fréquentes en hotline.

Pour qui

- Hotliner d'assistance aux utilisateurs, technicien de help-desk, responsable de maintenance, collaborateur SAV, ayant des contacts par téléphone avec la clientèle.

Programme

1 - S'adapter aux besoins du client demandeur d'assistance

- Déjouer les pièges du téléphone.
- Distinguer attentes techniques et relationnelles des clients.
- Savoir traiter les deux attentes des clients.

Atelier pratique : la communication au téléphone.

2 - Traiter efficacement la demande d'assistance du client

- Réussir la prise de contact : trouver les mots qui instaurent la confiance.
- Poser les questions pertinentes pour diagnostiquer la demande.
- Se centrer sur l'essentiel et la recherche de solutions.

- Expliquer la solution ou la marche à suivre avec efficacité.

- Clore l'entretien en laissant une "dernière bonne impression".

Atelier pratique : construction de son guide d'appel.

3 - Développer une relation de service remarquable

- Personnaliser la relation : écoute active et reformulation.
- Se mettre à la place de son client et le rassurer.
- Éviter les comportements qui pénalisent la relation.
- Gérer efficacement les remarques déplaisantes du client.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Mises en situation : diagnostiquer un problème, apporter la solution.

4 - Traiter les situations difficiles à la hotline

- Accompagner à distance une manipulation technique.
- Comment procéder quand la demande du client ne peut être satisfaite de suite.
- Savoir dire non à une demande tout en préservant la relation.
- Recevoir les critiques.
- Faire face à l'agressivité et à la pression de certains clients.

Entraînements sur les cas difficiles des participants.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6589

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Traiter les réclamations clients avec succès

E-mail, téléphone, courrier, transformer un client mécontent en client fidélisé

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 380 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 1038

Le +

- Tous types de réclamations traités : écrites, face-à-face, téléphoniques.
- Chacun travaille sur ses propres réclamations.
- Les exercices pratiques permettent d'appliquer de suite les techniques.

Objectifs professionnels

- Apporter des solutions satisfaisantes à chaque réclamation.
- Argumenter les solutions pour fidéliser les clients.
- Adapter son comportement aux différents canaux.

Pour qui

- Tout collaborateur amené à traiter les réclamations clients : SAV, ADV, téléconseillers des centres d'appels, commerciaux, et leurs responsables.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo introductive : "Les nouveaux héros".

2 Pendant - En groupe

1 - Traiter chaque réclamation pour fidéliser le client

- Les attentes du client réclamant.
- La dimension émotionnelle.
- Choisir le canal le plus adapté.

Atelier : si j'étais le client.

2 - Construire et argumenter une solution satisfaisante

- Mener, sans le subir, l'entretien.

- Faire baisser la tension.
- S'entendre sur l'objectif.
- Négocier une solution.

Training : traiter une réclamation.

3 - Faire la différence par ses comportements relationnels

- Rester maître de soi.
- Faire face à l'agressivité ou la manipulation des clients.
- Personnaliser la relation.

Mise en situation : oser dire.

4 - Optimiser la qualité des réponses écrites à la réclamation

- Analyser la réclamation.
- Répondre avec le plan P.P.F.
- Alléger le style.

- Rédiger un courrier électronique.

Application sur les écrits stagiaires.

5 - Contribuer à l'amélioration de la qualité de service

- Remonter les réclamations.
- Alerter d'un dysfonctionnement.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement et trois modules d'entraînement : "Développer son assertivité" Niveau 1, 2 et 3.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1038

Formation proposée à Paris, Classe à distance

Traiter efficacement les appels clients difficiles

Garder la maîtrise de soi et le contrôle face à l'agressivité des clients

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 330 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7128

Le +

- Formation 100 % concrète, basée sur les cas rencontrés en contexte professionnel.
- Nombreux trainings pour acquérir les bons réflexes.
- Boîte à outils pour capitaliser sur les bonnes pratiques.

Objectifs professionnels

- Comprendre les mécanismes de l'agressivité.
- Gérer ses propres peurs.
- Acquérir des méthodes et des réflexes pour traiter tout type d'appel difficile.

Pour qui

- Assistant(e) commercial(e) ADV, téléconseiller, hotliner, toute personne devant affronter des interlocuteurs agressifs au téléphone.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Les nouveaux héros".

2 Pendant - En groupe

1 - Les clés de l'efficacité relationnelle avec le client

- Les attentes du client mécontent.
- Les 4 étapes de l'entretien.

Atelier : analyse des appels difficiles des participants.

2 - Apaiser la relation client

- Identifier ses comportements "refuge" en cas de tension.
- Repérer les émotions en jeu.

- Se recentrer sur l'objectif.

Micro-situations.

3 - Gérer l'agressivité du client

- Se sentir concerné, et non visé.
- Intervenir et trouver le ton juste.
- Écouter pour calmer le jeu.

Entraînement sur cas réels.

4 - Travailler la confiance en soi

- Reconnaître ses forces et celles des autres.
- Dire NON et s'affirmer en douceur.
- Traiter un appel offensant ou injurieux avec calme et fermeté.

Entraînements à dire NON.

5 - Conserver une présence positive au quotidien

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Se ressourcer après un appel difficile.

- Créer ses propres outils de gestion des cas difficiles.

Exercices de respiration.

Plan d'actions personnel.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement et trois modules d'entraînement : "Développer son assertivité" Niveau 1, 2 et 3.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7128

Formation proposée à Paris, Lyon, Classe à distance

Faire face à l'agressivité et aux incivilités clients

Outils et comportements pour gérer l'agressivité client au quotidien

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7568**

Le +

- Pédagogie active. Les participants pratiquent des outils pour gérer leurs émotions et communiquer en situation difficile.
- Outils pratiques pour aider à la mise en œuvre.

Objectifs professionnels

- Mieux se connaître face à l'agressivité des clients.
- Acquérir les outils de communication appropriés.
- Récupérer sa sérénité après une incivilité.
- Prévenir et anticiper l'escalade.

Pour qui

- Tous professionnels travaillant en face-à-face avec les clients/le public.

Programme

1 - Mieux comprendre l'agressivité dans les relations avec les clients

- Nommer les situations d'agression : de l'incivilité à la violence du client.
- Identifier les facteurs d'agressivité : individuels, sociaux, commerciaux.
- Observer son propre vécu et celui du client face à l'agressivité : perceptions et émotions ; représentations et opinions.

2 - Faire face à une situation d'incivilité : la méthode ERIC

- Écouter et entendre le message : la désescalade.
- Récapituler les éléments pertinents à prendre en compte.

- Reformuler ce qui pose problème pour "calmer le jeu".
- Impliquer son interlocuteur dans la recherche de solutions.
- Confirmer les décisions.

3 - Conserver et retrouver son calme lors d'une situation client difficile

- Conserver sa stabilité émotionnelle :
 - respiration et posture.
- Savoir faire appel à des tiers.
- Oser communiquer, en parler : débriefing avec soi-même, sa hiérarchie, ses collègues.

4 - Prévenir les risques d'incivilité clients et mieux les anticiper

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7568

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Relancer les factures pour accélérer les encaissements

Entraînement intensif et personnalisé à la relance téléphonique

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 342 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **762**

Le +

- Nombreux exercices comportementaux et jeux de rôle. Grille d'autodiagnostic d'affirmation de soi. Outils d'aide à la mise en œuvre.

Objectifs professionnels

- Accélérer les encaissements par une démarche rigoureuse.
- Présenter et développer la relation commerciale.
- Renforcer la relation client en gérant les litiges.
- Faire face aux situations difficiles, engager le client à agir.

Pour qui

- Chargé de relance, assistant(e) comptable, ADV.

Programme

1 - Valoriser les relances

- Améliorer la trésorerie.
- Crédibiliser son entreprise.
- Collaborer avec les vendeurs.
- Résoudre les litiges.

2 - Cadre juridique de la relance

- Lois sur les délais de paiement, peut-on refuser de vendre, bloquer les livraisons ?
 - mises en situation juridique.

3 - Préparer l'entretien téléphonique

- Définir et planifier ses priorités d'action.
- Élaborer sa fiche de relance.
- Les différents niveaux de relance.

4 - S'entraîner à la relance téléphonique

- Régler sa voix : volume, débit, intonation.
- Structurer son entretien, 4 C : contact, comprendre, convaincre, conclure.
- Expressions positives et à éviter.
- Formules "coussin" pour amortir la nécessaire directivité.

5 - Bien réagir dans les cas difficiles

- Maîtriser un client bavard.
- Répondre au client agressif.
- Éviter de déclencher l'agressivité.
- Savoir dire non et préserver la relation : DESC.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/762

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes**, **Classe à distance**

Se former en ligne et avec les autres



Nos formations 100% à distance



CLASSES À DISTANCE

L'équivalent d'une formation
en salle

Durée, programme,
qualité pédagogique identiques



FULL DIGITAL

Nos formations les plus demandées
en format tout à distance

12 h sur 2 jours
3 classes virtuelles
+ des séquences d'entraînements



3 H CHRONO

3 heures pour acquérir
une compétence ciblée

Classe virtuelle rythmée
par 3 temps forts



LEADER OF THE FUTURE

Formation internationale
au leadership

5 jours intensifs + activités complémentaires
avant et après la formation

Développement et commerce international

Stratégie et management international	626
Finance et droit international	627
Commercial	630
Logistique	632

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Développement et commerce international

Stratégie et management international

Réf. 8862 Construire votre business plan international 2 jours - 626

Voir aussi

Réf. 7076 Gérer et accompagner la mobilité internationale et l'expatriation 2 jours - 395

Finance et droit international

Financement - Risques financiers et juridiques à l'international

Réf. 9224 Cautions et garanties 2 jours - 627

Réf. 9206 Tirer parti de l'accord Brexit 1 jour - 627

Réf. 9073 Obtenir des aides et financer vos projets à l'export 2 jours - 628

Réf. 383 Maîtriser la gestion du risque clients à l'international 2 jours - 628

Réf. 2271 Comprendre le cadre juridique des opérations internationales 2 jours - 629

Réf. 1112 Gérer efficacement les crédits documentaires 2 jours - 629

Commercial

Vente et négociation - Spécial International

Réf. 6369 Créer et manager vos réseaux de vente à l'international 2 jours - 630

Réf. 2459 Réussir vos négociations commerciales à l'international 2 jours - 630

Réf. 8036 Le commerce international pour non-spécialistes 2 jours - 631

Réf. 8806 Travailler efficacement en environnement interculturel 2 jours - 631

Logistique

ADV Transport logistique douane

Réf. 6958 Organiser sa logistique internationale 2 jours - 632

Réf. 1855 Maîtrisez la gestion de vos commandes import export 2 jours - 632

Réf. 1003 Connaître la réglementation douanière et maîtriser le transport **Best** 3 jours - 633

Réf. 8035 Connaître la réglementation douanière et maîtriser le transport - Nive... 2 jours - 634

Réf. 9113 Comprendre et négocier le bon incoterm® 2020 1 jour - 634

Réf. 844 Assistant(e)s du service import export 3 jours - 635

Voir aussi

Réf. 1876 Les fondamentaux du transport 2 jours - 776

Réf. 9287 Transport routier national et international 2 jours - 777

Réf. 9288 Appel d'offres transport : rédaction et mise en œuvre 2 jours - 777

L'apprentissage centré sur la performance

500 parcours :

4 | R | E | A | L

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING



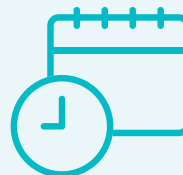
axés sur
**LA TRANSPOSITION
EN SITUATION
DE TRAVAIL**



partiellement ou totalement
**DIGITAUX
POUR APPRENDRE
À TOUT MOMENT**



**PERSONNALISABLES
ET INDIVIDUALISABLES**
pour l'entreprise et
pour chaque participant



inscrits dans la durée
pour respecter
**LE RYTHME
DE L'APPRENANT**

Construisez votre business plan international

De l'élaboration à la mise en place de votre plan export

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 425 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **8862**

Le +

- Ce stage est animé par un spécialiste de l'export qui a construit et déployé des stratégies internationales.
- À la fin de cette formation vous aurez construit votre plan de développement à l'international.

Objectifs professionnels

- Construire votre grille de sélection des marchés.
- Évaluer le potentiel de ses marchés.
- Sélectionner le meilleur réseau de vente.

Pour qui

- Directeur général de PME.
- Directeur commercial.
- Directeur Export.
- Responsable de zone.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

PARTIE 1 : SÉLECTIONNER LES MARCHÉS PORTEURS

1 - Collecter les données sur les marchés

- Utiliser les données douanières.
- Les droits de douane et les procédures d'import pour les différents marchés.
- Les structures de commercialisation des marchés.

2 - Construire sa grille de sélection des marchés

- Appliquer les coefficients multiplicateurs adaptés à ses marchés.
- Sélectionner ses 5 marchés cibles.

PARTIE 2 : ORGANISER LE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS

1 - Analyser son marché

- Données de son marché, coordonnées de ses clients.
- Sélectionner ses contacts et obtenir les informations sur l'organisation commerciale de son marché.

2 - Sélectionner et préparer sa négociation avec ses partenaires locaux

- Détecter et collecter de l'information sur ses futurs partenaires.
- La grille de sélection de ses partenaires, le dossier de présentation.
- Les spécificités culturelles de ses partenaires.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi chaque semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8862

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9224**

Le +

- Analyse portant sur des cas réels de garanties.
- Tableaux comparatifs des règles applicables aux garanties.
- Chaque participant bénéficie des conseils personnalisés du consultant expert.

Objectifs professionnels

- Découvrir les différents types de garanties.
- Se familiariser avec les RUGD 758.
- Maîtriser l'utilisation de la Standby.
- Savoir réagir en cas d'appel abusif.

Pour qui

- Cadres de banques, cadres administratifs ou financiers, gestionnaires de contrats désirant s'initier ou approfondir les garanties à l'international.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Les risques de l'acheteur à l'international

- Identification et chronologie des risques de l'acheteur.
- Les sûretés mises en place par le vendeur.
- Distinction entre sûretés personnelles et sûretés réelles.

2 - Les garanties indépendantes

- Les différentes formes de garantie indépendante.

- Les modalités d'émission des garanties (directes/indirectes).
- Le message d'émission SWIFT MT 760 post november 2020.
- L'apport des règles de l'ICC.

3 - La lettre de crédit Standby

- Le mécanisme de la SBLC.
- Distinction Standby d'indemnisation vs Standby de paiement.
- Les règles applicables (ISP 98).
- Analyse comparative RUU 600 - ISP 98 - RUGD 758.

4 - De la soumission dans l'appel d'offres à la fin des obligations contractuelles

- Par l'exportateur en faveur de l'acheteur et en faveur des tiers.
- En faveur de l'exportateur.
- Les garanties en faveur du transporteur.

5 - La négociation de la garantie

- Les points essentiels à négocier.
- Quels pièges dans les garanties ?
- Les recours de l'exportateur.
- La variété des pratiques.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9224

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Tirer parti de l'accord Brexit

Sécuriser ses opérations avec le Royaume Uni

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

830 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9206**

Le +

- 1 journée pour faire le tour des points clés de cet accord complexe.
- Formation mise à jour plusieurs fois par an au fur et à mesure de l'actualité du Brexit.

Objectifs professionnels

- Se préparer à une sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne.

Pour qui

- Dirigeants de PME, chargés d'affaires, responsables projets et commerciaux Export, acheteurs et importateurs, référents douane, gestionnaires de filiales amenés à réaliser des opérations avec le Royaume-Uni.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Vous avez dit Brexit !".

2 Pendant - En groupe

1 - L'historique récent du Brexit

- Les liens Royaume-Uni - Union Européenne en chiffres.
- Les grandes dates, les enjeux.
- L'accord transitoire et ses conséquences.
- Obligations douanières : N° EORI, DAU.

- Obligations réglementaires et administratives.

2 - Les points de vigilance suite à l'accord Brexit

- La stratégie à adopter en position vendeur ou acheteur.
- Le juste choix de nomenclatures douanières.
- Les anticipations contractuelles, commerciales et Incoterms®.
- Les incidences documentaires.
- Les choix logistiques et de stockage.
- Le maintien des marges.
- Les voyages commerciaux.
- Les implantations au Royaume-Uni.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- La circulation des Hommes et des biens : la douane intelligente.

3 - Les secteurs industriels impactés

- Les conséquences par secteurs, vers et à destination du Royaume-Uni.

4 - Les mesures en cours d'étude

- Anticiper les choix décisionnels.
- Veille et sites de référence.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9206

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Obtenir des aides et financer vos projets à l'export

Etablir sa stratégie pour un financement optimal

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9073**

Le +

- La documentation digitale.
- La formation est animée par un dirigeant d'entreprise.
- Vous repartez avec un dossier prêt à être déposé.

Objectifs professionnels

- Identifier le bon programme d'aides.
- Monter son dossier d'aides à l'export.
- Présenter le dossier de clôture.

Pour qui

- Directeur général.
- Directeur financier, responsable financier.
- Directeur commercial, directeur Export.
- Chef de projets.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Les aides pour aborder les premiers marchés

- Aide à la sélection des marchés.
- Réaliser sa plaquette internationale, son site internet dans la langue étrangère.
- Mettre aux normes son produit et adapter son outil industriel.
- Former et embaucher du personnel export.
- Aborder les marchés, les structurer.

- Participer à des salons ou des opérations promotionnelles.

2 - Les aides pour financer votre développement

- Financer son développement, créer sa filiale.
- Financer un projet international.

3 - Connaître les organismes et leurs modes de fonctionnement

- Les régions.
- Les organismes nationaux : BPI, Business France, Coface...
- Les organismes européens et internationaux.

4 - Sélectionnez et préparez le montage de votre premier dossier d'aide

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Choix d'une aide régionale, nationale, européenne.

- Lister les éléments nécessaires à la composition du dossier d'aides.
- Bâtit son dossier.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi chaque semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9073

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Maîtriser la gestion du risque clients à l'international

Prévoir le risque financier à l'international

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **383**

Le +

- Il est recommandé aux participants d'apporter leurs propres documents afin de bénéficier de conseils personnalisés.
- Formation animée par un credit-manager spécialiste des paiements.

Objectifs professionnels

- Évaluer le risque pays et le risque client, optimiser le choix du mode de paiement, maîtriser les risques contractuels, réduire les impayés, maîtriser les différentes assurances-crédit à l'Export.

Pour qui

- Ingénieur d'affaires, responsable de zone et de marchés, credit-manager et responsable financier, collaborateur des services Export, risk-manager.

Programme

1 - Évaluer les différents niveaux de risque à l'international

- Évaluer les différents risques à l'international :
 - commercial, politique, change...
- Obtenir des renseignements de solvabilité sur son partenaire étranger.

2 - Optimiser le mode de paiement de vos ventes à l'international

- Comparer les modes de paiement :
 - rapidité, sécurité, simplicité, coût, seuil de rentabilité et impact sur la relation commerciale.
- Encaissements non documentaires :

- chèques, effets de commerce, virements (Swift).

- Comprendre les mécanismes du Crédit documentaire (RUU 600) :

- négocier les termes, effectuer la remise, se doter d'outils de gestion efficaces.

- Garantir le paiement à 100 % :

- la Standby letter of credit.

- Céder ses créances sans recours à des organismes financiers :

- affacturage, forfaiting.

3 - Maîtriser le risque juridique

- Prévoir d'intégrer les clauses spécifiques des offres à l'international.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Les clauses liées au paiement.

- Les clauses liées au transfert de risques les Incoterms® 2020.

- Le transfert de propriété, le mirage de la réserve de propriété à l'international.

- La clause d'arbitrage et le règlement des litiges.

4 - Souscrire et gérer une police d'assurance-crédit

- Mesurer l'opportunité de s'assurer.
- Sélectionner l'assureur crédit selon la zone de risques.

- Gérer une assurance-crédit, négocier ses taux.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/383

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Comprendre le cadre juridique des opérations internationales

Contenu et effets juridiques de vos engagements

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 2271

Le +

- Une formation résolument pratique. Les participants reçoivent des réponses directement exploitables issues de cas concrets et réels proposés par l'intervenant, expert en droit international.

Objectifs professionnels

- Identifier et maîtriser contractuellement les risques acheteur/vendeur à l'international.

Pour qui

- Ingénieur d'affaires, chef de projet, responsable commercial et Export, collaborateurs des services juridiques.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Sécurisez l'offre à l'international

- La formation du contrat, importance de l'oral et des écrits.
- Les spécificités des avants contrats MOU, LOI...
- Engagement de la société.
- Les clauses clés pour préserver vos intérêts.

2 - Les clauses juridiques

- L'entrée en vigueur du contrat.

- Le mirage de la réserve de propriété à l'international.
- Les Incoterms® 2020.
- Le produit, ses limites, la garantie.
- La force majeure, le hardship.

3 - Les clauses à haut risque

- Différence entre pénalités et "liquidated damages".
- Les risques en matière de responsabilités (CAP).
- Les clauses atypiques.

4 - Risque financier et fiscal

- Le risque politique et fiscal.
- Les garanties bancaires.
- Moyens de paiement adaptés au binôme pays/client.

5 - Les litiges à l'international

- Anticiper les litiges.
- Gérez le litige, sortez d'un litige.

6 - Les différents contrats internationaux

- Contrat de vente, d'agent, de distribution.
- Contrat de transfert de technologie.
- Contrat de joint-venture.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi chaque semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2271

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Gérer efficacement les crédits documentaires

Sécuriser vos opérations internationales : Crédoc et Stand-by

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 500 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 1112

Le +

- Entraînement intensif à l'analyse de Crédocs français et anglais.
- Animation par un consultant expert.
- Entraînement sur les Crédocs apportés par les participants.

Objectifs professionnels

- Comprendre et gérer un Crédoc. Réaliser le montage du crédit documentaire. Réduire le nombre d'impayés.

Pour qui

- Collaborateur des services Export et Import, assistant(e) Import/Export, assistant(e) du crédit-manager, comptable, responsable financier, personne chargée de la gestion du crédit documentaire.

Programme

1 - Le crédit documentaire : intérêts et conditions de mise en place à l'export et à l'import

- Le fonctionnement du Crédoc : ses mécanismes.
- Rédiger la facture pro forma et la lettre d'instruction à l'export.
- Rédiger la demande d'ouverture et sécuriser son règlement à l'import.
- Choisir l'Incoterm® 2020 le plus favorable.
- La check-list de contrôle.

2 - Gérer un Crédoc

- Comment analyser un Crédoc pour déceler les risques.

- Déjouer les risques, comment amender le Crédoc ?
- Comprendre et négocier les frais.
- Rassembler et s'assurer de la conformité des documents :
 - factures, documents de transports, certificats...
- Remise en banque des documents, gérer les réserves, la blockchain.
- À l'import, comment sécuriser son opération ?

3 - Optimiser la gestion des encaissements à l'international

- Sélectionner le Crédoc adapté (credit red clause, back to back, revolving, crédit transférable...).

- Les nouvelles règles et usances 600 de la CCI.
- Choisir le mode de paiement : à vue, différé, par acceptation, par négociation.
- La spécificité des Crédocs sur l'Algérie.

4 - La lettre de crédit Stand-by

- Intérêt pour l'entreprise.
- Étude comparative Stand-by/ Crédoc.
- Les nouvelles règles.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1112

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Créer et manager vos réseaux de vente à l'international

Organiser, sélectionner, manager les intermédiaires

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 620 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **6369**

Le +

- L'intervenant, spécialiste de la mise en place de réseaux, apporte à chacun des conseils personnalisés.
- Formation opérationnelle : études de cas, mises en situation, construction d'outils concrets.

Objectifs professionnels

- Avoir une vision claire des différents types de réseaux. Trouver et recruter le bon intermédiaire. Identifier les objectifs. Suivre et contrôler les résultats.

Pour qui

- Toute personne en charge du recrutement et de l'animation des forces de vente à l'international.

Programme

1 - Identifier les différents intermédiaires à l'international

- Les réseaux de vente à l'international : agents, distributeurs...
- Connaître les limites et avantages de chaque type d'intermédiaires.
- Obtenir les aides nationales et européennes pour mettre en place un réseau.

2 - Utiliser les sources d'informations à l'international pour trouver le bon intermédiaire

- Le réseau institutionnel français : obtenir la bonne information.

- Le réseau des acteurs locaux, les sociétés françaises implantées à l'étranger, les RFE, les CCEF...

3 - Sélectionner et recruter le bon intermédiaire dans les pays

- Choisir le bon réseau de distribution.
- Sélectionner l'intermédiaire avec sa matrice de sélection.
- Positionner son distributeur actuel par rapport à cette grille.

4 - Définir l'objectif et contrôler les résultats

- Évaluer le potentiel du marché.
- Comment obtenir sa liste de prospects.
- Élaborer le plan d'actions annuel.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Mettre en place un outil de gestion et de management des intermédiaires.

5 - Établir le contrat de distribution

- Les principales clauses à négocier.
- Définir les obligations respectives.
- Négocier le reporting.

6 - Comprendre les différences culturelles et motiver les partenaires

- Motiver en fonction des différences culturelles.
- Les do and don't de la négociation interculturelle.
- Traiter un point délicat : les objectifs de vente.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6369

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réussir vos négociations commerciales à l'international

Spécificités des négociations multiculturelles

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 540 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **2459**

Le +

- Pendant la formation, des conseils seront donnés en français et les entraînements à la négociation se dérouleront en anglais.

Objectifs professionnels

- Identifier son style de négociation et celui de son interlocuteur. S'affirmer face aux pressions des acheteurs. Défendre et développer ses marges en contexte interculturel.

Pour qui

- Responsable de zone, commercial Export et toute personne ayant en charge la vente et la négociation à l'international.

Programme

1 - Intégrer les spécificités de la négociation à l'international

- Comprendre les spécificités et l'environnement juridique de la négociation internationale.
- Maîtriser les outils techniques dans les négociations, Incoterms® 2020, SBLC...

2 - Connaître la typologie des négociateurs

- Identifier son propre style et celui des négociateurs.
- Négocier seul ou en équipe.

3 - Peser sur le rapport de forces dans la négociation internationale

- Analyser les enjeux et les rapports de pouvoirs.
- Maîtriser les outils de collectes de données internationales.
- Identifier ses interlocuteurs du "défricheur" au décideur.
- Décoder le langage de la négociation : les 6 curseurs du pouvoir.

4 - Les "DOs and DON'Ts" de la négociation interculturelle

- Identifier l'impact de la culture sur le comportement.
- Comprendre la valeur de l'écrit et de l'oral.
- Connaître la pratique des affaires par pays.

5 - Préparer une négociation internationale à fort enjeu

- Définir sa propre stratégie : marges de manœuvre ; zones de repli, de blocage ; scénarios possibles.
- Construire sa matrice des objectifs.
- Anticiper les conflits.

6 - Activités à distance

- Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation : deux modules e-learning "L'art de la conviction par l'écoute. Part. A" et "L'art de la conviction par l'écoute. Part. B".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2459

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Le commerce international pour non-spécialistes

Marketing, risques juridiques et financiers, douanes et logistique

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8036**

Le +

- L'intervenant, spécialiste de l'export, apporte à chacun des réponses pratiques et opérationnelles.
- Les "Sites Internet incontournables du commerce international".

Objectifs professionnels

- Comprendre le développement d'une entreprise à l'international de la définition des marchés à la sécurisation et au paiement des opérations.

Pour qui

- Toute personne souhaitant comprendre le mécanisme des opérations internationales.

Programme

1 - Comprendre le mécanisme des opérations internationales

- Comprendre l'organisation des marchés internationaux.
- Identifier les interlocuteurs acteurs de l'international dans l'entreprise.
- Sélectionner les marchés porteurs.

2 - Organiser la commercialisation de ses produits ou services

- Identifier ses clients à l'international.
- Comprendre le rôle des intermédiaires commerciaux :
 - agents, distributeurs, filiales...
- Apprendre à définir un objectif par pays.

3 - Connaître et limiter les risques d'une offre à l'international

- Connaître les risques inhérents à une opération internationale.
- Mesurer l'impact de l'Incoterm® 2020 choisi.
- Appréhender le risque de change.

4 - Maîtriser le risque douanier et comprendre les mécanismes logistiques

- Différencier les échanges au sein de l'Union Européenne et de la grande exportation.
- Comprendre l'organisation des douanes.
- Découvrir le rôle des documents d'accompagnement.

- Le transitaire partenaire ou commerçant.

5 - Maîtriser les risques de non paiement

- Identifier les risques clients et les risques pays.
- Souscrire une assurance-crédit.
- Comparer les différents moyens de paiement :
 - virement ;
 - traite ;
 - chèque ;
 - crédit documentaire et le rôle de la blockchain ;
 - utiliser la garantie Standby.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8036

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Travailler efficacement en environnement interculturel

Comprendre les mécanismes interculturels

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8806**

Le +

- Cette formation est animée par un expert des environnements culturels, qui a eu à manager des projets, participer à des projets de grandes envergures dans des contextes interculturels.

Objectifs professionnels

- Comprendre le mécanisme des différences culturelles et en faire un levier d'efficacité pour le management des affaires et projets.

Pour qui

- Toute personne qui travaille avec des équipes multiculturelles, en lien hiérarchique ou fonctionnel.

Programme

1 - Identifier l'impact de la culture sur la performance de l'équipe

- Découvrir l'impact des dimensions culturelles sur le comportement.
- Évaluer les marqueurs culturels :
 - rapport à la hiérarchie, au groupe, aux règles, au temps, à l'incertitude.
- Identifier le profil culturel de l'équipe.
- Anticiper les phases de l'adaptation culturelle.

2 - Adapter son style au contexte multiculturel

- Découvrir son propre style.
- Intégrer les compétences clés du management multiculturel.

- Définir et garantir des règles et un langage communs.
- Gérer les objectifs, les priorités et les délais de l'équipe.
- Établir des relations de confiance dans une équipe multiculturelle.

3 - Communiquer efficacement dans les relations interculturelles

- Utiliser les bons outils au bon moment :
 - communication directe ou indirecte, écoute ou assertivité, méthodes de feedback.
- Adapter sa communication non verbale et para-verbale au contexte culturel.

- Réussir ses réunions multiculturelles.
- Résoudre les conflits et malentendus liés à la culture.

4 - Booster l'efficacité de l'équipe multiculturelle

- Utiliser la puissance d'une culture de travail et d'une vision commune.
- Saisir les opportunités et complémentarités culturelles.
- Mobiliser la créativité des équipes multiculturelles.
- Communiquer efficacement à distance.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8806

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Organiser sa logistique internationale

Optimiser les flux et réduire les coûts logistiques

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6958**

Le +

- Une formation résolument pratique et personnalisée à chaque étape du process, les participants mettent en application sur leur propre cas.

Objectifs professionnels

- Sélectionner les meilleures solutions pour optimiser et piloter ses flux logistiques à l'international.

Pour qui

- Directeur logistique, responsable logistique, responsable de la Supply Chain, ingénieur ou chef de projet logistique.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Organiser son réseau transport, plateformes et logistique à l'international

- Identifier les acteurs clés, les partenaires et l'organisation cible d'une logistique internationale.
- Sélectionner les différents modes de transport en intégrant les enjeux environnementaux et réglementaires, le coût et le taux de service client.

2 - Maîtriser l'essentiel des incoterms® et des formalités douanières

- Comprendre et utiliser les Incoterms® 2020.
- Maîtriser les formalités douanières : l'origine et l'espace de la marchandise, les modalités de dédouanement, et exploiter les différents régimes douaniers.

3 - Optimiser et sécuriser les flux pour prévenir les risques

- Connaître les enjeux et les risques associés.
- Gérer efficacement les flux en s'appuyant sur les systèmes

d'information et les nouvelles technologies.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6958

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Maîtrisez la gestion de vos commandes import export

De la prise de commande à l'encaissement

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **1855**

Le +

- Cette formation est illustrée par de nombreux exercices pratiques et sites Internet.
- Chacun acquiert de nouveaux outils d'organisation, en français et anglais.

Objectifs professionnels

- Maîtriser la gestion d'un dossier import ou export. Sécuriser les opérations et évaluer leur coût. Obtenir et rédiger les documents Export, Import. Gérer les prestataires logistiques.

Pour qui

- Assistant(e) Import-Export, collaborateur des services Export, Import, logistique et administration des ventes.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Maîtriser les Incoterms® 2020

- Différencier les Incoterms®, avantages/inconvénients.
- Les obligations respectives vendeur/acheteur.
- Mesurer l'impact du choix Incoterm® sur l'offre commerciale.

2 - Comprendre les obligations douanières

- Les éléments clés à prendre en compte.

- Les documents douaniers dans et hors UE.
- Les sites référents pour les droits de douane à l'import et à l'export.

3 - Gérer les opérations de transport

- Les différents modes de transport.
- Les tarifications et les documents de transport.
- Optimiser la relation avec un transporteur ou un transitaire.

4 - Maîtriser les différents documents d'accompagnement

- Les documents nécessaires à la gestion des flux.
- Rédiger et contrôler les documents de la liasse documentaire.

5 - Sécuriser ses paiements internationaux

- Les différents instruments de paiement.
- Les conditions de règlement adaptées.
- Les techniques documentaires : CREDOC, REMDOC, SBLC.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi chaque semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1855

Formation proposée à **Paris**, **Aix en provence**, **Lyon**, **Marseille**, **Classe à distance**

Connaître la réglementation douanière et maîtriser le transport

Maîtriser les risques, optimiser les coûts et gérer les litiges

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 850 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **1003**

Objectifs professionnels

- Analyser, sélectionner et mettre en place les différentes procédures de dédouanement.
- Rédiger les documents exigés par l'administration.
- Négocier d'égal à égal avec les transitaires.
- Trouver les documents nécessaires aux opérations d'exportation et d'importation.
- Anticiper les litiges avec les douanes et préparer sa négociation.

Pour qui

- Collaborateur des services Import-Export.
- Collaborateur des services ADV, achats et logistique.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + La formation commence dès l'inscription : un autodiagnostic pour définir mes besoins et une vidéo "Introduction Formation Douanes et Transport".

2

Pendant - En groupe

1 - Comprendre l'organisation des échanges internationaux et le rôle de la douane

- Découvrir les réglementations internationales et typologies d'accords commerciaux.
- Connaître le rôle de l'OMD dans les procédures douanières mondiales.
- Appréhender le code des douanes de l'union (CDU).

2 - Maîtriser les Incoterms® 2020 et leurs impacts dans la gestion des opérations douanières et logistiques

- Connaître les familles d'Incoterms® et leurs règles d'utilisation en fonction des schémas logistiques.
- Comprendre l'impact sur l'offre commerciale et la gestion des flux physiques et documentaires.
- Identifier les répercussions douanières liées aux choix Incoterms®.

3 - Comprendre les règles de base des opérations douanières

- Identifier l'espèce tarifaire et l'origine du produit et déposer des RTC, RCO.
- Comprendre et calculer en fonction de l'Incoterm® négocié la valeur statistique, valeur en douane et base à la TVA.
- Évaluer la recette douanière.
- Analyser l'intérêt des statuts EA, EE et OEA.

4 - Maîtriser les opérations intracommunautaires

- Trouver le code TVA intracommunautaire.
- Rédiger la Déclaration d'Échanges de Biens.
- Émettre la facturation en intégrant les contraintes fiscales.
- Comprendre le fonctionnement des opérations triangulaires.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi chaque semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Pour la mise en situation sur le site de la Douane, pensez à apporter votre PC ou tablette.
- Consultation de nombreux sites Internet incontournables pour gérer vos opérations internationales.

5 - Sécuriser les opérations extracommunautaires

- Comprendre le flux de déclaration (DELTA, ECS, ICS, ...).
- Établir la déclaration en douane (DAU) ou donner des consignes de dédouanement au représentant en douanes.
- Établir une facture conforme pour éliminer tout risque de blocage.
- Identifier les documents de la liasse export/import requis en UE et dans les pays tiers.

6 - Découvrir les procédures et régimes particuliers pour faciliter les dédouanements

- Opter pour des procédures simplifiées de dédouanement (à domicile, centralisées...).
- Utiliser les régimes de transit, TIR, carnet ATA.
- Appliquer des régimes spécifiques aux retours de produits.
- Comprendre les régimes suspensifs, entrepôts sous douane, perfectionnement actif, passif.

7 - Connaître les risques douaniers

- Découvrir les typologies d'infractions et sanctions applicables.
- Anticiper et limiter les risques en cas de contrôle douanier

8 - Optimiser les opérations de transport

- Comprendre les spécificités des transports routiers, maritimes et aériens.
- Analyser les différentes tarifications et les documents de transport propres à chaque mode.
- Choisir une solution de transport et sélectionner les différents prestataires.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1003

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Connaître la réglementation douanière et maîtriser le transport - Niveau 2

Optimiser ses opérations et prévenir les risques d'un contrôle

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8035**

Le +

- La formation permet d'alterner méthodologie, échanges de bonnes pratiques et résolutions de cas pratiques.
- Listes des sites internet nationaux et internationaux incontournables.

Objectifs professionnels

- Mettre sous contrôle ses opérations douanières.
- Prévenir les risques d'audit et tirer avantage des régimes/statuts/procédures douanières.

Pour qui

- Responsable Import-Export, achat, logistique, des opérations douanières, financier, juridique, maîtrisant les fondamentaux de la douane et du transport.

Programme

1 - Effectuer ou déléguer ses opérations en douane

- Connaître les modes de représentation.
- Sélectionner et piloter son RDE.
- Maîtriser ses propres déclarations.

2 - Optimiser les flux douaniers et réduire les coûts

- Opter pour des procédures en douane simplifiées (PDD, DC, ...).
- Recourir à des régimes particuliers (perfectionnement, entrepôt douanier, ...).
- Obtenir des statuts en douane (EA, EE, OEA).

3 - Maîtriser les règles d'origine applicables à ses produits

- Identifier les origines de droit commun.
- Appliquer le marquage CE.
- Opérer dans le cadre d'accords préférentiels et règles de cumul.

4 - Calculer la recette douanière

- Tenir compte de l'Incoterm[®] et des niveaux de taxes applicables.
- Remplir un DV1.
- Évaluer les valeurs dans le cadre des régimes de transformation.

5 - Faire face au risque douanier

- Comprendre le cadre du contrôle douanier.
- Évaluer les risques d'infractions et corriger ses erreurs avant litige.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8035

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Comprendre et négocier le bon incoterm[®] 2020

Choisir l'incoterm[®] adapté à vos transactions et optimiser le rendement de vos ventes

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

835 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9113**

Le +

- Un support très synthétique présentant les différents Incoterms[®] est fourni.
- La journée de formation alterne méthodologies, échanges de bonnes pratiques et résolutions de cas pratiques.

Objectifs professionnels

- Évaluer précisément les coûts et risques liés à l'Incoterm[®] 2020.

Pour qui

- Commercial, ingénieur d'affaires, membre d'un service Import-Export, acheteur, membre d'un service logistique.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Vous avez dit Incoterms ?".

2 Pendant - En groupe

1 - Définition et rôle des Incoterms[®]

- Livraison, partage des coûts, transfert des risques à l'international.

2 - Le rôle de l'Incoterm[®] dans la transaction commerciale internationale

- Transfert de propriété, transfert de risques : comment concilier

ces 2 éléments pour sécuriser l'opération commerciale.

- Les points clés du contrat de vente impactés par le choix de l'Incoterm[®].

3 - Les Incoterms[®] 2020

- Généralités et principales évolutions.
- Avant / après : ce qui change.
- Incoterms[®] maritimes et multimodaux.
- Calculer le prix final.
- Choisir l'Incoterm[®] le mieux adapté : la grille CIMA.

4 - L'incidence du choix de l'Incoterm[®] sur le plan logistique, documentaire et fiscal

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Quel Incoterm[®] utiliser selon le moyen de transport ?
- Quels documents fournir ?
- L'Incoterm[®] et le moyen de paiement.
- L'Incoterm[®] et le crédit documentaire : quel impact ?
- La responsabilité fiscale de l'exportateur ou de l'importateur selon l'Incoterm[®] choisi.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9113

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Assistant(e)s du service import export

Sécuriser toutes les opérations de commerce international

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 970 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 844

Le +

- Tout au long de la formation, les participants s'entraînent à gérer des opérations Export/Import, étape par étape.
- Utilisation de nombreux documents officiels indispensables.

Objectifs professionnels

- Optimiser la gestion des affaires en conciliant excellence de qualité administrative et maîtrise des coûts.
- Prévenir les impayés et réduire les coûts des litiges internationaux.

Pour qui

- Assistant(e) commerciale, assistant(e) Import-Export, assistant(e) gestion clientèle Export.

Programme

1 - Optimiser le suivi commercial des clients et intermédiaires à l'international

- Trouver, analyser et synthétiser les données pour assurer une veille efficace à l'international.
- Comprendre le statut des partenaires étrangers et donner du sens au partenariat.
- Construire une grille d'analyse et d'évaluation du partenaire.
- Élaborer et actualiser les tableaux de bord commerciaux.
- Sécuriser financièrement et juridiquement nos opérations internationales.

2 - Gérer efficacement les commandes import/export

- Élaborer l'offre et rédiger la facture pro forma.
- Calculer les prix d'achat et de vente selon l'Incoterm® 2020.
- Adapter le mode de paiement au risque pays.
- Élaborer la liasse documentaire, savoir trouver rapidement l'information fiable.
- Comprendre les principes de la TVA.

3 - Organiser, coordonner, maîtriser ses opérations logistiques internationales

- Choisir la meilleure solution logistique selon l'Incoterm® 2020.
- Utiliser les portails logistiques pour établir une cotation logistique.
- Sélectionner l'offre la mieux adaptée à son type de produit.
- Transposer les risques sur son transitaire.
- Calculer l'incidence des droits de douane, où les trouver et comment calculer la liquidation douanière.
- Gérer les litiges transport et logistique à l'international.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/844

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Certifiez vos compétences digitales

DiGiTT®

La certification digitale de référence

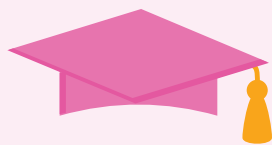
9 domaines

Expérience client
Webmarketing Data
Commerce connecté
Communication
Technologie Contenus
Collaboratif Mobilité



Valide pendant 3 ans

Score sur 1 000



Certification en 3 étapes



Diagnostic



Formation
+
digithèque



Certification

Communication - Marketing digital

Culture marketing et digital	642
Data et marketing	649
Marketing stratégique	654
Marketing opérationnel et digital	657
Expérience client (CX / UX)	666
Création et marketing de contenus	673
Réseaux sociaux / Communication digitale	682
E-commerce	690
Acquisition et analytics	696
Web et mobile (MOA / MOE)	700
Communication corporate	708
Communication responsable	715
Communication de crise	716
Techniques de rédaction	718
Événements et relation presse	720

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Communication - Marketing digital

Culture marketing et digital

Réf.	8355	Réussir la transformation digitale de l'entreprise	2 jours	-	642
Réf.	8804	Culture digitale.....	2 jours	-	643
Réf.	9064	Les bases techniques du digital pour les marketeurs	2 jours	-	644
Réf.	8225	Les fondamentaux de l'intelligence artificielle et du big data	2 jours	-	645
Réf.	9070	Les fondamentaux de la blockchain	2 jours	-	646
Réf.	7968	Initiation aux méthodes Agiles Best	1 jour	-	647
Réf.	6763	Marketing pour non-marketeur	2 jours	-	648

Voir aussi

Réf.	9130	Préparation à la certification TOSA® DigComp	3 jours	-	337
Réf.	9134	DSI : Les principes clés de l'intelligence artificielle	2 jours	-	896
Réf.	8966	3h chrono pour démarrer votre site e-commerce	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	

Data et marketing

Réf.	9066	Formation Marketing automation.....	2 jours	-	649
Réf.	6213	Marketing relationnel, CRM, e-CRM	2 jours	-	650
Réf.	9303	Conduire un projet Open Data	2 jours	-	651
Réf.	6415	Optimiser sa base de données marketing.....	2 jours	-	652

Marketing stratégique

Réf.	7325	Responsable marketing	8 jours	-	654
Réf.	6317	Définir et déployer sa stratégie marketing	2 jours	-	656
Réf.	6299	Marketing de l'innovation.....	2 jours	-	656

Marketing opérationnel et digital

Réf.	1732	Le marketing opérationnel	2 jours	-	657
Réf.	7740	Responsable marketing digital	8 jours	-	658
Réf.	7560	Formation du chef de produit	8 jours	-	660
Réf.	67	Le métier de chef de produit	3 jours	-	662
Réf.	3462	L'assistant(e) marketing et communication	2 jours	-	662
Réf.	6778	Les clés du marketing digital Best	2 jours	-	663
Réf.	6298	Acquisition, conversion, fidélisation sur le web	2 jours	-	664
Réf.	2978	Les outils du marketing pour les forces de vente	2 jours	-	665
Réf.	6876	Évaluer l'efficacité de vos actions de marketing et communication	2 jours	-	665

Voir aussi

Réf.	9114	Smmarketing	1 jour	-	610
Réf.	9274	Gérer l'e-réputation de son entreprise	2 jours	-	689

Expérience client (CX / UX)

Réf.	9067	UX/CX Design	6 jours	-	666
Réf.	6757	Veille marketing et concurrentielle.....	2 jours	-	668
Réf.	6241	Piloter efficacement les études marketing	2 jours	-	668
Réf.	8383	Optimiser l'expérience client grâce au digital.....	2 jours	-	669
Réf.	6679	UX design et ergonomie des sites Web	2 jours	-	670
Réf.	9115	Responsable Expérience Client	3 jours	-	671
Réf.	8865	Innover avec le Design Thinking Best	2 jours	-	672

Voir aussi

Réf.	8955	3h chrono pour créer vos personas.....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
------	------	--	----------	-------	---	---------------------	--

Création et marketing de contenus

Réf.	8401	Élaborer une stratégie d'inbound marketing	2 jours	-	673
Réf.	6333	Rédiger pour le Web.....	2 jours	-	674
Réf.	9264	Les fondamentaux juridiques du web et de la communication	1 jour	-	675
Réf.	9069	Créer des contenus visuels pour le web et les réseaux sociaux	2 jours	-	676
Réf.	1463	Renforcer l'impact des supports de communication	2 jours	-	677
Réf.	9000	Intégrer la vidéo dans sa stratégie de contenus	2 jours	-	678
Réf.	6263	Réussir ses campagnes emailing	2 jours	-	679
Réf.	6674	Concevoir sa newsletter.....	2 jours	-	680
Réf.	9445	Créer et animer son podcast New	2 jours	-	681
Réf.	9446	Réussir son webinar New	2 jours	-	681

Voir aussi

Réf.	8955	3h chrono pour créer vos personas.....	3 heures	-	sur cegos.fr
------	------	--	----------	-------	---	--------------

Réseaux sociaux / Communication digitale

Réf.	6956	Réseaux sociaux niveau 1 - Les fondamentaux du digital et des médias s... Best	2 jours	-	682
Réf.	7926	Réseaux sociaux niveau 2 - Stratégie de communication sur les médias s... Best	2 jours	-	683
Réf.	9304	Réussir sa stratégie influenceurs.....	2 jours	-	684
Réf.	8046	Responsable community management et marketing de contenus	8 jours	-	686
Réf.	7799	Community Management	2 jours	-	688
Réf.	8226	Publicité sur le Web et les réseaux sociaux : SEA, Display, Social ads.....	2 jours	-	689
Réf.	9274	Gérer l'e-réputation de son entreprise	2 jours	-	689

Voir aussi

Réf.	8978	3h chrono pour développer sa marque sur Instagram New	3 heures	-	sur cegos.fr
Réf.	8916	3h chrono pour développer sa visibilité sur LinkedIn	3 heures	-	57

E-commerce

Réf.	9350	Réussir le lancement de son activité en ligne.....	6 jours	-	690
Réf.	8049	Responsable e-commerce.....	8 jours	-	692
Réf.	7739	Les clés du e-commerce	2 jours	-	694
Réf.	9065	E-merchandising.....	2 jours	-	695

Voir aussi

Réf.	9444	Intégrer le mobile dans sa stratégie marketing New	1 jour	-	702
Réf.	8966	3h chrono pour démarrer votre site e-commerce	3 heures	-	sur cegos.fr	

Acquisition et analytics

Réf.	6957	Piloter efficacement sa stratégie de référencement (SEM)	2 jours	-	696
Réf.	7929	Améliorer son référencement avec Google Ads (SEA)	2 jours	-	697
Réf.	7800	Optimiser le référencement naturel (SEO)	2 jours	-	698
Réf.	7413	Google analytics : améliorez votre site et rentabilisez vos actions.....	2 jours	-	699
Réf.	9037	Améliorer la performance de son site avec Google Tag Manager	1 jour	-	699

Web et mobile (MOA / MOE)

Réf.	6392	Chef de projet digital.....	9 jours	-	700
Réf.	9444	Intégrer le mobile dans sa stratégie marketing New	1 jour	-	702
Réf.	6387	Piloter un projet web.....	2 jours	-	703
Réf.	6284	HTML 5 - les bases.....	2 jours	-	704
Réf.	2378	Créer un site Web avec Wordpress - Niveau 1.....	3 jours	-	705

Communication - Marketing digital

Réf. 8124 Créer un site Web avec WordPress - Niveau 2 2 jours **CPF** 706

Communication corporate

Métiers de la communication

Réf. 1445 Le Responsable Communication 9 jours - 708
 Réf. 8253 Cycle : Chargé(e) de communication 6 jours - 710
 Réf. 7750 Chargé(e) de communication 2 jours - 712

Voir aussi

Réf. 3462 L'assistant(e) marketing et communication 2 jours - 662
 Réf. 8046 Responsable community management et marketing de contenus 8 jours - 686
 Réf. 7347 Graphiste-maquettiste 9 jours - 726

Fondamentaux de la communication corporate et interne

Réf. 6729 Concevoir et déployer le plan de communication 2 jours - 713
 Réf. 7542 Dynamiser la communication interne 2 jours - 713
 Réf. 9447 Les nouveaux défis de la communication interne : télétravail, RSE, col... **New** 2 jours - 714

Voir aussi

Réf. 1463 Renforcer l'impact des supports de communication 2 jours - 677
 Réf. 6876 Évaluer l'efficacité de vos actions de marketing et communication 2 jours - 665

Communication responsable

Réf. 9218 Marketing et communication responsables 2 jours - 715
 Réf. 7749 Partenariats de mécénat, fondations, collecte de fonds privés 2 jours - 715

Voir aussi

Réf. 7981 Les fondamentaux de la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) 1 jour - 204
 Réf. 9362 Engager les collaborateurs dans la démarche RSE 1 jour - 203

Communication de crise

Réf. 6713 Communication de crise 2 jours - 716
 Réf. 9264 Les fondamentaux juridiques du web et de la communication 1 jour - 717
 Réf. 9274 Gérer l'e-réputation de son entreprise 2 jours - 717

Voir aussi

Réf. 8984 3h chrono pour communiquer dans l'urgence en cellule de crise **New** 3 heures - *sur cegos.fr*
 Réf. 9304 Réussir sa stratégie influenceurs 2 jours - 684
 Réf. 8956 3h chrono pour préparer son interview avec un journaliste 3 heures - *sur cegos.fr*
 Réf. 6497 Réussir ses interviews grâce au média training 2 jours - 721

Techniques de rédaction

Réf. 9121 Storytelling : créer une histoire captivante 2 jours - 718
 Réf. 1639 Les techniques d'écriture journalistique 2 jours - 719
 Réf. 8890 Maîtriser les techniques de rewriting 2 jours - 719

Voir aussi

Réf. 6333 Rédiger pour le Web 2 jours - 674
 Réf. 7800 Optimiser le référencement naturel (SEO) 2 jours - 698

Événements et relation presse

Réf. 6399 Réussir ses événements 2 jours - 720
 Réf. 6401 Optimiser ses relations médias 2 jours - 721

Réf.	6497	Réussir ses interviews grâce au média training.....	2 jours	-	721
Voir aussi							
Réf.	9446	Réussir son webinar New	2 jours	-	681
Réf.	7749	Partenariats de mécénat, fondations, collecte de fonds privés.....	2 jours	-	715
Réf.	8956	3h chrono pour préparer son interview avec un journaliste	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
Réf.	9309	Valoriser son image professionnelle par son style	1 jour	-	319

Réussir la transformation digitale de l'entreprise

Faire du digital un levier d'innovation et de croissance pour l'entreprise

Nouvelle formule

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8355**

Le +

- Formation illustrée par des exemples de transformation digitale.
- Des autodiagnostic pour stimuler la réflexion individuelle et des outils pour évaluer la maturité digitale.
- Des études de cas et des échanges de bonnes pratiques tout au long de la formation.

Objectifs professionnels

- Intégrer les enjeux et opportunités de la transformation digitale pour l'entreprise.

Pour qui

- Toute personne en charge de la transformation digitale de l'entreprise.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Cerner les enjeux de la transformation digitale

- Le rôle des technologies digitales : mobile, médias sociaux, analytics, cloud computing, objets connectés, blockchain, NFT, metaverse.
- La data : l'or noir des entreprises.
- Les nouvelles logiques de consommation, de partage et de collaboration.
- L'impact du développement durable et de la RSE dans la transformation digitale.
- Les enjeux pour les DSI : sécurité, BYOD, digital workplace...

2 - Élaborer une stratégie digitale

- Les stratégies de transformation digitale.
- Identifier les leviers et les freins de la transformation digitale.

- Exemples de transformations digitales réussies.
- Sélectionner et organiser les chantiers clés.
- Situer le degré de maturité digitale de son entreprise.
- Repenser son Business Model à l'heure du digital.

3 - Digitaliser le management et l'organisation

- Le nouveau rôle des managers.
- La gouvernance digitale.
- Digitaliser l'état d'esprit de l'entreprise.
- Mesurer l'impact sur les métiers (RH, marketing, commerciale, relation client;...).

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de

transposer en situation de travail.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8355

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8804**

Le +

- Tous les impacts des tendances digitales sont abordés : marketing et communication, commercial, relation client...
- La liste des sites clés de référence pour approfondir les contenus.

Objectifs professionnels

- Décrypter les tendances digitales qui impactent les métiers et l'entreprise.

Pour qui

- Toute personne souhaitant mettre à jour ses connaissances dans le domaine du digital.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Digital : une révolution des usages

- Le digital au service du consommateur hyperconnecté.
- Du "mobile first" au "mobile only".
- Le client au cœur de l'expérience digitale.
- Le mobile : un concentrateur de services.
- Réalité Augmentée et Réalité Virtuelle : repenser le parcours client.
- Metaverse et marketing digital : vers une nouvelle expérience client.

2 - L'économie collaborative

- De la possession individuelle des objets au partage.
- Le développement des plates-formes C to C et l'ubérisation des marchés (Blablacar, Airbnb, ...).
- S-commerce, social selling : le poids des réseaux sociaux dans les nouveaux modes de consommation.

3 - L'intelligence artificielle

- IA faible, IA forte, évolution des systèmes d'intelligence artificielle.
- Machine learning, deep learning et modèles prédictifs.
- Bots et assistants vocaux : l'intelligence artificielle au quotidien.
- Smart Cities & véhicules autonomes.

4 - Les objets connectés

- L'explosion du marché des IoT.
- Les 5 composantes des IoT.
- Les applications d'entreprise et grand public.
- La sécurité : le véritable talon d'Achille des IoT

5 - Le Big Data

- Le Big data, stockage et analyse des données en temps réel.
- Base de données structurées et non structurées (Datawarehouse, Datalake).
- La stratégie Smart Data : le Data Driven marketing.

6 - La Blockchain

- La Blockchain : un nouveau modèle économique décentralisé.
- Les 3 usages de base de la Blockchain : crypto-actifs, smart contracts, traçabilité.
- La révolution des NFT.
- L'enjeu de la confiance et d'un Web décentralisé.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8804

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 9064

Le +

- Une formation concrète : des travaux pratiques, des analyses de services Web, des cas concrets.
- Une formation basée sur l'échange et le partage d'expériences.
- Une actualisation permanente pour prendre en compte les dernières tendances digital marketing.

Objectifs professionnels

- Identifier les technologies du digital pour mieux dialoguer avec sa direction technique et les prestataires.

Pour qui

- Responsable marketing et communication digitale.
- Chef de produit, chef de projet marketing, chef de projet digital.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Digital : un état des lieux

- Big data, intelligence artificielle, IOT, le trio indissociable.
- La blockchain : une révolution des usages (crypto actifs, traçabilité, smart contracts, NFT).
- Le rôle des algorithmes : principes et usages.
- Le Web (surface web, deep web, dark web)
- Le cloud (SaaS, StaaS, PaaS, IaaS, etc.).
- Architecture serveur et protocoles (web dynamique, frameworks, IP, http, SSL).

2 - Les éléments techniques d'une page web

- Les langages (HTML, XML, CSS, JavaScript, Java, PHP, Python, Angular et Node JS).

- Règles et contraintes techniques du W3C.

- Structure d'une page web (head, body), balises HTML.

- La stratégie mobile first : Responsive/Adaptive Design, Progressive Web App.

- Les CMS : classiques, headless, hybrides.

- Organiser un site web : structure, organisation des fichiers, formats digitaux.

3 - Le marketing digital à l'heure du smart data

- Bases de données structurées et non structurées (SQL, noSQL).

- Data strategy et Business Intelligence (datawarehouse, datalake, datamining).

- Le Data Driven Marketing (inbound et outbound marketing).

- L'utilisation des bots et assistants vocaux personnels.

- Metaverse et marketing digital : vers une nouvelle expérience client.

4 - Les outils du marketing digital

- Identifier les stratégies et outils du référencement (SEO, SEA, SEM).

- Anticiper la disparition des cookies tiers.

- Maîtriser le vocabulaire des statistiques (Google Analytics, Matomo,...).

- Automatiser ses actions marketing avec le marketing automation.

- Connaître le rôle des plateformes : CRM, DMP.

- Basculer à l'ère du marketing programmatique.

- Exploiter les données à l'ère du dataviz.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9064

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Les fondamentaux de l'intelligence artificielle et du big data

Principes et enjeux de l'IA et du big data pour l'entreprise

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Culture marketing et digital

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8225**

Le +

- Une pédagogie interactive permet d'être au cœur des problématiques de l'intelligence artificielle et du big data.
- Les consultants formateurs sont des experts et interviennent régulièrement en entreprise sur ces aspects.

Objectifs professionnels

- Cerner les enjeux et les principes clés du big data et de l'intelligence artificielle.
- Mieux contribuer aux projets big data et intelligence artificielle.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Responsable marketing et communication digitale, responsable digital.
- Directeur commercial et Relation client.
- Toute personne souhaitant se familiariser avec les concepts de l'intelligence artificielle et du big data.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre l'intelligence artificielle et le big data

- Principes et enjeux de l'intelligence artificielle et du big data.
- Les 5V du big data : volume, vitesse, variété, véracité, valeur.
- Exemples d'applications pour l'entreprise.

2 - Intelligence artificielle et machine learning

- Définir l'Intelligence Artificielle : IA faible et IA forte.
- Comprendre l'exploitation des données par les algorithmes.
- Machine learning et scoring.

3 - Passer de la donnée client au big data

- La base de données clients : typologie et modèles.

- Le big data : l'avènement des données non structurées.
- De l'analyse reporting à l'analyse prédictive.
- L'optimisation, la connaissance-client et les flux de données.

4 - Contribuer aux projets big data

- Expressions et recueil des besoins.
- Expertises internes, externes.
- Identifier les architectures logicielles (Hadoop, NoSQL, Storm...).
- Cerner les approches méthodologiques et la constitution d'équipes.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8225

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Les fondamentaux de la blockchain

Usages, technologies et impacts de la blockchain



REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9070**

Le +

- Les applications de la blockchain sont abordées avec des exemples adaptés à ceux des participants.
- Une pédagogie interactive permet d'être au cœur des problématiques de la blockchain.

Objectifs professionnels

- Cerner les enjeux, les impacts et les opportunités de la blockchain.

Pour qui

- Responsable business unit, responsable commercial ou marketing, responsable financier.
- Toute personne en charge de la transformation digitale de l'entreprise.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Cerner les impacts stratégiques

- Définition et positionnement de la blockchain.
- Comprendre la démarche méthodologique.
- Les secteurs concernés.
- Les aspects juridiques.

2 - Définir les fonctionnalités potentielles

- Blockchain publique, privée et hybride.
- Les propriétés : désintermédiation, sécurisation, preuve...
- Les "Smart Contract" programmes auto-exécutables et systèmes "d'autogestion décentralisé".

3 - Reconnaître architectures et outils

- Blockchain et DLT : Distributed Ledgers Technology.

- Le principe du "registre" infalsifiable contrôlé par les contributeurs.
- Les outils et acteurs opérationnels : Ethereum-Hyperledger-Bletchley-Spuro.

4 - Identifier les applications et usages

- Traçabilité et échange de documents, certificats, contrats.
- Exemples de blockchain.
- Les actifs numériques (Token) et les cryptomonnaies.

5 - Perspectives et opérateurs du marché

- La blockchain et ses acteurs.
- Les "business models" des entreprises utilisant la blockchain.

6 - Les actifs numériques

- La place et les usages des Tokens et des TEG "Token Generating Event".
- Les impacts des cryptomonnaies : Bitcoin, Ether, Ripple, Litecoin, EOS, Stellar, etc.

- Les profils de "Wallet" : en ligne, mobile, ordinateur, physique, les acteurs opérationnels.
- Positionnement des "Altcoins", des "Sidechains" et la mutation avec le "Lightning network".
- Analyse des ICO "Initial Coin Offering", et les STO "Security Token Offering".

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9070

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €^{HT}

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Initiation aux méthodes Agiles

Les techniques clés de la conduite de projet agile

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

855 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7968**

Objectifs professionnels

- Comprendre les principes des méthodes Agiles.
- Appréhender les bénéfices des méthodes Agiles.
- Initier la mise en œuvre des méthodes Agiles.
- Développer sa culture Agile.

Pour qui

- Tout chef de projet désirant découvrir l'approche Agile.
- Chef de projet innovation.
- Chef de projet informatique.
- Chef de projets digitaux.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Autodiagnostic et vidéo "Agile ou pas ?".

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre les principes de l'approche Agile

- Découvrir l'origine du mouvement Agile.
- Comprendre les valeurs et les principes Agiles.
- Comparer la méthode Agile au cycle en V classique.
- Distinguer les avantages et les inconvénients de l'approche Agile.

2 - Découvrir les référentiels agiles

- Pratiquer les approches SCRUM et Kanban
- Comprendre l'approche itérative et incrémentale en Sprints.
- Les rôles et responsabilité du Product Owner et du Scrum Master.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Un serious game (jeu sérieux) permettant de s'immerger dans un projet en mode agile.
- La présentation de l'état de l'art des méthodes Agiles.

- Mettre en œuvre les outils des méthodes agiles : le backlog produit, l'estimation de charge, le burndown chart.

- Découvrir les principes de l'agilité à l'échelle.

3 - Travailler en équipe agile

- Développer son état d'esprit agile.
- Pratiquer les réunions du projet agile : la planification du sprint, la mêlée quotidienne, la revue de sprint, la rétrospective.
- Utiliser des outils collaboratifs.
- Faire de l'Agile à distance.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7968

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Marketing pour non-marketeur

7 clés pour contribuer efficacement à la performance marketing

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 275 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6763

Le +

- De nombreux exercices pour renforcer l'appropriation des concepts-clés.
- Une mise en avant actualisée en permanence des nouvelles pratiques du marketing digital.
- Une pédagogie interactive.

Objectifs professionnels

- Identifier le rôle et la contribution du marketing au sein de l'entreprise.
- Devenir acteur du processus et de la performance marketing.

Pour qui

- Toute personne en charge de projet marketing et communication qui ne dispose pas d'une formation à ces métiers.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Le marketing : pour quoi faire ?

- Les étapes du process marketing.
- Les leviers de la création de valeur.
- Le chemin de performance.

2 - Le marketing dans un monde digital

- Les nouveaux comportements clients.
- Les nouvelles interactions.
- Les technologies au service de la performance marketing.

3 - Le diagnostic marketing

- Les étapes du diagnostic marketing.
- Les 3 pratiques piliers de l'analyse marketing.
- De l'analyse au diagnostic : la matrice SWOT.

4 - La stratégie marketing

- Segmenter et cibler ses marchés prioritaires.
- Clés de différenciation et positionnement.

5 - Le mix marketing à l'heure du digital

- Les nouveaux ressorts de la stratégie prix-produit.
- Le mix distribution omnicanal.

- Écrire le plan de communication.

6 - Le plan marketing

- Être acteur du plan marketing.
- Identifier les bons outils de pilotage.

7 - Apporter sa contribution au marketing

- Adopter une approche transversale du marketing.
- Devenir un contributeur de la performance marketing.

3 Après - Mise en œuvre

- + "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6763

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Formation Marketing automation

Optimiser ses campagnes grâce au data marketing



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9066**

Objectifs professionnels

- Repenser les stratégies marketing à travers une vision data-driven.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Responsable marketing, responsable marketing digital, chef de projet marketing.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Créer les conditions de réussite d'une stratégie de marketing automation

- Définir les concepts clés du data-marketing et du marketing automation (typologies de données, organisation de sa BDD marketing).
- Tirer profit du RPGD et de la bonne gestion des consentements.
- Cartographier le parcours client : travail interne collaboratif et études clients.

2 - Choisir une plateforme de marketing automation

- S'approprier l'environnement Martech.
- Repérer les fonctionnalités d'une plateforme de marketing automation.

- Rédiger le cahier des charges.
- Rassembler les principaux cas d'usage.

3 - Rentrer dans une logique d'inbound marketing et/ou d'ABM

- Différencier les approches inbound marketing et ABM.
- Faire l'inventaire des contenus à disposition.
- Adopter une démarche collaborative pour garantir la pertinence des actions.

4 - Construire ses actions de marketing automation

- Préparer les plans de contact.
- Dessiner les workflows pour des scénarios d'acquisition, de conversion, de fidélisation.
- Établir les descriptifs de scénarios.
- Mesurer la performance et ajuster les scénarios mis en place.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Le +

- Un consultant expert spécialiste du marketing automation et des environnements data-marketing.
- Une formation opérationnelle pour identifier des axes de travail et enrichir ses stratégies marketing.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9066

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Marketing relationnel, CRM, e-CRM

Mettre le client au cœur des préoccupations de l'entreprise

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 510 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6213**

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Une "boîte à outils" marketing complète. Elle facilite la mise en œuvre dans son entreprise.
- Après la formation en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Intégrer l'approche stratégique du CRM pour optimiser l'exploitation opérationnelle de l'outil CRM.
- Acquérir les méthodes et la démarche pour segmenter ses actions marketing relationnel.
- Créer des scénarios de marketing automation à chaque moment clé du parcours client.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Responsable marketing, marketing client et marketing relationnel.
- Chef de produit, chef de marché, manager commercial.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier le parcours client

- L'approche "customer centrics" : analyse et connaissance 360° du client.
- Déterminer la valeur client.
- Repérer les critères liés à la loyauté client.

2 - Bâtir un marketing relationnel multicanal

- Segmenter ses clients tout au long de leur parcours.
- Les segmentations, typologies et comportements.
- La matrice décisionnelle RADAR : repérer les cibles et définir des actions.

3 - Miser sur les Bases de données et sur le CRM

- Tirer parti de la data client à l'heure du RGPD et du "no cooky".

- Poser les enjeux du CRM.

- Une vision unique du client, quelles données exploiter ?

- Les différents modules des outils CRM.

4 - Automatiser ses campagnes pour développer de la valeur

- Le marketing automation en complément de l'outil CRM pour :
 - générer du contenu,
 - répondre aux attentes client,
 - scénariser l'envoi d'emails/sms et créer des workflows aux moments clés du parcours client.
- Distiller et diffuser des contenus à valeur tout au long du parcours client.
- Automatiser la gestion de ses campagnes pour identifier des leads et développer sa relation client.
- Élaborer des scénarios d'automatisation de campagne.

5 - Renforcer les actions multicanal

- Choisir ses media digitaux.

- Suivre les principaux indicateurs de performance.

- Bâtir ses tableaux de bord.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6213

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9303****Le +**

- Formation pour non-spécialistes: apporte des solutions innovantes et accessibles pour porter un projet open data.
- Une méthodologie pour une mise en pratique dès le retour en entreprise.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les enjeux liés à l'ouverture des données.
- Acquérir les clés pour gérer un projet open data.

Pour qui

- Chef de projet open data récemment nommé.
- Cadre de collectivités locales, d'administrations publiques en charge de l'open data.
- Toute personne souhaitant se familiariser avec l'open data.

Programme**1 Avant**

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe**1 - L'open data, c'est quoi ?**

- Le nouveau rôle de la data dans l'économie.

2 - Cerner le contexte

- Le contexte législatif français et européen.
- Success stories.
- Quel impact budgétaire.

3 - Maîtriser les plateformes

- Les solutions open data.
- Quel format de données ?

- Les offres du marché.

4 - Appréhender le rôle des principaux acteurs

- Identifier les producteurs.
- Mettre en place la coopération et la gouvernance.

5 - Gérer son projet open data

- Les best practices d'un projet open data.
- Définitions des objectifs.

6 - Mettre en place de méthodes agiles sur le projet open data

- Le cycle de vie d'un projet open data.
- Fédérer les acteurs et développer l'écosystème local.

- Faciliter la réutilisation de la donnée grâce aux API.

7 - Data visualisation

- Les meilleures pratiques.
- Panorama des outils.

8 - Big data et IA

- Introduction au big data.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9303Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Optimiser sa base de données marketing

Piloter la performance marketing grâce à la data client

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 530 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6415**

Le +

- Un consultant expert, professionnel du marketing client.
- Une formation opérationnelle pour enrichir vos plans d'acquisition et de fidélisation.

Objectifs professionnels

- Optimiser la gestion, l'exploitation et le pilotage de sa base de données marketing.
- Capitaliser sur la donnée clients pour développer la performance marketing-ventes.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Responsable marketing, marketing direct, marketing client, marketing relationnel, marketing digital.
- Responsable commercial.
- Gestionnaire de bases de données.

Programme

1 - Entreprise et marketing data-driven

- Faire de la donnée un accélérateur de la performance marketing-ventes.
- Les conditions de succès du marketing data-driven.
- Les leviers du marketing data-driven.
- First, second et third party datas.

2 - Transformer la donnée en carburant de la performance marketing

- Les axes de travail du marketing centré client.
- Optimiser la gestion du cycle de vie client.
- L'écosystème et l'architecture Base de Données Marketing.
- CRM, CDP, CMP : les briques piliers du marketing data-driven.
- Enjeux et apports du RCU (référentiel client unique).

3 - Exploiter efficacement sa base de données

- Cartographie des données marketing-ventes.
- Intégrer la donnée dans les étapes piliers du processus marketing.
- Maintenir et enrichir la Base de Données : du data cleaning à l'enrichissement de la donnée.
- Savoir sourcer les données.
- Faire de la RGPD un socle de confiance incontournable.

4 - Faire parler et exploiter la Base de Données Marketing

- La segmentation, pilier du process marketing.
- Les axes de segmentation principaux : PMG, RFM, datamining.
- La donnée au service de la lead generation et de la Life Time Value.
- Automatiser les interactions à travers les bons triggers.
- Les ressorts de la personnalisation.
- Piloter la performance grâce à la Base de Données Marketing.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6415

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Certifiez vos compétences digitales

DiGiTT®

La certification digitale de référence

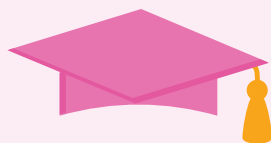
9 domaines

Expérience client
Webmarketing Data
Commerce connecté
Communication
Technologie Contenus
Collaboratif **Mobilité**



Valide pendant 3 ans

Score sur 1 000



Certification en 3 étapes



Diagnostic



Formation
+
digitèque



Certification

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 330 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7325**

Objectifs professionnels

- S'approprier les outils et la démarche du marketing.
- Identifier et comprendre les nouveaux leviers digitaux du marketing.
- Bâtir et présenter une recommandation stratégique.
- Intégrer les méthodes de gestion et développement d'offres innovantes.
- Bâtir et mettre en oeuvre un plan marketing stratégique et opérationnel.
- Piloter la performance de l'activité marketing.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Responsable marketing, marketing manager.
- Chief Marketing Officer (CMO).

Programme

Partie 1 : Bâtir une stratégie marketing source de valeur pour le client et l'entreprise (3 jours)

1 - Prendre la responsabilité du marketing

- La démarche marketing et la création de valeur client et entreprise.
- Rôle et place du marketing dans l'entreprise.
- Marketing stratégique, marketing de l'offre et marketing opérationnel.
- Les spécificités des secteurs : grande consommation, services industrie, B to B, B to C et A to C.
- Les responsabilités et soft skills du responsable marketing omnicanal.
- Le responsable marketing, manager transversal.

2 - Tirer parti des nouveaux ressorts du marketing omnicanal

- L'impact sur le marketing des données macro-environnementales.
- Les nouveaux comportements et besoins des clients.
- Faire des outils du marketing digital des opportunités.
- Identifier l'impact du développement durable et de la RSE pour le métier.

3 - Segmenter son marché et réaliser le diagnostic SWOT

- Détecter et anticiper grâce à l'audit externe :
 - l'analyse macro-économique PESTEL : tendances et influences indirectes ;
 - le cycle de vie du marché et son impact sur la stratégie ;
 - la connaissance client : personas et REPERES ;
 - les 5 forces de Porter : identifier les différentes typologies de concurrence ;
 - bonnes pratiques pour organiser sa veille externe.
- Segmenter son marché pour mieux cibler :
 - l'arbre de segmentation ;
 - l'analyse des besoins, motivations et comportements clients ;
 - la démarche de segmentation orientée client ;
 - les critères de segmentation pertinents.
- Évaluer le potentiel de nouvelles opportunités business : la matrice IAC.
- Identifier ses atouts et points de progrès par l'audit interne :
 - les composantes de l'audit interne global ;
 - les différents modèles d'aide à la décision : BCG, RCA, Kinsey, ADL ;
 - finaliser le diagnostic : SWOT, TOWS et les choix d'orientations stratégiques.

Le +

- Un cas fil rouge permet d'appliquer la démarche marketing à différentes étapes jusqu'au plan marketing. Il complète les nombreux cas et exemples de secteurs variés.
- Une journée est consacrée à la construction du plan marketing sous forme d'ateliers, ce qui permet de travailler complètement sur le cas fil rouge ou sur les cas réels des participants.
- Un séquençement en 3 parties permettant la transposition immédiate en situation professionnelle et le retour d'expérience sur chaque session.
- Après la formation en groupe, une activité personnalisée à ses enjeux qui permet de transposer en situation de travail.

4 - Définir sa stratégie marketing globale et le positionnement marketing

- Contribuer au Plan Marketing Entreprise :
 - les composantes du Plan Marketing Entreprise ;
 - décrypter les stratégies d'entreprise : Ansoff, Porter, Kotler et Océan bleu ;
 - contribuer aux grands projets de l'entreprise (digitalisation, RSE...).
- Définir une stratégie marketing gagnante :
 - les composantes de la stratégie marketing omnicanale et phytitale ;
 - définir et décliner les objectifs : l'arbre des objectifs ;
 - utiliser le Business Model Canvas.
- Élaborer un positionnement source de valeur :
 - la démarche de positionnement ;
 - choisir un positionnement : les stratégies de différenciation ;
 - le mapping de positionnement.
- Déployer la stratégie marketing :
 - le mix-marketing ;
 - structure d'un plan marketing stratégique ;
 - les indicateurs de l'activité marketing.

5 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Le diagnostic SWOT".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, réaliser le diagnostic SWOT de sa gamme de produits ou services.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7325

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Partie 2 : Développer des offres compétitives (3 jours)

1 - Mettre l'innovation au cœur du marketing

- Pourquoi et comment innover :
 - comprendre les différentes typologies d'innovation ;
 - les ressorts et bénéfices de l'innovation ;
 - s'approprier la démarche marketing d'innovation : open innovation, design thinking, hackathons, méthodes agiles.
- Favoriser la génération d'idées nouvelles :
 - exploiter les paradigmes et compétences clés de l'entreprise ;
 - repérer les discontinuités de l'environnement ;
 - s'inspirer des insights consommateurs ou clients ;
 - autres approches créatives.

2 - Réussir le lancement d'une innovation

- Phase screening : identifier les opportunités de croissance
 - évaluer une innovation selon son potentiel et sa stratégie ;
 - définir le plan de développement avec le mapping d'opportunités.
- Phase développement : réussir la mise en œuvre de l'innovation
 - Les étapes du process global ;
 - les expérimentations : MVP, lean start-up... ;
 - élaborer le mix-marketing.
- Phase lancement : réussir le lancement
 - la courbe d'adoption d'une innovations ;
 - la check-list de lancement.

3 - Mettre le client au cœur de l'entreprise

- Participer à la démarche globale d'entreprise orientée client.
- Utiliser les outils de la connaissance clients.
- Optimiser l'expérience client : la road-map UX/CX.
- Intégrer les opportunités de collaboration avec les clients.

4 - Définir et optimiser le mix-marketing phygital du produit ou du service

- Les composants du mix-marketing : les 6P.
- Valider l'alignement entre stratégie marketing et mix.
- Les stratégies produits, services et solutions et tendances.
- Les facteurs déterminants du prix et tendances.
- La politique de distribution omnicanale et phygitale : l'outil ATADAWAC.
- Mix People et Partenariat.
- Le soutien publi-promotionnel omnicanal.

5 - Bâtir et présenter le plan marketing

- Objectifs du plan marketing.
- Les différents types de plans marketing : stratégique, opérationnel, corporate, produit, nouveau produit.
- Construire le plan marketing annuel : structure type, étapes clés.
- Présenter le plan marketing et convaincre les différents publics : comité de direction, force commerciale.
- Le plan marketing : outil de communication.
 - Cas fil rouge : bâtir le plan marketing stratégique et opérationnel.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, définir le mix-marketing de son offre.

Partie 3 : Marketing opérationnel : de la stratégie au plan d'actions omnicanal (2 jours)

1 - Intégrer les étapes clés de la démarche marketing opérationnel et omnicanal

- Établir une stratégie de communication omnicanale cohérente (démarche OMNICO) : Objectif, cible, message, support.
- Définir les objectifs de la communication.
- Construire et cibler ses personas.
- Bâtir une stratégie de contenu efficace :
 - de l'inbound marketing à l'account based marketing ;
 - décider de sa ligne éditoriale ;
 - définir les contenus pertinents selon les cibles et les objectifs.

2 - Construire et piloter le plan marketing opérationnel omnicanal

- Les étapes clés de construction du plan marketing opérationnel omnicanal.
- Le plan de travail créatif et la plateforme de marque.
- Le marketing automation au service des campagnes omnicanales.

3 - Les actions marketing digital

- Définir une stratégie d'actions marketing cohérente : le modèle POEM.
- Site web et référencement (SEO, SEA).
- les médias on & off (TV, radio, display natif et programmatique).
- Les PR on & off (salons, dossiers de presse, webinaires, livres blancs).
- Le marketing direct on & off (emailing, newsletter, sms)
- Le marketing relationnel on & off (clubs, réseaux) et le social selling.
- Le marketing d'influence et l'employee advocacy.

4 - Construire une vraie synergie avec les commerciaux

- La synergie marketing-commercial- service client.
- L'approche sales enablement.
- Elaborer des argumentaires de vente pour les commerciaux.
- Développer les différents supports de vente digitaux.
- Le plan d'actions pour le commercial.

5 - Piloter les actions et mesurer les résultats

- Évaluer le budget et les ressources nécessaires pour la mise en œuvre.
- Les outils de pilotage.
- Mesurer la réussite : tableaux de bord et indicateurs clés par action.

5 - Après - Mise en œuvre en situation de travail

- Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Définir et déployer sa stratégie marketing

Audit, segmentation, positionnement et mix-marketing

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 595 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 6317

Le +

- Entraînement sur la réalisation et l'interprétation de matrices d'analyse stratégique.
- Des cas différents illustrent chaque thème.
- Prise en compte des toutes dernières tendances digitales.

Objectifs professionnels

- Acquérir une vision complète et actuelle du marketing stratégique et de son influence sur l'entreprise.
- Intégrer les nouvelles pratiques et leviers du digital.
- S'approprier les modèles d'aide à la décision.
- Bâtir un plan marketing stratégique global.

Pour qui

- Directeur et responsable marketing, chef de produit, chef de marque, chef de marché.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Intégrer les nouveaux ressorts digitaux de la démarche de stratégie marketing

- Les clés de la stratégie marketing.
- Les piliers du marketing digital.
- Les enjeux de l'expérience client.
- L'impact de la RSE.

2 - Détecter et anticiper avec l'audit externe

- Identifier les tendances.
- Connaître et analyser les clients.

- Les 5 forces de Porter.

3 - Segmenter le marché pour mieux cibler

- L'arbre et les critères de segmentation.
- La démarche de segmentation orientée client.
- Évaluer le potentiel de nouvelles opportunités business.

4 - Bâtir sa stratégie marketing

- L'audit interne et les modèles d'aide à la décision.
- SWOT et les axes stratégiques.
- Approches stratégiques.
- contribution aux projets entreprise.
- Définir sa stratégie marketing

5 - Élaborer un positionnement

- les stratégies de différenciation.
- La démarche de positionnement.
- Le mapping de positionnement.

6 - Déployer la stratégie marketing

- Structure d'un plan marketing.
- Le Mix-marketing digital.
- Les indicateurs de la performance marketing.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning "Le diagnostic SWOT" et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6317

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Marketing de l'innovation

Créer, développer, lancer de nouveaux produits et services

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 6299

Le +

- Une "démarche marketing d'innovation" donne les étapes clés pour mettre en œuvre pas à pas sa stratégie d'innovation.
- Après le travail en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux.

Objectifs professionnels

- Acquérir la démarche marketing d'innovation.
- S'approprier les outils du marketing pour générer et sélectionner des idées nouvelles.
- Bâtir le mix marketing d'une innovation.

Pour qui

- Responsable marketing, chef de produit.
- Collaborateur impliqué dans la recherche d'innovation marketing.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Pourquoi et comment innover ?

- Les différentes typologies d'innovation.
- Les ressorts et bénéfices de l'innovation.
- S'approprier la démarche marketing d'innovation (.

2 - Phase idéation : la génération d'idées nouvelles

- Exploiter les paradigmes et compétences clés de l'entreprise.

- S'inspirer des insights clients .
- Autres approches créatives .

3 - Phase screening : les opportunités de croissance et de business

- Évaluation des innovations et choix stratégique : critères de validation.
- De l'analyse du portefeuille d'activité aux choix de nouvelles aires de business.
- Définir le plan de développement.

4 - Phase développement : la mise en œuvre

- Le processus de mise en œuvre.
- Les expérimentations pour tester l'innovation.

- L'élaboration du mix-marketing et du business plan.

5 - Réussir le lancement

- Courbe d'adoption des produits nouveaux.
- Check-list de lancement.
- Les indicateurs de suivi.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6299

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Le marketing opérationnel

Le plan marketing omnicanal

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1732**

Le +

- De nombreux outils opérationnels : Omnicom, APB/REPERES, copy strat ; fiche action, tableaux de bord,...
- Une approche 360° pour une stratégie cohérente et efficace.

Objectifs professionnels

- Aligner stratégie marketing et opérationnel.
- Construire un plan marketing omnicanal et phigital.
- Piloter et mesurer la performance des actions.

Pour qui

- Responsable marketing opérationnel, chef de projet marketing opérationnel et communication junior ou en prise de poste.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Intégrer les étapes clés de la démarche

- Aligner stratégie marketing et opérationnel.
- Établir une stratégie de communication omnicanale cohérente.
- Construire et cibler ses personas.
- Définir sa stratégie de contenu.

2 - Construire le plan marketing omnicanal

- Les étapes clés.
- Le plan de travail créatif et la plateforme de marque.
- Utiliser le marketing automation.

3 - Utiliser les actions pertinentes

- Site web et référencement.
- Media on et off line.
- RP on et off line.
- Marketing direct on et off line.
- Marketing relationnel on et off line.
- Brand advocacy et social selling.
- Marketing d'influence.
- Assurer la cohérence des actions.

4 - Construire la synergie avec les commerciaux

- L'approche sales enablement.

- Élaborer des argumentaires de vente adaptés.
- Créer des supports d'aide à la vente digitaux et dynamiques.
- Le plan d'actions commerciales.

5 - Piloter les actions et mesurer les résultats

- Évaluer le budget et les ressources.
- Les outils de pilotage.
- Construire son tableau de bord et ses indicateurs clés par actions.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1732

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Classe à distance**

8 jours (56h)**Présentiel ou à distance**

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

4 560 €HT**Niveau** : Fondamental**Réf. 7740**

Objectifs professionnels

- S'approprier les enjeux et les stratégies marketing digital.
- Connaître les techniques de génération de trafic et de conversion.
- Bâtir et déployer une stratégie marketing digitale.
- Exploiter efficacement la data dans ses plans marketing.
- Optimiser l'expérience-client.
- Développer une présence efficace sur les réseaux sociaux.

Pour qui

- Responsable Webmarketing / marketing digital, responsable communication digitale en prise de fonction ou récemment nommé.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Pour s'inscrire au certificat optionnel, le candidat doit être titulaire d'un bac +2 ou de niveau bac possédant une expérience professionnelle en lien avec la certification professionnelle de 2 ans minimum. Les justificatifs lui seront demandés par EIMP. Pour les personnes ne répondant pas à ces critères, il est possible de demander une étude en commission pour la Validation des Acquis Professionnels (VAP).

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Poser les fondations d'une stratégie digital marketing robuste (2 jours)

1 - Le marketing à l'ère du digital - un nouveau modèle

- Nouveaux comportements, nouveaux leviers marketing.
- Marketing tech et data driven.
- Les modèles économiques du digital.
- Développer une stratégie de distribution omnicanale.

2 - Identifier la boîte à outils de la performance digitale

- Appréhender l'écosystème web.
- S'approprier les stratégies de référencement.
- Repérer les opportunités du social media et du marketing d'influence.
- Content marketing : la colonne vertébrale du marketing à l'ère digitale.

3 - Faire des nouveaux parcours clients un accélérateur de performance

- Intégrer toutes les formes de communication auprès du client : le modèle POEM.
- Acquisition de trafic, outbound et inbound marketing.
- Comprendre et piloter le tunnel de conversion.
- E-mailing, landing pages, contenus... intégrer les nouvelles règles du jeu.

4 - Les 4 conditions de la performance marketing

- Connaître et respecter le cadre réglementaire et la privacy.
- Adapter sa boîte à outils : martechs et adtechs.
- Choisir les indicateurs pertinents pour son activité.
- Anticiper les prochaines évolutions (metaverse, NFT, live shopping...).

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, définir des objectifs et des cœurs de cible dans le cadre de son plan marketing digital.

Le +

- De nombreux exemples régulièrement actualisés permettent de mieux appréhender les impacts du digital pour le responsable marketing.
- Des ateliers pratiques permettent au participant de s'approprier immédiatement les outils et les méthodes webmarketing.
- Les experts pour chaque partie du cycle garantissent un contenu actualisé.
- Une mise en œuvre et un suivi après chaque partie de cycle pour optimiser l'utilisation en situation professionnelle.
- Après le présentiel, une activité personnalisée à ses enjeux permet de transposer en situation de travail.

Partie 2 : De la stratégie au plan marketing : accroître l'efficacité de vos actions (3 jours)

1 - Communication digitale, émerger, impliquer et convertir

- Digitalisation des médias, amplifier la performance publicitaire globale.
- Les modèles d'achat média, le programmatique.
- Trafic management et leviers d'acquisition.
- Inbound Marketing versus Account Based Marketing.
- Faire du Marketing Automation un ressort d'efficacité et de productivité.

2 - Relever efficacement les défis de la Customer Experience

- Comprendre et faciliter le parcours client à l'ère digitale.
- Digital tracking et attribution.
- Retail et e-commerce : de l'omnicanal au phygital.
- S'inspirer des pratiques des Digital Native Vertical Brand (DNVB).
- Définir une roadmap UX.

3 - Être au rendez-vous du marketing data driven

- Comprendre les piliers du marketing data driven.
- Adapter les process et la boîte à outils data marketing.
- Transformer la donnée en carburant de la performance marketing.
- Utiliser la donnée :
 - individualisation, personnalisation, contextualisation.

4 - Repenser l'organisation du marketing à l'ère digitale

- Adapter l'organisation au monde digital.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7740

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

- Du marketing digital au marketing augmenté : la technologie booste le marketing.
- Positive impact : inclure le développement durable dans sa stratégie de décision.
- Rester en veille sur les innovations marketing.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, travail sur le plan marketing opérationnel.

Partie 3 : Accélérer sa performance digitale grâce aux médias sociaux (3 jours)

1 - Dresser le panorama social media actuel

- Tour d'horizon et spécificités des principaux médias sociaux.
- Quel média pour quel objectif ?
- Émergence de nouveaux médias et formats : les tendances à suivre en 2023.

2 - Concevoir sa stratégie social media

- Diagnostic 3C, SWOT, persona, choix des médias : les étapes de la stratégie social media.
- Construire une ligne éditoriale cohérente pour alimenter chaque présence sociale.
- Structurer son plan opérationnel et son calendrier éditorial.

3 - Créer et animer des espaces sur les médias sociaux

- Administrer une page Facebook : paramètres de page, options de publication et de modération, zoom sur le Creator Studio.
- Animer un compte Instagram : l'interface mobile et ordinateur, les spécificités de l'algorithme, les formats de publication (reel, story, guide).

- Optimiser sa présence LinkedIn : les paramètres et bonnes pratiques du profil, les types de pages.
- Gérer un compte Twitter : l'interface et ses spécificités, zoom sur les fonctionnalités à valeur (création de listes, gestion d'une veille).
- Faire de la publicité sociale.

4 - Collaborer avec des influenceurs

- Nano, micro, macro, expert, personnalité : panorama des acteurs de l'influence.
- Élaborer et cadrer une stratégie influenceurs.
- Quelles collaborations privilégier ?

5 - Organiser son dispositif social media

- Choisir les bons outils de management et de veille sur les réseaux sociaux.
- Gouvernance et charte médias sociaux : pour quels usages et sous quelles formes ?
- Sécuriser l'e-réputation : modérer les commentaires négatifs, gérer les crises ou bad buzz.

6 - Piloter les résultats

- Identifier les principaux KPI des réseaux sociaux.
- Du ROI au ROE : une nouvelle approche de la performance sociale.
- Optimiser l'engagement avec les communautés.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat EIMP en option

Le certificat de l'École Internationale de Management de Paris (EIMP) est l'opportunité de faire reconnaître officiellement vos compétences en e-communication.

Le bloc RNCP34340BC03 «E-Marketing : mettre en œuvre un marketing digital» est le bloc 3 du titre «Chef de projet e-business» qui est inscrit au RNCP de France Compétences. Le certificat et la formation qui y prépare peuvent être financés via le CPF.

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- cibler et analyser les besoins des internautes ;
- mettre en œuvre des actions d'e-marketing ;
- suivre, mesurer et analyser l'activité d'un site ;
- mettre en œuvre une veille sur les évolutions des pratiques commerciales spécifiques à l'e-commerce.

L'examen porte sur la réalisation d'un support de présentation de recommandation agence autour du webmarketing faisant l'objet d'une soutenance d'une durée de 20 minutes. Cette soutenance est suivie d'un échange avec le jury de 20 minutes afin d'évaluer la bonne acquisition des compétences du bloc.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9476.

CPF

- Cette formation peut être associée au certificat EIMP éligible au CPF correspondant au bloc de compétences n° 3 "E-marketing : mettre en œuvre un marketing digital" du titre "Chef de projet e-business", titre de niveau 6, enregistré au RNCP fiche n°34340.

Formation du chef de produit

Développer et mettre en oeuvre des stratégies produits et marketing omnicanales profitables

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

4 330 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7560**

Objectifs professionnels

- Cerner les fonctions de chef de produit, chef de marché et chef de marques.
- Mettre le client au centre de la démarche marketing.
- Acquérir les méthodes et outils de gestion du marketing, d'un portefeuille de produits.
- Arbitrer les investissements et les budgets marketing.
- Intégrer les principes et outils de mise en oeuvre du plan marketing.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Chef de produit, product owner, chef de marché, chef de projet marketing, chef de marque.
- Tout collaborateur ayant à développer et gérer un portefeuille de produits, de services.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Gérer et optimiser la performance des produits et des marques (3 jours)

1 - Prendre en compte les responsabilités du chef de produit

- Les missions clés du chef de produit.
- Différences chef de produit, CPO, product owner, chef de marché, BtoB, BtoC, produit, service.
- Place du chef de produit dans l'entreprise.

2 - Intégrer les nouveaux ressorts du marketing

- Les tendances macro-environnementales et leur impact sur le marketing.
- Les nouveaux comportements clients.
- Les nouveaux piliers du marketing digital.
- L'intégration du développement durable et de la RSE.
- Exemples d'entreprises ayant tiré parti de ces nouveaux ressorts.

3 - Identifier les opportunités externes et internes avec l'audit marketing

- Analyser le marché, la concurrence et identifier les facteurs d'influence: PESTEL.
- Mieux connaître les clients : les personas.
- Gérer et optimiser son portefeuille d'offre.

Cas fil rouge : établir la matrice RCA.

4 - Réaliser le diagnostic et définir une stratégie marketing gagnante

- Utiliser efficacement la matrice SWOT et décliner les axes stratégiques.
- Segmenter son marché pour mieux cibler.
- Définir sa proposition de valeur et appliquer les 5 règles d'un positionnement efficace.

5 - Optimiser le mix-marketing omnicanal de l'offre

- Les adaptations du mix-marketing digital : 6P, 4C, 4E.
- Les stratégies et tendances produits, services et solutions.
- Les nouvelles logiques de fixation du prix de vente.

Le +

- Vos animateurs Cegos : chaque partie du cycle est animée par un consultant expert, soit de la gestion d'un portefeuille produit, soit de la stratégie marketing et de l'innovation, soit du management de l'activité marketing.
- La formation couvre tous les aspects de la fonction chef de produit, du stratégique à l'opérationnel.
- Un cas fil rouge à la fois grand public et BtoB permet d'avoir une vue complète de l'application de la démarche et des outils marketing. Il complète les nombreux exemples et cas de secteurs variés.
- Après le présentiel, une activité personnalisée à vos enjeux.

- La politique de distribution omnicanale et phygitale.
- Choisir les contenus en fonction des clients cibles.
- Le plan de communication omnicanal et les leviers : référencement, social selling, marketing automation, marketing d'influence.
- Identifier les leviers pertinents : le modèle POEM.

6 - Réussir le plan marketing

- Modèle et principes socles du plan marketing.

Cas fil rouge : établir le plan marketing produits.

7 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Le diagnostic SWOT".

Partie 2 : Développer des stratégies différenciatrices et innovantes (3 jours)

1 - Mettre en place la veille et les études

- Les tendances de consommation, d'usage et d'achat en BtoB et en BtoC.
- Mettre en place la veille :
 - différents types de veille et sources d'informations ;
 - organisation et outils web.
- Comprendre les études :
 - quali-quant, quelle méthodologie choisir ?
 - les étapes d'un projet d'étude : du brief à l'exploitation des résultats.
- L'écoute client dans l'entreprise ou sur les réseaux sociaux.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7560

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Le benchmarking concurrence.

2 - Placer le client au centre et optimiser son expérience globale

- Comprendre les composantes de l'expérience client :
 - émotions et besoins du clients ;
 - appréhender le rôle de chaque levier sur l'engagement.
- Faire le diagnostic de l'expérience client :
 - construire le parcours client ;
 - identifier les "pain points" sur le parcours ;
 - mesurer la satisfaction.
- Construire une nouvelle expérience client :
 - les choix de stratégie en termes d'expérience client ;
 - les scénarios relationnels pour optimiser les parcours clients ;
 - définir la road map UX ;
 - intégrer les différentes opportunités de collaboration avec les clients.

3 - Le marketing de l'innovation : créer des offres différenciatrices

- Identifier les différentes typologies d'innovation et les ressorts de l'innovation.
- S'approprier la démarche marketing d'innovation (design thinking, open innovation, hackathons).
- Phase idéation : favoriser la génération d'idées nouvelles :
 - exploiter les paradigmes et compétences clés de l'entreprise ;
 - repérer les discontinuités de l'environnement et insight clients ;
 - utiliser les approches créatives.

4 - Identifier les idées à potentiel et réussir le lancement d'une innovation

- Phase screening - identifier les opportunités de croissance :
 - évaluer une innovation selon son potentiel et selon la stratégie choisie ;
 - définir le plan de développement avec le mapping d'opportunités.
- Phase développement - réussir la mise en œuvre de l'innovation :
 - les étapes du process global ;
 - les expérimentations ;
 - l'élaboration du mix marketing.
- Phase lancement - réussir son lancement :
 - la courbe d'adoption d'une innovation ;
 - la check-list de lancement.

Partie 3 : Synergie marketing/vente : les outils du marketing pour les forces de vente (2 jours)

1 - La synergie marketing/vente au coeur de la performance de l'entreprise

- L'évolution des métiers et la place des clients.
- La démarche "sales enablement" et les outils associés.
- Les points clés de la collaboration.

2 - Collecte et partage des informations clés

- Les besoins de chaque acteur pour une meilleure contribution.
- Utiliser les meilleures sources selon le contexte : web, médias sociaux, salons...
- Les outils digitaux clés pour faciliter la collaboration et le partage.

3 - Traduire le plan marketing en plan d'actions commerciales

- L'alignement stratégique marketing/vente, partage des enjeux, objectifs communs.
- Faire adhérer la force de vente au plan marketing.
- Assurer la cohérence entre le plan marketing opérationnel et le plan d'actions commerciales.
- Optimiser l'acquisition client avec le tunnel de conversion et le social selling.
- Définir et partager les indicateurs de suivi de l'activité marketing/vente.

4 - Élaborer des supports d'aide à la vente percutants

- Construire l'argumentation commerciale (CAB/REPERES).
- Argumentaires, fiches produit et book marketing-vente.
- L'utilisation des outils digitaux : réseaux sociaux, présentations interactives, audios et vidéos, exploitation de la réalité virtuelle, de la réalité augmentée.

Cas pratique sur l'argumentaire de vente.

4 - Après - Mise en œuvre en situation de travail

- Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- Un programme de renforcement : un défi par semaine pendant 7 semaines.

La certification DiGiTT en option



180 € HT

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Le métier de chef de produit

Chef de produit, chef de projet marketing : piloter ses produits et son plan marketing

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 040 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **67**

Le +

- Une mise en perspective du métier dans un monde digital.
- Une vision complète de la fonction de chef de produit et de ses missions.
- Chaque participant construit son plan d'actions personnel.

Objectifs professionnels

- Acquérir les méthodes et nouvelles pratiques digitales pour les mettre au service de stratégies produits et de communication omnicanale efficaces.
- Adapter, optimiser le mix-marketing de sa gamme de produits et services.

Pour qui

- Tout collaborateur ayant à développer et gérer un portefeuille de produits et services.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Le métier de chef de produit

- La démarche de création de valeur pour le client et l'entreprise.
- Les missions du chef de produit.

2 - Intégrer les nouveaux ressorts

- Tendances et impact sur le marketing.
- Comprendre les exigences et comportements clients.
- Impact du DD et de la RSE.

- Exemples d'entreprises ayant tiré parti de ces ressorts.

3 - L'audit marketing

- Analyser le marché, la concurrence, identifier les facteurs d'influence.
- Identifier les comportements d'achat.
- Optimiser son portefeuille d'offre.

4 - Du diagnostic à la stratégie

- Décliner les axes stratégiques.
- Segmenter pour mieux cibler.
- 5 règles d'un positionnement efficace.

5 - Optimiser le mix marketing

- Le mix-marketing à l'heure digitale.

- Les nouvelles logiques de fixation du prix de vente.

6 - Utiliser les leviers de la communication omnicanale

- Construire un plan opérationnel omnicanal.
- Les leviers clés de communication omnicanale.
- Choisir les leviers pertinents.

7 - Du plan marketing au PAC

- Principes.
- Assurer la cohérence.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/67

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

L'assistant(e) marketing et communication

Maîtriser les fondamentaux du métier : enjeux, méthodes, outils, bonnes pratiques

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 410 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **3462**

Le +

- Les essentiels pour acquérir une vision globale du métier d'assistant(e) communication et marketing, et être plus opérationnel(le).
- Chacun peut proposer ses exemples à améliorer ou à mettre en œuvre.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux de la communication 360° et du marketing.
- Identifier les principales missions et le périmètre du poste.
- Acquérir une vision globale et opérationnelle.

Pour qui

- Assistant(e) communication et marketing en poste ou en prise de poste

Programme

1 - Repérer les spécificités du rôle de l'assistant(e)

- Définir les enjeux, territoires et acteurs de la communication 360°.
- Comprendre les enjeux et les actions de la communication et du marketing responsables.
- Définir le rôle et missions de l'assistant(e).

Atelier pratique : étude de cas.

2 - Préparer l'analyse et le diagnostic de communication

- Identifier les différentes méthodes utilisées pour définir les besoins de communication
- Cartographier les parties prenantes.

- Réaliser un état des lieux des actions et outils de la communication.

- Définir des objectifs de communication SMART.

3 - La démarche marketing et ses outils

- Analyser le marché et son environnement.
- Organiser sa veille marketing, construire un plan marketing opérationnel.

Appropriation des méthodologies par des ateliers en sous groupe.

4 - Participer à la mise en œuvre et au pilotage des projets

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Identifier les parties prenantes cibles de l'entreprise.
- Utiliser les outils collaboratifs et l'omnicanal.
- Contribuer à la mesure et à l'évaluation des actions.

Mises en situation en sous groupe sur un cas pratique.

5 - Travailler avec les partenaires extérieurs

- Apprendre à rédiger un brief.
- Piloter un appel d'offres.
- Assurer l'interface entre les différents acteurs.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3462

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Les clés du marketing digital

Maîtriser les fondamentaux du webmarketing



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 530 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 6778

Objectifs professionnels

- S'approprier la démarche et les outils pour définir une stratégie marketing digital.
- Aucun.

Prérequis

Pour qui

- Responsable marketing, chef de produits et chef de marché.
- Chef de projets marketing digital en prise de fonction.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Le marketing à l'ère du digital- un nouveau modèle

- Nouveaux comportements, nouveaux leviers marketing.
- Marketing tech et data driven.
- Les modèles économiques du digital.
- Développer une stratégie de distribution omnicanale.

2 - Identifier tous les leviers de la performance digitale

- Appréhender l'écosystème web.
- S'approprier les stratégies de référencement.
- Repérer les opportunités du social media et du marketing d'influence.
- Content marketing, la colonne vertébrale du marketing à l'ère digitale.

3 - Faire des nouveaux parcours client un accélérateur de performance

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement, un défi par semaine pendant 7 semaines.

Le +

- Le + digital : une documentation synthétique, téléchargeable sur smartphone.
- Une formation concrète : échange d'expériences, visites de sites, analyses et études de cas.

- Intégrer toutes les formes de communication auprès du client : le modèle POEM.
- Acquisition de trafic, outbound et inbound marketing.
- Comprendre et piloter le tunnel de conversion.
- E-mailing, landing pages, contenus... intégrer les nouvelles règles du jeu.
- **4 - Les 4 conditions de la performance marketing**
- Connaître et respecter le cadre réglementaire et la privacy.
- Adapter sa boîte à outils : martechs et adtechs.
- Adopter les indicateurs pertinents pour son activité.
- Anticiper les prochaines évolutions (metaverse, NFT, live shopping...).

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6778

Formation proposée à **Paris, Lyon, Toulouse, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines : la communication à l'ère du digital ; le webmarketing ; les contenus spécifiques au numérique ; l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ; l'expérience client ; le collaboratif ; la data ; la technologie ; le commerce connecté. Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Acquisition, conversion, fidélisation sur le web

Réussir ses campagnes marketing et communication digitales

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 505 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6298**

Le +

- La structure de plan webmarketing et la boîte à outils permettent la transposition rapide de retour en entreprise.
- Des temps d'échanges de pratiques ont lieu tout au long de la formation.

Objectifs professionnels

- Développer le trafic vers son site, améliorer les taux de conversion et de fidélisation.
- Suivre ses campagnes par les bons indicateurs de performance (KPI).

Pour qui

- Responsable marketing et communication.
- Chef de projet marketing et communication digitale en prise de fonction.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Cibler le consommateur à tout moment

- Le paysage technologique en évolution : web, mobile, tablettes, IoT.
- Connectivité et géolocalisation : à tout moment, en tout lieu et sur tout support.
- Stratégies de ciblage et de collecte de données des consommateurs sur le web, mobile et cross canal.
- Tirer profit du RGPD et de la gestion des consentements.

2 - Structurer et piloter ses actions Web, mobile et omnicanal

- Structurer son plan marketing.
- Challenger son plan marketing : le carré opérationnel.
- Piloter et gérer les campagnes.
- Les tableaux de bord et outils d'analyse de campagne : web analytics, KPI, ROI.
- Les outils de l'e-communication.

3 - Générer du trafic sur le Web et mobile

- Les stratégies de référencement sur les moteurs de recherche (SEM) : SEO, SEA, SMO.
- Préparer une campagne Adwords.
- Les partenaires et l'affiliation.
- Les leviers promotionnels, le display (native ads, programmatique) sur web et mobile.

4 - Augmenter le taux de conversion des internautes

- Stratégies de navigation UX sur les sites web et Responsive design sur mobile et tablettes.
- Du responsive design au mobile first, mobile only.
- Cartographie des techniques de conversion web et mobile :
 - teasing, vidéos, jeux, concours...
- Les médias sociaux pour prospecter et commercialiser : LinkedIn et Twitter.

5 - Utiliser les médias sociaux pour fidéliser

- Définir des objectifs et identifier ses communautés.

- Exemples sur Facebook, Instagram, Snapchat, Youtube pour fidéliser et engager.
- Mesure de la fidélisation à chaque étape du parcours client sur le web et le mobile.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6298

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Les outils du marketing pour les forces de vente

Renforcer l'impact des actions commerciales grâce à la synergie marketing-ventes

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **2978**

Le +

- De nombreux cas pratiques pour s'entraîner pendant la formation.
- Exemples pour optimiser la collaboration marketing-vente.
- Outils méthodologiques pour transposer rapidement.

Objectifs professionnels

- Identifier les opportunités de collaboration marketing-vente.
- Utiliser les outils marketing pour élaborer les supports d'aide à la vente efficaces et appropriés.
- Intégrer les nouvelles pratiques digitales au profit de l'efficacité.

Pour qui

- Responsable marketing, responsable commercial.

Programme

1 - La synergie marketing-vente au cœur de la performance de l'entreprise

- La place des clients et l'évolution des métiers.
- La démarche "sales enablement" et les outils associés.
- Les points clés de la collaboration.

2 - Collecte et partage des informations clés : marché, clients, concurrence

- Les besoins de chaque acteur pour une meilleure contribution.
- Utiliser les meilleures sources, off et on line.
- Les outils digitaux clés pour faciliter la collaboration et le partage.

3 - Traduire le plan marketing en plan d'actions commerciales

- L'alignement marketing-vente : partager les enjeux et les objectifs.
- Faire adhérer la force de vente au plan marketing.
- Assurer la cohérence entre plan marketing opérationnel et plan d'actions commerciales.
- Optimiser l'acquisition client avec le tunnel de conversion et le social selling.
- Définir et partager les indicateurs de suivi de l'activité marketing-vente.

4 - Élaborer des supports d'aide à la vente percutants

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Construire l'argumentation commerciale : CAB, REPERES.
- Argumentaires, fiches produits et book marketing-vente.
- Utiliser la puissance des outils digitaux : book digital, exploitation de la réalité virtuelle ou augmentée, argumentaires interactifs, supports audio ou vidéo, dashboards.
- Fournir aux commerciaux les contenus nécessaires à la brand advocacy et au social selling.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2978

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Évaluer l'efficacité de vos actions de marketing et communication

Optimiser son budget de communication

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6876**

Le +

- Personnalisation : les participants travaillent sur l'amélioration de leurs outils.
- Opérationnel : des tableaux de bord type, des ratios clés et des indicateurs de résultats spécifiques.

Objectifs professionnels

- Intégrer les indicateurs de mesure dès la conception du plan marketing/communication.
- Acquérir une méthodologie et des outils.
- Concevoir des tableaux de bord opérationnels.
- Exploiter efficacement les résultats et communiquer.

Pour qui

- Chef de projet communication et marketing.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et deux vidéos.

2 Pendant - En groupe

1 - Mettre son plan de marketing/communication sous contrôle

- Intégrer les indicateurs dans son plan de marketing/communication.
- Distinguer axe et objectif.
- Définir des objectifs SMART.

2 - Choisir ses indicateurs

- Définir ses KPI selon la nature de ses objectifs : notoriété,

acquisition, interaction, satisfaction, conversion etc.

- Sélectionner les indicateurs clés en fonction de l'ensemble de sa stratégie omnicanale.
- Choisir ses outils de pilotage.

3 - Créer son tableau de bord

- Identifier les données les plus importantes et la période d'analyse.
- Créer un dashboard dynamique et visuel.
- Mettre en place un suivi régulier de ses actions.
- Organiser la remontée automatique des informations.

4 - Piloter ses actions

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Faire de son tableau de bord un outil d'anticipation et d'optimisation.

- Analyser les écarts entre objectifs visés, budget alloué, planning prévu et résultats obtenus.

5 - Exploiter efficacement ses résultats

- Communiquer ses résultats avec des rapports personnalisés.
- Valoriser le travail de l'équipe.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6876

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

3 185 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9067

Objectifs professionnels

- Définir les enjeux du CX/UX Design.
- Diagnostiquer et piloter l'expérience client.
- Améliorer l'organisation et le design des interfaces (UX design).
- Optimiser l'expérience client grâce au responsive design et à l'ergonomie mobile.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Responsable expérience client et UX Designer en prise de fonction.
- Chef de projet Web, infographiste, webdesigner.
- Responsable marketing, marketing digital.
- Responsable communication, communication digitale.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

Partie 1 : CX Design : améliorer l'expérience client (3 jours)

1 - Comprendre les impacts du digital sur les clients

- L'impact du digital sur le parcours client et les points de contact
- Des 4P aux 7P : un marketing plus relationnel et émotionnel.
- Différencier expérience client et expérience utilisateur.
- Identifier toutes les composantes de l'expérience client.

2 - Utiliser le potentiel du digital

- Les choix de stratégie en termes d'expérience client.
- La co-construction de nouvelles expériences clients : les plateformes communautaires.
- La digitalisation du point de vente.
- L'expérience client cross-canal et les outils digitaux.

3 - Construire une nouvelle expérience client

- Mettre le client au cœur du dispositif :
 - les insights clients, physiques et digitaux ;
 - la carte d'empathie ;
 - les personas.
- Définir les étapes du parcours client.
- Identifier les moments de vérité et les irritants.
- Décrire et prioriser les services et fonctionnalités.
- Pitcher les solutions identifiées.
- Valider la cohérence de la réponse aux attentes clients : modéliser un scénario pertinent.

4 - Piloter l'expérience client

- Utiliser la méthode SCRUM pour accélérer la mise en production.
- Vérifier la cohérence avec les processus : le Blueprint de Shostack.
- Communiquer simplement sur le projet : le Lean Canvas.
- Construire ses KPI.
- Mettre en place la mesure de la satisfaction.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Des ateliers pratiques permettent au participant de s'approprier immédiatement les contenus et les outils ou méthodes webmarketing.

5 - Mettre en place un projet CX/UX

- Définir l'ambition du projet CX.
- Lancer sa roadmap CX.

Atelier pratique : les participants établissent un diagnostic expérience client adapté à leur entreprise.

Partie 2 : UX Design et ergonomie mobile (3 jours)

1 - Viser la qualité UX d'un site Web

- Les principes de l'ergonomie et de l'UX design.
- Définir des critères objectifs d'évaluation.
- Mémoire et charge mentale.
- Analyser les processus de navigation.
- Connaître les facteurs clés de réussite d'un site.
- Le responsive web design.

2 - Améliorer l'organisation et l'interface

- Navigation et contrat de lecture.
- Structurer ses informations.
- Élaborer ses masques fonctionnels.
- Intégrer les notions de repérage, de localisation et d'orientation.
- La méthode du tri de cartes.
- Brainstorming et six-to-one.

3 - Optimiser la gestion des contenus

- Le rapport texte/photo : les clés de la navigation.
- Les liens texte : les règles de nommage.
- Relation des données et indexation.
- Navigation verticale et horizontale.
- Utilisation des différents médias : textes, photos, infographies & vidéos.



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9067

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

4 - S'approprier les règles graphiques

- Les bases de la composition, les couleurs et leurs influences.
- Les formes au service de la navigation.
- Flat Design/Material Design - Les principes.

5 - Conception et ergonomie mobile

- L'approche Mobile First.
- Concevoir les gabarits.
- Règles d'or de l'ergonomie sur mobile.
- Expérience utilisateur mobile (UX).
- Accessibilité : législation, normes W3C, personnes malvoyantes.

6 - Intégrer la gestuelle des interfaces tactiles

- Les gestes de base pour les interfaces tactiles.
- Soutenir les actions utilisateur.
- Les interfaces tactiles multi-points.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Veille marketing et concurrentielle

Anticiper la demande des clients et les stratégies concurrentielles

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6757**

Le +

- Un atelier d'anticipation des stratégies concurrentielles permet de s'entraîner pendant la formation.

Objectifs professionnels

- Acquérir une méthodologie de veille marketing et concurrentielle.
- Utiliser les outils de veille marketing et concurrentielle.

Pour qui

- Responsable marketing et commercial.
- Toute personne en charge de la veille marketing et concurrentielle.

Programme

1 - Anticiper la demande des clients et les stratégies concurrentielles

- Les champs de surveillance de la veille Marketing.
- La prospective Marketing et Commerciale : de l'information à la prise de décision.
- Optimisation de la veille : structures et synergie marketing/vente.
- Les principes clés : proactivité ; signaux faibles ; éthique ; sécurité.

2 - Veille marketing et axes de surveillance

- S'approprier les outils analyse concurrence.
- Identifier les méthodologies d'analyse client.

- Surveiller l'évolution des segments de marché.
- Repérer les tendances et mesurer leur influence.

3 - Collecter l'information

- Identifier les sources externes et internes disponibles.
- Animer un réseau de capteurs.
- Les catégories d'information.

4 - Veille sur Internet et les réseaux sociaux

- La démarche ABC.
- La sémantique de recherche.
- S'approprier les bonnes pratiques de recherche internet.

- Les outils de veille (flux RSS, plateforme de veille, ...).

5 - Traiter l'information

- Trier, valider, synthétiser l'information.
- Structurer et hiérarchiser les messages.
- Porter attention aux signaux faibles.
- Visualiser l'information concurrence.

6 - Partager et diffuser l'information

- Les types de publication.
- Les vecteurs de publication.
- Le plan de diffusion.
- Le branding veille.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6757

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Piloter efficacement les études marketing

Enjeux marketing, brief et pilotage

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 500 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6241**

Le +

- Une pédagogie fondée sur la mise en pratique immédiate et le partage de nombreux cas réels.
- Un consultant expert des études marketing qualitatives et quantitatives.

Objectifs professionnels

- Cadrer, organiser et réaliser les études marketing, du projet à l'exploitation des résultats.
- Maîtriser les méthodologies principales.
- Adapter le process à ses objectifs.

Pour qui

- Responsable et chargé d'études récemment nommés.
- Chef de produit, responsable et chef de projet marketing.

Programme

1 - Les études : un accélérateur de performance

- Le lien performance marketing - performance étude.
- Internaliser ou externaliser son projet d'étude : les critères de décision.
- Choisir la bonne méthodologie - les nouvelles solutions d'étude.
- Bien choisir et évaluer son institut d'étude.

2 - Étapes clés du projet et du brief étude

- Poser les fondations d'une étude à valeur ajoutée
- Réussir son brief étude : structure type, principes clés, exemples.

- Les étapes clés du projet d'étude, du brief à l'exploitation des résultats.

3 - Études qualitatives et quantitatives : s'approprier les bonnes pratiques

- Choisir les bonnes options méthodologiques.
- Organiser et piloter efficacement chaque étape.
- Plan d'expérience qualitatif et règles d'échantillonnage.
- Bonnes pratiques d'entretien et de questionnement.

4 - Saisir les opportunités des études on-line

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Spécificités, apports et conditions de succès des études on-line.
- Bonnes pratiques de conception et de diffusion.
- Rédiger un questionnaire efficace (règles et exemples).
- Choisir et utiliser les solutions d'enquête on-line.

5 - Valoriser les résultats

- Traiter efficacement les données.
- Faire parler les études.
- Exploiter et communiquer les résultats.
- Adapter le rapport d'étude selon les objectifs et les publics.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6241

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Optimiser l'expérience client grâce au digital

CX design, améliorer le parcours client



REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 485 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8383**

Le +

- Formation opérationnelle qui permet d'appréhender les impacts du digital sur l'expérience client.
- Ateliers et jeux interactifs pour comprendre le parcours client.
- Un cas fil rouge pour s'approprier la méthodologie de construction d'une expérience client enthousiasmante.
- Nombreux exemples régulièrement actualisés pour se benchmarker sur la digitalisation de l'expérience client.

Objectifs professionnels

- Améliorer l'expérience client et renforcer l'engagement.

Pour qui

- Responsable marketing et commercial.
- Responsable communication.
- Responsable expérience client.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre l'impact du digital sur les clients

- L'impact du digital sur le parcours client et les points de contact.
- Des 4P aux 7P : un marketing plus relationnel et émotionnel.
- Différencier expérience client et expérience utilisateur.
- Identifier toutes les composantes de l'expérience client.

2 - Utiliser le potentiel du digital

- Les choix de stratégie en termes d'expérience client.
- La co-construction de nouvelles expériences clients : les plateformes communautaires.
- La digitalisation du point de vente, l'expérience client cross-canal, les outils digitaux.

3 - Construire une nouvelle expérience client

- Mettre le client au cœur du dispositif :
 - les insights clients, physiques et digitaux,
 - la carte d'empathie,
 - les personas.
- Définir les étapes du parcours client.
- Identifier les moments de vérité et les irritants.
- Décrire et prioriser les services et fonctionnalités.
- Valider la cohérence de la réponse aux attentes clients : modéliser un scénario pertinent.

4 - Piloter l'expérience client

- Les KPIs à définir.
- Datas (CX, Net Promoter Score, ...) et tableaux de bord.
- La définition d'une road map UX.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un parcours digital pour pratiquer en situation de travail, une activité personnalisée à vos enjeux et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8383

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €^{HT}

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

UX design et ergonomie des sites Web

Optimiser l'expérience utilisateur

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 455 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 6679

Le +

- Formation pratique alternant cas d'entreprises et cas des participants.
- Pédagogie fondée sur le partage d'expériences : les participants sont invités à mettre en œuvre les techniques étudiées.

Objectifs professionnels

- Évaluer la qualité ergonomique d'un site web.
- Améliorer l'organisation et l'interface d'un site.
- Optimiser la navigation.

Pour qui

- Responsable marketing, responsable communication, responsable digital.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Viser la qualité de l'ergonomie d'un site Web

- Cerner les comportements des internautes.
- Identifier les principes de l'ergonomie et de l'UX design.
- Définir des critères objectifs d'évaluation.
- Analyser les processus de navigation.
- Connaître les facteurs clés de réussite d'un site.

2 - Améliorer l'organisation et l'interface

- Identité visuelle et ergonomie : l'importance de la page d'accueil.
- Élaborer une charte de navigation.
- Savoir structurer ses informations.
- Intégrer les notions de repérage, de localisation et d'orientation.

3 - Utiliser les concept-clés et outils de l'UX design

- Définir des personaes, concevoir les fiches.
- Utiliser la méthode du tri de cartes.

- Brainstorming et six-to-one.

- Former des groupes utilisateurs et utiliser l'A/B testing.

4 - Optimiser la navigation et la gestion des contenus

- Textes/photos : les clés de la navigation.
- Les liens texte : les règles de nommage.
- Relation des données et indexation.
- Règles d'utilisation des différents médias.

5 - S'approprier les règles graphiques

- Les bases de la composition.
- Connaître les influences de chaque couleur.
- Les formes au service de la navigation.

6 - Améliorer l'accessibilité

- Tenir compte de la législation sur l'accessibilité numérique.
- Se conformer aux normes de W3C.
- Adapter les contenus pour les personnes malvoyantes.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6679

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Responsable Expérience Client

Développer et faire vivre le capital client

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 930 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **9115**

Le +

- Le cas fil rouge permet d'appliquer les méthodes et concepts immédiatement.
- Boîte à outils digitale pour transposer rapidement à sa situation professionnelle.

Objectifs professionnels

- Développer la connaissance et la compréhension des clients de l'entreprise.
- Valoriser le capital client via des actions ciblées.
- Propager en interne la voix du client.

Pour qui

- Responsable expérience client, responsable parcours client.
- Toute personne en charge de l'expérience client.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Définir le parcours client et la promesse d'expérience client

- Définir la stratégie de connaissance client et les canaux de collecte.
- Analyser les besoins et spécificités des clients cibles.
- Donner vie à ses personas.
- Vérifier la cohérence entre les processus et le parcours client.
- Écouter la voix du client.

- Développer le modèle d'engagement.

2 - Mettre en relation expérience voulue et solutions proposées

- Définir les axes d'amélioration prioritaires.
- Proposer des solutions répondant aux attentes clients : produits, services, discours client.
- Piloter la mise en œuvre des solutions.
- S'assurer de la cohérence de l'expérience cross-canal.

3 - Piloter la performance de l'exécution

- Piloter l'écoute client dans un objectif d'amélioration permanente.

- Collecter et gérer les données : Data Management Platform.

- Choisir les KPI appropriés.

4 - Porter la voix du client

- Sensibiliser tous les collaborateurs à la culture client.
- Développer les outils de communications internes utiles.
- Communiquer et engager en interne pour faire progresser l'expérience client.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module @expert : "Construire le parcours client".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9115

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 420 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **8865**

Objectifs professionnels

- Être capable de mettre en œuvre la démarche de design thinking pour innover dans les produits et les services.
- S'entraîner à la pratique des outils du design thinking dans chacune des étapes.

Pour qui

- Toute personne en charge d'un projet d'innovation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - État d'esprit et principes de la démarche

- Comprendre le changement de paradigme du design thinking.
- Situer le design thinking parmi les autres approches d'innovation (lean startup, agilité).
- Découvrir la démarche du design thinking en 6 étapes.

2 - Faire preuve d'empathie

- Réaliser de l'empathie client à l'aide de 4 outils : le persona, le parcours client, le questionnaire QCP, la carte d'empathie.

3 - Définir le besoin

- Pratiquer 3 outils de définition du besoin : saturer et grouper, l'angle d'attaque, la question paradoxale.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module e-learning : "Boîte à outils des outils créatifs".
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour vous accompagner dans votre plan d'action.

Le +

- Un cas fil rouge permettant de pratiquer en équipe sur un cas concret la démarche et ses outils.
- Après la séance de groupe, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

- Définir le défi à résoudre pour satisfaire les besoins du client.

4 - Imaginer

- Animer une séance de créativité.
- Pratiquer 4 outils de créativité : l'échauffement, le brainstorming, le looping créatif, le tri et la sélection des idées.

5 - Prototyper et tester la solution

- Réaliser un prototype de la solution.
- Construire le pitch de son innovation.
- Construire un protocole de test.
- Mettre le client au cœur de la démarche de test à l'aide de 2 outils : les 3 verbes d'appréciation, la grille de synthèse des avis.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8865

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Toulouse**, **Classe à distance**

Élaborer une stratégie d'inbound marketing

Digital Brand Content, le contenu au service de la marque

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **8401**

Le +

- L'apprentissage d'une méthode structurée pour construire sa stratégie inbound marketing.
- De nombreux exercices pour rythmer la formation et mises en application pratiques.
- Des ressources pour mettre en œuvre après la formation tous ensemble.

Objectifs professionnels

- Élaborer une stratégie de contenu de marque pertinente et engageante grâce à l'Inbound Marketing et au Digital Brand Content.

Pour qui

- Responsable marketing et communication digitale.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Appréhender les grands principes de l'inbound marketing

- À quoi sert l'inbound marketing.
- Respecter le RGPD.
- Le tunnel de conversion.

2 - Élaborer une stratégie d'inbound marketing

- Générer du trafic sur son site : SEO, pages piliers.
- Optimiser son site pour la conversion : landing pages.
- Transformer les leads en clients : le lead nurturing.

3 - Construire sa démarche de brand content

- Définir une charte éditoriale et choisir le ton des messages.
- Choisir le type de contenu selon son objectif.
- Contenus d'expertise : devenir le guide de son secteur.
- Contenus ludiques : le jeu, la viralité et l'interaction.
- L'intelligent content et l'UGC (user generated content).

4 - Diffuser et promouvoir ses contenus

- Identifier les canaux de diffusion : la logique POEM.
- Les formats à privilégier sur les réseaux sociaux.
- Trouver des relais : collaborer avec les influenceurs.
- Maximiser sa visibilité avec les opportunités publicitaires.

5 - Mesurer et piloter sa stratégie

- Définir ses KPI.
- Calculer le ROI de ses campagnes.
- Analyser les statistiques.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8401

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Rédiger pour le Web

Adapter son écriture aux spécificités du web et au référencement naturel (SEO)



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 475 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6333**

Le +

- De nombreux exercices pratiques, au plus proche des participants, pour s'approprier durablement les techniques gagnantes.
- Conseils personnalisés : le formateur aide à mettre en œuvre les techniques de rédaction web étudiées.

Objectifs professionnels

- Adapter son écriture aux spécificités du web et au référencement naturel.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Responsable marketing.
- Responsable de communication,
- Responsable éditorial.
- Toute personne devant rédiger pour un site web.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Écrire spécifiquement pour le web

- Adapter son écriture au media web.
- Les comportements de lecture sur le Web.
- Les caractéristiques de la communication digitale.
- Bien utiliser et formuler les liens.

2 - Optimiser la rédaction pour le référencement naturel (SEO)

- Rédiger pour les moteurs de recherche.
- Identifier les balises HTML importantes pour le référencement naturel (SEO).
- Choisir les bons mots clés.

3 - Écrire pour être lu

- Veiller à la lisibilité et la scannabilité du texte.

- Trouver des titres accrocheurs.
- Construire un plan.
- Écrire avec un style punchy.

4 - Renforcer l'impact des messages

- Enrichir avec des contenus multimédias.
- Utiliser la force des réseaux sociaux pour relayer.
- Inciter le lecteur à l'action.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6333

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €^{HT}

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Les fondamentaux juridiques du web et de la communication

E-réputation, droit à l'image, données personnelles

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

880 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 9264

Le +

- Formation conçue par une avocate de renom, spécialiste du droit à l'image.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux juridiques de la communication.
- Gagner en vigilance et en aisance dans sa pratique.

Pour qui

- Responsable, chargé(e) de communication ou marketing.
- Community manager.
- Secrétaire général, Manager ou dirigeant d'entreprise.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Un @expert "Les fondamentaux juridiques du droit du web".
- + Une vidéo "5 clés pour gérer sa e-réputation".

2 Pendant - En groupe

1 - Le patrimoine immatériel d'une entreprise

- Les différentes composantes de l'identité d'une entreprise.
- La protection de cette identité préalablement à tout litige.

- Les actions judiciaires possibles (action en contrefaçon, parasitisme, etc.).
- Les créations d'œuvres collectives.

2 - L'encadrement de la communication digitale

- Communiquer autour des valeurs d'une société.
- Les mentions légales obligatoires sur les sites Internet.
- Apprendre à maîtriser l'e-réputation d'une société.
- Lutter contre les atteintes à l'e-réputation.
- La prospection commerciale et le marketing ciblé.

3 - La maîtrise des données personnelles

- Le régime juridique de la protection des données (RGPD, etc.).
- Les acteurs et leurs responsabilités.
- Le droit des personnes concernées.
- Les sanctions possibles.
- L'intérêt d'une démarche de mise en conformité.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9264

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Créer des contenus visuels pour le web et les réseaux sociaux

Des contenus de qualité pour conquérir et fidéliser

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 440 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9069**

Le +

- Une formation concrète. Les participants sont amenés à créer des contenus pendant la formation et à se familiariser avec les outils disponibles.
- Exercices tirés des cas des participants.

Objectifs professionnels

- Mettre les contenus visuels au service de sa stratégie digitale.
- Produire des contenus visuels efficaces et qualitatifs.
- Varier les contenus et les formats.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Responsable marketing et communication digitale, community manager, chef de projet marketing et communication.
- Responsable de relations presse, digital recruiter.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Penser sa stratégie de contenus

- Le contenu au coeur du mix média digital : le modèle POSE.
- Repérer les 3 sources de contenus : Curation, Brand Content, User Generated Content (UGC).
- Créer du contenu engageant.
- Snacker ses contenus.
- Décliner sa charte graphique pour les réseaux sociaux.

2 - Comprendre les différents types de visuels

- Repérer les différents visuels : image, gif animé, infographie, loop, cinemagraph, stop motion, micro video.
- Se familiariser avec les nouveaux formats : timelapse et hyperlapse, story, reel.

3 - Réussir ses visuels pour les réseaux sociaux

- Penser contenus simples et complémentarité visuel/texte.
- Les bonnes pratiques selon les réseaux sociaux.
- Les bonnes pratiques spécifiques aux stories.
- Créer une micro-vidéo impactante.

4 - Créer une infographie efficace

- Les 8 clés d'une infographie de qualité.
- Les étapes à suivre pour créer son infographie.
- Respecter les contraintes techniques.

5 - Adopter une approche omnicanale

- Penser ses contenus social first ou social only ?
- Optimiser sa production de contenu en pensant omnicanal.
- Digitaliser un événement.

6 - Intégrer la dimension juridique

- Respecter le droit à l'image.

- Les précautions à prendre dans le cas d'utilisation de ses propres photos.
- Connaître les licences et les droits d'auteur.

3

Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9069

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option

 alternative
Digitale

180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Renforcer l'impact des supports de communication

Être vu, être lu et générer plus d'engagement

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **1463**

Le +

- Une méthodologie pas à pas mise en pratique en temps réel au cours de la formation.
- La possibilité d'aborder une variété de supports.
- Partage de pratiques du groupe et de l'intervenant.e.

Objectifs professionnels

- Acquérir la méthodologie pour créer un support print ou digital.
- Rédiger de façon à être lu et à obtenir l'effet escompté.
- Se démarquer dans un monde d'infobésité.

Pour qui

- Toute personne amenée à concevoir ou réaliser un support, outil ou contenu de communication.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et un module e-learning.

2 Pendant - En groupe

1 - Renforcer l'impact par un cadrage rigoureux

- Identifier ce qui fait l'impact d'un support de communication.
- Hiérarchiser vos objectifs et vos cibles de communication.
- Identifier les messages clés.
- Choisir le bon support.
- Mettre en place une structure pertinente.

2 - Renforcer l'impact par la rédaction

- Capter l'attention du lecteur et donner envie de lire.
- Techniques d'écriture pour un impact optimal.
- Valoriser les titres et accroches.
- Aller à l'essentiel, veiller à la lisibilité.

3 - Renforcer l'impact par une mise en forme attractive

- Fondamentaux de la mise en page en fonction des supports.
- Choix typographiques.
- Traitement des visuels, esthétique de la mise en page.

4 - Tour d'horizon de différents supports

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Fondamentaux des principaux supports de communication.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1463

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Intégrer la vidéo dans sa stratégie de contenus

Réussir ses vidéos et leur diffusion



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 9000

Le +

- Des exemples concrets de contenus vidéo produits par les entreprises et mis à jour en permanence.
- Une pédagogie active et personnalisée.
- Les stagiaires construisent, affinent leur stratégie vidéo marketing pendant les deux jours avec l'aide du formateur.

Objectifs professionnels

- Intégrer la vidéo dans sa stratégie marketing digitale.
- Générer du trafic autour de sa vidéo.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Responsable marketing et communication.
- Chef de projet marketing et communication digitale, community manager.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Formats et usages du vidéo marketing

- La logique POEM, la viralité.
- Brand content et vidéo.
- Vidéos et SEO

2 - Construire le dispositif vidéo marketing

- Élaborer le brief vidéo : objectif, cible, typologie, support, CTA,...
- Identifier le registre et le ton de la vidéo.
- Choisir le format de vidéo : snacking content, stories, live, enregistrement,...
- Repérer les mécaniques de la viralité.
- Focus sur les vidéos Facebook.
- Organiser son dispositif de lancement

3 - Élaborer ses vidéos

- Utiliser les apports du storytelling.
- Produire un bon script.
- Produire soi-même ou faire faire ?
- Filmer efficacement avec son smartphone.
- Réussir ses live vidéos.

4 - Créer et animer sa chaîne YouTube

- Créer et paramétrer sa chaîne.
- Organiser sa chaîne.
- Optimiser le référencement de ses vidéos : SEO.
- Augmenter l'impact de sa vidéo : vignette, image de fin, call to action.

5 - Diffuser ses vidéos

- Optimiser le référencement naturel.
- Lancer ses vidéos grâce à de l'achat publicitaire.
- Estimer les ressources nécessaires.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi

par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9000

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Réussir ses campagnes emailing

Formation-atelier de conception de campagnes d'emails

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6263**

Le +

- Formation-atelier permettant de s'entraîner sur ses campagnes emailing.
- De nombreux exemples de campagnes gagnantes sont proposés pour se benchmarker.
- Tous les aspects de l'emailing sont abordés : planification des campagnes, réalisation du brief, choix du routage...

Objectifs professionnels

- Réaliser une campagne d'emailing de A à Z.
- Concevoir des emails efficaces.

Pour qui

- Responsable marketing, chargé de campagne emailing.
- Chef de projet marketing et communication.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Définir sa stratégie d'emailing

- L'étoile de l'emailing : les 5 paramètres qui optimisent le succès d'une campagne.
- Les approches de prospection et promotion en BtoC et BtoB.

2 - Concevoir un email responsive

- Rédactionnel : règles clés, intérêt de la personnalisation et du ciblage.
- La copy : création graphique.
- Responsive Design : les emails lus sur mobile ou tablette, l'importance de l'objet et du preview text.
- Maquette et intégration pour lisibilité.
- Améliorer les taux d'ouverture, les taux de réactivité, les performances des landing pages.

3 - Mettre en place et mesurer ses campagnes emailing

- Brief, check-list et planning type.
- Metrics clés : analyses et décisions.
- Effectuer les tests avant routage.

4 - Optimiser la délivrabilité

- Enjeux, paramètres et mesure de la délivrabilité de ses emails.
- Base de données : les règles d'hygiène, comment gérer les inactifs.

5 - Développer son potentiel d'adresses emails

- Mécanismes de capture d'emails sur son site ou en point de vente.
- Jeux concours, tirages au sort et co-registation (co-abonnement).
- Louer des adresses emails.
- Évaluer l'intérêt des médias sociaux pour capturer des adresses.
- Respecter les règles pour la collecte de données : RGPD.

6 - Planifier ses campagnes emailing

- Définir son plan en intégrant une logique de test (split runs) et de relance.
- Optimiser le rythme des routages pour préserver ses bases.
- Choisir une solution de routage.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6263

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Concevoir sa newsletter

Intégrer la newsletter dans sa stratégie de brand content

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 500 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6674**

Le +

- La formation aborde toutes les étapes clés pour créer et mesurer les retombées d'une newsletter : préparation, rédaction, mise en page, évaluation.
- Les apports d'expérience de chaque participant sont mis en valeur et enrichissent les projets de chacun.

Objectifs professionnels

- Intégrer la newsletter dans sa stratégie globale de brand et content marketing.
- Concevoir et bâtir une ligne éditoriale et graphique.
- Renforcer l'expérience client.

Pour qui

- Responsable, chargé(e) de communication/marketing/commercial.
- Toute personne créant des newsletters.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Concevoir sa newsletter comme un média

- Identifier la typologie des newsletters.
- Intégrer la newsletter dans une stratégie de communication globale.
- Définir les objectifs de communication de sa newsletter (communication interne ou externe).
- Travailler une stratégie d'acquisition et respecter la législation en vigueur (RGPD).
- Identifier les attentes de sa cible (étude des persona).

2 - Créer la ligne éditoriale de sa newsletter

- Définir une promesse éditoriale et choisir un nom spécifique.

- Créer et planifier un rendez-vous récurrent et un planning éditorial.
- Choisir les messages clés à communiquer à l'aide d'une matrice type.

3 - Rédiger le contenu

- Créer des niveaux de lecture et mettre en valeur le texte.
 - Travailler le champ sémantique et le registre de l'émotion.
 - Rédiger pour ses cibles.
- #### 4 - Designer sa newsletter
- Veiller à l'ergonomie de la newsletter : contraintes techniques d'affichage et de mise en page.
 - Optimiser ses landing pages.
 - Choisir sa solution la plus adaptée : plateformes, CRM, prestataires.
 - Rendre sa newsletter accessible par l'audio.

5 - Diffuser sa newsletter et piloter ses indicateurs

- Définir des champs d'en-tête pertinents : expéditeur et objet.

- Optimiser la délivrabilité. Focus sur l'AB Testing.
- Mesurer l'efficacité : taux d'ouverture, de délivrabilité, de clic, de conversion etc.
- Mettre en place un tableau de bord de suivi de ses campagnes (KPI).

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6674

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Créer et animer son podcast

Comprendre les enjeux, saisir les opportunités et se lancer

New

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9445

Le +

- Une formation conçue par des spécialistes du podcast.
- 2 jours de stage qui abordent le podcast dans tous ses aspects et intègrent les phases de conception et réalisation.

Objectifs professionnels

- Choisir son format de podcast.
- Concevoir, scénariser et produire son podcast.
- Promouvoir, sponsoriser et évaluer son podcast.

Pour qui

- Toute personne amenée à concevoir un podcast.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre le phénomène podcast

- Le podcast, c'est quoi.
- Pour qui, pour quoi, comment, les différents formats.

2 - Choisir son format de podcast

- Se poser les bonnes questions par rapport à ses objectifs, sa cible, son message, ses moyens financiers et humains, son marché etc.

3 - Concevoir, scénariser et produire son podcast

- Créer sa ligne éditoriale : angle, ton, durée, rythme.
- Structurer son podcast.
- Écrire son podcast en storytelling.
- Identifier son habillage sonore et visuel.
- Découvrir les outils de création.

4 - Vivre sa première expérience

- Préparer sa voix.
- Enregistrer son podcast.
- Préparer et mener une interview.
- Monter et habiller son podcast.

5 - Promouvoir, sponsoriser et évaluer son podcast

- Diffuser son podcast.
- Référencer son podcast.
- Sponsoriser et travailler en partenariat.
- Communiquer sur les réseaux sociaux.
- Mesurer les retombées.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9445

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réussir son webinar

Les clés pour engager son auditoire

New

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9446

Le +

- Une formation délivrée par des spécialistes de l'événementiel digital.
- Des conseils en prise de parole.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les étapes clé de succès.
- Rendre son webinar dynamique et efficace.
- Mesurer les indicateurs de performance.

Pour qui

- Toute personne amenée à réaliser un webinar ou à intervenir lors d'un webinar.
- Manager, chef de projet etc.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Autodiagnostic, module e-learning, @expert.

2 Pendant - En groupe

1 - Construire son webinar

- Définir son objectif, sa cible, ses messages, ses intervenants.
- Constituer son équipe et répartir les rôles.
- Choisir sa plateforme de diffusion.
- Définir sa stratégie d'acquisition.
- Créer sa landing page.
- Préparer ses invitations, gérer ses inscriptions.

2 - Construire son fil rouge

- Choisir un sujet attractif.
- Rédiger son script et structurer sa présentation.
- Donner du rythme.
- Utiliser le storytelling pour captiver l'attention.
- Créer un support avec des visuels impactants.

3 - Engager son public

- Être à l'aise à l'oral en distanciel.
- Maîtriser les points clés de l'animation.
- Sécuriser et gérer la configuration technique.
- Favoriser les interactions avec son public.

4 - diffuser et promouvoir

- Créer son plan de communication.
- Promouvoir son webinar.
- Assurer un suivi et organiser une relance.
- Organiser des replays.

5 - Mesurer sa performance

- Évaluer la qualité.
- Suivre ses indicateurs de leads et de communication.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9446

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réseaux sociaux niveau 1 - Les fondamentaux du digital et des médias sociaux

Nouveaux outils de la communication sur les réseaux sociaux

Best

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ certification en option

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6956**

Objectifs professionnels

- Mesurer les enjeux des nouveaux usages du digital et des médias sociaux.
- Se familiariser avec les réseaux sociaux et leur mode de fonctionnement.

Pour qui

- Toute personne débutant sur les réseaux sociaux et désirant se familiariser avec les réseaux et les médias sociaux.
- Cette formation s'adresse à des débutants avec les réseaux sociaux, les personnes ayant déjà une expérience peuvent suivre la formation "Stratégie de communication digitale sur les réseaux sociaux" (Réf. 7926).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Du Web 1.0 au 3.0

- Les acteurs du numérique : les GAFAM.
- Les générations X, Y, Z, Alpha et leurs habitudes.
- Les différents types d'influenceurs et leurs collaborations avec les entreprises.

2 - Panorama des différents médias sociaux

- Définitions : Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo, Pinterest, Instagram, Snapchat, Tiktok, Twitch, Discord.
- Statistiques clés et démographies des principales plateformes.
- Quelles entreprises communiquent sur quels réseaux sociaux et pourquoi ?

3 - Utiliser les médias sociaux

- Facebook :
 - L'interface Facebook : profil, fil, page entreprise/groupe.
 - Où trouver ses paramètres de confidentialité ?
 - L'algorithme de Facebook et son impact.
- Instagram :
 - L'interface Instagram.
 - Les différents formats : publications, stories et reels.

Le +

- Deux jours pour acquérir une expertise sur les nouveaux usages du Web en marketing et communication.
- Des exemples concrets et actualisés.
- Une pédagogie active et personnalisée.

- Positionnement des entreprises sur Instagram.
- LinkedIn :
 - Interface LinkedIn : profil, fil d'actualité, page et groupe.
 - Personal branding, recherche d'emploi, social selling, employee advocacy, marque employeur : que faire sur LinkedIn en tant que marque ou professionnel ?
 - Les fondamentaux de l'optimisation de profil.
- Twitter :
 - Interface Twitter.
 - Le lexique et les codes de la plateforme : hashtags, ...
- TikTok :
 - Interface TikTok et lexique.
 - Quels sont les formats de publication et usages ?
 - Comment communiquer en tant que marque ?

4 - Les tendances digitales

- Le metaverse et les technologies immersives : réalité virtuelle, réalité augmentée, cryptomonnaie.
- L'intelligence artificielle : sa place future dans notre quotidien.
- Les nouveaux métiers du digital : hacker éthique, ...

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6956

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rennes, Toulouse, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines : la communication à l'ère du digital ; le webmarketing ; les contenus spécifiques au numérique ; l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ; l'expérience client ; le collaboratif ; la data ; la technologie ; le commerce connecté. Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Réseaux sociaux niveau 2 - Stratégie de communication sur les médias sociaux

Communication corporate, image, RP et réseaux sociaux



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7926**

Objectifs professionnels

- Savoir élaborer une stratégie de communication digitale.
- Intégrer les médias sociaux dans sa stratégie de communication.
- Acquérir les leviers pour réussir : événements, publicités, marketing d'influence et communication de crise sur les médias sociaux.

Pour qui

- Responsable de la communication digitale.
- Chargé(e) de communication. Community manager. Cadre en charge de la communication externe ou globale.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Un outil pour repérer les sources utiles pour vous.

2 Pendant - En groupe

1 - Élaborer sa stratégie de communication digitale

- Construire sa stratégie social media par étapes.
- Bâtir un plan de communication : quels médias et réseaux sociaux pour quels objectifs ?
- Comprendre les différents usages des médias sociaux.
- Rédiger sa ligne éditoriale pour développer sa stratégie de contenu.

2 - Panorama des réseaux et médias sociaux

- Les évolutions des différents réseaux sociaux : Instagram; Facebook ; LinkedIn ; Twitter; Pinterest ; Tiktok ; YouTube...

3 - Organiser le dispositif social media

- Intégrer le métier de community manager.
- Documenter son dispositif social media.
- Gagner du temps grâce aux outils digitaux (dont les outils de programmation de posts : Social Media Management System - SMMS).
- Augmenter la visibilité d'un événement grâce à un dispositif omnicanal sur les réseaux sociaux.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement.

Le +

- Travail sur des sujets d'actualité : formation mise à jour avec des exemples récents.
- Après la formation en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux.
- Les participants réalisent en sous-groupes des travaux correspondant à des cas concrets.

4 - Identifier les opportunités publicitaires

- Business models des réseaux et médias sociaux.
- Quels objectifs pour les Social Ads ?
- Tour d'horizon des solutions publicitaires proposées par Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram.
- Comprendre l'écosystème de l'e-influence.

5 - Mesurer les actions de communication digitale

- Connaître les différentes statistiques : like, share, portée, reach, RT...
- La mesure de l'engagement, notion de ROE.
- Suivre ses statistiques pour améliorer la performance de ses contenus.

6 - Sécuriser l'e-réputation de l'entreprise

- Évaluer l'e-réputation, écouter les communautés.
- Comprendre l'importance de la gestion des avis clients négatifs sur le web.
- Gérer les commentaires et avis sur les réseaux sociaux.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7926

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Rennes, Strasbourg, Toulouse,**
Classe à distance

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines : la communication à l'ère du digital ; le webmarketing ; les contenus spécifiques au numérique ; l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ; l'expérience client ; le collaboratif ; la data ; la technologie ; le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 9304****Le +**

- De nombreux cas pratiques et mises en situation, régulièrement actualisés, pour illustrer les apports théoriques tout au long du stage.
- Une approche pédagogique basée sur la pratique.

Objectifs professionnels

- Appréhender le potentiel des influenceurs et leur impact sur les marques.
- Intégrer les relations influenceurs à une stratégie marketing ou communication globale.

Pour qui

- Responsable marketing et marketing digital.
- Responsable communication et communication digitale.

Programme**1 Avant**

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe**1 - Appréhender les bases de l'influence marketing**

- Mesurer l'impact du digital et s'initier à l'inbound marketing.
- Identifier les enjeux de l'influence, en B to B comme en B to C.

2 - Élaborer et cadrer une stratégie influenceurs

- Structurer une campagne dans le temps.

- Concevoir sa stratégie d'influence en 6 étapes.

- Créer du contenu engageant : brand content, curation, UGC.

- Différencier les profils d'influenceurs et appréhender leurs forces respectives : quel influenceur pour quelle campagne ?

3 - Nouer et gérer des relations influenceurs

- Concevoir des collaborations adaptées à vos objectifs.
- Instaurer une relation de confiance.
- Utiliser des outils de gestion pour suivre les influenceurs, planifier et piloter vos campagnes.

- Mesurer le retour sur investissement (ROI) et le retour sur engagement (ROE) de vos campagnes.

4 - Intégrer les autres formes d'influence à votre stratégie

- Favoriser le bouche à oreille en activant les micro-influenceurs et les communautés de fans.
- Transformer vos collaborateurs en ambassadeurs.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9304Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Certifiez vos compétences digitales

DiGiTT®

La certification digitale de référence

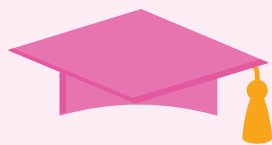
9 domaines

Expérience client
Webmarketing Data
Commerce connecté
Communication
Technologie Contenus
Collaboratif **Mobilité**



Valide pendant 3 ans

Score sur 1 000



Certification en 3 étapes



Diagnostic



Formation
+
digitheque



Certification

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

4 320 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8046**

Objectifs professionnels

- Positionner son entreprise sur les réseaux sociaux et élaborer une stratégie de communication social media.
- Apprendre à collaborer avec des influenceurs.
- Créer, paramétrer et modérer des pages professionnelles.
- Animer sa communauté avec une stratégie de contenus variée.
- Optimiser ses actions grâce à la publicité sur les réseaux sociaux.

Pour qui

- Community manager. Responsable marketing/marketing digital. Responsable communication/communication digitale.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Définir une stratégie de contenus et organiser son community management (3 jours)

1 - Le Web social : nouveaux usages, nouveaux métiers

- Les missions du Community Manager.
- Les tendances high tech à intégrer : mobile, commerce phygital, social shopping, TikTok, social ads, metaverse, influenceurs, nano-influenceurs, micro-influenceurs, cryptomonnaies.

2 - Concevoir une stratégie réseaux sociaux

- Structurer un diagnostic médias sociaux (modèle 3C, modèle POEM, SWOT) pour définir ses objectifs.
- Choisir les bons réseaux sociaux selon ses objectifs et ses cibles afin d'atteindre son audience.
- Statistiques d'utilisation et démographie des principaux réseaux sociaux : Page Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Youtube, Snapchat, TikTok, Pinterest.
- Construire son plan opérationnel : calendrier éditorial.

3 - Créer et paramétrer ses pages sur les réseaux sociaux

- Comprendre les interfaces et écosystèmes des principaux réseaux sociaux : Facebook, Instagram, Youtube, LinkedIn, Snapchat, TikTok, Pinterest.
- Connaître les positionnements d'entreprise possibles sur les différentes plateformes sociales.
- Paramétrer ses comptes Social Media en vue d'un community management optimal.
- Modérer et entrer en conversation avec ses communautés.
- Optimiser son profil LinkedIn pour gagner en visibilité.
- Découvrir les nouveaux réseaux sociaux initialement orientés gamers : Twitch, Discord.

4 - Organiser un dispositif social media

- Connaître et choisir les outils de Social Media Management (SMMS).
- Gouvernance des média et social média guidelines.
- Mettre en place une veille de son e-réputation.

Le +

- Une formation complète sur le métier de responsable du community management. Ce cycle permet d'appréhender toutes les facettes du métier, du stratégique à l'opérationnel.
- Une formation concrète. Les participants sont amenés à créer des dispositifs et à utiliser les médias sociaux : création, paramétrage et animation.
- Un expert du domaine intervient à chaque partie du cycle, enrichissant le contenu par son expérience.
- Une formation actualisée en permanence pour intégrer l'évolution des audiences des média sociaux et l'arrivée de nouveaux acteurs.
- Après la formation en groupe : un programme de renforcement pour aider à la mise en œuvre.

- Sécuriser son e-réputation.
- Avis négatifs, crise et bad buzz : anticiper, réagir et répondre.

+ Mise en application pratique :

- Création de page Facebook, réponse à des commentaires négatifs, création d'une bio Instagram, audit d'une chaîne Youtube, mise à jour de son profil LinkedIn.

Partie 2 : Développer les contenus (3 jours)

1 - Brand content, curation, UGC : développer un contenu impactant

- Facteurs clés de succès d'une stratégie de contenu : thumb stopping, snack content et bataille de l'attention sur les réseaux sociaux.
- Définir son mix et les sources principales de contenu : brand content, curation, UGC.
- Contenu de marque en BtoB et BtoC : photos, vidéos sur smartphone, micro-vidéos, reels, stories, cinemagraph, loops, gif, infographies et micro-infographies.
- La vidéo en direct : Facebook live, Instagram live, YouTube live, l'essor du social shopping.
- Les mécaniques de la viralité : émotion, socialproof, story telling,...
- Quels contenus créer autour des événements réels ou digitaux.

2 - Animer efficacement les principaux médias sociaux

- Focus sur l'animation des pages Facebook, du compte professionnel Instagram, des profils et pages LinkedIn, du compte Twitter, d'une chaîne YouTube, du compte TikTok, de la page Pinterest.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8046

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

- Fréquence d'animation et optimisation de la programmation.
- Quels formats choisir pour améliorer la visibilité des publications.
- Rédiger en fonction du réseau : nombre de caractères, codes à respecter.
- Optimiser l'engagement des communautés : les bonnes pratiques.

3 - Mettre en place un programme influenceurs digitaux (earned media)

- Définir les typologies d'influenceurs pertinents : macro-influenceurs, leaders d'opinion, micro-influenceurs, nano-influenceurs.
- Identifier les créateurs de contenus référents en BtoB et BtoC.
- Identifier les types de relations possibles et collaborations envisageables (rémunération, cadeaux, dotations).
- Concevoir un véritable programme influenceurs pérenne.

4 - Motiver et mobiliser un réseau d'ambassadeurs : employee et customer advocacy

- Employee Advocacy :
 - former les collaborateurs à devenir des ambassadeurs de l'entreprise ;
 - mettre en place un programme incitant les employés à prendre la parole sur les réseaux sociaux.
- Customer Advocacy :
 - Identifier les clients ambassadeurs et inciter les clients à devenir ambassadeurs ;
 - valoriser les clients satisfaits pour leur donner envie de s'exprimer sur la marque.

+ Mise en application pratique :

- Constituez un book de bonnes pratiques de publications sur les médias sociaux. Déclinaison de contenus de marque autour d'une étude publique ou d'un événement.

Partie 3 : Optimiser son community management grâce à la publicité (Social Ads) et au pilotage des résultats (2 jours)

1 - Mesurer les résultats sur les réseaux sociaux

- Pourquoi, comment et à quelle fréquence mesurer la performance de ses publications social media ?
- Définition des principaux KPI à suivre.
- Comment mesurer son engagement ?
- Quelle différence entre taux d'engagement et taux d'interaction ?
- Se benchmarker sur les moyennes d'engagement sur les différents réseaux sociaux : Facebook, Instagram, Twitter, YouTube et TikTok.
- Passer du ROI au ROE.
- Utiliser les outils statistiques mis à disposition par Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, YouTube, TikTok, Pinterest.

2 - Comprendre les enjeux des social ads

- Découvrir le langage de la publicité sur les réseaux sociaux.
- Connaître les statistiques de publicité sur les réseaux sociaux en France.
- Les nouveaux enjeux des social ads.
- La place de la publicité dans l'entonnoir de conversion.
- Choisir les KPI à étudier en fonction de ses objectifs de campagne.

3 - Mettre en place des campagnes publicitaires

- Comprendre l'offre publicitaire des médias sociaux.
- Découvrir les régies publicitaires des réseaux sociaux.
- Utiliser le Ads Manager meta (Facebook & Instagram).
- Comprendre les possibilités de ciblage comportemental, démographique et par affinité.
- Paramétrer le ciblage et le budget d'une campagne sur Facebook ou LinkedIn.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et après la formation en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le certificat EIMP en option

Le certificat de l'École Internationale de Management de Paris (EIMP) est l'opportunité de faire reconnaître officiellement vos compétences en e-communication.

Le bloc RNCP34340BCQ2 «E-Communication : mettre en œuvre une communication digitale» est le bloc 2 du titre «Chef de projet e-business» qui est inscrit au RNCP de France Compétences. Le certificat et la formation qui y prépare peuvent être financées via le CPF.

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- réaliser, piloter et optimiser des campagnes de communication digitale ;
- animer et modérer les flux d'échanges des réseaux sociaux ;
- développer et coordonner des partenariats ;
- créer ou participer à des événements.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9475.

CPF

Cette formation peut être associée au Bloc 2 certificat RNCP "Chef de projet e-business" de l'École Internationale de Management de Paris (EIMP), éligible au CPF (Réf. 9475).

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 7799

Le +

- Une complémentarité stratégie-opérationnel directement transposable à son activité professionnelle.
- Une formation 100% concrète qui donne des outils directement applicables sur les 3 principaux médias sociaux.
- Une documentation interactive pour aller plus loin sur les autres médias sociaux.
- Après la formation en groupe, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Assurer les missions fondamentales du community manager.
- Définir une stratégie social media.
- Animer les réseaux sociaux Facebook, Instagram, LinkedIn.

Pour qui

- Community manager en prise de fonction ; community manager occasionnel.
- Responsable marketing et communication digitale.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Concevoir une stratégie médias sociaux

- Structurer un diagnostic médias sociaux (modèle 3C).
- Définir vos objectifs et cibles pour élaborer une stratégie réseaux sociaux adaptée.
- Facebook, Twitter ou Instagram, LinkedIn, YouTube, Snapchat TikTok... quels médias choisir ?
- Le plan d'actions opérationnel : ligne éditoriale, calendrier éditorial,...

2 - Gérer une page Facebook

- Se familiariser avec l'interface Facebook et les 3 types de présence (profil, groupe et page), le fonctionnement de l'algorithme Facebook.

- Administrer une page entreprise Facebook au quotidien.
- Bonnes pratiques de publication pour optimiser visibilité et taux d'engagement.
- Mesurer ses résultats.
- Découvrir la régie publicitaire de Facebook.

3 - Gérer un compte Instagram professionnel

- les interfaces mobile et ordinateur d'Instagram.
- Comprendre et tirer parti de l'algorithme d'Instagram.
- Compte personnel, compte professionnel, compte créateur : quelle différence ? Que choisir ?
- les différents types de formats Instagram : publication image, vidéo, carrousel, stories, reels, guides et live.
- Les bonnes pratiques d'animation : légendes, hashtags, bio...
- S'appuyer sur les influenceurs, micro-influenceurs, nano-influenceurs et ambassadeurs.

4 - Développer une présence efficace sur LinkedIn

- Se familiariser avec l'interface, l'algorithme et les 3 types de présence.
- Personal Branding : optimiser son profil pour gagner en visibilité.
- créer une page entreprise ?
- bonnes pratiques et astuces pour optimiser la portée et l'engagement.
- Employee Advocacy.

5 - Mettre en place et piloter le dispositif Social Media

- outils de management des médias sociaux (SMMS).
- Définir ses tableaux de bord.
- Découvrir les outils de veille d'e-réputation.
- Établir une gouvernance.
- Découvrir les différents KPI.

3 Après - Mise en œuvre

- + Programme de renforcement "Un défi par semaine".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7799

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Publicité sur le Web et les réseaux sociaux : SEA, Display, Social ads, Retargeting

Renforcer sa visibilité et attirer de nouveaux clients

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 475 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8226

Le +

- Des cas pratiques sont présentés par l'animateur.
- La pédagogie favorise les échanges entre participants ; l'animateur apporte des réponses personnalisées à chacun.

Objectifs professionnels

- Préparer, mener et mesurer une campagne publicitaire sur le Web et les réseaux sociaux.

Pour qui

- Responsable marketing et communication digitale.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - L'écosystème de la publicité digitale

- SEM, SEA, SEO, SMA, SMO.
- Quelle plateforme utiliser en fonction de votre audience cible.
- Conséquences du RGPD sur la publicité en ligne.

2 - Mettre en place le taggage pour des campagnes performantes

- Comprendre l'enjeu du taggage.

- Définir les éléments marketing taggables sur votre site.

- Tagger soi-même les objectifs marketing sur son site.

- Envoyer vers Google Ads et les plateformes Social Ads.

3 - Réussir vos campagnes SEA avec Google Ads

- Définir les budgets de campagne.
- Structurer son compte Google Ads.
- Créer une campagne Google Display.

- Créer une campagne Youtube.

4 - Publicité sur les médias sociaux

- Comprendre les placements, audiences, formats et stratégies pour les réseaux sociaux :

- publicité sur Facebook, Instagram ;
- publicité sur Twitter Ads ;
- publicité sur LinkedIn Ads ;
- publicité sur TikTok Ads.

5 - Mesurer la performance de vos campagnes

- Calculer le ROI de vos campagnes.
- Évaluer les performances selon les médias et les objectifs.

3 Après - Mise en œuvre

- + "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8226

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Gérer l'e-réputation de son entreprise

Accroître sa visibilité et soigner son image

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9274

Le +

- Le + digital : L'accès à des espaces digitaux communs et des contenus complémentaires.
- La formation est mise à jour en permanence avec des exemples récents de l'actualité.

Objectifs professionnels

- Mesurer l'e-réputation de son entreprise.
- Développer une stratégie de veille.
- Optimiser sa gestion des communautés.

Pour qui

- Chargé(e) de communication.
- Chargé(e) des relations publics / Web.
- Toute personne étant amenée à effectuer des tâches liées au Community Management.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo "Veille sur réseaux sociaux : 3 réflexes clés".

2 Pendant - En groupe

1 - L'importance de l'e-réputation

- L'e-réputation : de quoi parle-t-on ?
- Repérer les sources d'influence.
- Mesurer les impacts de l'e-réputation sur la marque.
- Analyser l'influence des avis des internautes.

2 - E-réputation : organisation de la veille

- Définir ses objectifs et son périmètre de veille.
- Mettre en place des indicateurs quantitatifs et qualitatifs.
- Identifier les outils de veille gratuits.
- Organiser ses flux de veille.

3 - Gérer son e-réputation

- Identifier les influenceurs et les blogueurs.
- Mobiliser ses collaborateurs dans une démarche d'ambassadeurs : l'Employee Advocacy.
- Gérer son image sur les sites d'avis et de notation.
- Appliquer les bonnes pratiques de modération.

4 - Développer sa présence et sa notoriété

- Accroître la visibilité de ses événements : LiveTweet, Video Live, social wall.
- Organiser une campagne publicitaire sur les réseaux sociaux.
- Promouvoir l'image de son entreprise.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9274

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ certification en option

+ accès au LearningHub

3 190 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9350**

Objectifs professionnels

- Acquérir les bases du e-commerce.
- Maîtriser les fondamentaux du référencement naturel et payant.
- Intégrer les médias sociaux dans sa stratégie de communication.

Pour qui

- Toute personne souhaitant lancer une activité en ligne.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Les clés du e-commerce (2 jours)

1 - Identifier les clés du e-commerce

- Le cadre : logistique, paiement en ligne, livraison et plateformes.
- Comportements d'achat et typologies d'acheteurs.
- Le big data au service de la connaissance client.

2 - Optimiser le modèle économique

- Les bases du modèle économique et du ROI.
- Optimiser l'entonnoir de conversion.
- Indicateurs clés et axes d'analyse.

3 - L'E-merchandising

- De l'analyse comportementale au e-merchandising.
- Zones clés et mise en avant : zoom, vidéos, chatbots, retargeting...
- Personnaliser l'expérience client (UX/CX).

4 - Générer du trafic et convertir

- Mixer les actions : e-mailing, display, retargeting, affiliation, market places, blogs, SEO, SEA...
- Utiliser push produit, up-selling, cross-selling et inbound marketing.

5 - La stratégie e-commerce multicanal

- Structurer le dispositif autour du parcours client.
- Les modèles : web to store, mobile to store to web, store to web...
- CRM et synergie entre canaux.

Partie 2 : Piloter efficacement sa stratégie de référencement (SEM) (2 jours)

1 - Cerner les enjeux du référencement

- Augmenter la visibilité et l'audience d'un site Web.
- Identifier les acteurs, les outils et l'impact de Google.
- Modes de recherche sur le Web.
- Comparer les atouts et limites du SEO, SEA et SMO.

2 - Définir sa stratégie de référencement naturel SEO

- Les clés de la stratégie de référencement : cibles, contenus, objectifs.

Le +

- Études de cas et exemples de différents secteurs B to B, B to C, services, produits, électronique, luxe...
- Application immédiate des techniques de référencement pendant la formation.
- Les intervenants sont des experts du e-commerce, du référencement et des médias sociaux.

- Stratégie éditoriale SEO : arborescence et catégories.
- Champ lexical et choix des mots clés.
- Analyser l'efficacité actuelle du SEO du site.
- Les facteurs techniques qui favorisent ou bloquent le SEO.
- Décrypter la stratégie SEO des concurrents.
- Optimiser son site pour la recherche mobile.
- Les enjeux autour des mises à jour : Panda, Pingouin, Pigeon, Colibri, Phantom, BERT...

3 - Définir sa stratégie de liens sponsorisés SEA

- Le modèle des liens sponsorisés : critères et pertinence.
- Définir sa stratégie SEA : objectifs, cibles, budget, période.
- Déterminer son plan média SEA.
- Piloter sa campagne SEA : budget, enchères, rentabilité.
- Décrypter la stratégie SEA des concurrents.
- Optimiser les synergies SEA, SEO.

4 - Mesurer les résultats et son ROI

- Les KPI (Indicateurs de Performance) du SEO, SEA, SMO.
- Les tableaux de bord SEO et SEA.
- Interpréter les résultats et mettre en place les actions correctives.

Partie 3 : Stratégie de communication digitale sur les médias sociaux (2 jours)

1 - Élaborer sa stratégie de communication digitale

- Évaluer la e-réputation de l'entreprise et écouter les communautés.
- Bâtir un plan de communication : quels médias et réseaux sociaux pour quels objectifs ?
- Choisir le ton de sa communication.
- Comprendre les différents usages des médias sociaux (matrice POEM).
- Constituer l'équipe : les nouveaux métiers.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9350

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

2 - Panorama des réseaux et médias sociaux

- Point sur l'évolution des différents médias sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Snapchat, YouTube...

3 - Établir un dispositif sur les médias sociaux pour un événement

- Augmenter la visibilité de votre événement grâce aux médias sociaux.
- Créer un dispositif omnicanal pour valoriser un événement.
- Utiliser les événements pour produire du contenu.

4 - Identifier les opportunités publicitaires

- Business models des réseaux et médias sociaux.
- Quels objectifs pour les Social Ads ?
- Tour d'horizon des solutions publicitaires proposées par Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Snapchat.

5 - Mesurer les actions de communication digitale

- Connaître les différentes métriques : like, share, portée, impressions, RT, followers...
- La mesure de l'engagement, notion de ROE et ROI.
- Les outils de management des communautés - Social Media Management Systems (SMMS).

6 - Repérer et communiquer avec les blogueurs influents

- Comprendre l'économie des blogs et des influenceurs sur les médias sociaux.
- Établir un programme influenceurs en 4 étapes.
- Comprendre l'importance des micro-influenceurs.

7 - Gérer la communication de crise en ligne

- Évaluer les crises : appréhender les typologies de crise sur Internet (fail, bad buzz, crise, ...).
- Comprendre l'importance de la gestion des avis clients négatifs sur Internet.

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 150 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8049**

Objectifs professionnels

- Acquérir les principes clés, démarche et outils pour développer les ventes d'un site.
- Intégrer les étapes clés pour piloter le projet e-commerce, s'appropriier les principaux leviers de génération de trafic, de conversion et fidélisation.
- Identifier les clés d'une stratégie omnicanal.
- Mettre la data et les indicateurs de performance au service de l'expérience client.

Pour qui

- Responsable e-commerce, manager commercial, responsable webmarketing en prise de fonction ou récemment nommé.
- Toute personne souhaitant lancer une activité de vente en ligne.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Définir sa stratégie e-commerce (2 jours)

1 - Quelles décisions prendre pour lancer ou faire évoluer son site web ?

- Les ressorts de la croissance du e-commerce, les chiffres clés.
- BtoB et BtoC, quelles différences ?
- Comprendre les attentes clients.
- Les dernières tendances pour se projeter et anticiper.
- La marketplace, un incontournable ?

2 - Connaître les modèles économiques du e-commerce

- Définir sa cible, travailler ses personas pour définir son positionnement.
- Modélisation et business plan d'un site e-commerce : quels sont les KPI quantitatifs et qualitatifs à suivre :
 - temps de visite, taux de rebond, page de sortie...
- La rentabilité d'un site e-commerce : les "metrics" incontournables pour mesurer le ROI de ses actions.

3 - Adopter les fonctionnalités des sites e-commerce

- Choisir sa plateforme d'e-commerce: WooCommerce, Shopify, Prestashop.
- Enjeux de la logistique : approvisionnement, stockage, livraison, les e-shops et le dropshipping.
- Solutions de paiement en ligne et sécurisation des transactions : les PSP.
- Les aspects juridiques et impact de la réglementation RGPD, les cookies, la CNIL.
- En route vers le M-commerce : le web à l'heure du tout smartphone.

4 - Gérer le projet e-commerce

- Le cahier des charges fonctionnel.
- L'arborescence.
- La conception des interfaces e-marchande (UX/CX) : zoning de page.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Un panorama complet du e-commerce et de l'omnicanal.
- Les intersessions complètent les acquis vus lors de la formation grâce aux modules e-learning et vidéos.
- Mise à jour régulière des exemples et bonnes pratiques en fonction de l'actualité.
- Les applications pratiques en B to B et B to C favorisent le partage et l'acquisition des bons réflexes.
- Le + digital : l'accès à des contenus complémentaires en ligne.

- La charte graphique et éditoriale.
- Les étapes clés de la gestion du projet e-commerce.
- La gestion des risques.

+ Mise en application pratique :

- Définir les indicateurs de suivi de son activité e-commerce pour sa direction, poser les éléments clés de son projet.

Partie 2 : Générer du trafic et optimiser la conversion (3 jours)

1 - Analyser le parcours d'achat du client

- Marketing on-line : les tendances.
- Le parcours d'achat du e-shopper : étapes et moments clés de la décision (ZMOT).
- Le "customer journey" : un parcours connecté, omnicanal, élément clé de la satisfaction client.
- L'équation du web : trafic X taux de conversion X panier.

2 - Utiliser les clés du e-merchandising

- Le e-merchandising pour promouvoir ses produits et développer le panier moyen.
- Connaître les règles du e-merchandising au service de la stratégie de navigation dans le site.
- La Home Page, la page de recherche, la page produit, le tunnel de commande.
- Zoom sur le moteur de recherche.

3 - Actionner les leviers pour générer du trafic



Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8049

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Le marketing des moteurs de recherche (SEM) : référencement payant (SEA), référencement naturel (SEO), Adwords et Google Shopping.
- Les leviers de la création de trafic : display, retargeting, e-mails et jeux concours.
- Affiliation et partenariats.
- Moteurs de comparaison, les agrégateurs de flux.
- Le phénomène de la "longue traîne" : avantages, principes clés, trouver les bons mots clés au service du SEO.
- SEA : faire un adword, les bonnes pratiques.
- SMO : utiliser les médias sociaux.
- Adopter la bonne stratégie de contenu et faire de la curation.

4 - Favoriser la conversion et la fidélisation

- Les mécanismes de promotion des ventes en e-commerce.
- Trois règles fondamentales du e-commerce : personnalisation, réassurance et réactivité.
- La réactivation commerciale.
- Les programmes de e-fidélisation.

+ Mise en application pratique :

- Améliorer son site web pour optimiser le trafic, les conversions, le panier moyen.
- Utiliser les leviers de trafic pour construire une audience en lien avec vos personas cibles.

Partie 3 : Développer l'omnicanal (3 jours)

1 - Déployer le m-commerce sur smartphones et tablettes

- Infrastructure du m-commerce :
 - les spécificités ;
 - les différences d'usages entre smartphone et ordinateur ;
 - les freins des clients, comment les lever.
- Commerce sur smartphones, tablettes et objets connectés :
 - enjeux, évolution et leviers de performance.
- Utiliser les spécificités du mobile pour générer de la valeur :

- géolocalisation et génération de trafic ;
- NFC et paiement ;
- utilisation de la recherche par appareil photo et par vocal ;
- réalité augmentée ;
- avantages et inconvénients d'une application versus un site web mobile.

2 - Développer le social commerce sur les médias sociaux

- Les réseaux sociaux : stratégie à développer selon les réseaux.
- Social shopping : expériences et bonnes pratiques.
- Faire des posts percutants.
- Générer de l'engagement.
- Gérer le bad buzz.

3 - Définir les stratégies de commerce omnicanal

- Les stratégies de distribution omnicanal : comment passer du multi canal à l'omnicanal, comment gérer le cross canal.
- Le phygital : enrichir l'expérience du consommateur grâce au point de vente connecté.
- Expériences de retailers pour inventer le magasin du futur.
- Associer le e-commerce au commerce classique.

4 - Bâtir les plans d'actions en utilisant la data

- Utiliser google analytics : les fondamentaux, les principaux onglets.
- Quels indicateurs regarder, comment les analyser.
- Quels plans d'actions mettre en place.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Les clés du e-commerce

Doper le trafic et la performance des ventes en ligne

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 470 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7739**

Le +

- Études de cas en réel et exemples de différents secteurs BtoB, BtoC, services, produits, électronique, luxe...
- L'intervenant est un expert du e-commerce et du cross-canal, il accompagne les entreprises dans la création et refonte de sites e-commerce.
- Interactivité et partage d'expériences sont favorisés.

Objectifs professionnels

- S'approprier les clés et la démarche pour générer du trafic et convertir les e-shoppers.
- Acquérir les bases pour mettre en œuvre une stratégie e-commerce cross canal.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Responsable marketing ou commercial ayant à développer le e-commerce.
- Responsable de site marchand ou chargé de web marchand.
- Chef de projet site e-commerce.
- E-merchandiser en prise de poste.
- E-commerçant.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les clés du e-commerce

- Les chiffres clés et évolutions.
- Maîtriser le back office : cookies, RGPD, logistique, paiement en ligne, livraison et plateformes (CMS).
- Comportements d'achat et typologies d'acheteurs, les tendances.
- Poser les bases du modèle économique.

2 - E-merchandising : améliorer expérience client (CX) et expérience utilisateur (CX)

- Repérer les pages majeures d'un site web : homepage, page résultat de recherche, page produit.
- Up-selling, cross-selling, personnalisation : les bonnes pratiques.

- Comprendre le tunnel de commande.
- Optimiser l'entonnoir de conversion.

3 - Générer du trafic et convertir

- Les différentes sources de trafic : e-mailing, display, retargeting, affiliation, market places, blogs, SEO, SEA.
- Choisir les leviers pour acquérir ou convertir : CPC, CPV, CPA.
- Utiliser la data pour mieux connaître le client : les axes d'analyse et indicateurs clés.

4 - S'appuyer sur les réseaux sociaux

- Identifier le rôle des réseaux sociaux.
- Social Media Optimisation.

5 - Mettre en œuvre la stratégie e-commerce multicanal

- Structurer le dispositif autour du parcours client : du multicanal à l'omnicanal.
- IOT et objets connectés.

- L'avènement du mobile : le m-commerce.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : un défi par semaine pendant 7 semaines.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7739

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option

 alternative
Digitale

180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 470 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **9065**

Le +

- Études de cas et exemples de différents secteurs B to B, B to C, services, produits, électronique, luxe...
- L'intervenant est un expert du e-commerce et du e-merchandising.

Objectifs professionnels

- Choisir quelles actions mettre en place pour optimiser l'efficacité commerciale de votre site e-commerce.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Responsable marketing, chef de projet digital ou site e-commerce.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Définir le e-merchandising

- Objectifs du e-merchandising.
- Les règles de base et erreurs à ne pas commettre.
- Parler à son client ET parler à Google.

2 - La Home Page

- La page d'accueil, vitrine de la boutique en ligne.
- L'ADN de la marque.
- L'arborescence et la catégorisation, les onglets :
 - les éléments de réassurance ;
 - la personnalisation ;
 - la ligne de flottaison ;
 - l'animation commerciale.
- Le Header.
- Le Footer

3 - La Page résultat de recherche

- Le moteur de recherche interne.
- Les filtres.
- Le Call to Action.

4 - La Page Produit

- SEO et duplicate content : comment écrire pour remonter dans les pages, bien choisir la balise H1 et l'url.
- Définir son titre et les mots clés.
- Utiliser photos, vidéos, réalité augmentée.
- Promotion, prix, prix et date de livraison.
- Avis clients.
- Up-selling et cross-selling.

5 - Le Tunnel de Commande

- Parcours : fluidité et "frictionless".
- Le chemin de fer.
- Les codes promotionnels.
- Les moyens de paiement.
- Compter et minimiser le nombre de clics.
- Penser omnicanal.

6 - Le m-merchandising sur mobile

- Les différences : usages et attentes clients.
- Quel e-merchandising pour le mobile.
- Site mobile ou applications : avantages et inconvénients.

7 - Les indicateurs clés de performance (KPI)

- Les KPIs à suivre.
- Les mesurer et les analyser.
- Utiliser Google Analytics pour optimiser votre e-merchandising.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9065Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

La certification DiGiTT en option

**180 €HT**Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un autodiagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Piloter efficacement sa stratégie de référencement (SEM)

Référencement naturel et social, achat de mots clés

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6957**

Le +

- Formation illustrée par de nombreux exemples de sites Internet ayant réussi avec succès leurs référencements naturel et payant.
- Application immédiate des techniques de référencement pendant la formation.

Objectifs professionnels

- Renforcer sa visibilité et sa notoriété en ligne.
- Maîtriser les fondamentaux du référencement naturel et payant.

Pour qui

- Responsable marketing et communication digitale.
- Toute personne en charge du référencement.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Cerner les enjeux du référencement

- Augmenter la visibilité et l'audience d'un site Web.
- Identifier les acteurs, les outils et l'impact de Google.
- Modes de recherche sur le Web.
- Comparer les atouts et limites du SEO, SEA et SMO.

2 - Définir sa stratégie de référencement naturel SEO

- Les clés de la stratégie de référencement : cibles, contenus, objectifs.
- Stratégie éditoriale SEO : arborescence et catégories.
- Champ lexical et choix des mots clés.
- Analyser l'efficacité actuelle du SEO du site.
- Les facteurs techniques qui favorisent ou bloquent le SEO.
- Décrypter la stratégie SEO des concurrents.
- Optimiser son site pour la recherche mobile.

- Les enjeux autour des mises à jour : Panda, Pingouin, Pigeon, Colibri, Phantom, Bert...

3 - Définir sa stratégie de liens sponsorisés SEA

- Le modèle des liens sponsorisés : critères et pertinence.
- Définir sa stratégie SEA : objectifs, cibles, budget, période.
- Déterminer son plan média SEA.
- Piloter sa campagne SEA : budget, enchères, rentabilité.
- Décrypter la stratégie SEA des concurrents.
- Optimiser les synergies SEA, SEO.

4 - Mesurer les résultats et son ROI

- Les KPI (Indicateurs de Performance) du SEO, SEA, SMO.
- Les tableaux de bords SEO et SEA.
- Interpréter les résultats et mettre en place les actions correctives.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6957

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Améliorer son référencement avec Google Ads (SEA)

Les bases de Google Ads pour réaliser une campagne

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 340 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7929**

Le +

- Formation illustrée par de nombreux exemples de campagnes de liens sponsorisés.
- Une formation très opérationnelle : exercices pratiques et études de cas.

Objectifs professionnels

- Réussir ses premières campagnes sur Google Ads.
- Générer du trafic ciblé sur son site Web et mesurer le ROI.

Pour qui

- Responsable marketing, responsable e-commerce, responsable communication, chef de produits.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Utiliser les liens sponsorisés

- Les réseaux et formats publicitaires : Google Ads / Adsense, Bing...
- Les campagnes universelles : desktop, mobile, tablettes...
- Le mode de fonctionnement : systèmes d'enchères, Quality Score Google...
- L'interface Google Ads.
- Les différents types de campagnes : Search, Display, Youtube, Performance max, Shopping, Application.

2 - Définir sa stratégie de campagne

- Définir ses objectifs : vente, trafic...
- Définir un plan media publicitaire.

- Choisir sa période de diffusion et son ciblage.
- Budget et stratégie d'enchères.
- Complémentarité avec le référencement naturel.

3 - Créer une campagne Ads

- Paramétrer sa campagne.
- Choisir les mots-clés et leur ciblage.
- Déterminer ses enchères.
- Rédiger ses annonces.
- Les extensions d'annonces.
- Définir ses landing pages et les optimiser.
- Paramétrer le tracking statistique.
- Focus sur les campagnes mobiles.

4 - Créer des campagnes Display et Retargeting

- Principes et intérêts des campagnes Display et Retargeting.
- Les campagnes sur Youtube.
- Les campagnes Display.
- Les campagnes remarketing.

5 - Optimiser la performance des campagnes Ads

- Tableaux de bords de suivis.
- Analyse de la performance : choix des KPI's.
- Les actions correctives.
- Maîtriser Google Ads Editor.
- Optimiser ses landing pages via le test A/B.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7929

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Optimiser le référencement naturel (SEO)

Améliorer la visibilité et le positionnement de son site

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 540 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7800**

Le +

- Nombreux apports méthodologiques.
- Les participants réalisent en sous-groupes des travaux pratiques correspondant à des cas concrets.
- La pédagogie favorise les échanges entre participants.
- Formation remise à jour fréquemment pour s'adapter aux changements de règles.

Objectifs professionnels

- Mettre en place une stratégie de référencement naturel.
- Intégrer le référencement naturel dans un projet de refonte de site Web.

Pour qui

- Responsable de communication, responsable marketing, rédacteur Web, chef de projet Web.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Les critères de pertinence du référencement naturel

- Le fonctionnement des moteurs de recherche : de l'indexation au positionnement.
- Les critères du référencement naturel : technique, éditorial, popularité et ergonomie.
- Connaître les facteurs bloquants et les facteurs favorisant.
- Les mises à jour Google : Panda, Pingouin, Colibri, Phantom, Bert...

2 - Définir sa stratégie de référencement naturel

- La stratégie de longue traîne.
- Tirer parti des générateurs de mots-clés pour les identifier.
- Exploiter la recherche universelle.
- Analyser la stratégie des concurrents.
- Les indicateurs de performance (KPI).

3 - Maîtriser les techniques avancées

- Outils et plugin indispensables.

- Structurer son contenu.
- Détecter et gérer les cas de duplication de contenu.
- Optimiser le "budget crawl".
- Optimiser les balises meta et les URL.
- Utiliser les moteurs à facettes.
- Choisir un CMS "SEO friendly".
- S'approprier les critères éditoriaux.
- Développer la popularité de son site : le netlinking.

4 - Optimiser le SEO mobile

- Définir sa stratégie mobile : site responsive, site mobile, apps...
- Spécificités et contraintes mobile : travailler l'ergonomie au service de l'UX.
- Utiliser AMP pour améliorer le temps de chargement.

5 - Intégrer le référencement naturel dans la refonte d'un site

- Comprendre les interactions entre médias sociaux et SEO.
- Analyser la performance et KPI's.

- Exploiter les informations fournies par Google Webmaster Tool.
- Intégrer le SEO dans le cahier des charges.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7800

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Google analytics : améliorez votre site et rentabilisez vos actions

Interpréter les statistiques pour prendre les bonnes décisions

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7413**

Le +

- Une sélection des meilleures solutions de webanalytics.
- Une formation très opérationnelle : exploiter immédiatement les techniques de la mesure d'audience.

Objectifs professionnels

- Exploiter Google analytics pour améliorer les performances de son site Web.
- Définir les Indicateurs Clés de Performance (KPI).

Pour qui

- Responsable marketing et communication.
- Toute personne en charge d'un site ou d'une activité sur le web.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Enjeux et principes du web analytics

- Enjeux légaux et enjeux business.
- Mettre en place Google Analytics.

2 - Les indicateurs de base

- Visiteurs uniques, pages vues, entrées.
- Taux de rebond, taux de sortie, temps de visite, sources de trafic.
- Structure et principes de navigation.

3 - Utiliser les différents modules

- Module temps réel, module audience.
- Modules acquisition, comportement, conversion.
- Utiliser les rapports.

4 - Personnaliser Google Analytics

- Appliquer des filtres.
- Utiliser les canaux.

5 - Créer son tableau de bord

- Rapports automatiques, tableaux de bord.
- Format, fréquence d'envoi, période d'analyse.

6 - Fonctionnalités avancées

- Lier Google Analytics et Google Ads.

- Organiser ses tests.
- Utiliser Search Console.

7 - Marquage

- Marquer les pages du site, des événements personnalisés, les réseaux sociaux.
- Marquer manuellement les campagnes.

3 Après - Mise en œuvre

- + "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7413

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lyon, Classe à distance**

Améliorer la performance de son site avec Google Tag Manager

Stratégie et mise en œuvre d'un plan de taggage

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

825 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9037**

Le +

- De nombreux exemples d'optimisation d'investissements grâce à un plan de taggage efficace.
- Les participants exploitent immédiatement les techniques de Google Tag Manager.

Objectifs professionnels

- Exploiter Google Tag Manager pour optimiser la performance d'un ou plusieurs sites web et e-commerce.

Pour qui

- Responsable marketing et communication digitale.
- Chef de projet Web ou marketing digital.

Programme

1 - Définir une stratégie de tracking

- Comprendre les étapes clés d'un projet de tag management et Web Analytics.
- Définir des données utiles à collecter.
- Créer un plan de taggage efficace.
- Suivre l'avancée d'un projet de tag management et Web Analytics.

2 - Maîtriser Google Tag Manager

- Comprendre les enjeux du tag management et l'intérêt de Google Tag Manager.
- Prendre en compte la fin des cookies tiers.

- Comprendre les notions de tag, règles de déclenchements et variables.
- Implémenter Google Tag Manager.
- Configurer et organiser son compte Google Tag Manager.

3 - Configurer des tags publicitaires

- Comprendre les modèles et périodes d'attribution.
- Comprendre les conversions post-clic et post-view.
- Configurer des tags Facebook.
- Configurer des tags Adwords.

4 - Implémenter des tags analytics et publicitaires (exercices pratiques)

- Organiser un tracking e-commerce.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9037

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Chef de projet digital

Piloter et manager efficacement un projet web, mobile, objet connecté...

CERTIFICAT

9 jours (63h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

4 880 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6392**

Objectifs professionnels

- Savoir conduire un projet et comprendre les particularités de la conduite d'un projet Web, mobile, ou objet connecté.
- S'appropriier le langage et les bases de la technologie.
- Savoir rédiger un cahier des charges et un appel d'offres.
- Acquérir les clés pour piloter et manager le projet digital.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Chef de projet digital.
- Chef de projet Web.
- Chef de projet mobile.
- Toute personne ayant à gérer l'intégralité d'un projet digital.

Programme

Partie 1 : Gérer un projet digital (3 jours)

1 - Le champ d'application du projet digital

- La digitalisation portée par la révolution technologique.
- Une évolution de la relation client et l'approche omnicanal (site web, médias sociaux, équipements mobiles, etc.).
- Appréhender l'évolution du monde de l'entreprise pour mener un projet digital interne :
 - les modèles d'organisation et le management au cœur de la transformation digitale ;
 - les nouveaux usages (collaboratif, intelligence collective, BYOD...);
 - le collaborateur numérique (digital Workplace).
- L'analyse de risques d'un projet digital.

2 - Devenir chef de projet digital

- Les fondamentaux de la conduite de projets digitaux :
 - méthodologie du cycle en V ; limites et avantages.
- L'apport des méthodes agiles :
 - le manifeste Agile et ses principes ;
 - les principales méthodologies Agiles (Scrum, XP, RAD...);
 - adapter l'agilité à son contexte.
- L'éco-système du Web et ses nouveaux métiers.
- Les acteurs d'un projet Digital.
- Les missions et responsabilités du chef de projet Digital :
 - les compétences ;
 - le pilotage : délais, coûts, qualité ;
 - les phases d'un projet Digital.

3 - Clarifier le rôle de la technologie

- Notre futur technologique et grandes tendances digitales (IOT, IA, Chat Bots...).
- Les fondamentaux du Web et ses langages :
 - les architectures de sites Web ;
 - la stratégie mobile.
- L'évolution des équipements mobiles :
 - application mobile, WebApp et Site Responsive Web Design ;
 - les CMS et Workflow de traitement de l'information.
- Anticiper le Big Data :
 - les outils collaboratifs ;
 - la co-création de contenu et le mode wiki ;
 - les outils de gestion projet collaboratif ;
 - le choix d'un Réseau Social d'Entreprise.
- La stratégie d'intégration dans le Système d'Information :
 - approche open source ou propriétaire ;

Le +

- Budget prévisionnel, cahier des charges, planning, appels d'offres, tests... Ce cycle de formation permet aux participants de prendre toute la dimension de leur mission de chef de projet digital.
- Une méthodologie et des outils pour une mise en pratique dès le retour en entreprise.
- Une pédagogie rythmée et variée : méthodes, mise en pratique, exercices.

- couplage avec les applications métier ou back-office (CRM, ERP, Infocentre) ;
 - mode d'hébergement interne ou externe (SaaS et Cloud).
- Le mouvement Devops.
- La sécurité d'une entreprise digitale.

Partie 2 : Réaliser l'appel d'offres (3 jours)

1 - Définir l'objectif du projet digital

- Définir la vocation et la cible du site, de l'application ou de l'objet connecté.
- Intégrer le projet dans la stratégie de l'entreprise.
- Identifier les acteurs internes et l'impact organisationnel.
- Problématiques de propriété intellectuelle des contenus.
- Établir les critères de succès et définir les indicateurs de calcul du ROI.

2 - Rédiger le cahier des charges

- Le rôle de l'assistance à maîtrise d'ouvrage (AMOA).
- Modélisation et méthode d'analyse.
- Partir de l'expression de besoins :
 - analyse du besoin par les processus, les objets métier et cas d'utilisation ;
 - mener les ateliers de récolte des besoins.
- Structurer le cahier des charges :
 - exigences fonctionnelles, techniques et opérationnelles ;
 - maintenance et support ;
 - le Plan d'Assurance Qualité ;
 - distinguer les rubriques indispensables des prestations complémentaires.
- La planification :
 - les outils de planification (diagramme de Gant) ;
 - lotissement pour éviter l'effet tunnel ;

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6392

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- mode régie et/ou forfait.

3 - Réaliser l'appel d'offres

- Contraintes des marchés publics.
- Sélection des prestataires.
- Publication de l'appel d'offres.
- Comprendre les propositions :
 - grille d'analyse des réponses ;
 - la soutenance en "short-list" ;
 - la négociation financière.
- Le choix du prestataire et le contrat.
- L'approche budgétaire.

Partie 3 : Piloter l'activité (3 jours)

1 - Encadrer l'équipe et piloter le projet digital

- Des projets pluridisciplinaires.
- Piloter l'activité digitale (KPI, TdB...).
- Les bases de la gestion de projets :
 - conduite de réunion ;
 - animation d'atelier et brainstorming ;
 - outils de suivi : compte-rendu, suivi des actions, affectation des tâches, avancement, le Kanban en agile (Scrum), gestion des risques ;
 - comité de pilotage, reporting.
- Constitution de l'équipe projet et définition des rôles (mode traditionnel ou agile).
- Développer les compétences de son équipe.
- Animer l'équipe interne.
- Travailler avec des prestataires.

2 - Spécifications, réalisation, recette et déploiement du livrable

- Les spécifications :
 - fonctionnelles (méthodes de modélisation) ;
 - ergonomiques (storyboard, UX, maquettage) ;
 - techniques (le développement) ;
 - définition d'un Backlog, des User Story et critères d'acceptation en agile (scrum).
- Fourniture des livrables et services faits.
- Les types de documentation.
- Déploiement et paramétrage du site.
- Recette :
 - phases de restitution en agile (Scrum) ;
 - tests unitaires, recette usine, recette technique, recette fonctionnelle ;
 - le cahier et PV de recette ;
 - l'application de gestion des anomalies.
- Les tests de charge, déploiement et ouverture du site.

3 - Faire vivre le projet

- Faire vivre le projet au quotidien.
- Évaluer les coûts de fonctionnement.
- La maintenance corrective et évolutive.
- Distribuer l'information, publier les documents :
 - circuit de validation, Workflow ;
 - sources documentaires internes et externes.
- Le marketing digital et la génération de trafic :
 - le référencement (SEO/SEM/SMO) ;
 - e-mailing, newsletter et affiliation.
- Statistiques et mesure d'audience.
- L'analyse prédictive (KPI, indicateurs, TdB, ROI ...).

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Intégrer le mobile dans sa stratégie marketing

Saisir les opportunités du m marketing et optimiser ses actions

New

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

830 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9444

Le +

- Une journée 100% concrète pour vous aider à décider de votre stratégie mobile.
- De nombreux exemples pratiques pour vous benchmarker.

Objectifs professionnels

- Identifier la place du mobile dans sa stratégie marketing.
- Mettre en œuvre des solutions mobile adaptées.

Pour qui

- Responsables marketing, chefs de projets marketing, responsables de communication soucieux d'intégrer le mobile au cœur de leur stratégie.

Programme

1 - Définir la place du mobile dans sa stratégie

- Comprendre les comportements et attentes clients sur mobile.
- Segmenter ses cibles.
- Les spécificités du référencement mobile.

2 - Intégrer le mobile dans sa stratégie omnicanale

- Attirer : SMS, géolocalisation, référencement local.
- Convertir : m-commerce.
- Fidéliser : vidéos, marketing conversationnel.
- S'assurer de la rentabilité de ses actions sur le mobile.

3 - Développer un site ou une application mobile

- Décider entre site mobile et application : les critères.
- Comprendre les spécificités techniques d'un site mobile friendly.
- Intégrer le développement d'une application mobile dans sa stratégie marketing.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9444

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Piloter un projet web

Mettre en œuvre la création ou la refonte d'un site Web

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6387**

Le +

- Une formation concrète : des travaux pratiques, des analyses de services Web, des cas concrets sont réalisés en sous-groupes.
- Une formation basée sur l'échange et le partage d'expériences.

Objectifs professionnels

- Piloter la création ou la refonte d'un site Web.
- Mesurer les investissements, comprendre le vocabulaire, bien travailler avec un prestataire.

Pour qui

- Responsable de sites web.
- Responsable marketing et communication digitale.
- Chef de projet web.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Le champ d'application d'un projet digital

- Une évolution de la relation client et l'approche omnicanal (site web, médias sociaux, équipements mobiles, etc.).
- Appréhender l'évolution du monde de l'entreprise pour mener un projet digital interne.
- L'éco-système du Web et ses nouveaux métiers.

2 - Concevoir le projet web

- Rédiger le cahier des charges.
- La planification du projet (diagramme de Gant, lotissement, sprints...).
- Réaliser l'appel d'offres.
- Le choix du prestataire et le contrat.
- Approche financière.

3 - Piloter le projet web

- Méthodologie cycle en V et méthode Agiles (avantages et inconvénients).
- Adapter l'agilité à son contexte.

- Les acteurs d'un projet Digital (travailler avec des prestataires).
- L'analyse prédictive (KPI, indicateurs, TdB, ROI ...).
- La visibilité et le référencement (SEM, SEA, SEO, SMO).

4 - La technologie

- Les grandes tendances (DevOps, Big Data, IOT, IA, Chat Bots, ...).
- Les fondamentaux du Web et ses langages.
- La stratégie mobile (application mobile, WebApp et Site Responsive Web Design).
- Les CMS et Workflow de traitement de l'information.
- Les outils collaboratifs (co-création de contenu, gestion projet collaboratif, RSE...).
- Les solutions d'hébergement Cloud et SaaS.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6387

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. **9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 310 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 6284**

Le +

- Toutes les notions étudiées sont mises en œuvre dans des exercices et travaux aboutissant à la réalisation ou la modification de pages web.
- Un apprentissage accessible pour tous.
- Les participants construisent un site internet en direct pendant la formation.

Objectifs professionnels

- Créer ou modifier des pages HTML.
- Découvrir les styles CSS et le fonctionnement du HTML 5.

Pour qui

- Personne ayant une bonne maîtrise de l'ordinateur et d'Internet qui souhaite créer ou mettre à jour des pages Web.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Les bases du HTML

- Les balises et leurs attributs.
- Le HTML et le HTML 5.

2 - Créer une page HTML

- Page, en-tête, titre, commentaires.
- Police, taille, gras, italique...
- Paragraphe, alignement, retrait, listes à puces.

3 - Insérer des médias dans une page

- Images : gif, jpg, png.
- Taille, positionnement, texte alternatif.
- Son, vidéo, animation.

4 - Définir la navigation et les liens hypertextes

- Lien vers une ancre, une page du site, une url externe, vers une messagerie.

- Lien sur une image, une partie d'image.

5 - Créer l'interactivité avec les formulaires

- Les champs : texte, mot de passe, menu déroulant, case à cocher...
- Envoyer les informations par mail.
- Structurer la mise en page.

6 - Gérer la forme avec les feuilles de styles CSS

- Les classes et la définition des styles.
- Texte, alignements, bordures, tailles, marges, couleurs, arrière-plans.
- Lier la feuille de style externe et les pages HTML.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6284

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification DiGiTT en option

**180 €^{HT}****Réf. 9346**

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Créer un site Web avec Wordpress - Niveau 1

Réaliser et mettre en ligne un site web

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 540 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2378**

Le +

- Les participants apprennent à réaliser en direct un site web simple.
- Tous les points sont illustrés par des apports pratiques.
- Tous vos exercices et cas pratiques vous sont remis à l'issue de votre formation.

Objectifs professionnels

- Créer un site web simple.
- Incorporer les textes et les images.
- Créer des liens hypertextes.
- Publier un site web en ligne.

Pour qui

- Toute personne (à l'aise avec l'ordinateur et Internet) souhaitant créer un site Web et le mettre en ligne.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Un outil pour tester la composition de la page d'accueil de votre site.

2 Pendant - En groupe

1 - Créer un site Web

- Organiser les contenus.
- Structurer la navigation.
- Acquérir les bases du HTML.

2 - Installer et utiliser Wordpress

- Télécharger le logiciel.
- Démarrer l'installation.

- Utiliser le tableau de bord.
- Définir les options générales.
- Choisir le thème du site : charte graphique, typographie et couleurs.

3 - Valoriser les contenus

- Créer des articles et des pages.
- Définir les catégories.
- Ajouter des mots-clés.

4 - Intégrer des images et des éléments

- Récupérer et modifier des images (PNG, GIF, JPEG).
- Enrichir les contenus.
- Intégrer des éléments complémentaires (Google Maps).

5 - Insérer des liens hypertextes

- Entre les pages de votre site.
- Vers d'autres sites.
- Vers une messagerie électronique.
- Vers des fichiers PDF, son ou vidéo.

6 - Compléter et enrichir le site web

- Gérer les comptes utilisateurs.
- Personnaliser un thème.
- Installer des extensions.
- Sauvegarder le site.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2378

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse**, **Classe à distance**

Créer un site Web avec WordPress - Niveau 2

Utiliser les fonctions avancées de WordPress

CERTIFICAT

CPF

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

1 335 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8124**

Le +

- Les participants réalisent un site WordPress qu'ils mettent en ligne pendant le temps de la formation.
- Le formateur apporte conseils et exemples en rapport avec le site des participants.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les fonctions avancées de WordPress pour améliorer et professionnaliser un site Web.

Pour qui

- Toute personne souhaitant professionnaliser et améliorer un site Web avec WordPress.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Conforter les fondamentaux

- Gestion des pages et articles.
- Les catégories et les mots clés.
- Menus, widgets et modèles de page.

2 - Gagner en productivité

- Actions groupées.
- Modification rapide.

3 - Utiliser la bibliothèque de média

- Insertion de fichiers multiples.
- Modification et recadrage d'images.
- Images dans les articles et images à la Une.

4 - Personnaliser un thème WordPress

- Changer le thème de WordPress.
- Personnalisation via les options de thème.
- Analyser le code avec un outil d'inspection.
- Intervenir dans le code CSS.
- Récupérer, modifier et envoyer des fichiers sur le serveur.

5 - Enrichir le site de nouvelles fonctionnalités

- Rappels sur l'utilité et le fonctionnement des plugins.
- Améliorer l'interface utilisateur.
- Ajouter des fonctionnalités de réseau social.
- Gérer la traduction du site.

6 - Sécuriser et manipuler le site

- Limiter l'accès du site pendant les travaux.
- Déplacer le site d'un serveur à l'autre.
- Sauvegarde et restauration de la base de données.
- Création d'un Intranet.

7 - Administrer le site à plusieurs

- Créer des utilisateurs.
- Gérer les droits d'accès avancés.

8 - Référencer et analyser le site

- Référencement naturel & SEO.
- Installer un outil d'analyse du trafic.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8124

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®
by ESCAD

La certification TOSA® WordPress certifie un niveau de compétence sur le logiciel.

L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

Formez-vous et certifiez-vous dans la même journée

TOSA[®]

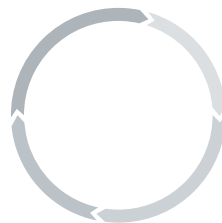
by Isograd

FORMATION CERTIFIANTE TOSA[®] ÉLIGIBLE CPF

Word, Excel, PowerPoint,
Photoshop, InDesign, Illustrator, AutoCAD
Outlook, OneNote, DigComp



PASSAGE DE LA CERTIFICATION
en fin de formation
35 questions en 60 mn



CPF

FINANCEMENT
25 formations
éligibles au CPF

Certificat

délivrance d'un
CERTIFICAT NUMÉRIQUE

SCORE SUR 1000
À INSCRIRE SUR LE CV

Le Responsable Communication

Stratégie, outils de pilotage, communication 360°

9 jours (63h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 830 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 1445

Objectifs professionnels

- Développer une vision claire des enjeux de la communication à l'heure des transformations et de la RSE.
- Bâtir une stratégie de communication 360°.
- Acquérir la méthodologie pour établir un diagnostic et bâtir un plan de communication.
- Concevoir/évaluer les actions de communication.
- Se repérer dans le panorama des outils de communication.
- Choisir et piloter des prestataires extérieurs.
- Renforcer son efficacité à l'oral.

Pour qui

- Responsable communication corporate, interne ou externe.
- Manager ou chef de projet de communication.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Définir une stratégie de communication et bâtir un plan de communication évolutif (3 jours)

1 - Situer le rôle de la communication d'entreprise et du responsable communication.

- Communiquer en adéquation avec sa stratégie et sa plateforme de marque.
- Enjeux, territoires et acteurs de la communication dans un monde en mutation : les clés pour bâtir une cartographie des parties prenantes.
- Missions, profils et compétences du responsable de communication, accompagnateur des transformations.
- Les nouveaux enjeux de la communication responsable : les piliers du développement durable, les attentes des citoyens, les outils spécifiques de la communication responsable (éco-conception, inclusion etc.).

2 - Mener un audit de communication pour ajuster sa communication

- Les méthodes de recueil d'information (enquêtes qualitatives, questionnaires, méthodes projectives, e-reputation, etc.).
- Le choix des outils pertinents pour cerner les besoins de communication.
- Les clés d'un audit réussi.

3 - Faire du plan de communication un outil au service de la transformation

- Le choix des outils de cadrage : plan d'actions et/ou plan de communication.
- La méthode et les étapes pour élaborer et ajuster en permanence son plan de communication.
- Définir et articuler axes, objectifs, cibles, messages et outils pour anticiper la phase d'évaluation.
- Construire un tableau de bord pour piloter la mise en œuvre des actions.

L'essentiel : Les étapes et les questions clés pour bâtir une stratégie et un plan de communication.

Le +

- Des conseils pratiques et méthodologiques sont proposés pour chaque thème évoqué.
- Les participants travaillent sur des sujets d'actualité liés aux exemples qu'ils proposent.
- Une formation opérationnelle : les participants s'engagent à mener une action de communication qui sera présentée et analysée lors de la partie suivante.
- Les conseils personnalisés du consultant expert et les nombreux échanges entre participants enrichissent cette formation.
- Des témoignages d'experts : une avocate spécialiste des relations presse et du droit à l'image, un consultant en communication digitale viennent partager leurs expertises avec les participants.
- Le + digital : l'accès à des espaces digitaux communs ou des contenus complémentaires ; des modules à distance pour hiérarchiser les priorités et mieux piloter les projets de communication.

4 - Activité à distance

- + Un @expert : "Revisiter sa plateforme de marque".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, j'utilise les outils vus durant ce module sur mon propre cas et je bâtis la trame de mon plan de communication.

Partie 2 : Développer son capital image à l'heure des réseaux sociaux pour faciliter l'engagement des publics (3 jours)

1 - Collaborer avec les nouveaux influenceurs sur les réseaux sociaux (Instagrameurs etc.)

- Les pratiques engendrées par les réseaux sociaux (nouveaux usages et nouveaux acteurs).
- Mener une politique de relations publics sur le Web (comment identifier les communautés, comment développer sa présence sur les réseaux sociaux, comment susciter l'engagement).
- Les clés pour bâtir une ligne éditoriale efficace.
- Les essentiels pour élaborer une stratégie social media et influenceurs.

2 - Les clés des relations publics

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1445

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

- Règles et usages des relations avec les médias (presse, télévision, web).
- Choisir les outils en fonction des objectifs et des cibles (événementiel, relation presse, mécénat, lobbying, réseaux sociaux, ...).
- Méthodologie et étapes clés pour monter et démultiplier un événement interne ou externe en utilisant les ressources du numérique.
- Découvrir les fondamentaux du mécénat.

3 - Faire des salariés les ambassadeurs de l'entreprise (employee advocacy) pour relayer en interne et sur les réseaux sociaux les messages et engagements de l'entreprise

- Les enjeux et les outils de la communication interne.
- Les bonnes pratiques pour créer et animer une communauté d'ambassadeurs internes.

L'essentiel : Les questions clés pour garantir la cohérence de l'image de marque en interne et en externe en optimisant les usages des nouveaux outils de communication.

4 - Activité à distance

- + Un @expert : "Les fondamentaux juridiques du droit du web".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, je conçois ma stratégie de communication digitale.

Partie 3 : Piloter la communication dans un monde où les changements sont de plus en plus fréquents. (3 jours)

1 - Gérer la communication de crise en identifiant les risques majeurs (cyberattaque, bad buzz, greenwashing etc.) et en se préparant à y faire face

- Les outils pour anticiper et faire face à la crise.
- Le rôle des porte-paroles et du community manager en situation de crise : comment préparer les éléments de langage, quelles attitudes et quels mots privilégier ?
- Stratégies pour gérer les crises et en tirer un enseignement.

2 - Piloter les agences de communication

- Définir les critères de choix des agences et des prestataires.
- Définir les règles de collaboration.
- Les clés pour rédiger un brief efficace.

3 - Identifier les essentiels du droit à l'image

- Propriété intellectuelle (propriété littéraire et artistique, propriété industrielle).
- Droits à l'image et d'auteur à l'heure des réseaux sociaux.

4 - Soutenir ses projets de communication à l'oral, développer son assertivité

- Gérer son trac, travailler sa posture et sa présence.
- Faire passer son message essentiel, adopter une posture efficace de communicant.

L'essentiel : Les attitudes et les outils pour anticiper, piloter et agir dans un monde de plus en plus incertain.

5 - Activités à distance

- + Deux @expert : "RSE pour tous" et "Les 3 outils clés du Responsable communication" ; un module e-learning "Adapter son message avec succès".

+ Mise en application pratique :

- Des conseils toutes les semaines pour appliquer votre plan d'actions.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo : "La communication responsable" ; deux @expert : "RSE pour tous" ; un module e-learning : "Adapter son message avec succès" / "Les 3 outils clés du Responsable communication" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le certificat en option Certificat Piloter la communication d'entreprise

900 €^{HT}

Réf. 9373

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Cycle : Chargé(e) de communication

Enjeux, méthodes, bons réflexes et outils de communication

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

3 410 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8253**

Objectifs professionnels

- Identifier les enjeux opérationnels de la communication dans les organisations.
- Contribuer à la définition d'une stratégie de communication 360°.
- Acquérir la méthodologie pour concevoir, piloter et évaluer les actions de communication.
- Se repérer dans le panorama des outils de communication.
- Travailler avec efficacité avec des agences de communication et des freelances.

Pour qui

- Chargé(e) de communication nouveau(elle) dans la fonction ou souhaitant actualiser et valider ses pratiques.
- Toute personne en prise de poste.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Contribuer activement à la définition et au pilotage des projets de communication (3 jours)

1 - Développer une vision claire des enjeux opérationnels de la communication

- Enjeux, territoires de la communication des organisations.
- Missions, profils et compétences du chargé(e) de communication.
- Outils de cadrage (plan de communication, chartes etc.).

2 - Contribuer à la définition d'une stratégie de communication

- Les méthodes de recueil d'informations auprès des différents publics :
 - bonnes pratiques de veille et focus sur l'e-réputation ;
 - enquêtes qualitatives, questionnaires ;
 - méthodes projectives...
- Les clés d'un audit réussi.
- Les choix des outils pertinents pour cerner les besoins de communication des organisations et de ses différents publics.
- Bâtir, déployer et évaluer un plan de communication.

3 - Collaborer à la rédaction d'un plan de communication et à la définition d'une stratégie de communication omnicanale

- Acquérir la méthodologie pour concevoir et piloter des projets de communication.
- Évaluer les atouts, les limites et la complémentarité des outils.

4 - Piloter des projets éditoriaux

- Le cadrage et la ligne éditoriale : objectifs, ton, cibles, messages clés, rubriquage, rythme...
- Le choix des canaux : texte, image, audio, vidéo, podcast...
- Les règles d'or pour accrocher le public :
 - l'écriture journalistique et la pyramide inversée ;

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Une formation animée par un expert en communication digitale et un expert en communication d'entreprise.
- Des conseils pratiques et méthodologiques sont proposés pour chaque thème évoqué.
- Travail sur des sujets d'actualité avec des études de cas et/ou des exemples apportés par les participants.
- Des conseils personnalisés du consultant expert et de nombreux échanges entre participants enrichissent cette formation.

- les bases de l'écriture web (SEO) ;
- les principes du storytelling.

• Constituer et animer un comité éditorial :

- la composition du comité ;
- les clés pour faire vivre le projet dans le temps.

5 - Travailler avec les agences de communication et des freelances

- Les clés pour rédiger un brief.
- Les critères de choix des agences et des prestataires.
- Les incontournables pour travailler au quotidien avec une agence ou un freelance.

6 - Activités à distance

- + Une vidéo "La communication responsable" et pour s'appropriier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : un @expert "Les 3 outils clés du Responsable communication".

Partie 2 : Dialoguer avec les parties prenantes (3 jours)

1 - Les fondamentaux de la RSE appliqués à la communication

- Définition et enjeux de la RSE.
- Raison d'être et société à mission.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8253

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Enjeux, rôle et actions de la communication responsable.

2 - Développer les relations publics

- Règles et usages des relations avec les médias.
- Relations avec les influenceurs.
- Les fondamentaux des relations presse : fichier, communiqué, dossier de presse, revue de presse, conférence de presse, newsroom.

3 - Dynamiser la communication en s'appuyant sur les réseaux et les communautés

- Évaluer les atouts, les limites et la complémentarité des outils.

- Accroître sa visibilité en s'appuyant sur les outils digitaux (Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram).
- Identifier les opportunités publicitaires : tour d'horizon des solutions.
- Mesurer les actions de communication digitale;
- S'appuyer sur un réseau d'ambassadeurs pour dynamiser la communication interne.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le certificat EIMP en option

Le certificat de l'École Internationale de Management de Paris (EIMP) est l'opportunité de faire reconnaître officiellement vos compétences en e-communication.

Le bloc RNCP34340BC02 «E-Communication : mettre en œuvre une communication digitale» est le bloc 2 du titre «Chef de projet e-business» qui est inscrit au RNCP de France Compétences. Le certificat et la formation qui y prépare peuvent être financées via le CPF.

Il atteste notamment des compétences suivantes :

- réaliser, piloter et optimiser des campagnes de communication digitale ;
- animer et modérer les flux d'échanges des réseaux sociaux ;
- développer et coordonner des partenariats ;
- créer ou participer à des événements.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9475.

CPF

Cette formation peut être associée au Bloc 2 certificat RNCP "Chef de projet e-business" de l'École Internationale de Management de Paris (EIMP), éligible au CPF (Réf. 9475).

Chargé(e) de communication

Les essentiels pour exercer le métier : enjeux, bons réflexes, outils de communication

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 500 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7750

Le +

- Les outils clés du/ de la chargé(e) de communication.
- Une activité personnalisée à vos enjeux pour transposer en situation de travail.

Objectifs professionnels

- S'appropriier les enjeux de la communication 360° et écoresponsable.
- Identifier les principaux outils de communication.
- Piloter les projets et évaluer la performance.

Pour qui

- Chargé(e) de communication nouvellement promu(e).
- Chef de projet de communication.
- Toute personne en prise de poste.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Maîtriser les spécificités du métier de chargé(e) de communication

- Définir son périmètre d'action et ses missions.
- Cartographier les parties prenantes.

2 - Définir les besoins et les objectifs

- Cerner les besoins de communication.
- Définir des objectifs SMART.

- Proposer des actions de communication responsable.
- Analyser et proposer des indicateurs de performance.

3 - Piloter et évaluer les projets

- Identifier les étapes et les questions clés.
- Définir des critères de mesure et d'évaluation.

4 - Développer des outils de communication

- Choisir les outils de communication pertinents.
- Intégrer les évolutions des médias et le mix media.
- Comprendre les spécificités de l'é-réputation et du web 3.0.

5 - Travailler avec des agences ou des freelances

- Piloter les prestataires.
- Rédiger un brief.
- Définir les critères de choix et les règles de collaboration.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert : "RSE pour tous", une vidéo "La communication responsable" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7750

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Concevoir et déployer le plan de communication

Piloter et mettre en œuvre ses actions de communication

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6729**

Le +

- Transposition de la méthodologie à des cas pratiques prédéfinis ou apportés par les stagiaires.

Objectifs professionnels

- Évaluer les besoins de communication et établir un diagnostic.
- Élaborer un plan de communication cohérent avec la culture et la stratégie de l'entreprise.

Pour qui

- Toute personne ayant à construire ou piloter un plan de communication.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, un @expert et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les grands principes de la communication

- Situer le rôle de la communication dans les organisations.
- Définir ses enjeux, ses acteurs, ses cibles.
- Cartographier ses parties prenantes.
- Identifier les outils de cadrage et de pilotage.

- Communiquer en adéquation avec sa stratégie.

2 - Définir les besoins de communication

- Découvrir les 3 étapes d'un audit de communication.
- Identifier les outils : SWOT, étude quanti/quali, etc.
- Définir les enjeux de l'e-réputation.

3 - Concevoir un plan de communication

- Définir cibles et objectifs SMART.
- Identifier les outils de communication les plus adaptés.
- Intégrer la communication responsable dans sa démarche.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

4 - Planifier et budgéter les actions de communication

- Définir le calendrier et les moyens financiers et humains en fonction des priorités stratégiques.
- Piloter sa performance avec les indicateurs adaptés.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6729

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Dynamiser la communication interne

Créer et animer un réseau d'ambassadeurs et/ou de correspondants de communication

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. **7542**

Le +

- Cette formation permet aux participants de se doter de repères opérationnels pour faire vivre la communication interne.
- Travail sur des études de cas et/ou des exemples apportés par les participants.

Objectifs professionnels

- Comprendre les grands enjeux de la communication interne.
- Appréhender les principaux outils.
- Créer et animer un réseau d'ambassadeurs et/ou de correspondants de la communication.

Pour qui

- Toute personne en charge de la communication interne

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo et un @expert.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les enjeux, les principes et les missions de la communication interne

- Les principaux enjeux.
- Les acteurs et les parties prenantes.
- Les outils pour dynamiser la communication interne.

2 - Asseoir la posture du responsable de la communication interne

- Le positionnement du responsable de communication vis-à-vis de la direction et du management.
- Les bonnes pratiques et les outils pour adopter une posture de conseil en interne.
- L'audit de communication.

3 - Constituer et animer un réseau d'ambassadeurs et/ou de correspondants de la communication interne

- Pourquoi créer un réseau.
- Rôle et périmètre d'intervention de ces acteurs.
- Les critères de choix, la composition.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Les conditions pour dynamiser le réseau.

4 - Activer les différents réseaux

- Le réseau de managers
- Les salariés ambassadeurs sur les réseaux sociaux

5 - Créer la charte de bon fonctionnement du réseau

- Rubriques clés et bonnes pratiques.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7542

Formation proposée à **Paris**, **Lyon**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Les nouveaux défis de la communication interne : télétravail, RSE, collaboration

Donner du sens à ses actions



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9447**

Le +

- Une formation axée sur les grands enjeux de la communication interne.
- Une méthodologie et des outils pour y répondre.

Objectifs professionnels

- Identifier son rôle et sa posture de communicant interne.
- Diffuser la stratégie de son organisation.
- Faire vivre la culture interne.
- Engager ses salariés dans la RSE.

Pour qui

- Chargé/Responsable de communication.
- Prise de fonction en communication interne.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "La communication responsable".

2 Pendant - En groupe

1 - Positionner son rôle de communicant interne

- Intégrer les grands enjeux de la communication interne .
- Identifier les évolutions du métier du communicant interne.
- Partager les nouvelles pratiques.

2 - Produire et diffuser de l'information

- Intégrer les nouveaux modes de travail à distance.
- Choisir les dispositifs de communication les plus adaptés.
- Segmenter ses publics .
- Concevoir un plan de com interne.
- Donner du sens à sa stratégie et à ses messages.

3 - Faire vivre la culture d'entreprise

- Faire un audit interne.
- Identifier les leviers pour favoriser l'engagement et la confiance de ses collaborateurs.
- Recréer des moments de convivialité.

- Créer et dynamiser des temps collectifs.

4 - Engager les équipes autour de la responsabilité sociale et environnementale

- Identifier les leviers d'actions pour mobiliser les équipes .
- Sensibiliser et communiquer sur ses engagements.
- Encourager et valoriser les initiatives individuelles.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9447

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Marketing et communication responsables

Construire les marques et les offres désirables de demain

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9218**

Le +

- Un apport centré sur la pratique, de nombreuses illustrations concrètes, présentations d'initiatives inspirantes.
- Un travail sur le fond et la forme.

Objectifs professionnels

- S'approprier les principes de la Responsabilité Sociétale des Entreprises.
- Construire des stratégies marketing et communication responsables.
- Communiquer pour être reconnu.

Pour qui

- Responsable marketing, responsable produit, Responsable communication.

Programme

1 - Comprendre les enjeux du marketing et de la communication responsables

- Les enjeux du développement durable.
- Les trois piliers de la responsabilité sociétale des entreprises : social, environnemental, économique.
- Les nouveaux défis des services marketing et communication : devenir un acteur clé de la RSE au sein de son entreprise.
- Comment transformer une contrainte en opportunité.

2 - Réviser sa stratégie marketing et communication

- S'enrichir de pratiques inspirantes et d'organisations modélisantes.
- Intégrer la RSE dans la stratégie de marque.
- Réaliser le diagnostic de l'existant.
- Définir la stratégie d'engagement de la marque.
- Concevoir les produits et services en éco-conception.

3 - Communiquer votre engagement

- Les principes d'une communication responsable.
- Prendre en compte la réglementation.

- Les logos et labels en matière de développement durable : atouts et pièges.
- Engager ses clients et ses fans ambassadeurs.
- Alerte greenwashing : gérer la communication de crise.

4 - Piloter et mesurer les résultats

- Choisir ses KPI en prenant en compte tous les aspects.
- Mesurer l'impact carbone de l'organisation d'un événementiel, d'une campagne marketing.
- Trouver son optimum en matière de ROI responsable.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9218

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Partenariats de mécénat, fondations, collecte de fonds privés

Activer des stratégies de mécénat gagnantes

Nouvelle formule

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7749**

Le +

- L'opportunité de se positionner côté entreprise mécène comme côté association ou collectivité.
- Des outils pour monter, piloter et évaluer des projets concrets de mécénat et collecte de fonds privés.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux mutuels des mécènes et porteurs de projets.
- Connaître le cadre juridique et fiscal.
- Apprendre à construire des stratégies.
- Créer les relations gagnantes.

Pour qui

- Acteurs ou futurs acteurs du mécénat.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Connaître les caractéristiques du mécénat

- Distinguer mécénat, parrainage/ sponsoring et la collecte de fonds.
- Cadre juridique et fiscal, la notion d'intérêt général.
- Les différentes formes de mécénat.
- Les formes et les spécificités des fonds et fondations.

2 - Mettre en place une stratégie de mécénat, comprendre ses partenaires

- La démarche appliquée à la fois aux entreprises et collecteurs de fonds.
- La collecte de fonds pour une fondation, une association, une collectivité.

3 - Impliquer les parties prenantes de l'entreprise et de l'organisation collectrice

- Promouvoir et communiquer dans le même langage sur une opération de mécénat.

- Impliquer les équipes de l'organisation collectrice et le personnel de l'entreprise.

4 - Évaluer la réussite d'une opération et son impact

- Distinguer l'évaluation de l'impact sociétal et l'évaluation de l'opération en fonction des cibles et objectifs.
- Mettre en place les indicateurs, outils de mesure et de suivi du projet.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7749

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Communication de crise

Se préparer et faire face à la crise

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 6713

Le +

- Formation animée par un spécialiste de communication de crise.
- Chaque séquence est illustrée par des exemples concrets et récents.

Objectifs professionnels

- Établir une stratégie de communication pour faire face à la crise médiatique.
- Intégrer les réseaux sociaux dans sa stratégie de communication.

Pour qui

- Dirigeant d'entreprise.
- Tout acteur impliqué dans la gestion d'une crise ou ayant à organiser la communication de crise.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic ; deux vidéos et un @expert.

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre et anticiper la crise

- Définir la crise, sa dynamique et ses conséquences pour l'image.
- Gestion et communication de crise : quels outils et quelles actions ?
- Repérer les vulnérabilités et définir des scénarios.
- Mettre en place le dispositif adapté.

- Composer ou valider sa cellule de crise.

- Analyser le phénomène de bad buzz.

- Le rôle des réseaux sociaux dans la crise.

2 - Communiquer en situation de crise

- Définir les messages.
- Élaborer un question/réponse.
- Construire une stratégie de réponse omnicanale.
- Cartographier les publics cibles.
- Comprendre le fonctionnement des journalistes et des médias sociaux en situation de crise.
- Impliquer les équipes internes.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

3 - Sortir de la crise, et analyser ses effets

- Analyser les causes de la crise.
- Évaluer les forces et les faiblesses.
- Mettre en place un plan de reconquête des cibles.
- Savoir revenir à la normale.
- Rester vigilant quand la crise est finie.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6713

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les fondamentaux juridiques du web et de la communication

E-réputation, droit à l'image, données personnelles

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

880 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 9264

Le +

- Formation conçue par une avocate de renom, spécialiste du droit à l'image.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux juridiques de la communication.
- Gagner en vigilance et en aisance dans sa pratique.

Pour qui

- Responsable, chargé(e) de communication ou marketing.
- Community manager.
- Secrétaire général, Manager ou dirigeant d'entreprise.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Un @expert "Les fondamentaux juridiques du droit du web".
- + Une vidéo "5 clés pour gérer sa e-réputation".

2 Pendant - En groupe

1 - Le patrimoine immatériel d'une entreprise

- Les différentes composantes de l'identité d'une entreprise.
- La protection de cette identité préalablement à tout litige.

- Les actions judiciaires possibles (action en contrefaçon, parasitisme, etc.).
- Les créations d'œuvres collectives.

2 - L'encadrement de la communication digitale

- Communiquer autour des valeurs d'une société.
- Les mentions légales obligatoires sur les sites Internet.
- Apprendre à maîtriser l'e-réputation d'une société.
- Lutter contre les atteintes à l'e-réputation.
- La prospection commerciale et le marketing ciblé.

3 - La maîtrise des données personnelles

- Le régime juridique de la protection des données (RGPD, etc.).
- Les acteurs et leurs responsabilités.
- Le droit des personnes concernées.
- Les sanctions possibles.
- L'intérêt d'une démarche de mise en conformité.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9264

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Gérer l'e-réputation de son entreprise

Accroître sa visibilité et soigner son image

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 9274

Le +

- Le + digital : L'accès à des espaces digitaux communs et des contenus complémentaires.
- La formation est mise à jour en permanence avec des exemples récents de l'actualité.

Objectifs professionnels

- Mesurer l'e-réputation de son entreprise.
- Développer une stratégie de veille.
- Optimiser sa gestion des communautés.

Pour qui

- Chargé(e) de communication.
- Chargé(e) des relations publics / Web.
- Toute personne étant amenée à effectuer des tâches liées au Community Management.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo "Veille sur réseaux sociaux : 3 réflexes clés".

2 Pendant - En groupe

1 - L'importance de l'e-réputation

- L'e-réputation : de quoi parle-t-on ?
- Repérer les sources d'influence.
- Mesurer les impacts de l'e-réputation sur la marque.
- Analyser l'influence des avis des internautes.

2 - E-réputation : organisation de la veille

- Définir ses objectifs et son périmètre de veille.
- Mettre en place des indicateurs quantitatifs et qualitatifs.
- Identifier les outils de veille gratuits.
- Organiser ses flux de veille.

3 - Gérer son e-réputation

- Identifier les influenceurs et les blogueurs.
- Mobiliser ses collaborateurs dans une démarche d'ambassadeurs : l'Employee Advocacy.
- Gérer son image sur les sites d'avis et de notation.
- Appliquer les bonnes pratiques de modération.

4 - Développer sa présence et sa notoriété

- Accroître la visibilité de ses événements : LiveTweet, Vidéo Live, social wall.
- Organiser une campagne publicitaire sur les réseaux sociaux.
- Promouvoir l'image de son entreprise.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9274

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Storytelling : créer une histoire captivante

Donner du sens grâce à la narration à l'écrit et à l'oral

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9121**

Le +

- Une méthodologie concrète et opérationnelle pour élaborer son storytelling.
- Une formation qui s'adapte aux techniques de communications écrites et orales.

Objectifs professionnels

- Concevoir et raconter une histoire à l'écrit et à l'oral, au service de ses objectifs.
- Connaître les clés d'un storytelling efficace.

Pour qui

- Toute personne amenée à utiliser les techniques de la narration. Responsable de communication, journaliste, community manager...

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les usages du storytelling

- Identifier les potentiels narratifs dans son entreprise ou organisation.
- Les champs d'application du storytelling.
- Étude de cas : les storytelling qui ont marqué l'histoire.

2 - S'approprier les techniques du storytelling

- Donner du sens, créer de l'émotion, accroître sa capacité d'imagination.
- Intégrer les règles de la narration : le schéma narratif.
- Structurer son histoire en travaillant notamment l'introduction et la chute.

3 - Les 3 étapes du storytelling

- Ce que je raconte : l'histoire.
- Comment je le raconte : le récit.
- Comment je la raconte : la mise en scène.

4 - Mettre en pratique le storytelling à l'écrit et à l'oral

- Pour se raconter et se différencier.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9121

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les techniques d'écriture journalistique

Donner du style à ses textes

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1639

Le +

- Formation animée par un journaliste.
- Approche personnalisée : chaque participant travaille directement sur ses propres articles.

Objectifs professionnels

- Écrire pour être lu par ses cibles.
- Acquérir les règles d'écriture journalistique.
- Repérer les différents styles journalistiques, rechercher un angle.
- Habiller un article.

Pour qui

- Toute personne amenée à rédiger des textes de plus en plus percutants.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour repérer mes points d'appui et identifier les situations que j'ai envie de travailler.

2 Pendant - En groupe

1 - S'approprier les règles de l'écriture journalistique

- Les bases du journalisme : le lecteur, l'information, le style, l'habillage.
- Le reportage, l'interview, l'enquête, le dossier, la brève.

2 - Structurer un article

- Les différents niveaux de lecture : le titre, le chapeau, le corps du texte, les intertitres...
- Organiser la complémentarité entre le texte et l'image.

3 - Adopter une écriture journalistique

- Se débarrasser des "tics" d'écriture.
- Valoriser le message essentiel.
- Définir l'angle.

4 - Écrire un article

- Les règles de lisibilité rédactionnelle.
- Charpenter son article en fonction de l'angle.
- Écrire court, employer des phrases dynamiques.

5 - Rédiger des articles courts

- Brèves et filets.

6 - Habiller l'article

- Trouver des titres informatifs : imaginer des titres incitatifs.
- Rédiger le chapeau, les inters et les légendes.
- Travailler l'attaque et la chute.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1639

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Maîtriser les techniques de rewriting

Dynamiser son écriture avec style et efficacité

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8890

Le +

- Travail sur la lisibilité optimale d'un message : fond et forme.
- Cette formation est conçue par un journaliste qui exerce en presse écrite et sur le Web.

Objectifs professionnels

- Renforcer sa pratique des techniques d'écriture journalistique pour réécrire un texte.
- Réveiller sa créativité et libérer son style tout en respectant la rigueur de l'écrit d'entreprise.

Pour qui

- Tout rédacteur qui maîtrise déjà les techniques d'écriture journalistique pour construire un message essentiel ciblé.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Les principes généraux du "rewriting"

- Pourquoi réécrire un texte ?
- Couper ou rallonger un article.
- Distinguer l'information essentielle de l'accessoire.
- Améliorer forme, contenu et lisibilité.
- Vérifier la valeur qualitative de l'information.

2 - Respecter le style rédactionnel

- Adapter son niveau de langage à son objectif de communication.
- Réécrire avec clarté et concision sans dénaturer.
- Travailler les "attaques" et les "chutes" : "booster" son style.
- Soigner la ponctuation.
- Écrire des titres incitatifs.

3 - Restructurer un article

- Repérer les faiblesses de construction d'un article.
- Identifier l'angle et le message essentiel.
- Construire le plan d'un article ou d'un communiqué de presse.
- Créer des encadrés et ajouter des intertitres.

- Accrocher le lecteur.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines."

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Maîtriser les fondamentaux de l'écrit journalistique.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8890

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

+ accès au LearningHub

1 470 €HT**Niveau** : Fondamental**Réf. 6399**

Objectifs professionnels

- Définir sa stratégie de communication événementielle.
- Intégrer les enjeux du digital et de l'écoresponsabilité.
- Choisir le format le plus adéquat : présentiel, full digital ou hybride.
- Maîtriser les étapes-clés : conception, organisation, retombées finales.
- Optimiser la visibilité de son événement et mesurer ses résultats.

Pour qui

- Responsable et chargé(e) de communication.
- Chef de projet, manager, en prise de poste.
- Assistant(e) de communication.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour repérer ses points d'appui et identifier ses axes de progrès.

2 Pendant - En groupe

1 - Définir sa stratégie de communication événementielle

- Définir la communication événementielle : les différents objectifs, les cibles, les formats (présentiel, digital et hybride).
- Comprendre le rôle du digital : l'enrichissement de l'événementiel, le reach media, le content factory, le storyliving®.
- Identifier les enjeux et les attendus : focus sur la cible avec la méthode I.A.C et les personas.

2 - Valider l'opportunité de monter un événement

- Analyser avec la matrice synoptique et le SWOT.
- Choisir entre un format présentiel, full digital ou hybride.
- Concevoir un événement éco-responsable.
- Définir la stratégie d'achat et le budget.

3 - Créer son concept événementiel

- Brainstormer et scénariser.
- Identifier les clés d'un événement digital réussi.
- Choisir les ingrédients du storytelling.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo : "La communication responsable" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", pour appliquer son plan d'actions.

Le +

- L'expérience des formateurs en conception et organisation d'événements digitaux et écoresponsables.
- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.

- Focus sur la gamification.
- S'inspirer des premiers métavers appliqués aux événements.

4 - Piloter son projet événementiel

- Coordonner le projet.
- Utiliser la boîte à outils : rétroplanning, gestion de projet, suivi de budget, conducteur.
- Constituer la checklist des bonnes pratiques.
- Piloter ses prestataires.

5 - Réussir la communication autour de l'événement

- Identifier les 5 leviers efficaces pour une communication réussie.
- Mix media : choisir ses espaces de prise de parole.

6 - Évaluer les retombées de son événement

- Choisir 3 axes d'analyse : autodiagnostique, évaluation de la communication événementielle, bilan environnemental.
- Mesurer les retombées omnicanal.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6399Formation proposée à **Paris, Lyon, Toulouse**, **Classe à distance**

Optimiser ses relations médias

Créer et développer le lien avec les journalistes et les influenceurs

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 6401

Le +

- Alternance entre études de cas et exercices pratiques.
- Une formation animée par un expert des relations presse et des médias sociaux.

Objectifs professionnels

- Comprendre l'évolution des médias
- Penser stratégie omnicanale.
- Identifier, contacter et travailler avec les journalistes et les influenceurs.

Pour qui

- Tout professionnel en charge de promouvoir une organisation privée, publique ou associative auprès des médias.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic ; une vidéo et un @expert.

2 Pendant - En groupe

1 - Appréhender l'évolution du métier d'attaché(e) de presse

- Un nouvel écosystème media.
- Évolution du journalisme.
- Les profils des influenceurs.

2 - Clarifier sa stratégie relation media

- Méthodologie et plan media.
- Gérer les RP en interne ou externe.
- Budgetiser ses relations médias.

3 - Identifier les journalistes et influenceurs

- Constituer son fichier de presse.
- Repérer les "bons" influenceurs.
- Choisir les outils pour sa veille.

4 - Communiquer avec les journalistes et les influenceurs

- Écrire un communiqué de presse.
- Concevoir un dossier de presse.
- Organiser une rencontre, une conférence ou un voyage de presse.
- Créer un partenariat.

5 - Suivre et évaluer ses retombées médias

- Identifier ses critères d'évaluation .

- Analyser les retombées presse .
- Suivre les médias sociaux.
- Communiquer sur ses parutions.

6 - Mobiliser les équipes en interne

- Accompagner les dirigeants.
- Identifier les experts.
- Mobiliser les ambassadeurs.
- Créer une charte interne.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6401

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Réussir ses interviews grâce au média training

Rencontrer la presse à armes égales

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 400 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 6497

Le +

- Simulation d'interviews animée par un journaliste.
- Vous êtes des 2 côtés de la caméra ! Jeux de rôle et simulations vous permettent de vous mettre dans la peau du journaliste.

Objectifs professionnels

- Appréhender les contraintes des journalistes pour mieux faire passer ses messages.
- Gagner en assurance lors des interviews.
- Maîtriser son trac et savoir rebondir.

Pour qui

- Chef d'entreprise, dirigeant et cadre supérieur.
- Directeur de la communication, porte-parole.

Programme

1 - Comprendre les journalistes et l'angle journalistique

- Comprendre leurs motivations.
- Identifier leurs attentes et leurs contraintes.
- Savoir répondre à leur besoin d'urgence.

2 - Préparer l'interview

- Se préparer sur le fond et sur la forme.
- Définir ses messages : ce que le journaliste devrait retenir de l'interview.
- Anticiper les questions et apprendre à rebondir.

3 - Sécuriser l'interview

- L'attitude durant l'interview (la voix, le ton, les gestes, ...).
- Les erreurs à éviter.
- Les spécificités des interviews : direct, plateau TV, visio, sur le terrain.
- Les pièges lors de l'interview.

4 - Maîtriser les règles

- La déontologie.
- Le "off".
- Le droit de réponse.
- Le "protocole" (faire ou ne pas faire...).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6497

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Nos formations diplômantes pour booster votre employabilité



- Executive Mastère Spécialisé®
- Mastère Spécialisé®
- Executive Certificate

SUPPLY CHAIN

FINANCE

RSE - DÉVELOPPEMENT DURABLE

ACHATS

MANAGEMENT PROJETS

COMMERCIAL

ÉNERGIE



Retrouvez toutes nos formations diplômantes sur [Cegos.fr](https://www.cegos.fr)

Communication graphique, PAO, CAO

Conception graphique et mise en page	725
PAO et mise en page	728
CAO - Dessin numérique	736

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Communication graphique, PAO, CAO

Conception graphique et mise en page

Réf.	2066	Culture graphique	2 jours	-	725
Réf.	7347	Graphiste-maquettiste	9 jours	-	726

PAO et mise en page

Réf.	7575	Les essentiels de la PAO : Photoshop, Illustrator, InDesign Best	3 jours	-	728
Réf.	4875	InDesign - Niveau 1 Best	3 jours	-	729
Réf.	6721	InDesign - Niveau 2	3 jours	CPF	730
Réf.	1799	Photoshop - Niveau 1 Best	3 jours	-	731
Réf.	2075	Photoshop - Niveau 2	3 jours	CPF	732
Réf.	1246	Illustrator	3 jours	-	733
Réf.	9305	Affinity Photo	3 jours	-	734
Réf.	9352	Affinity Publisher	3 jours	-	734
Réf.	8968	3h chrono pour concevoir sa première infographie	3 heures	-	735

CAO - Dessin numérique

Réf.	7797	AUTOCAD/AUTOCAD LT - Niveau 1 Best	4 jours	CPF	736
Réf.	8260	AUTOCAD perfectionnement	3 jours	CPF	737
Réf.	8261	Sketchup	3 jours	-	738
Réf.	8803	Revit Architecture	4 jours	-	738

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

+ accès au LearningHub

1 285 €^{HT}**Niveau** : Perfectionnement**Réf. 2066****Le +**

- Individualisation de la formation : les participants apportent 1 ou 2 exemples de travaux qui sont analysés et commentés par le consultant.

Objectifs professionnels

- Professionnaliser la conception graphique ; concevoir des mises en page attractives.
- Cultiver sa créativité.

Pour qui

- Graphiste, maquettiste, utilisateur PAO.
- Toute personne créant des documents.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme**1 Avant**

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe**1 - Utiliser les langages de l'expression visuelle**

- Le langage de la lettre et les choix typographiques.
- Symbolique et harmonie des couleurs.
- Vérifier la lisibilité texte et couleurs.
- Équilibrer les rapports texte/image.
- Décrypter et analyser les caractéristiques d'une maquette.

2 - Consolider sa créativité

- Connaître les principaux courants graphiques historiques.
- Savoir reconnaître les tendances et les styles.
- Récupérer et retranscrire un principe graphique.
- Analyser la publication à améliorer.
- Mettre en place des pistes de recherche.

3 - Donner du style à ses créations

- Les modes de mise en page (tracés, colonnes, modules).
- Adapter le style au contenu, à la cible et au budget.

- Créer en fonction de la spécificité du support : affiche, flyer, invitation, magazine, ...
- Choisir les placements de l'image ; rechercher une cohérence visuelle.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2066Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Graphiste-maquettiste

Publication print et numérique

9 jours (63h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

4 190 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7347

Objectifs professionnels

- Acquérir la maîtrise essentielle des outils du graphisme et de la PAO.
- Développer ses connaissances en termes de conception graphique.
- Maîtriser les bases de la mise en page.
- Maîtriser les fondamentaux des logiciels :
 - Photoshop ;
 - Illustrator ;
 - InDesign.

Pour qui

- Toute personne souhaitant acquérir les bases du métier de graphiste-maquettiste.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Mise en page avec InDesign (3 jours)

1 - Mise en page avec InDesign

- Acquérir les bases de l'expression visuelle :
 - principes de la communication graphique ;
 - identifier les cibles des documents et leurs impératifs ;
 - analyser le contenu et les objectifs ;
 - les grandes règles de mise en page.
- Se familiariser avec InDesign : les principes de base :
 - manipuler et gérer les blocs (placement, duplication, alignement...) ;
 - la palette de contrôle contextuelle.
- Travailler le texte et la typographie :
 - saisir, sélectionner et modifier du texte ;
 - les palettes de contrôle de caractères et de paragraphes ;
 - les techniques de gestion typographique : interlignage fixe et automatique, approche, césure, espaces... ;
 - les styles.
- Gérer les blocs :
 - le chaînage et le multicolonnage ;
 - importer des textes et des images.
- Mettre en page :
 - le panneau page et les gabarits ;
 - les mises en pages liquides et le redimensionnement automatique.

Partie 2 : Traitement de la photo avec Photoshop (3 jours)

2 - Photoshop

- Découvrir les possibilités de Photoshop :
 - présentation de différentes créations ;
 - les échanges entre Photoshop et les logiciels de mise en page.
- Se familiariser avec le logiciel :
 - personnaliser et enregistrer son espace de travail ;
 - apprendre à naviguer dans Photoshop et régler son interface de travail ;
 - ouvrir une image avec Bridge ;
 - enregistrer sous, enregistrer pour le Web.
- Acquérir les bases théoriques indispensables :
 - les espaces colorimétriques pour le Web et le print ;
 - la résolution d'une image selon sa destination finale.

Le +

- Un tour d'horizon du métier de graphiste-maquettiste. Ce cycle de formation permet d'appréhender les différentes facettes du métier et d'en acquérir toutes les bases.
- Une formation concrète. Les participants sont amenés à retoucher des photos, créer des illustrations et réaliser des mises en page. Le consultant accompagne chaque participant dans son travail de conception graphique.
- Le + digital : la liste des sites clés de référence pour approfondir ses connaissances.

- Cadrer, adapter la taille de l'image :
 - modifier la dimension et résolution d'une image ;
 - cadrage libre et cadrage fixe et inclinaison.
- Sélectionner une zone d'image :
 - outils de sélection classiques ;
 - additionner ou soustraire des sélections ;
 - mémoriser les sélections réalisées et les modifier.
- La fonction améliorer le contour :
 - les fonctions de production ;
 - les calques ;
 - le texte ;
 - les filtres simples.
- La retouche simple :
 - découverte des outils de retouche ;
 - utilisation des modes de contenus pris en compte.

Partie 3 : Infographie avec Illustrator (3 jours)

3 - Illustrator

- Découvrir Illustrator :
 - les différents types d'illustrations ;
 - les échanges avec les logiciels de la suite ;
 - l'interface et l'environnement de travail ;
 - le document : formats, plans de travail et modes colorimétriques ;
 - les modes d'affichage tracés et aperçu, zoom et outil main.
- Dessiner et colorier avec Illustrator :
 - les outils géométriques ;
 - les contours ;
 - la plume ;
 - la couleur.
- Transformer les objets :

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7347

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- les fonctions associer, isolation, joindre...
- les outils de transformation ;
- les pathfinders ;
- les dégradés de formes ;
- optimiser vos créations ;
- la vectorisation dynamique ;
- le guide des couleurs ;
- les symboles et les formes.

Matériel et logiciel utilisé

- Pour les formations réalisées en salle, dans nos centres de formation, un ordinateur et l'accès au logiciel dans les versions appropriées sont fournis.
- Pour les formations à distance, chaque participant devra être équipé du logiciel objet de la formation, sur l'ordinateur qui lui servira à suivre la classe virtuelle.

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 260 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 7575

Objectifs professionnels

- S'initier à la PAO.
- Comprendre l'environnement technique de la PAO.
- Envisager les réalisations possibles en PAO.
- Mieux dialoguer avec les agences, les studios, les freelance, et mieux appréhender les évolutions métier.
- Évaluer les travaux que l'on peut réaliser et ceux que l'on doit sous-traiter.

Pour qui

- Toute personne souhaitant s'initier à la PAO.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Des premiers conseils et outils.

2

Pendant - En groupe

1 - Comprendre l'environnement PAO

- La chaîne graphique : tour d'horizon des contraintes et techniques.
- Découverte de l'environnement PAO, des différents types de documents (formats, plis, fonds perdus...).
- Comprendre la couleur (les différents modes couleurs, RVB, CMJN, WEB sécurisées...).
- L'image numérique (résolution, définition, BD, HD...).
- Les différents formats de fichiers (Jpeg, PSD, Png,...).
- La chaîne graphique et ses contraintes (périphériques, couleurs, photogravure, numérique...).
- Les logiciels de PAO courants.
- Définir les objectifs à se fixer pour réaliser un document.
- Se familiariser avec l'interface des logiciels.

2 - Découvrir les logiciels PAO

- Photoshop
 - Préparer les photos, recadrer, modifier, corriger, choisir le bon format d'enregistrement, créer des masques, aborder le photomontage.
 - Taille et traitement de l'image.
 - Les techniques de sélection.
 - Les retouches de base.
 - Les calques et le photomontage simple.
 - Les différents formats d'enregistrement.
- Illustrator
 - Les outils et techniques de base.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", pour aider à mettre en œuvre la formation.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Un exercice de synthèse pour aborder les fonctions essentielles des différents logiciels.

- Manipulation d'objets existants et personnalisation.
- Rappels sur les calques et les couleurs.
- Créer des dessins, logos, transformer les objets, personnaliser ses créations.
- InDesign
 - Création et manipulation des blocs.
 - Saisir et mettre en forme du texte.
 - Importation (image, textes...).
 - Gérer les styles.
 - Gérer les habillages.
 - Mettre en page le document et utiliser les règles de mise en page.

3 - Réaliser des documents simples en PAO

- Le rassemblement des sources.
- La préparation du document en fonction des finalités.
- Réaliser des documents simples et présentables (flyer, carte de visite...).
- Préparer les fichiers pour l'impression, diffuser sur le Web.

4 - Matériel et logiciel utilisé

- Pour les formations réalisées en salle, dans nos centres de formation, un ordinateur et l'accès au logiciel dans les versions appropriées sont fournis.
- Pour les formations à distance, chaque participant devra être équipé du logiciel objet de la formation, sur l'ordinateur qui lui servira à suivre la classe virtuelle.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7575

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 550 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **4875**

Objectifs professionnels

- Créer des maquettes complètes, cohérentes, efficaces en production, et les préparer pour l'impression et l'édition numérique.
- Bénéficier de nouveaux outils de création de pages permettant l'imbrication souple de divers médias, textes, graphiques, images dans InDesign.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Graphiste, maquettiste, illustrateur.
- Toute personne amenée à concevoir des mises en page élaborées et attractives.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Des premiers conseils et outils.

2

Pendant - En groupe

1 - Découvrir InDesign CC

- Identifier les principaux usages d'InDesign.
- Adapter le mode d'affichage du document à l'écran.
- Modifier un document existant.

2 - Prendre en main InDesign

- Manipuler un bloc de texte.
- Créer un premier document. Importer des images.
- Saisir et formater du texte.
- Redimensionner des éléments d'une mise en page.

3 - Mettre en forme du texte

- Utiliser les panneaux Caractère et Paragraphe.
- Afficher les caractères masqués.
- Mettre en forme du texte.

4 - Personnaliser les paramètres

- Créer un document à fond perdu, en recto-verso.
- Personnaliser une forme de bloc.
- Utiliser les repères de marge.

5 - Créer des mises en page

- Comprendre l'utilité de la mise en page en colonnes.
- Tracer des grilles de blocs et importer un lot d'images.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Évaluez et certifiez votre niveau de connaissances : cette formation intègre la certification TOSA®.

Le +

- Des exercices pratiques assurent l'acquisition d'un savoir-faire pour une mise en production aisée et immédiate.
- Une approche personnalisée : chaque participant apporte un document professionnel. Des conseils et diagnostics lui seront donnés.
- Tous vos exercices et cas pratiques vous sont remis à l'issue de votre formation.

- Diviser un bloc de texte en colonnes.
- Organiser le contenu à l'aide des calques.

6 - Gérer les couleurs et les effets

- Personnaliser son nuancier.
- Récupérer les couleurs d'une image.
- Appliquer des effets.

7 - Mettre en forme à l'aide des styles

- Créer, appliquer et modifier un style de paragraphe/de caractère.

8 - Gérer les images importées

- Différencier pixel et vectoriel.
- Adopter la bonne résolution.
- Agrandir des images pixel et vectorielles.

9 - Utiliser des gabarits

- Créer et utiliser les gabarits.
- Importer du texte long avec génération de pages.

10 - Diffuser vos documents

- Assembler le document pour archive.
- Exporter vos documents au format PDF.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4875

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

3 jours (21h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

1 795 €^{HT}**Niveau** : Perfectionnement**Réf. 6721**

Le +

- Cette formation de perfectionnement à InDesign est opérationnelle : chacun des exercices vise la résolution des problèmes de production rencontrés.
- Approche personnalisée : les participants apportent des exemples concrets pour lesquels ils souhaitent une analyse personnalisée et des conseils opérationnels.
- Évaluer et certifier votre niveau de connaissances en InDesign : certification TOSA incluse dans cette formation.

Objectifs professionnels

- Comprendre les subtilités de InDesign et augmenter son efficacité en production.
- Améliorer la gestion des documents longs.
- Mieux maîtriser les fonctions avancées de InDesign.

Pour qui

- Graphiste, maquettiste, assistant en charge de la PAO, toute personne en charge de la mise en page de documents complexes et ayant déjà une bonne pratique du logiciel.

Prérequis

- Aucun

Programme

1 - Confirmer et approfondir ses acquis

- Personnaliser InDesign : espace de travail, préférences, nuancier, bibliothèque CC.
- Revoir l'utilisation de gabarits : page simple et en vis-à-vis, fond perdu, marges et folio.
- Rappeler l'importance des styles de paragraphe et de caractère.
- Gérer les images : importation, ajustement au bloc, mise à l'échelle, alignement, modifier avec.
- Organiser le contenu d'un document à l'aide des calques.

2 - Améliorer ses mises en page

- Gérer les retraits et espacements.
- Améliorer l'apparence des paragraphes.
- Paramétrer filets, bordure et arrière-plan de paragraphe.
- Construire une mise en page en colonnes : gabarit et bloc de texte, grille de ligne de base, étendu de colonne.

- Créer des documents spécifiques : couvertures, dépliant 3 volets, coupon prédécoupé.
- Personnaliser puces et numérotation.
- Paramétrer les options d'enchaînement.
- Utiliser les tabulations pour les formulaires.
- Mettre en forme des tableaux.

3 - Gagner en production

- Exploiter les styles.
- Modifier du texte avec la fonction Rechercher/Remplacer.
- Découvrir le GREP avec les fonctions Rechercher/Remplacer et styles GREP.
- Créer des légendes dynamiques ou statiques.
- Importer du texte : supprimer ou conserver les styles, correspondance de style, texte lié.
- Importer des tableaux Excel et gérer la liaison dynamique.
- Ajouter des pages de différentes tailles au document.

- Créer une variante de mise en page.

4 - Gérer des documents longs

- Créer un livre : diviser un projet en plusieurs documents InDesign.
- Utiliser les variables : date du document, folio personnalisé, en-tête de chapitre.
- Ajouter des notes de bas de page.
- Ajouter une table des matières et un index.
- Baser des gabarits sur d'autres gabarits.

5 - Diffuser vos documents

- Réaliser les contrôles en amont : liens, texte en excès, résolution d'image, espace couleur.
- Assembler le document pour archive.
- Exporter vos documents au format PDF.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6721

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®
by ISO9001

La certification TOSA® InDesign certifie un niveau de compétence sur le logiciel. L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

Photoshop - Niveau 1

Acquérir les bases du traitement de l'image

Best

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 380 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1799**

Objectifs professionnels

- Acquérir les bases essentielles de Photoshop pour redimensionner, recadrer, retoucher les couleurs et les imperfections de vos photos.
- Maîtriser les principaux détourages d'images avec Photoshop.
- Préparer vos visuels pour l'impression ou pour le Web.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Maquettiste, graphiste, opérateur(trice) PAO.

Programme

+ Un autodiagnostic.

1 - Découvrir Photoshop

- L'interface et les outils.
- Ouvrir, fermer, ranger les palettes, mémoriser vos espaces de travail.

2 - Cadrer, adapter la taille de l'image avec Photoshop

- Recadrer, redresser, agrandir la zone de travail.
- Préparer une image pour le Web.

3 - Détourer vos images

- Détourer, additionner, soustraire, mémoriser vos sélections flottantes.
- Le rayon d'analyse et la décontamination de la couleur de détourage.
- Détourer des images à contours nets pour l'impression avec un tracé vectoriel.

4 - Réparer vos images

- Dupliquer, supprimer les imperfections avec les outils tampon et correcteur.
- Supprimer une portion d'image avec analyse de contenu manquant.
- Création de motifs simples et utilisation de l'outil tampon de motif.

Le +

- Apprentissage pas à pas facilité par l'expérience et la pédagogie du consultant.
- Prise en main immédiate du logiciel, formation opérationnelle dès le retour en entreprise.
- De nombreux cas concrets, des exemples variés et stimulants.

- Utiliser des filtres pro pour adoucir, renforcer vos images.

5 - Corriger la chromie (les bases)

- Comprendre l'importance des modes colorimétriques, des résolutions d'images.
- Corriger la tonalité, la saturation, ajuster les couleurs des images.
- Utiliser les pinceaux de correction de chromie.
- Remplacer une couleur, un élément par plages de couleurs.

6 - Utiliser les calques de montage (les bases)

- Création, duplication, chaînage de calques pour le photomontage.
- Utilisation des masques de fusion et écrêtage.
- Transparence, modes de fusion et effets.
- Utiliser les calques de textes, de formes ou de réglages.

7 - Matériel et logiciel utilisé

- Pour les formations réalisées en salle, dans nos centres de formation, un ordinateur et l'accès au logiciel dans les versions appropriées sont fournis.
- Pour les formations à distance, chaque participant devra être équipé du logiciel objet de la formation, sur l'ordinateur qui lui servira à suivre la classe virtuelle.

+ Évaluez et certifiez votre niveau de connaissances : cette formation intègre la certification TOSA®.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1799

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

3 jours (21h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

1 615 € HT**Niveau** : Perfectionnement**Réf. 2075**

Le +

- Le formateur apporte aide et conseils personnalisés aux participants afin qu'ils optimisent leur production de visuels avec Photoshop.
- Tous vos exercices et cas pratiques vous sont remis à l'issue de votre formation.

Objectifs professionnels

- Créer des images pour l'imprimeur et pour le Web.
- Acquérir une méthode rationnelle.
- Gagner du temps en utilisant les outils appropriés.
- Faire des retouches crédibles.
- Acquérir des trucs et astuces "pro".

Pour qui

- Maquettiste et opérateur(trice) PAO, graphiste, illustrateur, photographe ayant déjà une bonne pratique de Photoshop.

Prérequis

- Aucun

Programme

1 - Réviser les fondamentaux Photoshop

- Personnaliser l'espace de travail, naviguer dans Photoshop.
- La résolution, le rééchantillonnage d'image et les modes colorimétriques.

2 - Pratiquer la retouche de chromie

- Accentuer la luminosité, le contraste et la saturation.
- Corriger la vibrance, la tonalité, réchauffer ou refroidir une image.
- Mélanger des couches, choisir des variantes de corrections.
- Utiliser Camera Raw.

3 - Créer vos bibliothèques

- Créer et mémoriser vos objets vectoriels.
- Création de brosses persos, utilisation du pinceau mélangeur et réaliste.
- Préparation de motifs juxtaposables pour corriger des zones vides.

4 - Détourer dans Photoshop

- Créer des sélections, les améliorer, les mémoriser, les affiner (couches alpha).
- Sélectionner une portion d'image par plages de couleurs.
- Extraire des images, correction, analyse et décontamination de couleur de détourage.
- Détourage avec les outils vectoriels.
- Utilisation des masques de fusion ou d'écrêtages.

5 - Réparer vos images avec Photoshop

- Ajouter, dupliquer des pixels avec les tampons duplication et correcteur.
- Remplir avec analyse de contenu manquant et contenu pris en compte.

6 - Créer des montages imbriqués

- Utilisation poussée des calques d'images, de réglages et de leurs masques associés.

- Conversion des calques en objet dynamique, récupération d'objet Illustrator.
- Application de filtres dynamiques modifiables.
- Utilisation des effets et objets 3D.

7 - Automatiser des tâches

- Création et utilisation des scripts et des droplets.
- Utilisation d'Adobe Bridge et mini-Bridge pour l'automatisation.

8 - Préparer les images pour la photogravure ou le Web

- Comparaison des formats d'enregistrement et leur utilisation optimale.

9 - Matériel et logiciel utilisé

- Pour les formations réalisées en salle, dans nos centres de formation, un ordinateur et l'accès au logiciel dans les versions appropriées sont fournis.
- Pour les formations à distance, chaque participant devra être équipé du logiciel objet de la

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2075

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA
by ISO9001

La certification TOSA® Photoshop certifie un niveau de compétence sur le logiciel. L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

3 jours (21h)**Présentiel ou à distance**

+ accès au LearningHub

1 615 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 1246****Le +**

- Chaque fonction d'Illustrator fait l'objet d'exercices pratiques remis à l'issue de votre formation.
- La liste des sites clés de référence pour approfondir vos connaissances.

Objectifs professionnels

- Utiliser les fonctions essentielles d'Illustrator pour produire rapidement et efficacement des images vectorielles de qualité.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Assistant(e), maquettiste et graphiste.

Programme**1 Avant**

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe**1 - Découvrir Illustrator**

- Utiliser Illustrator pour réaliser logo, pictogramme, infographie, cartographie, illustration.
- Distinguer l'affichage d'une image à l'écran et l'impression.

2 - Prendre en main Illustrator

- Découvrir l'interface.
- Adopter quelques raccourcis.
- Créer un document.

3 - Réaliser des illustrations simples

- Utiliser les outils géométriques.
- Gérer et modifier les objets.
- Simplifier la création de formes complexes.

4 - Organiser sa création

- Placer des repères et paramétrer la grille.
- Utiliser les calques.

5 - Réussir ses mises en couleur

- Personnaliser son nuancier.
- Appliquer de la transparence à un objet.

6 - Mettre en valeur ses titres et accroches

- Saisir et mettre en forme du texte.

- Placer un texte sur le contour ou l'intérieur d'une forme.

7 - Organiser son travail

- Organiser et mémoriser son espace de travail.
- Décliner ses créations sur des plans de travail.

8 - Enrichir ses illustrations

- Mettre en couleur une illustration.
- Importer une photographie pour la décalquer.

9 - Diffuser efficacement**3 Après - Mise en œuvre**

- + Un défi par semaine pendant 7 semaines

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1246Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Affinity Photo

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9305**

Le +

- Apprentissage pas à pas facilité par l'expérience et la pédagogie du consultant.
- Prise en main immédiate du logiciel, formation opérationnelle dès le retour en entreprise.
- De nombreux cas concrets.

Objectifs professionnels

- Acquérir les bases essentielles de Affinity Photo pour redimensionner, recadrer, retoucher les couleurs et les imperfections de vos photos.
- Maîtriser les principaux détournages d'images.
- Préparer vos visuels pour l'impression ou pour le Web.

Pour qui

- Toute personne souhaitant prendre en main un logiciel de traitement d'image.

Programme

1 - Prendre en main Affinity Photo

- Découvrir l'interface (fenêtre de démarrage, outils, panneau, menus).
- Appréhender les personas.

2 - Acquérir les fondamentaux d'Affinity Photo

- Ouvrir, créer, importer, enregistrer, exporter, ouvrir un fichier.
- Importer un fichier dans un nouveau document (fonction Placer).
- Exporter une image pour le Web et pour l'impression.

3 - Recadrer, redimensionner, redresser les images

- Recadrer une image.

- Redimensionner un document (taille de l'image).
- Redimensionner le canevas (zone de travail).
- Redresser une image.

4 - Utiliser les calques

- Afficher/masquer un calque.
- Ajouter et supprimer un calque.
- Changer l'ordre des calques.

5 - Choisir une couleur

- Exploiter les différents modes d'affichage du panneau Couleur : roue, glissière, case, teinte.
- Choisir une couleur dans les modes RVB, RVB Hex, TSL, CMJN.
- Appliquer un dégradé.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Sélectionner une partie d'une image.

6 - Corriger les couleurs

- Corriger la chromie.
- Utiliser les corrections automatiques Niveaux, Contraste, Couleurs, Balance des blancs.
- Corriger l'ensemble ou une partie d'une image à l'aide d'un calque.

7 - Retoucher vos images

- Supprimer des défauts et des objets dans une image (Inpainting).
- Appliquer des filtres.
- Détourer vos images.
- Réaliser des photomontages.
- Ajouter des effets.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9305

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Affinity Publisher

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9352**

Le +

- Des exercices pratiques assurent l'acquisition d'un savoir-faire pour une mise en production aisée et immédiate.
- Une approche personnalisée : chaque participant apporte un document professionnel.

Objectifs professionnels

- Créer des maquettes complètes, cohérentes, efficaces en production, et les préparer pour l'impression et l'édition numérique.
- Bénéficier de nouveaux outils de création de pages permettant l'imbrication souple de divers médias, textes, graphiques, images dans Affinity Publisher.

Pour qui

- Graphiste, maquettiste, illustrateur.

Programme

1 - Découvrir Affinity Publisher

- Identifier les principaux usages.
- S'initier à l'interface.

2 - Prendre en main Affinity Publisher

- Importer des images.
- Redimensionner des éléments.
- Ajouter et supprimer des pages.

3 - Mettre en forme du texte

- Saisir et formater du texte.
- Adopter les bons réflexes.

4 - Personnaliser les paramètres d'un document

- Paramétrer un document lors de sa création.
- Créer un document à fond perdu.

- Utiliser les repères de marge.

5 - Créer des mises en pages

- Comprendre l'utilité de la mise en page en colonnes.
- Organiser le contenu à l'aide des calques.
- Habiller un élément graphique avec du texte.

6 - Gérer les couleurs et les effets

- Découvrir les panneaux. Personnaliser son nuancier.
- Utiliser l'opacité et les options de fusion.
- Appliquer un effet.

7 - Gérer les images importées

- Différencier pixel et vectoriel.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Adopter la bonne résolution.
- Organiser ses fichiers et gérer les images liées.

8 - Utiliser des gabarits

- Créer et utiliser les gabarits.
- Importer du texte long avec génération de pages.

9 - Diffuser vos documents

- Exporter vos documents.
- Préparer un fichier.
- Les modes de diffusion.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9352

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8968**

Objectifs professionnels

- Concevoir et réaliser sa première infographie.

Pour qui

- Toute personne amenée à faire passer un message sous forme d'infographie.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Première heure en groupe à distance - Immersion et interactivité

- Définir son objectif de communication.
- Choisir parmi les différents types d'infographies.
- Recourir aux outils de création d'infographies.

2 - Deuxième heure en individuel - Action

- Mise en pratique individuelle avec hot-line du consultant :
 - sélectionner les données à mettre en valeur ;
 - exprimer son message-clé ;
 - structurer son infographie.

3 - Troisième heure en groupe à distance - Consolidation et optimisation

- Les participants présentent leur infographie : échange de bonnes pratiques.
- Le formateur apporte des conseils pour d'éventuelles améliorations.
- Promouvoir et diffuser l'infographie.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8968

AUTOCAD/AUTOCAD LT - Niveau 1

Réussir plans et dessins avec Autocad ou Autocad LT

CERTIFICAT

CPF

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

4 jours (28h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

2 005 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 7797**

Objectifs professionnels

- Acquérir les bases essentielles du logiciel Autocad pour réaliser des plans et des dessins en 2D.
- Réaliser et produire des plans et des dessins techniques avec Autocad.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Technicien, dessinateur, responsable de bureau d'études, architectes, architecte d'intérieur, professionnels du bâtiment, paysagiste, urbaniste et toute personne amenée à utiliser Autocad.

Programme



1 Avant

- + Un autodiagnostic.



2 Pendant - En groupe

1 - Prendre en main Autocad

- Se familiariser avec l'interface : zone-écrans ; menus ; boîte à outils.
- Configurer et utiliser la souris.
- Savoir saisir les commandes.
- Identifier les formats de fichier.

2 - Réaliser les dessins avec Autocad

- Débuter un nouveau dessin.
- Créer un objet avec des lignes et des hachures.
- Créer des cercles, arcs de cercle et ellipses.
- Utiliser les aides au dessin : accrochage ; grille ; coordonnées...

3 - Modifier un dessin

- Utiliser les barres d'outils.
- Modifier les attributs.
- Construire un objet à partir d'objets existants.
- Gérer les calques.
- Créer des blocs.

4 - Manipuler le texte et les styles dans Autocad

Le +

- Les participants réalisent des exercices pratiques qui assurent l'acquisition d'un savoir-faire pour une mise en production aisée et immédiate.
- Approche personnalisée : chaque participant apporte un document de son entreprise. Des conseils et diagnostics lui seront donnés.
- La liste des sites clés de référence pour approfondir ses connaissances.

- Réaliser l'habillage et la cotation du dessin.
- Gérer les styles : cote ; tolérances ; repères ; unité...
- Créer du texte multiligne, choisir le style de texte, les polices.

5 - Annoter et composer les plans

- Créer un plan 2D.
- L'Espace Objet /papier.
- Gérer les échelles et l'affichage.
- Créer des bibliothèques.

6 - Importer et exporter des fichiers Autocad

- Importer et exporter dans les différents formats.
- Gestion et sauvegarde des mises en page.
- Éditer les plans (imprimante/traceur).

7 - Matériel et logiciel utilisé

- Pour les formations réalisées en salle, dans nos centres de formation, un ordinateur et l'accès au logiciel dans les versions appropriées sont fournis.
- Pour les formations à distance, chaque participant devra être équipé du logiciel objet de la formation, sur l'ordinateur qui lui servira à suivre la classe virtuelle.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7797

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®

La certification TOSA® certifie un niveau de compétence sur les logiciels Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Photoshop, InDesign ou WordPress.

L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- Mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau précis
- Obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

3 jours (21h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

1 690 €HT**Niveau** : Perfectionnement**Réf. 8260**

Le +

- Les participants réalisent des exercices pratiques pour une mise en production aisée et immédiate.
- Approche personnalisée : chaque participant apporte un document de son entreprise.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les options avancées d'édition, de dessin et des calques ; utiliser les fichiers de gabarits.
- Utiliser une bibliothèque de blocs dynamiques avec attributs.

Pour qui

- Technicien, dessinateur, architecte et toute personne amenée à se perfectionner sur Autocad.

Prérequis

- Aucun

Programme

1 - Rappels de base sur AutoCAD

- Méthodologie de travail.
- Analyse des habitudes de travail.
- Conseils, corrections et astuces.

2 - Créer et personnaliser les barres d'outils

- Principe des macro-commandes.
- Gestion des profils utilisateurs.

3 - Gérer les outils de calques avancés

- Commandes de calques rapides.
- Filtres et groupes de calques.
- Création et mise à jour d'états de calques.
- Outil de filtre de sélection.

4 - Utiliser des régions

- Création de régions.
- Opérations booléennes sur les régions.
- Propriétés des régions.

5 - Créer des blocs et attributs de blocs

- Principe et création.
- Gestion de bibliothèques d'objets.

- Cas du cartouche éditable.
- Étiquetage et caractéristiques des blocs.
- Extraction des données vers MS Excel.

6 - Utiliser les blocs dynamiques

- Concept et création.
- Paramètres et actions.
- Exemples de cas d'usage.

7 - Usages des références externes ou xref

- Usage et exploitation.
- Attacher un fichier externe DWG / PDF/JPEG.
- Visibilité et délimitation.
- Gestion des calques des xref.

8 - Les SCU et les vues

- Création et gestion de systèmes de coordonnées.
- Basculer le plan.
- Création et sauvegarde de vues nommées.
- Introduction au géo-référencement.

9 - Matériel et logiciel utilisé

- Pour les formations réalisées en salle, dans nos centres de formation, un ordinateur et l'accès au logiciel dans les versions appropriées sont fournis.
- Pour les formations à distance, chaque participant devra être équipé du logiciel objet de la formation, sur l'ordinateur qui lui servira à suivre la classe virtuelle.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8260

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification TOSA® incluse

TOSA®
by ISO9000

La certification TOSA® Autocad certifie un niveau de compétence sur le logiciel. L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

Sketchup

Concevoir et créer en 3D

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 695 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8261**

Le +

- Les participants réalisent des exercices pratiques et personnalisés.
- Des conseils et diagnostics sont donnés à chacun.

Objectifs professionnels

- Utiliser Sketchup pour dessiner des plans en 2D et des objets en 3D.
- Maîtriser les outils pour dessiner et modifier des objets, gérer des modèles types.

Pour qui

- Toute personne amenée à utiliser Sketchup.

Programme

1 - Bien démarrer avec Sketchup

- Utiliser les calques.
- Les outils de dessin 2D
- Les outils de transformation 3D
- Outils de modélisation 3D
- Modélisation à partir d'une photo.
- Les fonctions de déplacement et de modification.
- Les fonctions de déplacement
- Les fonctions de modification et de duplication.

2 - Créer des groupes et des composants

- Créer un groupe, un composant.
- Modifier et mettre à jour un composant.

- Gestion de la structure des groupes et composants.

3 - Modifier et habiller les éléments

- Sélection d'éléments.
- La barre d'outils manipulation.
- Modification des attributs.
- Les composants.
- Les textes.
- Les couleurs et matériaux.
- La boîte à outils cotations.

4 - La visualisation des plans

- Les points de vues.
- Les modes de visualisation.
- Les scènes.
- Les animations.

- Découvrir les logiciels de rendu photo réaliste.

5 - Matériel et logiciel utilisé

- Pour les formations réalisées en salle, dans nos centres de formation, un ordinateur et l'accès au logiciel dans les versions appropriées sont fournis.
- Pour les formations à distance, chaque participant devra être équipé du logiciel objet de la formation, sur l'ordinateur qui lui servira à suivre la classe virtuelle.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8261

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Revit Architecture

Réaliser un projet complet avec BIM

4 jours (28h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 040 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8803**

Le +

- Une approche progressive du logiciel. Études de cas. Présentation du BIM.
- Les participants réalisent des exercices pratiques pour une mise en production aisée et immédiate.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les bases du logiciel en 2D et 3D.
- Réaliser un projet jusqu'aux présentations.

Pour qui

- Architecte, architecte d'intérieur, professionnel du bâtiment, urbanisme, bureau d'étude, BIM.

Programme

1 - Prendre en main Revit

- Les gabarits.
- Réglages de l'interface.
- Les raccourcis clavier.
- La fenêtre des propriétés.
- L'arborescence du projet.

2 - Créer le bâtiment

- Mur architectural.
- Mur porteur.
- Modification et création d'un type de mur.
- Duplication d'un type.
- Les couches.
- Les matériaux.
- Les profils en relief.
- Les profils en creux.

- Les murs in situ.
- Les murs rideaux.
- Les poteaux.

3 - Aménager le bâtiment

- Les accès.
- Les toits : méthodes de création.
- Les sols et les escaliers.

4 - Découvrir les familles

- Les différents types de familles.
- Les profils.
- Création d'une famille de porte.
- Création d'une famille de fenêtre.
- Paramètres de familles.

5 - Les vues et les rendus

- Les vues 2D et 3D.

- Les éclairages.
- Étude d'ensoleillement.

6 - Préparer l'impression

- Les échelles.
- La mise en page.

7 - Matériel et logiciel utilisé

- Pour les formations réalisées en salle, dans nos centres de formation, un ordinateur et l'accès au logiciel dans les versions appropriées sont fournis.
- Pour les formations à distance, chaque participant devra être équipé du logiciel objet de la formation, sur l'ordinateur qui lui servira à suivre la classe virtuelle.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8803

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Achats - Supply Chain - Logistique - Services généraux

Achats - Management et métiers	744
Achats - Négociation et efficacité relationnelle	752
Achats - Méthodes et outils	756
Achats internationaux	761
Achats spécifiques	762
Achats publics	763
Supply Chain - Approvisionnement - Logistique	766
Services généraux et immobilier d'entreprise	784

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Achats - Supply Chain - Logistique - Services généraux

Achats - Management et métiers

Management et métiers

Réf.	1940	Responsable Achats Diplômant	36.5 jours	CPF	744
Réf.	174	Formation au métier d'acheteur	9 jours	CPF	746
Réf.	6748	Management opérationnel des achats	2 jours	-	748
Réf.	176	Formation assistant achat	2 jours	-	748
Réf.	175	Formation pratique à l'achat Best	2 jours	-	749

Spécial PME

Réf.	7812	Achat et approvisionnement en PME	2 jours	-	750
------	------	---	---------	-------	---	-------	-----

Achats pour non-spécialistes

Réf.	7213	Achats pour non-acheteurs	2 jours	-	751
------	------	---------------------------------	---------	-------	---	-------	-----

Achats - Négociation et efficacité relationnelle

Réf.	178	Négociation d'achats - Niveau 1 Best	2 jours	CPF	752
Réf.	773	Négociation d'achats - Niveau 2 Best	2 jours	-	753
Réf.	2247	Négociation d'achats - Niveau 3 avec Beyond Conflict™	3 jours	-	754

Achats - Méthodes et outils

Analyse des besoins - Performance des achats

Réf.	9355	Améliorer la performance des achats grâce au digital	2 jours	-	756
Réf.	172	Cartographier et prioriser ses achats avec le marketing achats	2 jours	-	756
Réf.	1737	Réduction des coûts d'achat	2 jours	-	757
Réf.	2463	Achats et conduite de projet : une synergie efficace	2 jours	-	757

Voir aussi

Réf.	1004	Réaliser un cahier des charges fonctionnel	2 jours	-	164
Réf.	175	Formation pratique à l'achat Best	2 jours	-	749

Gestion de la relation fournisseur

Réf.	1301	Sourcing et évaluation des fournisseurs	2 jours	-	758
Réf.	7586	Analyse et gestion du risque fournisseur	2 jours	-	758
Réf.	7297	Développement Durable et achats : pratiquer l'achat responsable	2 jours	-	759

Voir aussi

Réf.	6969	Suivre et améliorer la qualité de vos fournisseurs et sous-traitants	2 jours	-	807
------	------	--	---------	-------	---	-------	-----

Contrats et risques juridiques

Réf.	417	Droit des contrats et aspects juridiques des achats Best	2 jours	-	760
------	-----	---	---------	-------	---	-------	-----

Achats internationaux

Réf.	774	L'achat international	2 jours	-	761
Réf.	7085	Les aspects juridiques des achats internationaux	2 jours	-	761

Achats spécifiques

Réf.	418	Les achats généraux et de prestation de service	2 jours	-	762
Réf.	4807	Les achats de prestations intellectuelles	2 jours	-	762

Voir aussi

Réf.	1297	Contrats de maintenance et sous-traitance	2 jours	-	845
------	------	---	---------	-------	---	-------	-----

Achats publics

Réf.	7431	Maîtriser la réglementation de l'achat public - Niveau 1 Best	2 jours	-	763
Réf.	7465	Maîtriser la réglementation de l'achat public - Niveau 2.....	2 jours	-	763
Réf.	7976	Achat Public	8 jours	-	764
Voir aussi							
Réf.	7435	Négocier efficacement vos achats publics.....	2 jours	-	963
Réf.	9076	Dématérialisation de l'achat public	2 jours	-	964

Supply Chain - Approvisionnement - Logistique

Management de la Supply-Chain

Réf.	935	Responsable Logistique : Manager votre Supply Chain.....	9 jours	-	766
Réf.	8376	Executive Certificate Supply Chain : Black Belt Diplômant	18 jours	CPF	768
Réf.	9437	Logistique du e-commerce et du dernier kilomètre New	2 jours	-	770
Réf.	7588	Le Lean appliqué à la logistique	2 jours	-	770
Réf.	9356	RSE en logistique : formation pratique au référentiel	2 jours	-	771

Logistique globale - Métiers et outils de la Supply Chain

Réf.	182	Manager son magasin de stockage.....	3 jours	-	772
Réf.	6685	Logistique pour non-logisticien.....	2 jours	-	772
Réf.	426	Approvisionnement et logistique : les fondamentaux de la Supply Chain Best	3 jours	-	773
Réf.	9289	Piloter la sous-traitance logistique	2 jours	-	774
Réf.	6958	Organiser sa logistique internationale.....	2 jours	-	774

Distribution - Transports

Réf.	3926	Gérer l'activité expéditions au quotidien	2 jours	-	775
Réf.	5056	Manager l'activité d'un service clients	3 jours	-	775
Réf.	1876	Les fondamentaux du transport.....	2 jours	-	776
Réf.	7106	Maîtriser vos transports aériens et maritimes	2 jours	-	776
Réf.	9287	Transport routier national et international.....	2 jours	-	777
Réf.	9288	Appel d'offres transport : rédaction et mise en œuvre.....	2 jours	-	777

Voir aussi

Réf.	1003	Connaître la réglementation douanière et maîtriser le transport Best	3 jours	-	633
------	------	---	---------	-------	---	-------	-----

Approvisionnements et gestion des stocks

Réf.	7904	Responsable Approvisionnement	6 jours	-	778
Réf.	2249	Formation pratique à l'approvisionnement - Niveau 1.....	2 jours	-	780
Réf.	6377	Formation pratique à l'approvisionnement - Niveau 2	2 jours	-	781
Réf.	185	Méthodes pratiques de gestion des stocks Best	2 jours	-	782
Réf.	1439	Organiser ses stocks au quotidien	2 jours	-	783
Réf.	9122	Établir des prévisions de vente : entraînement pratique	2 jours	-	783

Voir aussi

Réf.	7812	Achat et approvisionnement en PME.....	2 jours	-	750
------	------	--	---------	-------	---	-------	-----

Services généraux et immobilier d'entreprise

Services généraux - Management et métiers

Réf.	6691	Responsables des Services Généraux.....	9 jours	-	784
Réf.	6430	Responsable des Services Généraux : manager la performance de l'enviro... ..	2 jours	-	786
Réf.	6431	Collaborateurs des Services Généraux : faire reconnaître son savoir-fa... ..	2 jours	-	786

Achats - Supply Chain - Logistique - Services généraux

Voir aussi

Réf. 767 Techniciens : optimisez votre relation client 2 jours - 615

Services généraux et RSE

Réf. 9336 Services Généraux : allier sobriété énergétique et responsabilité écon..... 2 jours - 787

Réf. 9362 Engager les collaborateurs dans la démarche RSE..... 1 jour - 787

Réf. 7814 Guide pratique de l'ISO 50001..... 2 jours - 788

Risques juridiques et achats dans les services généraux

Réf. 7126 Services généraux : anticiper les risques sur le plan juridique 2 jours - 789

Voir aussi

Réf. 418 Les achats généraux et de prestation de service 2 jours - 762

Immobilier d'entreprise

Réf. 7274 Responsable immobilier..... 3 jours - 790

Réf. 9335 Charges locatives : maîtrise et enjeux..... 2 jours - 790

Réf. 7214 Piloter un opérateur multi-services ou techniques..... 2 jours - 791

Réf. 6997 Property Management Immobilier..... 2 jours - 791

Nos formations diplômantes pour booster votre employabilité



- Executive Mastère Spécialisé®
- Mastère Spécialisé®
- Executive Certificate

SUPPLY CHAIN

FINANCE

RSE - DÉVELOPPEMENT DURABLE

ACHATS

MANAGEMENT PROJETS

COMMERCIAL

ÉNERGIE



Retrouvez toutes nos formations diplômantes sur [Cegos.fr](https://www.cegos.fr)

36,5 jours

10 800 €^{HT}

Réf. 1940

Prix indicatif susceptible d'être revu pour les sessions 2023/2024

Financement

- Dispositifs d'aide au financement mobilisables selon la situation des candidats.

Nous contacter

diplomants@cegos.fr
01 55 00 99 11

Pourquoi ce cycle diplômant

Cette formation permet de valider successivement chacun des 5 blocs de compétences afin d'obtenir la certification de niveau 6 "Responsable Achats" enregistrée au RNCP par Cegos. Cette certification est également accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience. Définir et organiser la politique Achats en fonction de la stratégie globale de l'entreprise est la première mission du Responsable Achats, qui est désormais un acteur essentiel de la performance de l'entreprise ou de l'organisation. Confronté à la nécessité d'augmenter la marge, le Responsable Achats est tenu d'établir des relations aussi fiables que durables avec ses fournisseurs. Ses missions exigent une parfaite maîtrise des outils, des techniques et des méthodes, associée à une parfaite maîtrise de soi. Face à un environnement économique mouvant, et à la digitalisation des échanges, la fonction achats exige également un bon sens de l'anticipation et une réelle aptitude au changement et à faire changer.

Objectifs professionnels

- Piloter les achats opérationnels :
- Gérer les risques financiers et contractuels.
 - Maîtriser les coûts et les délais par une démarche d'anticipation.
 - Adopter une approche Qualité et Achats Responsables.
 - Mobiliser et motiver les équipes.
 - Donner une ouverture internationale au service Achats.

Pour qui

- Acheteur confirmé désireux d'élargir le champ de ses responsabilités.
- Responsable achat qui souhaite se perfectionner et s'investir dans une formation diplômante tout en poursuivant l'exercice de leur métier.
- Collaborateur de services économiques, acheteur d'établissements publics, des hôpitaux, de l'administration, des collectivités territoriales, responsable achats en PME/PMI souhaitant étendre leurs domaines de compétence.
- Cadre souhaitant acquérir un savoir-faire opérationnel reconnu grâce à une certification professionnelle enregistrée au RNCP*.

Bénéfices participant

- Accéder à une certification de niveau 6 reconnue.
- Obtenir une reconnaissance officielle au niveau national.
- Connaître les meilleures techniques d'achats.
- Être conseillé durant la formation.
- Confronter son métier avec d'autres acheteur(se)s.

Dispositif pédagogique

- Le rythme des cours magistraux est de 3 jours par mois sur 12 mois consécutifs.
- Chaque participant(e) est accompagné(e) tout au long de sa formation responsable achats par un(e) tuteur(trice) dans son entreprise chargé(e) de l'accompagner et de suivre sa progression.
- L'acquisition des compétences requises est évaluée régulièrement pendant le cursus de formation. À l'issue de chaque bloc de compétences, les évaluations se présentent sous la forme d'études de cas d'entreprise en session, de dossiers d'analyses commentées réalisés en entreprise, de simulations et mises en situation professionnelle individuelles ou/et collectives, d'une soutenance devant un jury de professionnels d'un mémoire décrivant un projet achat effectué en entreprise.

Enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles

- Le cycle diplômant permet d'accéder à la certification "Responsable Achats" code NSF 312p, certification professionnelle de niveau 6 (Fr et Eu) enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP35893) par décision de France Compétences le 15/09/2021.
- La certification atteste notamment des compétences suivantes (voir RNCP35893) :
 - caractériser les éléments clés d'une entreprise permettant d'apprécier sa performance financière ;
 - quantifier les impacts économiques et financiers des achats ;
 - contribuer à élaborer une politique achats en lien avec la stratégie de l'entreprise ;
 - analyser les dépenses passées et les besoins futurs de l'entreprise ;
 - étudier des marchés fournisseur ;
 - communiquer efficacement ses choix et propositions par domaines ;
 - proposer un ciblage de fournisseurs afin de faciliter le déroulement des futures consultations et d'anticiper les risques ;
 - construire une approche collaborative avec les fournisseurs ;
 - élaborer un cahier des charges traduisant les besoins du client interne ;
 - évaluer les contraintes fixées par le client ;
 - structurer les propositions des fournisseurs sollicités ;
 - obtenir des informations essentielles de la part des interlocuteurs(trices) internes et externes par le questionnement et l'écoute active ;
 - évaluer le rapport de force vis-à-vis de chaque fournisseur

- envisagé lors de la négociation ;
 - structurer les informations reçues des fournisseurs et construire une stratégie de négociation ;
 - élaborer des tactiques de négociation adaptées et responsables ;
 - organiser et conduire des réunions face aux vendeurs(ses) ou des interlocuteurs(trices) techniques ;
 - observer et analyser ses propres réactions ainsi que celles de ses interlocuteurs(trices) ;
 - mettre en œuvre les dispositions juridiques et financières adaptées au contexte des relations clients-fournisseur ;
 - gérer les risques et les arbitrages associés en proposant des clauses adaptées ;
 - piloter la relation avec les fournisseurs pour appliquer et faire appliquer les dispositions contractuelles en phase de réalisation des prestations attendues ;
 - élaborer des outils de pilotage ;
 - structurer, soutenir l'activité de l'équipe achats et conduire le changement ;
 - mettre en œuvre des relations interpersonnelle favorisant la collaboration avec les interlocuteurs internes et externes.
- Éligible à un financement dans le cadre du CPF.

Modalités de candidature

- Être titulaire d'un diplôme minimum de niveau 5 (DUT, BTS, DEUG) et être âgé d'au moins 23 ans, avec trois ans d'expérience professionnelle en entreprise.
- Pour les candidat(e)s autodidactes, une admission parallèle est accessible après 5 ans d'expérience professionnelle dont 2 années au sein d'une fonction Achats.
- La certification à laquelle mène cette formation est également accessible par la VAE.
- Candidature par dossier pour la formation ou pour la VAE.
- Entretien de sélection avec le Responsable du Programme.

RNCP / CPF

- Ce cycle de formation permet d'accéder à la certification "Responsable Achats" code NSF 312p, certification professionnelle de niveau 6 (Fr et Eu) enregistrée au Répertoire National des Certifications professionnelles le 15/09/2021 sous le n° 35893.
- Éligible à un financement dans le cadre du CPF sous le n° 247662.
- Les compétences et les modalités d'évaluation sont décrites sur la fiche RNCP n° 35893.

Programme

Élaboration de stratégies d'achat et proposition d'optimisations sur le périmètre

Programme de formation menant à la validation du Bloc 1

- **Le positionnement et le rôle des achats**
 - L'approche sectorielle : Industrie, Distribution, Tertiaire, secteur Public.
 - Politique d'entreprise & politique achats.
 - Achats et approvisionnements.
 - Fondamentaux du management de la Supply Chain.
- **L'entreprise et la formation des prix**
 - Structures de coûts et de prix.
 - Bilan et Compte de Résultats.
 - Fond de roulement et BFR.
 - Rentabilité d'entreprise.
- **Évaluation du Bloc 1 (1/2 - voir Dispositif pédagogique)**
- **Le Marketing d'achats**
 - Optimisation des sources d'information.
 - Analyse des besoins et du portefeuille achats.
 - Analyse des marchés : contraintes, risques et opportunités.
 - Prix de marché.
 - Cartographie du portefeuille achats.
 - Stratégies et leviers opérationnels.
- **Évaluation du Bloc 1 (2/2 - voir Dispositif pédagogique)**

Recherche d'adéquation du besoin avec la meilleure offre du marché fournisseur

Programme de formation menant à la validation du Bloc 2

- **Le sourcing**
 - Liens avec le Marketing d'achats.
 - L'établissement de critères.
 - Recherches de fournisseurs : le RFI.
 - Critères en lien avec la Responsabilité Sociétales.
 - Anticiper les risques financiers.
 - Spécificités de l'achat Public et des secteurs spéciaux.
- **La consultation**
 - La constitution du dossier formel : RFP & RFQ.
 - Les règles pour réussir un Appel d'Offres.
 - Précautions essentielles en Achat Public et secteurs spéciaux.
- **Évaluation du Bloc 2 (voir Dispositif pédagogique)**

Finalisation de l'engagement avec le ou les fournisseurs grâce à un dialogue constructif

Programme de formation menant à la validation du Bloc 3

- **La négociation et la communication de l'acheteur**
 - Analyse de la situation et des enjeux.
 - Préparation de l'entretien : se fixer les objectifs et les limites.
 - Découvrir les styles et profils de négociateur.
 - Maîtriser les différents types de questionnement.
 - Les niveaux d'écoute.
 - Utiliser des arguments, concessions et contreparties.

- Grilles et outils pour mener une négociation achats.
- S'adapter et augmenter l'impact de son discours.
- Spécificité de la négociation avec les interlocuteurs internes.
- Gérer des situations difficiles.
- L'interculturel.

- **Évaluation du Bloc 3 (voir Dispositif pédagogique)**

Pilotage des phases de contractualisation et de gestion des risques juridiques achats

Programme de formation menant à la validation du Bloc 4

- **Les aspects juridiques des achats**
 - Les principes du droit des contrats.
 - Conflits entre CGA et CGV.
 - La dépendance économique.
 - Prix et imprévision.
 - Le délit de marchandage.
 - Obligations de moyen et de résultats.
 - Les clauses essentielles.
 - L'exécution et la fin d'un contrat.
 - Les exigences RSE - Le RGPD.
 - Contrats internationaux.
 - Les Incoterms.
- **Évaluation du Bloc 4 (voir Dispositif pédagogique)**

Management d'une équipe achat afin de délivrer la performance attendue par l'entreprise

Programme de formation menant à la validation du Bloc 5

- **Le management de l'équipe achats**
 - Les profils de poste.
 - La fixation des objectifs.
 - La motivation.
 - La délégation.
 - La performance des personnes et du service.
- **Les achats et le digital**
 - La transformation digitale appliquée aux achats.
- **L'achat international**
 - Législations - Transport - Douane.
- **La Qualité Achats**
 - Les critères de performance.
 - Audits et amélioration continue.
 - Le supplier Relationship Management (SRM).
 - Tableau de bord et reporting achats.
- **Les Achats responsables**
 - Relations fournisseur et achats responsables.
- **Évaluation du Bloc 5 (voir Dispositif pédagogique)**

Journée métier - Soutenance de mémoire

- Une journée de conférences interactives est consacrée à un thème d'actualité des Achats.
- La soutenance d'un mémoire relatif à un projet achats.

Le +

- Une formation responsable achats orientée terrain : études de cas et travaux pratiques en sous-groupes sur les situations types.
- Une journée métier pour échanger avec des experts et ses pairs.
- Un tutorat dédié à l'accompagnement du projet professionnel.
- Rédaction puis soutenance d'un mémoire opérationnel devant un jury d'experts praticiens.
- Un diplôme reconnu par l'État : ce cycle diplômant permet l'attribution d'une Certification professionnelle enregistrée au RNCP : une garantie pour le(la) participant(e).
- Les contenus sont reconnus comme diffusant les principes de mise en œuvre de relations fournisseurs responsables par le Médiateur des entreprises du Ministère de l'Économie et le Conseil National des Achats (CNA).
- Plus de 25 promotions ont déjà été diplômées : la valorisation dans le temps de cette certification niveau 6 est ainsi avérée.

9 jours (63h)**Présentiel ou à distance**

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 325 €^{HT}**Niveau :** Fondamental**Réf. 174**

Objectifs professionnels

- Acquérir les méthodes, outils et comportements de l'acheteur professionnel.
- Maîtriser toutes les composantes du métier.
- Prendre en charge un portefeuille achat de l'analyse des dépenses jusqu'à celle des performances de son périmètre achat.
- Mettre en place des contrats d'achat et gérer les risques juridiques.
- Agir en Acheteur Responsable.

Pour qui

- Acheteur débutant.
- Acheteur souhaitant améliorer ses pratiques.
- Approvisionneur, assistant achat, aide acheteur ou gestionnaire achat accédant à la fonction d'acheteur.

Évaluation

- Le bloc "Pilote des phases de contractualisation et de gestion des risques juridiques achats" est le bloc 4 du titre "Responsable Achats" qui est inscrit au RNCP (RNCP35893) et éligible CPF.
- Évaluation en salle sur la base de plusieurs micro-cas d'entreprise couramment rencontrés.

Prérequis

- Pour être éligible au certificat organisé à la fin de la partie 3, le candidat doit être titulaire d'un diplôme minimum de niveau 5 (DUT, BTS, DEUG, ...).

Programme

1**Avant**

- + Un autodiagnostic et deux vidéos : "Le juste prix" et "Formation au métier d'acheteur".

2**Pendant - En groupe**

Partie 1 : Organiser ses achats (2 jours)

1 - Déterminer les missions achats et leur impact sur la rentabilité

- Prioriser les objectifs de l'acheteur.
- Organiser les étapes liées à un acte d'achat.
- Adopter l'éthique de l'Acheteur Responsable.

2 - Analyser les besoins achats de l'entreprise

- Recenser les besoins de l'entreprise.
- Quantifier les dépenses : pratiquer les analyses Pareto.
- Classifier le portefeuille achats.

3 - Analyser les marchés fournisseurs

- Étudier un marché dans sa globalité.
- Utiliser les nombreuses sources d'informations dont Internet.
- Repérer les notions de risques et de gains attendus.

4 - Construire sa stratégie achat

- Synthétiser les risques et opportunités par famille.
- Identifier les priorités.
- Présenter les plans d'actions.

Partie 2 : Réaliser ses achats (3 jours)

1 - Répondre à un besoin d'achat

- Obtenir le descriptif du besoin auprès du client interne.
- Formaliser un Cahier des Charges.
- Découvrir l'Analyse Fonctionnelle et l'analyse de la valeur.
- Rationaliser des besoins.

2 - Effectuer un sourcing

- Élaborer des questionnaires d'évaluation préliminaire.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Cette formation, agréée par le Médiateur des entreprises (Ministère de l'Économie) et le Conseil National des Achats (association professionnelle CNA), fait de vous un acheteur Responsable reconnu.
- La formation de référence pour maîtriser le métier d'acheteur : plus de 2 500 acheteurs l'ont choisie depuis sa création.
- De nombreux cas et simulations de négociation avec vidéo pour s'entraîner et acquérir les réflexes des professionnels les plus aguerris.
- Le contenu interactif de chaque partie est accessible sur smartphone, tablette ou ordinateur.

- Évaluer objectivement la performance des fournisseurs.
- Gérer des relations fournisseurs responsables.

3 - Passer et gérer un appel d'offres

- Sélectionner des critères pertinents.
- Préparer le courrier de consultation.
- Identifier les différents prix.
- Obtenir la décomposition du prix d'un fournisseur.
- Utiliser les leviers de variation de prix.
- Agir sur les coûts.
- Opposer le prix au coût complet d'un achat.
- Maîtriser la décision finale avec la grille de dépouillement.

Partie 3 : Gérer les risques juridiques à l'achat (2 jours)

1 - Se familiariser avec les fondements du droit des achats

- La valeur des écrits (mail, photocopie...).
- Le mandat apparent.
- Les conflits entre Conditions Générales de Vente / d'Achat.
- Les obligations de moyen et de résultat.

2 - Maîtriser les clauses essentielles du contrat d'achat

- L'objet.
- Le prix et les modes de révision.
- La durée / entrée en vigueur.
- Le délai / lieu de livraison.
- Le transfert de propriété et des risques.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/174Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

- La garantie contractuelle. La confidentialité.
- La force majeure. Le règlement des litiges.

3 - Suspender ou sortir d'un contrat

- Engager la responsabilité civile de son co-contractant.
- Les pénalités : avantages et inconvénients.
- Mettre fin au contrat.

4 - Identifier les spécificités de certains contrats

- Le délit de marchandage.
- La loi de 75 sur la sous-traitance.
- Les exigences RSE - Le RGPD.
- Principes clés du contrat à l'international. Les Incoterms.

5 - Épreuve pour obtenir le Certificat du Bloc de compétences

- Voir "Évaluation".

Partie 4 : Négocier aux achats (2 jours)

1 - Préparer et se préparer à une négociation

- Constituer un dossier de négociation complet.
- Anticiper les réactions du vendeur.
- Se fixer des objectifs réalistes.
- Prévoir des concessions.
- Établir une stratégie efficace.

2 - Conduire la négociation

- Gérer le rapport de force.
- Soigner le contact avec son interlocuteur.
- Questionner habilement.
- Écouter activement.
- Avancer méthodiquement.
- Rester maître du déroulement de l'entretien.
- Utiliser un argumentaire solide.
- Améliorer sa communication.
- Obtenir des contreparties intéressantes.

3 - Conclure favorablement

- Aller à l'objectif rapidement.
- Récapituler avant de conclure.
- Choisir le bon moment pour clore l'entretien.

Mises en situation : entretiens de négociation filmés avec feedbacks.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active" et une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le certificat en option

Certificat Maîtriser les méthodes et techniques de l'achat performant

900 €^{HT}

Réf. **9408**

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

CPF

Cette formation prépare au Bloc 4 "Pilotage des phases de contractualisation et de gestion des risques juridiques achats" du titre RNCP de niveau 6 "Responsable Achats" de Cegos (Réf. 1940), éligible au CPF.

Management opérationnel des achats

Piloter un service achats au quotidien

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6748**

Le +

- Chaque participant est invité à apporter ses descriptifs d'organisation afin de profiter pleinement d'éléments de benchmark.
- Formation agréée par la Médiation Inter-entreprises et le CNA.

Objectifs professionnels

- Mettre en place ou adapter une organisation sur tout ou partie d'un service achats.
- Motiver tous les acteurs de la fonction dans la mise en œuvre de pratiques achats responsables.

Pour qui

- Manager, responsable ou directeur des achats récemment nommé ou souhaitant valider ses pratiques.

Programme

1 - Mettre en place son organisation achats

- Analyser les dépenses et établir un diagnostic pour organiser la fonction et sa gouvernance.
- Donner les orientations du service : préparer la politique achats.
- Distinguer calcul de gains achats et mesure de la performance.

2 - Manager les équipes et son réseau

- Le leadership et les styles de management.
- Gérer des relations hiérarchiques ou fonctionnelles.
- Développer les soft skills propres à la fonction.

- Fixer des règles d'éthique.

3 - Manager les négociations de contrats

- Les points clés juridiques pour le manager achats en France et à l'international.
- Délimiter le pouvoir d'engagement personnel des acteurs de la fonction.
- Le rôle et les postures à faire adopter en négociation.

4 - Manager la relation fournisseur

- Risques et points de vigilance juridique.
- Le développement fournisseur.
- Performance du panel Qualité, Coûts, Délais, Service.

- Code déontologique et charte RSE achat.

5 - Activités à distance

- + Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : un module e-learning "Les styles de management". Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : un @expert "Les 10 points de la Charte des Relations Fournisseur Responsables".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6748

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Formation assistant achat

Assurer le suivi des achats au quotidien

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **176**

Le +

- De nombreux entraînements à l'utilisation des sources d'information, au dépouillement d'une consultation, à la révision d'un prix ou à la rédaction d'une commande.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les techniques et outils de suivi des achats.
- Accompagner les acheteurs et le responsable achats face aux fournisseurs.
- Prendre en charge des achats.

Pour qui

- Assistant, aide-acheteur nouvellement nommé.
- Approvisionneur chargé d'achats, gestionnaire achats, technicien services généraux.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour décrire son poste actuel ou/et à venir.

2 Pendant - En groupe

1 - Traiter les demandes adressées aux achats

- Planifier son travail et identifier les responsabilités.
- Repérer les différents types de cahier des charges.

2 - Gérer les fournisseurs au quotidien

- Classer les fournisseurs/produits.

- Rechercher de nouveaux fournisseurs ou sous-traitants.
- Obtenir un prix.

3 - Préparer un appel d'offres

- Réunir les documents nécessaires pour consulter un fournisseur.
- Rédiger le courrier d'appel d'offres.
- Dépouiller les devis par critère.

4 - Passer des commandes

- Initier les premiers contacts avec un fournisseur.
- Rédiger les documents officiels.
- Faire préciser un prix.

5 - Assurer le suivi administratif et logistique des achats

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Veiller au respect des délais et organiser les relances.
- Vérifier et dispatcher les factures.
- Que faire en cas de litige ?

6 - Tenir le tableau de bord achats et s'organiser au quotidien

- Obtenir les informations pour le reporting.
- Remplir le tableau de bord achats.
- S'affirmer pour convaincre.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/176

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Formation pratique à l'achat

Techniques et outils de l'acheteur performant



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 175

Objectifs professionnels

- Acquérir les réflexes des meilleurs acheteurs :
 - analyser et exprimer le besoin d'achat ;
 - sélectionner et suivre ses fournisseurs ;
 - optimiser les coûts d'achat ;
 - satisfaire les clients internes ;
 - piloter la performance des achats ;
 - démontrer la valeur ajoutée des achats.

Pour qui

- Acheteur ou chef de produit débutant.
- Assistant achats expérimenté.
- Approvisionneur ou gestionnaire achats évoluant vers la fonction Achats.
- Responsable achats désirant revisiter les techniques achats.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une analyse de mon portefeuille achats actuel ou/et futur.
- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Le juste prix".

2

Pendant - En groupe

1 - Repérer les étapes clés en achat

- Organiser sa fonction d'acheteur du besoin au suivi.
- Identifier les interlocuteurs des achats.

Atelier pratique : acteurs-tâches pour des achats éthiques.

2 - Cerner tous les besoins en achats

- Recenser les besoins des clients internes.
- Classer les produits, les prestations, les fournisseurs et sous-traitants.

Atelier pratique : déterminer ses zones à enjeux et ses priorités.

3 - Analyser un besoin d'achat

- Obtenir le descriptif du besoin auprès d'un client interne.
- Formaliser sous forme d'un cahier des charges.

Mise en situation : challenger un prescripteur.

4 - Analyser le marché pour effectuer un sourcing fournisseurs

- Trouver des sources d'information achats pertinentes.
- Utiliser un tableau d'analyse de marché.
- Découvrir les notions de risques et d'opportunités.

Atelier pratique : construire son questionnaire de présélection fournisseurs.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- + Une vidéo : "Situer la fonction Achats aujourd'hui".
- + Un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active".

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations Cegos : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.

5 - Lancer une consultation fournisseurs

- Préparer une grille de comparaison des offres techniques et commerciales des fournisseurs.
- Décomposer un prix en postes de coûts.
- Raisonner en coût total.

Entraînement : convaincre ses clients internes de son choix.

6 - Préparer la négociation contractuelle

- Structurer un entretien grâce à la grille de négociation achats.
- Distinguer commandes ponctuelles, ouvertes et contrat-cadre.
- Repérer les points essentiels d'un contrat d'achat.

Atelier pratique : bâtir son argumentation.

7 - Piloter la performance en achats

- Optimiser le tableau de bord achats.
- Découvrir les notions de RSE, "relations fournisseur responsables" et "d'achats durables".

Atelier pratique : planifier ses actions.

Info clé : Cette formation est agréée par le Médiateur des entreprises (Ministère de l'Économie) et l'association professionnelle CNA (Conseil National des Achats).

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/175

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Achat et approvisionnement en PME

Une seule ressource pour gérer achats et approvisionnements

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 395 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7812

Le +

- Une formation unique pour une prise en compte concrète des outils pratiques et essentiels à ces deux métiers différents mais souvent réunis sous la même personne dans les PME.

Objectifs professionnels

- Réduire les coûts des achats et augmenter le taux de satisfaction clients des PME.
- Faciliter le suivi des commandes et des contrats.
- Déterminer le niveau de stocks juste nécessaire.

Pour qui

- Acheteur-approvisionneur, responsable achats-logistique, responsable services généraux et cadre administratif.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Le juste prix".

2 Pendant - En groupe

1 - Positionner les missions des Achats et Appros par rapport aux besoins clients

- La fonction Achats-Appros dans la Supply Chain.
- Le rôle des acheteurs et des approvisionneurs.

2 - Expliciter les éléments d'une politique d'achats

- Le processus Achats. Les interlocuteurs.
- Les règles de fonctionnement.

3 - Se préparer aux négociations

- L'ABC des familles d'achats.
- Les outils d'analyse d'un marché et du prix.
- La rédaction du cahier des charges fonctionnel.
- Les demandes d'informations sur les fournisseurs.
- Les grilles de comparaison des offres.

4 - Choisir les méthodes d'approvisionnement et de stockage les plus adaptées

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Le contrat cadre et les commandes ouvertes.

- Le calcul des besoins et le point de commande.

- L'anticipation des aléas clients et des délais fournisseurs.

- Le calcul du stock de sécurité.

5 - Gérer la relation fournisseurs

- Le cahier des charges logistique.
- Évaluer les fournisseurs avec des indicateurs simples.

3 Après - Mise en œuvre

- + Des conseils étape par étape pour appliquer votre plan d'actions.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7812

Formation proposée à **Paris, Lille, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Achats pour non-acheteurs

4 clés pour réussir des achats occasionnels

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 550 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7213**

Le +

- L'utilisation immédiate d'outils éprouvés sur des exemples concrets d'achats.
- Des fiches aide-mémoire sont remises à chaque participant.

Objectifs professionnels

- Analyser objectivement des offres fournisseurs.
- Développer un savoir-faire optimum en matière d'achats ponctuels pour maîtriser son budget.
- Être à l'aise face à des vendeurs expérimentés.

Pour qui

- Acheteur occasionnel, non-spécialiste des achats et toute personne extérieure au service achats amenée à réaliser elle-même des achats occasionnels.

Programme

1 - Première clé : exprimer un besoin explicite

- Enjeux et impact d'un "bon" achat.
- Anticiper certains risques.
- Lister les attendus du produit/prestation.
- Imposer le juste nécessaire.
- Formaliser un cahier des charges.

Atelier pratique : les étapes-clés pour bien acheter.

2 - Deuxième clé : organiser une consultation rigoureuse ouverte

- Solliciter l'ensemble des fournisseurs existants.
- Rechercher de nouveaux prestataires.

- Interroger formellement les meilleurs.

- Évaluer le prix proposé et comparer.

- Sélectionner objectivement une ou plusieurs propositions.

Atelier pratique : "l'iceberg prix".

3 - Troisième clé : formaliser des engagements clairs

- Tenir compte du véritable rapport de force client/fournisseur.

- Négocier en toute sécurité face à un vendeur professionnel.

- Décrypter les éléments essentiels d'une commande ou d'un contrat.

Atelier pratique : les réflexes du négociateur.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

4 - Quatrième clé : assurer un suivi précis de l'achat

- Établir des états des lieux.
- Sécuriser la livraison et/ou la prestation.
- Mesurer les résultats obtenus.
- Relancer un fournisseur.
- Assurer le suivi administratif efficace.

Atelier pratique : les repères pour pérenniser son achat.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7213

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Négociation d'achats - Niveau 1

Méthode, outils et posture en négociation d'achats

CERTIFICAT

CPF

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 495 €HT**Niveau** : Fondamental**Réf. 178**

Objectifs professionnels

- Préparer et conduire l'entretien de négociation d'achats.
- Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs, notamment de réduction des coûts d'achat.
- Adopter les postures des acheteurs professionnels efficaces.
- Être plus à l'aise face à un vendeur chevronné dans le respect de l'éthique.

Pour qui

- Acheteur, négociateur achat.
- Chef de produit.
- Responsable d'achats.
- Assistant achats / aide acheteur expérimenté.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo pour se poser tout de suite les bonnes questions : "Le juste prix".

2

Pendant - En groupe

1 - Préparer sa négociation d'achat

- Cibler ses objectifs.
- Organiser les points à négocier.
- Évaluer le rapport de force acheteur / vendeur.
- Affiner ses stratégies.

Atelier pratique : analyser les étapes de négociation et le processus achats.

2 - Utiliser les outils du négociateur achats

- Le clausier.
- L'argumentier achats.
- La matrice objectifs et limites.
- La grille de négociation.

Atelier pratique : confronter sa grille de négociation.

3 - Utiliser les techniques du négociateur achats

- Le questionnement.
- La reformulation.
- Concessions - Contreparties.
- Le compte-rendu d'entretien.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux modules e-learning.
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + De nombreux cas de négociation pour s'entraîner et acquérir tout de suite les bons réflexes.

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations Cegos. Ainsi, les méthodes de négociation présentées sont systématiquement transposées aux situations des participants, puis proposées comme activités à distance individuelles.
- Grille de négociation, argumentier achats, check-list... : des outils utilisables dès votre prochaine négociation d'achat.

- Les 7 règles d'or du négociateur achats.

Training : utiliser les techniques sur des micro cas.

4 - Démarrer efficacement l'entretien

- Gérer le rapport de force.
- Créer un climat propice à l'atteinte des objectifs.
- Manier détachement et anticipation face au vendeur.

Mises en situations : effectuer des entretiens de négociation en face à face.

5 - Mener et conclure favorablement

- Écouter de manière active.
- Savoir résister et concéder au bon moment.
- Pratiquer l'empathie et l'assertivité.
- Rester structuré et créatif.
- Prendre le temps pour en gagner.
- Savoir quand s'arrêter.
- Ménager l'avenir avec le fournisseur.

Mises en situations : mener des entretiens avec feedbacks croisés.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/178

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option

**300 €HT****Réf. 9422**

La certification Excellens Formation "Mener une négociation dans un cadre professionnel" est éligible au CPF code RS5153 et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en négociation professionnelle.

- 1. Préparer la négociation pour identifier le contexte de la négociation, définir ses objectifs et construire son argumentaire pour maximiser ses chances d'une négociation réussie.
- 2. Mettre en place une stratégie de négociation adaptée pour aboutir à un accord sur le long terme dans un esprit collaboratif et "gagnant/gagnant".
- 3. Communiquer en situation de négociation de manière efficace.
- 4. Consolider les accords de la négociation pour renforcer la confiance de son /ses interlocuteurs. Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9422.

Négociation d'achats - Niveau 2

Comportement et gestion des émotions des négociateurs achats



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **773**

Objectifs professionnels

- Atteindre vos objectifs de négociation en améliorant votre communication.
- Mieux cerner les intentions de vos interlocuteurs.
- Améliorer la collaboration avec les clients internes et les fournisseurs.
- Rester efficace en situation à enjeu ou tendue.
- Augmenter vos marges de manœuvre tout en restant intègre.

Pour qui

- Acheteur, négociateur, chef de produit, chef de marché, acheteur famille, acheteur leader, Responsable d'achats ayant tous acquis une bonne pratique de la négociation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic commenté en session par l'animateur.
- + Une vidéo : "Le juste prix".

2

Pendant - En groupe

1 - Organiser sa négociation d'achats

- Repérer les points cruciaux à chaque étape de la négociation.
- Prendre en compte dès le début les véritables enjeux.
- Jauger la marge de manœuvre de l'acheteur et du vendeur.
- Profiter des résultats de l'autodiagnostic "négociateur achats" Cegos.

Atelier pratique : élaborer et améliorer sa grille de négociation d'achats.

2 - Observer et s'adapter face à ses interlocuteurs en négociation

- S'entraîner à repérer le comportement non-verbal du vendeur : la calibration.
- Améliorer ses techniques de synchronisation : les utiliser en situation de négociation achat.
- Adapter son style de négociateur : choix du style de communication et des arguments adaptés à chaque style.
- S'entraîner à développer sa "flexibilité mentale" : les 3 modes de perception.
- Repérer les signes de conclusion de la négociation.

Training : développer ses techniques sur des micro cas commentés.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un nouvel outil pour se préparer lors de négociations à enjeu et des conseils chaque semaine pour appliquer votre plan d'actions.
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux modules d'entraînement : "Développer son assertivité" Niveau 1 et 2.

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations Cegos : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables.
- Utilisation de vidéos pour illustrer en situation les comportements et s'entraîner à l'analyse des réactions possibles.

3 - Gérer ses émotions pour défendre ses intérêts en négociation

- Repérer le lien entre émotions, croyances et comportements.
- Surmonter ses croyances et ses limites.
- Se préparer mentalement à sa future négociation.
- Analyser les situations tendues.
- Tirer parti de ses émotions en cours de négociation.

Entraînements : effectuer des entretiens de négociation challengeants.

4 - Développer sa puissance de persuasion

- Cibler l'argumentation sur les intérêts du vendeur et du client interne.
- Utiliser des techniques de persuasion.
- Développer son assertivité.
- Contrer les techniques de manipulation.
- Utiliser les ruptures en négociation.
- Prendre en compte les points forts et limites liées à son style de négociateur.

Entraînements : confronter plusieurs comportements en entretien de négociation.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/773

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Négociation d'achats - Niveau 3 avec Beyond Conflict™

Réussir ses négociations difficiles ou conflictuelles

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 125 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 2247

Le +

- Cette formation unique associe le processus de "Négociation Basée sur les Intérêts" et la Méthode Schutz®.
- Le test Élément B® favorise l'amélioration de ses comportements.

Objectifs professionnels

- Maintenir la relation avec les fournisseurs "difficiles".
- Dénouer les blocages internes et externes.
- Mieux se connaître et acquérir de nouveaux outils pour négocier/coopérer en situations difficiles.

Pour qui

- Acheteur, négociateur et responsable achats confirmés ayant la volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et deux vidéos pour identifier des situations conflictuelles qui vous concernent.

2 Pendant - En groupe

1 - Sortir des impasses en négociation d'achats

- Éviter les pièges majeurs.
- Surmonter le stress du face-à-face.

2 - Construire des stratégies alternatives pour réussir

- Évaluer les intérêts mutuels.

- Envisager une solution de secours pour sécuriser son achat.
- Trouver et sélectionner des solutions satisfaisantes pour l'acheteur et le vendeur.

3 - Communiquer en situation d'achat conflictuelle

- Identifier et surmonter ses appréhensions personnelles.
- Réagir face à l'agressivité, aux menaces, ou à la mauvaise foi.

4 - Résoudre les problèmes et les conflits de manière concertée

- Associer le vendeur dans la recherche de solutions.
- Surmonter les défenses, les rigidités et les craintes.

5 - S'entraîner à négocier dans des contextes complexes

- Mener le processus de coopération.
- S'approprier progressivement la "méthode des intérêts".

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement nouveau pour vous préparer à votre prochaine négociation à fort enjeu : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et deux modules d'entraînement à l'assertivité.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2247

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes**

Se former en ligne et avec les autres



Nos formations 100% à distance



CLASSES À DISTANCE

L'équivalent d'une formation
en salle

Durée, programme,
qualité pédagogique identiques



FULL DIGITAL

Nos formations les plus demandées
en format tout à distance

12 h sur 2 jours
3 classes virtuelles
+ des séquences d'entraînements



3 H CHRONO

3 heures pour acquérir
une compétence ciblée

Classe virtuelle rythmée
par 3 temps forts



LEADER OF THE FUTURE

Formation internationale
au leadership

5 jours intensifs + activités complémentaires
avant et après la formation

Améliorer la performance des achats grâce au digital

Appliquer la transformation digitale aux achats

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 500 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9355**

Le +

- Des modules d'entraînement en libre accès pour approfondir sa culture digitale.
- Un intervenant spécialiste des achats et du numérique.

Objectifs professionnels

- Développer sa culture digitale appliquée aux achats et son agilité face aux technologies numériques.
- Adapter le rôle/positionnement des achats dans l'entreprise (clients internes, DSI, ...).

Pour qui

- Acheteur débutant, acheteur en poste, responsable approvisionnement, responsable Achats, maîtrisant les fondamentaux achats.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Actualité et enjeux de la transformation digitale des entreprises et des achats

- Traçabilité, automatisation, accélération.
- Comprendre les nouvelles technologies du marché (Cloud, Big data, Intelligence Artificielle, RPA...).
- En route vers l'entreprise 4.0.

2 - Culture digitale appliquée aux achats

- Caractériser les usages de la data.
- Identifier les aspects juridiques (Conformité, RGPD, Cloud Act).
- Prédicatif et gestion des risques.

3 - Principaux outils/offres e-Achats du marché

- Avoir une vision claire du processus d'achats digitalisés (P2P, S2P, SRM...).
- Comprendre le modèle économique d'une plateforme.
- Utiliser les leviers apportés par ses nouvelles solutions.

4 - Positionnement des acheteurs dans ce nouvel écosystème du digital

- Les bases de la méthode Agile.
- Category Management, user experience, le nouveau vocabulaire de l'acheteur.
- Prospective sur l'acheteur du futur et son écosystème.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning et un module d'entraînement "Transformation digitale : lever les résistances".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9355

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Cartographier et prioriser ses achats avec le marketing achats

Approche proactive des marchés fournisseurs

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 670 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **172**

Le +

- Chaque participant est invité à exposer une de ses thématiques marché.
- Les grilles et fiches d'analyse fournies sont immédiatement opérationnelles.

Objectifs professionnels

- Étudier méthodiquement le marché fournisseur.
- Effectuer un diagnostic sur un portefeuille achat.
- Choisir des stratégies d'achats pertinentes et cohérentes avec les objectifs de l'entreprise.

Pour qui

- Acheteur, acheteur famille, leadbuyer, category manager, acheteur projet. Responsable des achats souhaitant structurer et prioriser ses achats.

Programme

1 - Identifier les besoins à servir

- Quantifier l'importance de son portefeuille achat pour l'entreprise.
- Réaliser une analyse Pareto de ses achats.
- La notion de famille, de catégorie et de segment.

2 - Analyser le marché fournisseurs

- Les composantes de l'offre et la demande.
- Veilles marketing et études de marché.
- Les typologies de marché fournisseur.
- Profiter de toutes les sources d'information achat.

- S'inspirer des meilleurs avec le benchmarking.

3 - Analyser les coûts

- Distinguer prix et coûts.
- Bâtir des modèles de coût simples et explicites.
- Quantifier des marges de manœuvre.

4 - Déterminer les risques et opportunités du portefeuille achats

- La définition du risque marketing d'achats.
- Quantifier un risque.
- Déterminer des gains à l'achat.

5 - Définir les plans d'actions : le marketing opérationnel

- Établir des priorités avec les bons outils.
- Conséquences sur les coûts et la relation fournisseurs.
- Faire "les bons choix" tactiques pour le sourcing.
- Présenter objectivement ses choix.

6 - Activité à distance

- + Illustrer un apport de connaissances : une vidéo "Situer la fonction Achats aujourd'hui".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/172

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réduction des coûts d'achat

Les aspects économiques des achats

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 560 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **1737**

Le +

- L'analyse et la réduction des coûts dans un projet achats sont traitées en groupe durant la formation et peuvent être approfondies individuellement ensuite.

Objectifs professionnels

- Découvrir des méthodes et outils de réduction de coûts en achats sur tout le périmètre achat.
- Revisiter les techniques classiques de réduction des coûts pour exploiter toute leur puissance.

Pour qui

- Acheteur, acheteur famille, leadbuyer, acheteur pilote, acheteur projet, chef de groupes d'achats et responsable achats expérimentés.

Programme

1 - Accroître la contribution des achats à la performance économique

- Marges de manœuvre de l'acheteur confirmé.
- Processus achats et création de valeur.
- Performance de l'acheteur et calcul de gains (savings) : qu'est-ce qu'un "prix de référence" ?
- Valorisation en interne de la contribution des achats.

2 - Explorer tous les leviers et outils de réduction de coûts

- Optimisation du processus achat.
- Revue de portefeuille.

- Sourcing global (pays émergents...).

- Marketing opérationnel achats. Organisation de la synergie avec les prescripteurs (consolidation des besoins, analyse de la valeur, ...).

- Cost models : décomposition des coûts et inducteurs de coûts.
- Maîtrise d'un plan de productivité.
- Amélioration ou développement des fournisseurs.

- e-Achats : avantages, limites et risques en matière de réduction des prix.

3 - Déployer sa stratégie de réduction de coûts

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Intégration des acteurs internes et externes dans la démarche.
- La négociation interne des objectifs de réduction de coûts.
- Prise en compte du risque fournisseurs : aspects financiers.
- Définition des priorités et du plan d'actions.

4 - Activité à distance

- + Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : un @ expert "La logique financière de l'entreprise".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1737

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Achats et conduite de projet : une synergie efficace

Spécificités de l'achat dans la gestion de projet

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **2463**

Le +

- Le jeu MAD CARD® permet de vivre en équipe la réalité d'un projet.
- Formation conçue conjointement par des équipes mixtes achats et projets.

Objectifs professionnels

- Garantir le respect des exigences des projets tout en appliquant la politique achats.
- Intégrer les fournisseurs sélectionnés dans les projets.

Pour qui

- Acheteur projet, acheteur programme, coordinateur achats-projets intégrés récemment dans une équipe-projet.
- Chef de projet découvrant les achats.

Programme

1 - Découvrir les fondamentaux du management de projet

- Définir le fonctionnement en mode projet.
- Décrire le phasage et les outils clés d'un projet.
- Situer la place des différents acteurs dans un projet.
- Évaluer la contribution des achats attendue par le chef de projet.

2 - Valoriser l'implication amont des achats

- Utiliser les apports du marketing achats.
- Anticiper les risques et profiter des opportunités.

- Présélectionner des fournisseurs : méthode et critères spécifiques.
- Communiquer ses choix et obtenir l'adhésion des interlocuteurs clés.

3 - Exprimer un besoin et choisir les fournisseurs

- Pratiquer l'analyse fonctionnelle et en faire un outil d'achat percutant et communicant.
- Raisonner en coût complet sur tout le cycle de vie.
- Mettre en place une relation de collaboration pérenne avec ses interlocuteurs.

4 - Piloter la performance des fournisseurs

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Mesurer à l'aide d'indicateurs simples et pertinents.
- Formaliser et verrouiller les engagements.
- Négocier des plans de progrès et de développement fournisseur.

5 - Activités à distance

- + 4 modules e-learning "Les fondamentaux du management de projet. Part. A", "Les fondamentaux du management de projet. Part. B", "Anticiper les risques d'un projet. Part. A" et "Anticiper les risques d'un projet. Part. B".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2463

Formation proposée à **Paris, Lyon, Toulouse**, **Classe à distance**

Sourcing et évaluation des fournisseurs

Global sourcing" et gestion de la relation fournisseur

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **1301**

Le +

- Utilisation de nombreuses grilles d'analyse, références et sources d'information opérationnelles.
- Approche très pragmatique de l'analyse financière spécifique aux achats.

Objectifs professionnels

- Rationaliser le portefeuille fournisseurs.
- Construire un guide d'évaluation des fournisseurs.
- Sécuriser et équilibrer les échanges avec les fournisseurs.

Pour qui

- Acheteur, directeur, responsable des achats et toute personne en relation avec les fournisseurs.

Programme

1 - Analyser globalement les fournisseurs actuels

- Pointer les risques et les opportunités des ressources extérieures de l'entreprise.
- Synthétiser l'analyse sous forme de classements fournisseurs.

2 - Cibler et choisir de nouveaux fournisseurs : global sourcing

- Identifier les sources d'informations achats.
- Choisir entre producteurs et distributeurs, développeurs et sous-traitants.
- Prospecter efficacement par Internet : méthodes, sites

et prestataires les plus pertinents pour un besoin précis.

- Pré-cibler efficacement à partir de critères technico-économiques clés.
- Bâtir des questionnaires types adaptés.

3 - Évaluer les fournisseurs : analyse du risque fournisseur

- Collaborer avec les experts Qualité.
- Qualification, certification et homologation : constituer un panel vivant de fournisseurs.
- Apprécier factuellement les performances techniques et organisationnelles d'un fournisseur.

- Utiliser simplement les analyses économiques et financières : les ratios et méthodes de scoring.

4 - Gérer la relation fournisseur

- RSE, éthique et déontologie.
- Parfaire les techniques et outils de la visite terrain.
- Innovation et développement fournisseur.
- Traiter le cas des fournisseurs contre performants.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1301

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Analyse et gestion du risque fournisseur

Risk management en achats

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 625 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **7586**

Le +

- Un autodiagnostic de son profil face à la gestion de risques.
- Un jeu Cegos permettant de se mettre en situation.
- Des fiches mémo, d'analyse et de réduction des risques.

Objectifs professionnels

- Développer un comportement proactif d'anticipation et de management des risques.
- Mettre en œuvre les outils de prévention et de Management des Risques à l'Achat.

Pour qui

- Acheteur, acheteur famille, acheteur leader, lead-buyer, acheteur projet, responsable de comptes fournisseurs, manager et responsable des achats.

Programme

1 - Se situer face au management du risque fournisseur

- Pour l'entreprise et la fonction Achats.
- Les réactions types face au risque.
- Découvrir son profil face à la gestion du risque fournisseur.

2 - Évaluer les enjeux et risques financiers

- Quelques fondamentaux d'analyse financière.
- Le taux de dépendance.
- Les indicateurs simples à suivre.
- La vigilance sur les "signaux forts" et "signaux faibles" émanant des fournisseurs.

3 - Définir les étapes de l'analyse des risques

- Revue des risques : financiers, juridiques, logistiques, qualité...
- Investigation et évaluation du risque fournisseur.
- Cartographie facteur de risque/impact.
- Traitement du risque.
- Définition des priorités.

4 - Choisir les outils de gestion des risques

- Tableaux d'identification des risques.
- Plan de réduction des risques.
- Typologie d'actions ad hoc.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Anticipation, couverture et transfert du risque.
- Intégrer des indicateurs de risques dans les tableaux de bord achats.

5 - Piloter le management du risque fournisseur

- Le comité de pilotage.
- Les revues planifiées.
- La mise sous contrôle.
- La traçabilité.
- La gestion d'une situation de crise.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7586

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Développement Durable et achats : pratiquer l'achat responsable

La RSE appliquée aux achats

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 570 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7297

Le +

- Une prise en main personnalisée et immédiatement opérationnelle des outils de déploiement des Achats Durables.
- Des exemples et retours d'expériences concrets.

Objectifs professionnels

- Déployer concrètement une stratégie d'achats responsables sur tout le processus.
- Systématiser cette démarche opérationnelle à toute famille de produits ou prestations.

Pour qui

- Acheteur, responsable/directeur achats ou marchés publics.
- Responsable ou directeur Développement Durable.

Programme

1 - Définir l'Achat Responsable

- Les "3P" du Développement Durable.
- Le rôle de la fonction achats dans ce contexte.

2 - Achats durables : déterminer ses engagements

- Cartographier ses risques RSE.
- Évaluer ses engagements achats responsables.
- Déterminer une approche Produits/Fournisseurs/Comportements responsables.
- Les codes de conduite, labels et chartes Fournisseurs.

3 - Qualifier un besoin

- La concertation avec les prescripteurs et autres parties prenantes.
- L'analyse fonctionnelle ISO appliquée aux achats responsables.
- Le coût global comparé selon l'ISO.
- L'approche ISO du cycle de vie.

4 - Réduire les risques sociétaux

- Identifier les risques et les impacts potentiels.
- Reconnaître les écolabels, certifications et autres référentiels.
- Définir un niveau d'exigences sociales et environnementales cohérent.
- Élaborer le cahier des charges spécifique Développement Durable.

5 - Évaluer l'engagement sociétal des fournisseurs

- Les référentiels fournisseurs et les textes internationaux.
- Les SME et autres critères de sélection et d'audit.
- Le recours au secteur adapté et protégé.

6 - Piloter et sécuriser la relation contractuelle

- Les conditions d'exécution d'une relation fournisseurs responsable.
- Les reportings et plans de progrès Achats Responsables.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7297

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 417

Objectifs professionnels

- Se familiariser avec le droit des contrats.
- Analyser et mesurer les risques contractuels.
- Rédiger les clauses essentielles.
- Maîtriser les prérequis pour optimiser la négociation.
- Dialoguer en professionnel avec des juristes.
- Maîtriser les principes juridiques des achats responsables.

Pour qui

- Acheteur.
- Acheteur projets.
- Responsable achats.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une première recherche pour commencer à se familiariser avec des documents juridiques types.
- + Penser à apporter des contrats, CGA et CGV.

2

Pendant - En groupe

1 - Maîtriser les règles de formation du contrat d'achats

- La valeur des écrits (mail, photocopie, ...).
- Le mandat apparent.
- Conflits entre Conditions Générales de Vente/d'Achat.
- Les dangers de la lettre d'intention de commande.
- La signature électronique.

Mise en situation : confrontation CGA / CGV.

2 - Rédiger les clauses essentielles du contrat d'achat

- L'objet : obligation de moyen et de résultat.
- Les prix et ses modes de révision.
- La durée / entrée en vigueur.
- Le délai / lieu de livraison.
- Le transfert de propriété et des risques.
- La garantie contractuelle.
- La confidentialité.
- La force majeure.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", des conseils et astuces chaque semaine pour appliquer votre plan d'actions.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Les cas pratiques permettent de désacraliser le contrat d'achat en l'abordant sous l'angle des clauses à risques et obligations des parties.

- Le règlement des litiges.

Analyse pratique : distinguer obligation de moyen et de résultat.

3 - Suspendre ou sortir d'un contrat

- Engager la responsabilité civile de son co-contractant.
- Les pénalités : avantages et inconvénients.
- Suspension, résolution.

Atelier : corriger les lacunes d'un contrat d'achat.

4 - Identifier les risques liés à certains contrats

- Le délit de marchandage et le prêt de main-d'œuvre.
- La loi de 75 sur la sous-traitance.
- Les exigences RSE - Le RGPD.
- Le taux de dépendance, la rupture brutale de la relation commerciale.
- Les principes clés du contrat à l'international.
- Les Incoterms.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/417

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

L'achat international

Sourcing, douane, transport... anticiper les risques

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 580 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **774**

Le +

- Une approche étape par étape immédiatement applicable de retour en entreprise.
- Des simulations d'opérations import sont réalisées sur Internet.

Objectifs professionnels

- Acquérir la maîtrise des mécanismes de l'importation : sourcing international, douane, transport, assurance.
- Maîtriser les risques fournisseurs à l'international et diminuer le coût global des achats.

Pour qui

- Acheteur, contract manager, chargé d'affaires, toute personne gérant des opérations à l'Import et maîtrisant les fondamentaux achats.

Programme

1 - Identifier son marché achat à l'international

- Évaluer risques et opportunités pays.
- Rechercher des fournisseurs et préparer sa prospection.
- Construire son cahier des charges et bien se faire comprendre.
- Tenir compte de la dimension interculturelles.

2 - Sécuriser les risques produit et assumer les responsabilités de l'importateur

- Solliciter des prestataires en contrôle qualité à l'international.
- Garantir la conformité du produit.

- Appréhender les responsabilités légales de l'importateur.

- Faire évaluer le risque social d'un fournisseur.

3 - Gérer les risques financiers et contractuels à l'international

- Sécuriser le risque de change.
- Utiliser les Incoterms® 2020.
- Fiabiliser grâce au crédit documentaire.
- Identifier les différentes catégories de droit et les conventions internationales clés.
- Gérer les conflits à l'international : médiation, arbitrage, ...

4 - Optimiser le transport à l'international

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Identifier la chaîne d'intervenants transport.
- Sécuriser les risques logistiques.
- Assurer ses transports.

5 - Maîtriser les fondamentaux du dédouanement

- Découvrir les outils et missions de l'administration des douanes.
- Classifier son produit : la nomenclature douanière, origine et valeur en douane.

6 - Synthèse : risques et coûts

- Finaliser l'analyse des risques.
- Établir le coût complet de son importation.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/774

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les aspects juridiques des achats internationaux

Maîtrise des risques contractuels et financiers

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 605 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7085**

Le +

- Des clauses de contrats d'achats en français et en anglais sont étudiées pendant la formation.
- Les participants sont invités à présenter des points difficiles et des documents spécifiques (CGA...).

Objectifs professionnels

- Maîtriser les points clés de l'élaboration des commandes et contrats d'achats à l'international.
- Couvrir les principaux risques financiers et maîtriser les moyens de paiement.

Pour qui

- Acheteur, Responsable des achats et collaborateur qui maîtrisent les fondamentaux du droit des achats.

Programme

1 - Les sources et fondements comparés des contrats d'achats

- Les principales évolutions actuelles dans les rapports contractuels selon les pays.
- La prééminence du droit anglo-saxon, ses spécificités par rapport au droit français, les points de vigilance pour l'acheteur.

2 - Les différentes formes contractuelles des achats internationaux

- Memorandum of understanding, Heads of agreement...
- Cooperation agreement, sale contract...

- License agreement, know-how transfer contract, technical assistance...

- Consortium agreement, joint venture agreement.

3 - Les clauses essentielles à bien négocier

- Les incoterms, le transfert de propriétés et de risques.
- Maîtriser et utiliser les éléments financiers.
- Milestones.
- Le contrôle qualité et voies de recours.
- La propriété intellectuelle.
- Les achats et Internet.
- Les clauses suspensives.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- La loi applicable et le lieu de règlement des conflits.

4 - Maîtriser les risques et leurs conséquences

- La notion de responsabilité dans le droit anglo-saxon.
- Maîtriser le risque financier : les garanties bancaires.
- Analyser le risque fiscal étranger.
- Gérer et sortir d'un litige avec un fournisseur. L'amiable, l'arbitrage.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7085

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Les achats généraux et de prestation de service

Achats hors production ou indirects

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **418**

Le +

- Les cas pratiques sur les principales familles d'achats généraux facilitent l'appropriation des méthodes présentées.
- De multiples sources d'informations spécifiques aux achats généraux.

Objectifs professionnels

- Optimiser les achats généraux, hors production, indirects ou de fonctionnement.
- Identifier les particularités juridiques des contrats.

Pour qui

- Acheteur hors production, indirect ou de prestations de services.
- Responsable des services généraux ou de l'environnement de travail.

Programme

1 - Analyser les besoins de frais généraux

- Faire l'état des lieux utilisateurs/volumes/coûts/délais.
- Évaluer les spécificités et similitudes des principales familles d'achats généraux : nettoyage, voyage, véhicules, fournitures, ...
- Collaborer avec les services généraux de l'entreprise.

2 - Consulter et sélectionner des prestataires

- Préparer le cahier des charges fonctionnel d'une fourniture ou d'une prestation.

- Prendre en compte les exigences RSE liées aux achats responsables.
- Quantifier le niveau de service acceptable par l'utilisateur.
- Comparer les offres par rapport aux prix du marché.
- Consulter des prestataires ou sous-traitants.

3 - Sécuriser les contrats d'achat de prestations

- Repérer les clauses contractuelles importantes.
- Rédiger en obligations de moyens ou de résultats.
- Prévenir le délit de marchandage et le prêt illicite de main-d'œuvre.

- Identifier les points négociables : qualité et niveau de service attendu.

4 - Assurer le suivi et l'amélioration des prestataires

- Organiser la notation et la fiche de suivi.
- Maîtriser les composantes de coûts.
- Anticiper les dérives et les litiges.
- Assurer le suivi grâce au tableau de bord.

NB : Pour tirer tout le bénéfice de cette formation, il est recommandé de maîtriser les fondamentaux achats ou d'avoir suivi "Formation pratique à l'achat" (réf. 175).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/418

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Les achats de prestations intellectuelles

Maîtriser leurs processus d'achat et les risques juridiques

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 570 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **4807**

Le +

- L'approche originale de valorisation des enjeux de l'achat d'une prestation stratégique.
- Une formation personnalisée : nous vous recommandons d'apporter vos contrats en cours.

Objectifs professionnels

- Collaborer adroitement avec les prescripteurs pour augmenter la satisfaction des clients internes.
- Maîtriser les spécificités (risques, contrat, ...) des prestations intellectuelles.

Pour qui

- Acheteur, chef de projet, prescripteur impliqués dans les achats de prestations intellectuelles et maîtrisant les fondamentaux des achats.

Programme

1 - Positionner ses achats de prestations intellectuelles

- Les caractéristiques de ce segment d'achat.
- Les marchés et les spécificités achats de certaines prestations intellectuelles.
- La structure de coût des prestataires.
- Les formes de prix à envisager.
- Le rôle essentiel des acheteurs et des prescripteurs.

2 - Maîtriser le processus d'achat des prestations intellectuelles

- Faire clarifier le besoin en prestation.

- Choisir des critères de sélection des intervenants.
- Élaborer le cahier des charges, les objectifs de la mission, les résultats et livrables attendus.
- Adopter un comportement de consultant interne pour sécuriser le processus de sélection.

3 - Maîtriser les risques juridiques avant les négociations

- Les obligations contractuelles.
- La dépendance économique d'un prestataire.
- Le délit de marchandage.
- Les obligations de moyens et de résultats.

- Les clauses de confidentialité et de responsabilité.
- La propriété intellectuelle et l'éviction.
- Utiliser les leviers spécifiques aux prestations intellectuelles pour convaincre.

4 - Suivre et contrôler la bonne exécution de la prestation

- Définition conjointe des critères pertinents d'évaluation.
- La maîtrise des coûts.
- La réception d'une prestation, le retour d'expérience des utilisateurs.
- Mesures de performance des fournisseurs.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4807

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Maîtriser la réglementation de l'achat public - Niveau 1

Cadre réglementaire et contractuel des marchés publics

Best

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 310 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7431**

Le +

- Formation incluant les nouvelles évolutions de la réglementation des marchés publics.
- Des modèles de documents et de dossiers de consultation.

Objectifs professionnels

- Choisir la procédure la mieux adaptée et passer des marchés publics en respectant la réglementation dont les nouvelles dispositions.

Pour qui

- Acheteur, agent, rédacteur administratif, juriste intégrant un service des marchés publics.
- Prescripteur technique ou personne en charge du suivi et de l'exécution des marchés.

Programme

1 - Connaître les grands principes directeurs de la commande publique

- Identifier les textes intéressant l'achat public.
- Mesurer l'importance des principes d'égalité, de transparence et de libre accès à la commande publique.
- Intégrer le renforcement des critères RSE.
- La dématérialisation des marchés publics.

2 - Organiser une consultation

- Connaître les sources d'aide à la définition du besoin et à la rédaction d'un marché.

- Définir une stratégie d'achat intégrant du sourcing.
- Choisir une procédure et une forme de marché.
- Apprécier les seuils de procédure.

3 - Maîtriser les procédures de passation des marchés publics

- Gérer les marchés à procédure adaptée.
- Respecter le formalisme de l'appel d'offres ouvert/restreint.
- Utiliser les procédures particulières ou dérogatoires.
- Fiabiliser les obligations de publicité et de mise en concurrence.

4 - Sélectionner les candidats et choisir l'attributaire d'un marché public

- Réceptionner les offres.
- Sélectionner les candidats.
- Exprimer des critères de choix des offres et leurs pondérations.

5 - Élaborer un dossier de consultation des entreprises

- Rédiger un avis de publicité et un règlement de la consultation.
- Clarifier les clauses importantes des cahiers des charges.
- Identifier les points de vigilance.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7431

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lyon, Marseille, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Maîtriser la réglementation de l'achat public - Niveau 2

Sécurité juridique des marchés publics

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7465**

Le +

- Formation incluant les nouveautés réglementaires.
- Le consultant-formateur accompagne des organisations publiques dans l'optimisation de leurs marchés.

Objectifs professionnels

- Intégrer les nouveautés de la réglementation, dont la dématérialisation en 2018.
- Maîtriser les procédures spécifiques.

Pour qui

- Agent des services achats publics, des services prescripteurs participant à la passation des marchés publics, rédacteur des marchés publics, maîtrisant les fondamentaux de la réglementation.

Programme

1 - Préciser quelques exigences réglementaires clés de l'achat public

- Les grands principes et le cadre juridique de la commande publique.
- La sous-traitance et la co-traitance.
- La distinction entre procédures et techniques achats.

2 - Envisager une approche achat en mode projet

- Les principales techniques achats.
- Le sourcing.
- Le parangonnage.

3 - Choisir le meilleur montage contractuel

- Les choix stratégiques en lien avec les modèles économiques.
- Les différentes formes de marchés.
- Les mécanismes de l'accord-cadre.
- Les différentes procédures.
- Les seuils et règle de computation.
- La procédure adaptée.
- Les procédures formalisées.

4 - Caractériser les pièces constitutives du marché

- Les pièces à rendre contractuelles. Les ordonner.
- La définition des besoins et les cahier des charges.
- Structuration des pièces financières.

5 - Gérer l'attribution des marchés publics

- Les critères de jugement des candidatures et des offres.
- L'analyse des offres.

6 - Maîtriser les évolutions dans la vie du marché

- Les règles régissant les modifications contractuelles.
- La passation et la formalisation des avenants.
- Les aléas et risques juridiques liés au marché.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7465

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Marseille, Nice, Toulouse, Classe à distance**

Achat Public

Les leviers de l'achat public

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

4 140 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7976**

Objectifs professionnels

- Appréhender toutes les problématiques de l'achat public en relation avec les dernières versions de la réglementation.
- Connaître les exigences des marchés publics et réaliser des achats performants en conformité avec celles-ci.
- Établir son cahier des charges ; sélectionner ses fournisseurs ; négocier.

Pour qui

- Acheteur du Secteur Public.
- Agent en charge des achats pour la fonction publique d'état, la fonction publique hospitalière et les collectivités territoriales.
- Personnel intégrant le métier d'acheteur public.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Le code des marchés publics (2 jours)

1 - Connaître les grands principes directeurs de la commande publique

- Identifier les textes intéressant l'achat public.
- Mesurer l'importance des principes d'égalité, de transparence et de libre accès à la commande publique.
- L'unification des contrats de la commande publique.
- Intégrer le renforcement de l'achat responsable (critères RSE).
- La généralisation de la dématérialisation des achats publics.

2 - Organiser une consultation

- Connaître les sources d'aide à la définition du besoin et à la rédaction d'un marché public.
- Définir une stratégie d'achat intégrant du sourçage.
- Choisir une procédure et une forme de marché.
- Apprécier les seuils de procédure.

3 - Maîtriser les procédures de passation des marchés publics

- Gérer les marchés à procédure adaptée.
- Respecter le formalisme de l'appel d'offres ouvert/restreint.
- Utiliser les procédures particulières ou dérogatoires.
- Fiabiliser les obligations de publicité et de mise en concurrence.

4 - Sélectionner les candidats et choisir l'attributaire d'un marché public

- Réceptionner les offres.
- Sélectionner les candidats.
- Exprimer des critères de choix des offres et leurs pondérations.

5 - Élaborer un dossier de consultation des entreprises

- Rédiger un avis de publicité et un règlement de la consultation.
- Clarifier les clauses importantes des cahiers des charges.
- Identifier les points de vigilance.

Mise en situation : «Les étapes clés d'un marché».

Partie 2 : Les appels d'offres (2 jours)

1 - Distinguer les pièces réglementaires des pièces contractuelles

Le +

- Formation incluant les dernières évolutions réglementaires, dont notamment les CCAG du Code de la Commande Publique.
- Ateliers de travail sur les différentes parties de ce cycle dans le cadre des marchés publics.
- Animation de cette formation par des spécialistes praticiens des achats dans le secteur public.
- Des outils d'aide à la préparation et à la gestion des procédures des marchés publics.
- Des modèles de documents et de dossiers de consultation.
- Nombreux échanges avec l'animateur sur les pratiques utilisées.

- Définir la fonction et le contenu normatif des différents documents.
- Élaborer une liste de questions en lien avec la rédaction de l'avis de publicité et le règlement de la consultation.
- Mettre en place des documents simplifiés en procédure adaptée.
- Les points clés de la rédaction des dossiers.

2 - Réfléchir à l'organisation de sa consultation

- Présenter les différentes phases de la démarche d'achat.
- Exprimer et formuler son besoin au plan technique.
- Définir une durée, un allotissement et une forme de marché.
- Exprimer et pondérer ses critères de choix des offres.

3 - Rédiger un Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP)

- Rédiger les clauses impératives.
- Établir un canevas de clauses types.
- Les clauses garantissant une bonne exécution.
- Identifier le régime des clauses de prix et autres clauses financières.

4 - Choisir un Cahier des Clauses Administratives Générales (CCAG)

- Délimiter le champ d'application de chaque CCAG.
- Étudier les principaux schémas prévus.
- Savoir déroger aux documents généraux.

Exercice sur cas.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7976

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

Partie 3 : Le cahier des charges fonctionnel (2 jours)

1 - Cerner l'environnement juridique et les enjeux

- Définition d'un marché et satisfaction d'un besoin.
- Besoins et réglementation de la commande publique.
- Référentiels d'aide à la définition d'un besoin.
- Points clés internes et externes liés au CCTP.

2 - Identifier et définir le besoin

- Périmètre du besoin, contraintes et interlocuteurs clés.
- Clarification et expression du besoin.
- Démarche structurante basée sur les outils achat : sourcing, benchmark.

3 - Choisir le montage contractuel adapté au besoin

- Évaluation du montant des besoins.
- Seuils des procédures dans les marchés publics.
- Type de besoin et forme du contrat adapté.

4 - Constituer le CCTP et structurer le cahier des charges

- Expression fonctionnelle d'un besoin.
- Quantification du niveau de performance attendue.
- Priorités données par l'utilisateur final.
- Organisation du CCTP.
- Hiérarchie et cohérence des autres pièces contractuelles.

5 - Cadrer les réponses aux attentes

- Ouvertures éventuelles vers de l'innovation (options/variantes).
- Recevabilité d'une offre.
- Critères objectifs d'analyse des offres.

Exercice sur un cas réel proposé.

Partie 4 : La négociation (2 jours)

1 - Caractériser les formes de négociation offertes par le Code des Marchés Publics

- Les procédures ouvertes à la négociation.
- Le recours à une procédure négociée.
- Le cadre réglementaire de la négociation.

2 - Identifier les principes applicables à la négociation dans les achats publics

- La transposition des principes de la commande publique.
- L'intangibilité des offres et la négociation.

3 - Distinguer les formes de négociation

- Les diverses pratiques organisationnelles.
- La différence entre négociation et mise au point.
- La pertinence du choix du ou des négociateurs.

4 - Préparer la négociation

- Les points essentiels à prendre en compte.
- Les différentes stratégies.
- Les avantages à obtenir, les points de concessions et les contreparties.
- La structuration d'une séance de négociation.

5 - Mener les étapes clés de la négociation

- Les techniques essentielles à mettre en œuvre.
- La synthèse de la négociation.
- L'ajustement de l'offre initiale et la contractualisation finale.

Simulations d'entretien en face-à-face.

Responsable Logistique : Manager votre Supply Chain

Maîtriser la chaîne logistique : du client au fournisseur

Nouvelle formule

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

9 jours (63h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 975 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **935**

Objectifs professionnels

- Piloter une Supply Chain complète.
- Organiser les flux du client au fournisseur.
- Maîtriser la demande et planifier la Supply Chain.
- Réduire les stocks grâce aux règles de gestion.
- Optimiser vos entrepôts et vos plateformes.
- Maîtriser l'externalisation des prestations.
- Adapter la politique de transport.

Pour qui

- Directeur et responsable logistique Supply Chain.
- Ingénieur ou cadre du service logistique accédant au poste de responsable.
- Tout collaborateur évoluant vers des responsabilités stratégiques dans la Supply Chain.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Maîtriser les flux du client au fournisseur : la Supply Chain (3 jours)

1 - De la logistique à la Supply Chain

- La Supply Chain : missions et responsabilités.
- Les différentes organisations possibles.
- Les Systèmes d'Information appliqués à la Supply Chain.
- Les enjeux financiers de la Supply Chain.
- Le processus des prévisions de ventes.

2 - Application du concept de "Supply Chain" : mise en place d'un flux d'approvisionnement ininterrompu du client au fournisseur

- La mise en ligne des processus et les enjeux au travers d'un jeu pédagogique d'entreprise.
- La simulation de la chaîne logistique.
- Comprendre les phénomènes de la chaîne logistique par la simulation.
- Les indicateurs de la satisfaction clients.
- Les indicateurs du fonctionnement interne.

3 - L'analyse de la stratégie logistique de l'entreprise

- Le tableau de bord du responsable logistique.
- Quelles solutions logistiques pour quelle stratégie ?

Quiz ludique en ligne pour valider les acquis.

4 - Activités à distance

- + Trois modules e-learning : "Planifier et tenir ses priorités de la semaine" et "Les fondamentaux du management de projet" Partie A et B.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, créer le schéma directeur logistique de son entreprise.

Partie 2 : Distribuer et transporter : la logistique aval (3 jours)

Le +

- Une formation opérationnelle :
 - chaque thème fait l'objet d'échanges et de validations par rapport à des applications terrain ;
 - cette formation vous permet de benchmarker vos pratiques entre professionnels ;
 - pendant chaque intersession, une mise en application des thèmes vus est demandée à chacun.
- Une pédagogie ludique. L'utilisation d'un jeu pédagogique de simulation de flux et des cas pratiques rendent les enjeux parfaitement compréhensibles.
- Plusieurs modules e-learning entre les intersessions du cycle permettent aux participants de s'entraîner ou d'approfondir des points de programme traités en groupe. Ces modules e-learning indispensables au bon déroulé pédagogique servent de transition d'une partie de la formation en salle à l'autre.
- Après le présentiel, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

1 - La tenue de la promesse de vente

- La gestion de la demande client.
- La planification des ressources :
 - introduction des ordres dans le processus de production et de livraison.
- L'administration des ventes :
 - organisation et bonnes pratiques.

2 - Le réseau de distribution

- Les stratégies et organisations possibles en fonction des besoins clients.
- Le choix de la localisation des plates-formes et entrepôts.

3 - La gestion de l'entrepôt

- Le rôle et les fonctions de l'entrepôt dans la solution logistique.
- Connaissance et bonnes pratiques des activités de base :
 - réception, stockage, préparation de commandes, expédition, traitement des litiges et retours.
- L'audit de l'entrepôt : les outils d'analyse pour l'amélioration de la productivité, de la réactivité et de la rentabilité.

4 - L'externalisation des activités logistiques

- L'approche juridique.
- Les étapes vers l'externalisation :

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/935

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- le cahier des charges pour la sélection des prestataires ;
- la formalisation contractuelle entre donneur d'ordre et prestataire.

5 - Le pilotage de l'activité transports

- Choisir les bons Incoterms ICC 2020 en fonction de ses activités et de sa stratégie.
- Comprendre la prestation de transport :
 - les acteurs du secteur ;
 - le transport routier ;
 - les transports aériens et maritimes.
- Gérer un contrat de transport :
 - les responsabilités du chargeur et du prestataire ;
 - le règlement des litiges ;
 - les assurances Transport.
- Les notions essentielles de la douane :
 - l'origine ;
 - la nomenclature douanière ;
 - la valeur en douane ;
 - les régimes douaniers.

Quiz ludique en ligne pour valider les acquis.

6 - Activités à distance

- + Deux modules e-learning "Les compétences relationnelles du manager" Partie A et B ; une vidéo : "Mobiliser les équipes opérationnelles avec des tableaux de bord visuels".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, choisir la localisation des entrepôts et des plateformes.

Partie 3 : Approvisionner : la logistique amont (3 jours)

1 - La planification des ressources d'approvisionnement : S&OP, MRP2, DRP

- La simulation de la boucle MRP2.
- Du MRP2 au DRP : la transposition au réseau de distribution.
- Réussir sa démarche S&OP ou PIC.

2 - La gestion des stocks

- Les outils d'analyse des stocks.
- Réduire son stock tout en améliorant le taux de service.
- Les bonnes méthodes de gestion des stocks.
- Le passage des commandes et réapprovisionnements juste nécessaires.

Mise en application : calcul des stocks de sécurité à partir de cas concrets.

3 - Une nouvelle approche des fournisseurs : travailler avec le fournisseur

- L'audit logistique fournisseur, principes.
- La grille d'évaluation des fournisseurs.
- La convention logistique, principe et mise en place.
- La gestion partagée et mutualisée des approvisionnements.

Quiz ludique en ligne pour valider les acquis.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un @expert : "Les 3 outils indispensables de la Supply Chain" ; une vidéo : "La logistique du dernier kilomètre" et un programme de renforcement.

Le certificat en option Certificat Manager une supply chain agile et durable

900 €^{HT}

Réf. 9370

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100% à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Executive Certificate Supply Chain : Black Belt

Certification "Coordonnateur Lean et amélioration continue"
enregistrée au RNCP - Éligible au CPF

RNCP

CPF

Diplômant

18 jours

10 500 €^{NET}

Réf. 8376

Prix indicatif susceptible d'être
revu pour les sessions 2023/2024

Financement

- Dispositifs d'aide au financement mobilisables selon la situation des candidats.

Nous contacter

diplomants@cegos.fr
01 55 00 99 11

Pourquoi cet Executive Certificate

Ce programme est positionné sur le dispositif CQPM et permet la validation du CQPM "Appui à la transformation en contexte professionnel" enregistré au RNCP (code 34113) et éligible au CPF.

Le certificat Black Belt vous permettra de développer votre leadership pour la Supply Chain du futur.

Vous pourrez ainsi accéder à un poste de Direction de la Supply Chain et obtenir la certification délivrée par l'École Centrale de Lyon : Executive Certificate Supply Chain Black Belt.

En partenariat avec l'École Centrale de Lyon, ce cursus est conçu et animé par une équipe mixte, lean et leadership, Supply Chain et logistique.

Objectifs professionnels

L'Executive Certificate Black Belt a pour objectif de développer l'agilité et de maîtriser tous les leviers indispensables à l'optimisation de la Supply Chain.

- Supply Chain

- Créer une Supply Chain digitalisée, collaborative et de proximité.
- Anticiper le futur du service client et optimiser ses relations fournisseurs.
- Programmer / planifier en flux tirés.
- Leadership
 - Exprimer son leadership personnel.
 - Vivre l'excellence collective.
 - Favoriser l'adhésion sur les projets.
- Excellence organisationnelle
 - Influence multiculturelle.
 - Management control.
 - Changement agile.

Pour qui

- Manager de la logistique, des achats, ou des approvisionnements, souhaitant évoluer vers un poste de directeur Supply Chain
- Tout cadre de la fonction logistique souhaitant piloter une Supply Chain complète.
- Directeur d'usine, des Achats, de la Logistique / Supply Chain.
- Directeur Technique, Industriel, de Bureaux Études.

Bénéfices participant

- Certification Logistique - Supply Chain Black Belt d'une durée de 6 mois à raison d'un module par mois, compatible avec le maintien de la vie professionnelle.
 - Association de cours théoriques et de mises en situations.
 - Visite de site prévue dans cette certification Supply Chain Black Belt.
 - Expérience d'excellence opérationnelle menée dans une usine-école innovante.
 - Évaluation des modules en contrôle continu.
 - Validation de tout ou partie des 3 Blocs de compétence du Titre RNCP "Appui à la transformation en contexte professionnel" : www.francecompetences.fr
- Les cours sont dispensés à Lyon et à Paris.

Dispositif pédagogique

- Un travail individuel conduit sous forme de projet est demandé dans le cadre de ce cursus. Ce travail de réflexion et de mise en place stratégique de la Supply Chain est encadré par un tuteur.
- Il est possible de conduire ce projet professionnel, suivant aux moins deux des trois dimensions du certificat (Supply Chain, Excellence Opérationnelle, Excellence Collective).
- Le projet doit permettre de mettre en œuvre les acquis de la formation : il permet d'éprouver ses compétences et de faire valoir l'acquisition de compétences nouvelles. Un écrit ou "mémoire" en sera le témoignage.
- Pour optimiser ce travail, il est conseillé de choisir un projet en lien avec la formation et opérationnel pour votre fonction actuelle ou future. Il faut cependant être vigilant sur le "périmètre" du projet, qui doit être réalisable dans le temps de la formation.
- Formation en présentiel. Elle bénéficie d'un accompagnement collectif et individuel et de l'intervention de professionnels.
- Le Titre RNCP "Appui à la transformation en contexte professionnel" s'obtient en constituant un dossier étayé de preuves pour chacune des capacités visées : www.rncp.cncp.gouv.fr

Modalités de candidature

Une étude approfondie du dossier de candidature.
Un entretien individuel avec un des responsables du programme et une décision du jury d'admission.
Cursus ouvert aux titulaires d'un Bac+2 avec une expérience, ou d'un Bac+5 sans expérience.
Des dérogations laissées à l'appréciation du jury peuvent être accordées à des candidats ne répondant pas aux critères définis.

Partenaire

L'École Centrale Lyon est l'une des plus anciennes grandes

écoles françaises. Elle a pour mission de former des ingénieurs généralistes et en apprentissage ainsi que des docteurs multidisciplinaires.

Ce partenariat nous permet de vous accompagner dans le développement de vos compétences grâce à l'expertise et au savoir-faire d'une Grande École et d'acquérir "Bien plus que des savoirs" grâce à l'expérience d'un organisme de formation reconnu dans le domaine de la formation professionnelle. Vous pouvez ainsi bénéficier de toute l'expertise et des réseaux de l'École Centrale Lyon et du groupe Cegos, et de leur complémentarité.

RNCP / CPF

- Ce programme est positionné sur le dispositif CQPM et permet la validation du CQPM "Appui à la transformation en contexte professionnel" enregistré au RNCP (code 34113).
- Éligible au CPF.

Programme

Révolution digitale et perspectives SI

- Programmer / planifier en flux tirés. Mettre en place les Systèmes d'Information les plus appropriés et créer une Supply Chain digitalisée.
- S'approprier les perspectives du Système d'Information pour la Supply Chain : cloud computing, big data, objets connectés (IOT : Internet Of Things), PLM (Product Lifecycle Management).
- Mettre en place la révolution digitale de la Supply Chain : RFID (Radio Frequency Identification), impression 3D (fabrication additive), drones, réalité augmentée, robotisation.
- Mise en application : programmation / planification en flux tirés.

Design Thinking

- Application du Design Thinking sur le projet professionnel.

Supply Chain mutualiste et collaborative

- Développer une Supply Chain Collaborative.
- Maîtriser les leviers pour une Supply Chain de proximité optimisée : dernier km, relocalisation, stockage de proximité, Uniform Commercial Code (UCC), logistique urbaine.
- Déployer la Supply Chain collaborative : mutualisation des entrepôts, des transports.
- Anticiper les évolutions du service client : nouvelles pratiques de consommation, mass customization, logistique e-commerce, service client du futur.
- Décider du positionnement Supply Chain / Achats dans une perspective Lean.

Gemba Walk chez un des participants

- Une journée est consacrée à un Gemba Walk chez un des participants.

Développer ses qualités relationnelles

- S'approprier et faire siens les principes fondamentaux.
- Mettre en œuvre les comportements qui améliorent la performance.
- Gérer ses sentiments et émotions pour améliorer sa relation aux autres.

- Développer la confiance en soi pour réussir avec les autres.
- Créer un climat de confiance autour de soi.

Développer l'Excellence Collective

- Développer son rôle de leader au sein du groupe.
- Créer une équipe performante.
- Améliorer ses relations de travail dans l'équipe de direction et gérer les conflits.
- Prendre des décisions à plusieurs par la "Concordance".
- Mettre son leadership à l'épreuve.
- Vivre l'excellence collective.

Déployer l'Excellence Organisationnelle

- Déployer la démarche Lean Six Sigma sur la totalité de la Supply Chain.
- Décliner la stratégie dans une cohérence transversale et de désilotage.
- Maîtriser les outils de l'amélioration continue.
- Animer les équipes et mettre en œuvre un chantier Kaizen.
- Mettre en œuvre des outils d'amélioration du TRS (Taux de Rendement Synthétique).
- S'approprier les outils d'experts.

Développer l'Excellence Culturelle

- Gérer la performance de la Supply Chain.
- Prendre en compte les facteurs Lean, Santé et Sécurité.
- Pérenniser des actions d'amélioration par les Standards de management de la Supply Chain.
- Anticiper et maîtriser les risques de la Supply Chain innovante.
- Développer l'implication des équipes et du Supply Chain manager dans le changement, dans un contexte de multiculturalité des individus et des organisations.

Le +

- Certification de l'École Centrale de Lyon "Executive Certificate Supply Chain Black Belt", assortie de 23 crédits ECTS.
- Le réseau Supply Chain de l'École Centrale de Lyon et du groupe Cegos.
- Une visite de site en mode "Gemba Walk".
- Tutorat personnalisé d'accompagnement à la mise en œuvre d'un projet utile à l'entreprise et cohérent avec le cursus.

Logistique du e-commerce et du dernier kilomètre

Adapter votre logistique aux enjeux émergents

New
4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9437**

Le +

- Des cas pratiques.
- Des outils transposables facilement dans votre situation de travail.

Objectifs professionnels

- Construire et optimiser votre logistique du dernier kilomètre.
- Élaborer la stratégie logistique e-commerce.
- Déployer les solutions logistiques et piloter l'activité.

Pour qui

- Responsables logistique, transport, au sein d'entreprises B2B ou B2C confrontées aux problématiques de distribution en centres-villes

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "La logistique du dernier kilomètre".

2 Pendant - En groupe

1 - Définir la stratégie de distribution

- Définir la stratégie de distribution en fonction des attentes clients.
- Déterminer le périmètre de la prestation : distribution reverse logistique.
- Simuler les postes de coûts principaux.

2 - Elaborer le schéma directeur cible

- Effectuer la cartographie des flux.
- Localiser ses stocks et entrepôts.
- Intégrer les impacts environnementaux.

3 - Mettre en place la solution logistique e-commerce

- Positionner les stocks de proximité.
- Mutualiser la distribution/ centres urbains.
- Choisir les modes de distribution.
- Maîtriser l'offre des prestataires : livraison de nuit...

4 - Piloter l'activité

- Mettre en place des indicateurs financiers et qualitatifs.
- Taux de service.
- Le taux de réclamation clients.

5 - Pérenniser son schéma de distribution

- Intégrer les indicateurs sociaux et environnementaux.
- Initier une démarche de progrès continu.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9437

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Le Lean appliqué à la logistique

Les meilleures pratiques du Lean à l'entrepôt

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7588**

Le +

- Une formation originale qui permet à chaque stagiaire de se benchmarker avec les autres participants sur les meilleures pratiques connues.

Objectifs professionnels

- Éliminer les gaspillages dans l'entrepôt, réduire la surface actuelle occupée et le lead time, simplifier les flux, améliorer la productivité.
- Augmenter le taux de remplissage des camions.

Pour qui

- Directeur et responsable Supply Chain, Responsable d'un projet Lean, Ingénieur et Technicien Logistique.

Programme

1 - Analyser les flux

- Exercice d'analyse de flux logistique.
- Valeur ajoutée et non-valeur ajoutée.

2 - Étudier les 7 mudas (gaspillages) à l'entrepôt

- Rappel des 7 gaspillages fondamentaux.
- Adaptation au contexte de l'entrepôt.
- Cas concret : présentation d'une démarche réussie.

3 - Clarifier et simplifier les flux dans l'entrepôt

- Réduire la complexité et recentrer les flux sur la création de valeur pour le client.
- Définir le fonctionnement cible de la chaîne logistique de l'entrepôt : réceptions ; mises en stock ; méthodes de préparation de commandes ; méthodes de réapprovisionnement ; expéditions ; chargement des camions.
- Exercice : parcours de prélèvement.

4 - Méthodes et outils du Lean pour la logistique

- Utiliser le VSM (Value Stream Mapping).

- PDCA, DMAIC, Spaghetti Flow, 5 Pourquoi.
- Gemba Walk.
- Les 5 S.
- Le management visuel.
- Implantations : plans d'entrepôt.

5 - Élaborer son plan d'actions

6 - Activité à distance

- + Un @expert : "Les 3 outils de la supply chain".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7588

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

RSE en logistique : formation pratique au référentiel

Concilier RSE et performance logistique



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9356**

Le +

- Chaque thème fait l'objet d'échanges et de validation par rapport à des applications terrain.
- Benchmarking de vos pratiques entre professionnels.

Objectifs professionnels

- Concilier maîtrise des coûts et satisfaction client.
- Optimiser les performances de la Supply Chain grâce à la démarche RSE.

Pour qui

- Responsable ou collaborateur de la fonction logistique / Supply Chain, Responsable RSE.
- Dirigeant et membre de comité de direction initiant une démarche RSE.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Un premier outil : une grille simplifiée d'audit RSE.

2 Pendant - En groupe

1 - Cerner les enjeux globaux de la RSE pour l'organisation

- Maîtriser les enjeux de l'organisation.
- Identifier le périmètre au sein de l'écosystème.
- Intégrer le contexte normatif du référentiel.

2 - Intégrer le référentiel RSE en logistique

- Définir les enjeux et opportunités pour l'organisation.
- Identifier les acteurs, parties prenantes.
- Maîtriser les champs d'action et principes de la démarche.
- Décliner les objectifs globaux.
- Elaborer la matrice de matérialité.

3 - Piloter la performance RSE

- Comprendre l'approche méthodologique.
- Maîtriser les typologies d'indicateurs.

4 - Valoriser la démarche RSE en logistique

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Intégrer la notion de chaîne de valeur.

- Créer de la valeur grâce à la démarche.

- La réduction des coûts.

- Intégrer des éléments dans l'appel d'offre.

3 Après - Mise en œuvre

- + Deux @experts "RSE pour tous" et "Agir pour le climat" et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9356

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Manager son magasin de stockage

Organiser ses opérations pour mieux répondre au client

Nouvelle formule

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 995 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **182**

Le +

- Transposition : un participant présente une situation quotidienne à analyser par le groupe pour trouver une solution concrète.

Objectifs professionnels

- Optimiser l'efficacité des opérations du magasin et améliorer la disponibilité du stock : de la réception au stockage jusqu'à la préparation de commande et l'expédition.

Pour qui

- Responsable de magasin, responsable logistique, chef d'équipe logistique, acheteur, approvisionneur.

Programme

1 - Identifier les rôles du magasin dans l'entreprise

- Les missions du magasin dans la chaîne logistique globale.
- Les missions du magasinier et du responsable magasin.

2 - Maîtriser les principales fonctions du magasin

- La réception, l'accueil des transporteurs.
- Le stockage-rangement, l'ABC appliqué au magasin.
- La préparation de commandes et le traitement des urgences.
- La gestion des expéditions, les conditionnements et la traçabilité des opérations.

- Les nouveaux équipements du magasin.

- Les bases du Lean appliqué au magasin.

- Les précautions à prendre pour prévenir les litiges.

3 - Devenir le spécialiste du stockage

- Les différents systèmes de stockage et leur efficacité.
- Comment gagner de la place ?
- Optimiser le nombre d'emplacements de stockage.
- Les stocks de sécurité, le nombre économique de commandes.
- L'approvisionnement sur seuil, le Kanban.

4 - La qualité et l'amélioration continue au magasin

- La contribution du magasin au management de la qualité.
- Les 5 S appliqués au magasin.
- Les différents types d'inventaires.
- Le tableau de bord pour maîtriser le pilotage du magasin.

5 - Les réglementations à respecter, la sécurité

- La sécurité dans les magasins.
- Les obligations de contrôle.

6 - L'animation de l'équipe

7 - Activité à distance

- + Une vidéo.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/182

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Logistique pour non-logisticien

Collaborer efficacement avec l'équipe logistique

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 370 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6685**

Le +

- Études de cas conçues à partir de cas réels pour favoriser la réflexion des participants et la transposition en situation de travail.
- Jeux pédagogiques.

Objectifs professionnels

- Collaborer plus efficacement avec l'équipe logistique.
- Appréhender le rôle du client, du fournisseur, des stocks, et de chacun dans la chaîne logistique.
- Classer les systèmes d'informations utiles.

Pour qui

- Collaborateur devant travailler avec le service logistique et la "Supply Chain", acheteur, collaborateur ADV, assistant(e) logistique.

Programme

1 - Les fondamentaux de la logistique et de la Supply Chain

- Les définitions de la logistique et de la Supply Chain.
- Le périmètre de la Supply Chain.
- Les grandes tendances logistiques.
- Le positionnement, l'organisation et les fonctions de la Supply Chain.
- Les coûts logistiques.

2 - Les enjeux de la logistique et de la Supply Chain

- La satisfaction client et l'optimisation des coûts.
- Les prérequis : les données d'entrée du processus logistique global.

3 - Les leviers de la performance logistique

- Les systèmes d'information :
 - les notions d'ERP, de Management des Ressources de Production et/ou de distribution ;
 - le PIC : Plan Industriel et Commercial ;
 - les WMS et TMS.
- La planification.
- Les prévisions.
- Les indicateurs.

4 - La protection par les stocks

- Le rôle du stock.
- Les enjeux des stocks.
- Les coûts des stocks.

- Les méthodes d'approvisionnement.
- Les stocks de sécurité.

5 - Comprendre le rôle de chacun dans la chaîne logistique

- La contribution du collaborateur à la chaîne de valeur du client.
- L'interface avec les fonctions Achats, Approvisionnements, Marketing, Production et Commerce.

6 - Activité à distance

- + Un @expert : "Les 3 outils de la supply chain".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6685

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Approvisionnement et logistique : les fondamentaux de la Supply Chain

Devenir acteur de la chaîne logistique

Nouvelle formule

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 005 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **426**

Objectifs professionnels

- Utiliser les outils et méthodes d'amélioration de la Supply Chain de son entreprise.
- Intégrer les règles de planification des ressources.
- Contribuer à la politique de stocks de son entreprise.
- Déployer une politique fournisseur efficace.
- Appliquer les règles du transport et de la logistique internationale.

Pour qui

- Responsable et collaborateur logistique.
- Approvisionneur, logisticien, collaborateur de la Supply Chain accédant à la fonction.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Vous avez dit Incoterms ?".

2

Pendant - En groupe

1 - Globaliser les actes logistiques du fournisseur au client : la Supply Chain

- Le périmètre, les enjeux et les métiers de la Supply Chain.
- La logistique et les relations avec les autres fonctions.
- Le Total Cost of Ownership.
- Les KPI de la Supply Chain.

2 - Maîtriser les apports des SI dans la Supply Chain

- ERP : principes, apports et points de vigilance.
- Les outils dédiés à la Supply Chain, MRP et DRP pour le calcul des besoins.

Planification des besoins sur un cas concret.

3 - Flux amont, mettre en place une politique de stocks en fonction des objectifs de l'entreprise

- Les méthodes de gestion de stocks.
- Le stock de sécurité.

Optimisation des commandes sur un cas concret.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un @expert : "Les 3 outils de la supply chain".
- + Un module e-learning : "Approvisionnement : s'affirmer dans la relation fournisseurs".
- + Une vidéo : "La logistique du dernier kilomètre".
- + Des conseils toutes les semaines et la possibilité d'évaluer son entrepôt avec un questionnaire.

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Un diagnostic de maturité de votre entrepôt et des outils pratiques d'évaluation de votre activité.
- Une formation intensive et collaborative : acquisition des concepts et outils de la "Supply Chain" par des études de cas.

4 - Schéma de distribution, livrer le client : de la commande à la livraison

- Le réseau de distribution, stratégique pour le client.
- L'entrepôt au cœur du dispositif.

5 - Gérer la relation client de façon optimale

- La valeur ajoutée et les missions du Service Clients au sein de la Supply Chain.
- La prise de commandes et les CRM.

6 - Comprendre l'importance du transport dans la logistique

- Les différents modes de transports, la législation.
- Les Incoterms® 2020.

7 - Collaborer avec les fournisseurs

- La Gestion Partagée des Approvisionnements, la Gestion Mutualisée des Approvisionnements.

- La démarche de progrès avec les fournisseurs.

Quels critères dans vos Cahiers des Charges ?

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/426

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Piloter la sous-traitance logistique

Gagner en efficacité grâce à une sous-traitance logistique de qualité

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 485 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9289

Le +

- Grilles prêtes à l'emploi pour réaliser : le diagnostic, la consultation, le choix du prestataire et la mise sous contrôle du partenariat.
- Simulations pédagogiques pour s'entraîner.

Objectifs professionnels

- Rédiger un cahier des charges complet, intégrer tous les acteurs au choix du prestataire, et fournir à celui-ci les conditions optimales de réussite du projet.

Pour qui

- Responsables de la Supply Chain et/ou des activités logistiques, tous les acteurs de la Supply Chain et/ou de la logistique en relation avec des prestataires externes.

Programme

1 - Activité à distance

- + Une vidéo.

2 - Réaliser un diagnostic de la situation pour évaluer le bénéfice de la sous-traitance logistique

- Maîtriser les enjeux de la sous-traitance ou de l'externalisation : recentrage sur le cœur de métier, gain de flexibilité en ressources humaines, gain de place, optimisation des coûts, etc.
- Anticiper les risques et les difficultés pour l'entreprise : perte de savoir-faire, risques sociaux.
- Analyser les flux logistiques actuels.

- Simuler les coûts actuels de l'activité si traitée en interne.

3 - Réaliser la consultation

- Créer une équipe projet transversale et établir le macro-planning.
- Élaborer le cahier des charges.
- Créer une matrice tarifaire.
- Évaluer avec pertinence les réponses des prestataires.
- Définir le panel de prestataires consultés.

4 - L'analyse des réponses et le choix du prestataire

- Comprendre les étapes du processus d'analyse.
- Choisir le prestataire.

- Contractualiser la relation avec le prestataire.

5 - La mise en place d'un partenariat réussi

- Accompagner le prestataire dans le déploiement de sa prestation.
- Transférer l'activité.
- Suivre les KPIs clés et mettre en place des actions de progrès.
- Définir des objectifs gagnant gagnant dans la durée.

6 - Activité à distance

- + Une vidéo.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9289

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Organiser sa logistique internationale

Optimiser les flux et réduire les coûts logistiques

Nouvelle formule

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6958

Le +

- Une formation résolument pratique et personnalisée à chaque étape du process, les participants mettent en application sur leur propre cas.

Objectifs professionnels

- Sélectionner les meilleures solutions pour optimiser et piloter ses flux logistiques à l'international.

Pour qui

- Directeur logistique, responsable logistique, responsable de la Supply Chain, ingénieur ou chef de projet logistique.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Organiser son réseau transport, plateformes et logistique à l'international

- Identifier les acteurs clés, les partenaires et l'organisation cible d'une logistique internationale.
- Sélectionner les différents modes de transport en intégrant les enjeux environnementaux et réglementaires, le coût et le taux de service client.

2 - Maîtriser l'essentiel des incoterms® et des formalités douanières

- Comprendre et utiliser les Incoterms® 2020.
- Maîtriser les formalités douanières : l'origine et l'espèce de la marchandise, les modalités de dédouanement, et exploiter les différents régimes douaniers.

3 - Optimiser et sécuriser les flux pour prévenir les risques

- Connaître les enjeux et les risques associés.
- Gérer efficacement les flux en s'appuyant sur les systèmes

d'information et les nouvelles technologies.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert et un programme de renforcement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6958

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Gérer l'activité expéditions au quotidien

Maîtriser les relations entreprises-transporteurs

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **3926**

Le +

- Chaque participant repart avec un plan d'actions concret et échéancé.
- Un recueil des bonnes pratiques est élaboré tout au long de la formation.

Objectifs professionnels

- Livrer à l'heure demandée et au juste coût.
- Limiter les litiges, non conformités à la livraison.
- Faire appliquer la réglementation des transports.
- Améliorer les relations chargeur-transporteurs.

Pour qui

- Toute personne en charge des expéditions, chef de quai, tout collaborateur logistique, ADV, relation client, commercial.

Programme

1 - Anticiper le transport pour livrer à l'heure au juste coût

- Le cahier des charges transport.
- Les conditions d'une livraison réussie.
- Les différents modes de transport : avantages et inconvénients.
- Les Incoterms® 2020.
- Les documents d'accompagnement.

2 - Préparer les colis pour en préserver l'intégrité

- La sécurisation du flux.
- L'identification des colis.
- Le cahier des charges du conditionnement.

- L'indemnisation des pertes et avaries.
- La réglementation du transport routier.

3 - Expédier en fonction de la demande client

- Les bonnes pratiques d'expédition.
- Préparer les commandes.
- Planifier les chargements.

4 - Piloter l'activité expéditions avec le tableau de bord

- Les indicateurs de pilotage.
- Construire son tableau de bord.

5 - Définir un plan d'actions et rédiger les bonnes pratiques d'un service expéditions

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3926

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Manager l'activité d'un service clients

De l'administration des ventes (ADV) au service clients

Nouvelle formule

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 040 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **5056**

Le +

- Les participants établissent la cartographie du processus de leur service avec, pour objectif, une amélioration de sa fiabilité, de sa productivité et de sa réactivité pour mieux servir le client.

Objectifs professionnels

- Piloter le processus ADV, relais entre logistique et force commerciale.
- Organiser le service ADV face aux exigences marché.
- Améliorer les performances client de son équipe.

Pour qui

- Responsable Service Clients, Responsable ADV, cadre prenant en charge un service ADV.

Programme

1 - Le positionnement du service Clients dans l'entreprise

- Le service Clients dans la Supply Chain.
- Les attentes des clients.
- Trouver le juste positionnement du service Clients ou Administration des ventes (ADV).

2 - Les missions du service Clients

- Sécuriser le cycle de la commande de sa réception à sa facturation.
- Améliorer la gestion de la relation client.
- Fluidifier les opérations pour une meilleure efficacité du service.

3 - Les interfaces en interne

- Organiser la communication avec tous les acteurs agissant sur le flux des commandes, marketing et commercial, Supply Chain et logistique, finances.
- La valeur ajoutée du service Clients.

4 - La stratégie du service Clients

- Le concept TQM (Total Quality Management).
- La différenciation (qualité, service, innovation).

5 - Devenir le coach de son équipe

- Les responsabilités du manager.
- Les 4 styles de management : autodiagnostic individuel.
- La gestion des conflits.

6 - Les outils de pilotage et la mesure de la performance

- Concevoir et mettre en œuvre une enquête de satisfaction.
- Construire son tableau de bord, choisir les indicateurs pertinents, choisir les bons outils informatiques associés.

7 - Activité à distance

- + Un @expert : "4 outils incontournables de la qualité de service".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5056

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Les fondamentaux du transport

Du choix des modes de transport à la gestion des prestataires

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1876**

Le +

- Des fiches outils enrichies.
- Pratiquer l'argumentation et la négociation efficace avec ses prestataires de transport.

Objectifs professionnels

- Optimiser les coûts du transport.
- Contribuer à l'achat et au suivi des prestations.
- Améliorer le ratio qualité de service/prix.
- Utiliser les facilités douanières.

Pour qui

- Responsable des services logistiques, transport, ADV.
- Collaborateur des services logistiques et transports et Import-Export, acheteur des prestations transports.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Les aspects techniques et contractuels des modes de transport

- La chaîne globale du transport et les différents interlocuteurs.
- Les cadres juridiques France et International pour le Routier, la conteneurisation pour le Maritime, les critères de choix pour l'Aérien et le Multi-modal.

2 - Les responsabilités dans un contrat de transport

- Les responsabilités du prestataire et du chargeur.
- Le suivi de la prestation.
- Le règlement des litiges.
- L'assurance transport.

3 - L'environnement juridique et fiscal

- Les Incoterms ICC 2020.
- Les déclarations fiscales et douanières : DEB, DES dans l'Union Européenne, DDU et Delta, export-import avec les pays tiers, les différents régimes douaniers.

4 - L'achat de la prestation de transport

- Le cahier des charges.
- La négociation des achats de transports route, air et mer.
- La sélection du prestataire et la mise en place du contrat.
- Intégrer la prise en compte de la RSE pour des achats transport responsables.

5 - La performance du transport

- Tableau de bord et indicateurs.
- La démarche de progrès.

3 Après - Mise en œuvre

- + Une activité personnalisée.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1876

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Maîtriser vos transports aériens et maritimes

Optimiser votre logistique internationale

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 475 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7106**

Le +

- Les bonnes valeurs de benchmark et la liste des principaux sites Web pour être autonome dans la gestion du transport.
- Un exercice de synthèse "fil rouge" pour conforter son plan d'actions.

Objectifs professionnels

- Comprendre l'organisation du secteur des transports.
- Optimiser ses coûts de transports aériens et maritimes.
- Valoriser ses flux par la bonne utilisation des Incoterms®
- Maîtriser les bases de la douane.

Pour qui

- Collaborateur des services transport.

Programme

1 - L'environnement du secteur du transport

- Comprendre la chaîne du transport.
- Les acteurs du secteur.
- Les critères de choix d'une solution transport Air ou Mer.
- Les actualités du secteur.

2 - Comprendre les aspects contractuels

- Les conventions applicables.
- L'assurance des marchandises transportées.
- Les Incoterms®.

3 - Maîtriser les aspects techniques des transports aériens et maritimes

- Les documents de transport.
- Les ratios poids/volume.
- Les tarifications.

4 - Les opérations douanières

- Les obligations déclaratives.
- Les 3 notions essentielles.
- Les différents régimes douaniers.

Mise en application : Définir un plan d'actions et rédiger les bonnes pratiques d'un flux aérien et/ou maritime optimisé.

5 - Activité à distance

- + Un programme de renforcement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7106

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Transport routier national et international

Intégrer les deux réglementations transport dans une démarche unique

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9287

Le +

- Études de cas conçues à partir de cas réels pour favoriser la réflexion des participants et la transposition en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Maîtriser l'organisation du transport routier, sa tarification et les points de négociation.
- Mettre en place des outils de suivi de performance opérationnelle et environnementale (RSE).

Pour qui

- Responsable transport chez un chargeur, exploitation, transport, transit et logistique, collaborateur et gestionnaire transport, assistant logistique.

Programme

1 - L'environnement du secteur du transport routier

- Inventorier les acteurs du secteur.
- Lister les typologies de véhicule.
- Intégrer les réglementations.
- S'informer sur l'actualité de la profession.

2 - Les aspects contractuels et réglementaires du transport routier national et international

- S'approprier les contrats types nationaux.
- Respecter la convention CMR de Genève.
- Comparer la réglementation européenne et la loi française.

- Vérifier l'assurance des marchandises transportées.

3 - Les documents de transport

- Produire la lettre de voiture nationale.
- Rédiger la lettre de voiture CMR.

4 - La tarification du transport routier

- Analyser la structure des coûts du transport routier.
- Évaluer les coûts de revient standard.
- Calculer les ratios de taxation.
- Établir le "payant pour".
- Maîtriser les points de négociation.

5 - L'achat transport et la RSE

- Les critères d'évaluation.
- Le risque RSE du transporteur.
- Intégrer la norme ISO 26000 pour des achats transport responsables.

6 - Les outils d'aide à une gestion efficace de ses flux routiers

- Coordonner les flux avec les TMS (Transport Management System).
- Améliorer les emballages.
- Utiliser la VSM (Value Stream Mapping).
- Piloter avec les KPIs.

7 - Activité à distance

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9287

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Appel d'offres transport : rédaction et mise en œuvre

Optimiser vos achats de transport

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9288

Le +

- Études de cas conçues à partir de cas réels pour favoriser la réflexion des participants et la transposition en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Contrôler les points clés d'un cahier des charges efficient visant performance et qualité.
- Mettre en place la procédure opérationnelle standard (SOP).

Pour qui

- Responsable transport chez un chargeur, exploitation, transport, transit et logistique, collaborateur et gestionnaire transport, assistant logistique.

Programme

1 - Activité à distance

- + Une vidéo : "Comment établir une relation client-fournisseur constructive ?".

2 - Réaliser la cartographie de ses flux de transport

- Établir sa VSM (Value Stream Mapping).
- Définir la volumétrie de ses flux.
- Déterminer le cadencement des flux.

3 - Rédiger le cahier des charges transports

- Déterminer la grille tarifaire de réponse.
- Définir les prestations attendues.

- Valider une durée d'application raisonnée.
- Préciser toute spécificité sur les flux.

4 - Sélectionner les prestataires transport pour l'appel d'offres

- Réaliser le 1er choix de prestataires.
- Pré-sélectionner des prestataires.
- Conduire des entretiens avec les short-listés.
- Décider du/des prestataires sélectionnés.

5 - Mettre en place la SOP (Standard Operation Procedure) avec le prestataire

- Rédiger la SOP en lien avec le cahier des charges.

- Tenir compte des obligations et responsabilités des parties.
- Faire valider la SOP par toutes les parties prenantes.
- Planifier (Gantt) la mise en place de la nouvelle organisation.

6 - L'amélioration continue de la prestation

- Les KPI spécifiques permettant de suivre la prestation.
- Les revues performance et qualité avec le prestataire.

7 - Activité à distance

- + Une vidéo : "Comment choisir les bons fournisseurs ?".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9288

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 445 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7904**

Objectifs professionnels

- Travailler en bonne collaboration avec les acheteurs.
- Améliorer le taux de service aux clients internes et externes.
- Éviter les ruptures et les surstocks en dimensionnant le stock au juste nécessaire.
- Développer de vrais partenariats et la bonne posture avec les fournisseurs.

Pour qui

- Approvisionneur souhaitant acquérir les outils du métier, responsable Approvisionnement en prise de fonction, collaborateur logistique souhaitant valoriser son expérience et ses acquis "terrain".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Comprendre les bases du métier de Responsable Approvisionnement (3 jours)

1 - Les bases du métier de Responsable approvisionnements

- Identifier "Qui fait Quoi ?" dans l'Entreprise.
- Repérer toutes les composantes du métier d'approvisionneur.
- L'approvisionnement, source de la satisfaction client.
- L'enjeu des prévisions

2 - Organiser le processus de demandes d'approvisionnements

- Le processus d'approvisionnement.
- L'environnement de la fonction ; les différents interlocuteurs.

3 - L'approvisionneur et l'utilisation des systèmes d'information

- Les ERP.
- Le Plan Industriel et Commercial (PIC, S&OP).
- Le MRPII, le Plan Directeur de Production.
- Le CBN (calcul du besoin Net).

4 - Optimiser la gestion de son portefeuille

- L'analyse ABC des familles de produits.
- L'analyse ABC de ses fournisseurs (Chiffres d'affaires, délais, qualité...).
- Identifier les priorités.
- Élaborer son plan d'actions.

5 - Comprendre le rôle du stock dans l'approvisionnement

- Les 3 modes de gestion des stocks.
- Le rôle et les typologies du stock.
- Les stocks au juste nécessaire.

6 - S'approprier les techniques d'approvisionnements

- Les paramètres à maîtriser.
- La quantité économique à commander, la réduction du nombre de commandes.
- Le déclenchement sur seuil, le point de commande, les commandes périodiques.

Mise en application : calcul des quantités économiques des commandes à partir de cas concrets.

7 - Estimer les stocks de sécurité

- Réagir face à la variabilité de la demande clients.
- Se prémunir face aux risques fournisseurs.

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Une formation opérationnelle : chaque thème fait l'objet d'échanges et de validations par rapport à des applications terrain.
- Cette formation vous permet de benchmarker vos pratiques entre professionnels.
- À chaque début de session, un point est fait sur les mises en pratique et les conditions de réussite.

- Calculer le stock juste nécessaire en fonction du taux de service exigé.

Mise en application : calcul des stocks de sécurité à partir de cas concrets.

8 - Activités à distance

- + Une vidéo : "Y a pas de quoi !" ; un module d'entraînement : "Développer son assertivité - Niveau 1" et deux modules e-learning : "Planifier et tenir ses priorités de la semaine" / "Approvisionnement : s'affirmer dans la relation fournisseurs".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, identifier ses priorités d'actions en utilisant la méthode ABC ou faire le point avec un fournisseur prioritaire en travaillant sa posture.

Partie 2 : Maîtriser la relation fournisseurs (3 jours)

1 - Manager un service approvisionnement

- Les responsabilités du manager.
- L'organisation du service.
- Être le coach de son équipe :
 - les définitions de fonctions ;
 - le management par objectifs.

2 - Communiquer avec ses fournisseurs

- L'analyse des risques.
- Les informations à obtenir des fournisseurs.
- Les bonnes attitudes pour rendre positive la communication au jour le jour.
- La bonne posture.

Entraînement à des jeux de rôle «Approvisionneur/Fournisseurs».

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7904

Formation proposée à Paris, Classe à distance

3 - Bâtir son cahier des charges logistique

- Les informations à inclure :
 - Le protocole de réception ;
 - Le conditionnement et l'identification des produits ;
 - Les échanges d'informations ;
 - La gestion des litiges et les pénalités de retard.

4 - Réussir l'évaluation des fournisseurs

- Le choix des critères d'évaluation.
- La visite chez un fournisseur.

5 - Développer des partenariats gagnants avec un nombre limité de fournisseurs

- Le Supplier Relationship Management (SRM).
- La Gestion Partagée des Approvisionnements (GPA).
- Le Collaborative Planning Forecasting & Replenishment (CPFR).
- Les actions de progrès pour partager les gains.

6 - Élaborer le tableau de bord de l'approvisionneur

- Les indicateurs stratégiques de la fonction.
- Les indicateurs opérationnels.
- L'optimisation des performances.
- La détermination de la valeur de stock.

Préconisations et conseils pratiques sur le choix des indicateurs à mettre en place.

7 - La RSE appliquée aux achats

- La Responsabilité Sociétale des Entreprises.
- Les objectifs
- Les impacts sur les achats.

8 - Activités à distance

- ✚ Un programme de renforcement : "Donner un feedback positif et constructif" et une vidéo "Mobiliser les équipes opérationnelles avec des tableaux de bord visuels".

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 435 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 2249

Objectifs professionnels

- Intégrer la valeur ajoutée du métier d'approvisionneur.
- Travailler efficacement avec les autres fonctions (achats, commerce, gestion, ...).
- Mesurer les enjeux et les risques du stock.
- Intégrer les méthodes d'approvisionnement.

Pour qui

- Approvisionneur débutant dans la fonction ou en charge de l'approvisionnement sans formation initiale ou récente à son métier (approvisionnement de matières premières, de pièces de rechange, d'emballages, de produits de négoce...).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Entre deux feux !".

2

Pendant - En groupe

1 - Approvisionnement : le métier

- La Supply chain : périmètre & enjeux.
- Les modes de gestion des flux.
- Les métiers de la Supply Chain.
- Les missions de l'approvisionneur.
- Les objectifs de l'approvisionneur.
- Les indicateurs clés de la fonction approvisionnement.

2 - L'environnement de l'approvisionneur

- Les interfaces avec les autres fonctions.
- Les échanges d'information avec les clients internes.

3 - Le processus d'approvisionnement

- Les données d'entrée.
- Les éléments à maîtriser : le délai d'appro, sa variation, le stock disponible.
- Le processus d'approvisionnement.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Des conseils chaque semaine pour appliquer mon plan d'actions.
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- + Deux modules e-learning : "3 clés pour bien communiquer" et "Approvisionnement : s'affirmer dans la relation fournisseurs".
- + Une vidéo : "Optimiser la valeur des stocks par la méthode de l'ABC croisé".

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Formation opérationnelle cadencée par de nombreux cas concrets. L'apprenant repart avec son plan d'actions qui synthétise les points d'amélioration et les clés de réussite.

- Le plan d'approvisionnement.

Processus et plan d'approvisionnement sur exemples.

4 - Les méthodes d'approvisionnement

- Les 3 modes de gestion des stocks.
- Le rôle et la typologie des stocks.
- Le coût des stocks.
- Les 4 méthodes de gestion des stocks.
- Les critères de choix des méthodes.
- Le calcul du stock de sécurité.

Travail sur les différentes méthodes d'approvisionnement.

5 - La gestion du portefeuille

- L'analyse ABC : principe.
- Les enjeux de la classification ABC.
- Cas pratique.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2249

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Rennes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Formation pratique à l'approvisionnement - Niveau 2

Approvisionneur confirmé : optimiser les approvisionnements

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6377**

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Une sélection d'indicateurs pour réaliser son tableau de bord.

Objectifs professionnels

- Améliorer le taux de service au juste stock.
- Réduire les aléas potentiels pour fiabiliser les délais.
- Coordonner achat et approvisionnement.

Pour qui

- Responsable procurement/approvisionnements exerçant en milieu industriel ou de négoce, approvisionneur, acheteur avec une expérience de 2 à 3 ans dans la fonction approvisionnements.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic en ligne.

2 Pendant - En groupe

1 - Les responsabilités de l'approvisionneur confirmé

- Les missions et la valeur ajoutée de l'approvisionneur confirmé.
- La mesure des performances de la fonction.
- L'optimisation des performances de la fonction.
- La maîtrise du processus d'approvisionnement et de ses données d'entrée.

2 - La gestion optimale des approvisionnements

- Les coûts liés à la gestion des stocks.
- L'optimisation de la gestion des stocks : le choix de la méthode.
- L'optimisation des stocks : le choix des paramètres.
- Le dimensionnement du stock de sécurité.
- L'optimisation du stock de sécurité.

3 - La gestion optimale du portefeuille

- L'optimisation des stocks : l'analyse ABC, principes.
- La réalisation d'une analyse ABC : exercice.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- La réalisation d'une analyse ABC croisée.
- Les classes de gestion des stocks.

4 - Le renforcement de la collaboration avec les clients internes

- Les principales interfaces.
- Le renforcement de la collaboration interne.
- Focus sur la fonction achat.
- La notion de TCO.

5 - L'optimisation de la relation client/fournisseur

- L'apport du classement ABC fournisseurs/produits.
- Le cahier des charges logistique.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6377

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Méthodes pratiques de gestion des stocks

Peu de stock, pas de rupture

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 425 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **185**

Objectifs professionnels

- Identifier les zones d'enjeux de ses stocks (risques de rupture, stocks dormants et/ou excédentaires).
- Contribuer à la réduction du coût du stock.
- Déterminer le stock de sécurité en fonction du taux de service à obtenir.
- Assurer le pilotage de la gestion des stocks.
- Adapter le niveau des stocks en fonction du taux de service client.

Pour qui

- Gestionnaire de stocks, approvisionneur.
- Logisticien ayant en charge la gestion des stocks.
- Acheteur, distributeur responsables de l'approvisionnement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Entre deux feux !".

2 Pendant - En groupe

1 - Les enjeux de la gestion de stock

- La définition, le rôle et l'incidence des stocks pour l'entreprise.
- Les 3 types de gestion du stock.
- Les méthodes de valorisation du stock.
- Les procédures d'inventaire du stock.

2 - Les stratégies de gestion économique des stocks

- Make to stock / Make to order.
- Flux poussé / Flux tiré.

3 - Les paramètres de gestion des stocks

- Le délai d'approvisionnement.
- Le stock disponible théorique.
- La fréquence d'approvisionnement.

4 - L'analyse des stocks

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo "Optimiser la valeur des stocks par la méthode de l'ABC croisé".
- + Des conseils toutes les semaines et des outils au format Excel.

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Depuis la création de cette formation, plusieurs milliers de participants nous ont fait confiance et nous ont permis de mettre au point une pédagogie performante et pratique.
- Vous repartirez avec un plan d'actions qui vous permettra d'être plus efficace dans votre travail quotidien.

- La classification ABC.
- L'identification et la réduction des surstocks et des risques de rupture.

Réalisation d'une méthode ABC sur cas concret.

5 - Les méthodes d'approvisionnement

- Le stock de sécurité.
- Le Calcul du Besoin Net (CBN).
- La méthode sur seuil.
- La méthode calendaire.
- La méthode kanban.

Calcul des besoins nets sur cas concret.

6 - L'optimisation des stocks

- La politique de gestion des stocks.
- Les objectifs et indicateurs pertinents.
- Construction de votre plan d'actions.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/185

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Nice, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Organiser ses stocks au quotidien

Fiabiliser ses inventaires

Nouvelle formule
4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 425 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **1439**

Le +

- Des outils au format Excel, transposables facilement, pour une tenue quotidienne des stocks.
- Des simulations sur la préparation de commandes et la gestion des stocks.

Objectifs professionnels

- Optimiser le fonctionnement du magasin.
- Conduire les inventaires et fiabiliser les stocks.
- Gérer le stock du magasin.
- Élaborer le tableau de bord de la tenue du stock.

Pour qui

- Magasinier responsable de la tenue des stocks.
- Acheteur, approvisionneur et logisticien.
- Gestionnaire de stocks.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Entre deux feux !".

2 Pendant - En groupe

1 - À quoi sert un stock, qui le gère

- Définition et rôle du stock.
- Les acteurs de la gestion du stock.
- Les 3 objectifs du magasin / entrepôt.

2 - Les fonctions principales du magasin

- Réception : principes, règles et organisation.

- Organisation de l'entrepôt et du stockage.

- Préparation des commandes, expédition et traçabilité.

3 - L'amélioration permanente

- La méthode ABC pour optimiser le rangement du stock.

Simulation d'implantation, réception et stockage.

4 - La réalisation des inventaires

- Les mouvements de stock et la qualité des inventaires.

- Les objectifs et la réalisation de l'inventaire, les méthodes.

5 - La fiabilisation des inventaires

- Écarts : causes et fréquences.

- Ajustement des inventaires et des écritures.

- Mesure de la performance.

6 - Le réapprovisionnement

- Gestion sur seuil, périodique.
- Calcul du stock de sécurité.

7 - Votre plan de progrès

- Vos objectifs, vos indicateurs, votre plan d'actions.

3 Après - Mise en œuvre

- + Une vidéo et un programme d'aide à la mise en œuvre sous la forme de conseils chaque semaine.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1439

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Établir des prévisions de vente : entraînement pratique

Simulations complètes sur Excel

Nouvelle formule
4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9122**

Le +

- Toute la chaîne de prévision simulée avec des outils Excel simples.
- Ces outils sont réutilisables immédiatement de retour en entreprise.

Objectifs professionnels

- Utiliser les bonnes méthodes de prévision.
- Organiser et piloter le processus prévisions de vente.
- Fiabiliser les prévisions de vente.

Pour qui

- Toute personne souhaitant établir des prévisions de vente et maîtrisant les bases d'Excel et des statistiques : collaborateur de la Supply Chain, commercial, acheteur, gestionnaire, ...

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Appréhender l'importance de la prévision dans la Supply Chain

- Périmètre & enjeux de la Supply Chain.

- Les modes de gestion de la demande.

- La planification et le plan d'approvisionnement.

2 - Comprendre le processus prévisions : phase amont

- La granularité.

- La qualification de la nature du besoin.

- La définition de la temporalité.

- Le Comité de prévision : identifier ses membres.

3 - Comprendre le processus prévisions : phase aval

- La collecte et le filtrage des données.

- L'exploitation de la demande passée.

- Le test des modèles : mises en pratique.

4 - Prévisions de vente et systèmes d'information

- Principaux progiciels de prévisions.
- Big data et Intelligence Artificielle.

5 - Piloter et améliorer les prévisions de vente

- Mesure de la fiabilité de la prévision.

- L'amélioration des performances des prévisions.

3 Après - Mise en œuvre

- + Une vidéo : "Mobiliser les équipes opérationnelles avec des tableaux de bord visuels" et un programme de renforcement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9122

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nice, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Responsables des Services Généraux

Conjuguer performance économique et qualité de service

Nouvelle formule

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

9 jours (63h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 785 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6691

Objectifs professionnels

- Réussir la mutation des services généraux.
- Développer la relation avec le client interne.
- Optimiser les compétences internes et les ressources externes.
- Acquérir les outils de pilotage de la relation avec les prestataires.
- Contribuer à l'élaboration et au suivi du budget.

Pour qui

- Directeur/responsable des Services Généraux, de l'environnement de travail.
- Responsable de la gestion technique et des services immobiliers.
- Chargé de prestation de service et de patrimoine.
- Prestataire extérieur : responsable de site et pilote de contrats.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Y a pas de quoi !".

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Maîtriser les fondamentaux de la fonction (3 jours)

1 - Mettre en place les outils de diagnostic de la fonction

- Lister les activités et prendre la mesure des différents métiers.
 - Faire le point des compétences à acquérir et à développer.
- Positionner son niveau de maturité au regard des différents métiers : autodiagnostic.**

2 - Accroître la valeur ajoutée de la fonction

- Mesurer l'impact des évolutions de l'environnement : économique, technique, réglementaire.
- Prendre en compte les enjeux majeurs :
 - les exigences environnementales ;
 - les gisements potentiels d'économie ;
 - les évolutions de l'environnement de travail ;
 - les contraintes réglementaires.

3 - Faire les bons choix avec les prestataires externes

- Évaluer les différents modes d'organisation :
 - organisation en lots séparés ;
 - multi technique ;
 - multi service ;
 - facility management.

4 - Maîtriser la communication des services généraux

- Faire vivre la communication avec les "clients internes".
- Hiérarchiser les difficultés rencontrées avec les clients et traiter les dysfonctionnements.
- Construire une offre de services et responsabiliser les occupants aux bonnes pratiques écoresponsables.
- Maîtriser les règles d'élaboration d'une enquête de satisfaction.
- Exploiter les outils de traçabilité de la relation client.
- Réussir la communication sur un projet.
- Mettre en valeur ses arguments.

Le +

- Le + digital : des quiz interactifs et des fiches outils pour aider à mettre en pratique les contenus.
- Référentiel métier : cette formation apporte les compétences clés du responsable des Services Généraux.
- Les meilleures pratiques : outil d'organisation d'activité sur tableur, simulation de fonctionnement en groupe projet, revue de contrats de prestations, élaboration budgétaire.
- L'importance du groupe : les principes de travail et de partage des expériences, l'esprit de promotion et l'opportunité de création de son réseau, sont les points forts de ce cycle de formation certifiant.
- Record qualité pour cette formation : 100 % de satisfaction.

Training : communiquer de façon efficace pour favoriser la réussite du projet.

5 - Activités à distance

- + Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, trois modules e-learning : "Anticiper les risques d'un projet" Partie A / B et "Planifier et tenir ses priorités de la semaine".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, réaliser un diagnostic de l'organisation ou actualiser sa propre fiche de mission.

Partie 2 : Manager l'équipe des services généraux et les prestataires externes (3 jours)

1 - Organiser son management

- Établir le diagnostic des ressources
- Le savoir-faire du manager

2 - Manager les prestataires externes

- Identifier les risques attachés à la sous-traitance.
- Repérer les points clés d'un contrat de prestation.
- Mettre en place les outils de suivi et d'évaluation des prestataires.
- Initier une démarche de plan de progrès.

3 - Manager l'équipe : renforcer l'efficacité des collaborateurs dans le quotidien des services généraux

- Agir sur leurs motivations.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6691

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Renforcer leurs compétences.
- Favoriser la communication au sein de l'équipe.

4 - Se manager

- Développer dès la prise de fonction son efficacité personnelle.
- Favoriser la délégation et se concentrer sur des activités à "valeur ajoutée".

Challenger son rôle de pilote de prestataires.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, établir la fiche de synthèse d'un contrat ou mettre en place son plan d'actions de pilotage des prestataires.

Partie 3 : Construire un budget mettant en évidence la performance des services généraux (3 jours)

1 - Identifier les coûts

- Repérer les contraintes économiques de l'entreprise et leurs incidences pour les Services Généraux.
- Identifier ses principaux indicateurs de coûts.
- Utiliser les bases de données externes pour se "benchmarker".

2 - Établir le budget des services généraux

- Structurer et élaborer son budget : définir les objectifs opérationnels :
 - construire son plan d'actions.
- Savoir mettre en valeur son budget.
- Étudier la rentabilité d'un investissement énergétique.

Présenter en trois slides son budget au comité de direction : mise en pratique.

3 - Piloter la performance attendue des services généraux

- Synthèse du cycle, expliciter ses engagements pour améliorer :
 - la qualité de service ;
 - le suivi et l'optimisation des coûts ;
 - la sécurité des personnes et des bâtiments ;
 - l'efficacité de votre plan d'actions environnemental.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux vidéos : "Bien présenter son budget" / "Property Management Immobilier" et un programme de renforcement : "ROI de mon plan d'action".

Le certificat en option Certificat du cycle Responsable des Services Généraux

900 €^{HT}

Réf. 9376

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Responsable des Services Généraux : manager la performance de l'environnement de travail

Faire face aux mutations de l'entreprise

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 475 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6430**

Le +

- Le + digital : des quiz interactifs et deux modules.
- Examen critique d'un contrat de prestation, analyse de tableaux de supports budgétaires issus du terrain.

Objectifs professionnels

- Organiser, piloter et manager la fonction.
- Animer la relation client, piloter les prestataires.
- Suivre la réglementation et maîtriser son budget.

Pour qui

- Directeur et responsable des Services Généraux ou immobiliers et adjoint, responsable de la gestion technique, prestataire extérieur : responsable de site et pilote de contrats.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Y a pas de quoi !".

2 Pendant - En groupe

1 - Renforcer la démarche clients internes

- Analyser les leviers de la qualité de service.
- Construire une offre de service.
- Responsabiliser les occupants aux bonnes pratiques écoresponsables.

2 - Piloter et évaluer les prestataires

- Élaborer le cahier des charges ; points clés d'un contrat de prestation.

- Initier la démarche de progrès .

Les postures adaptées au pilotage des prestataires.

3 - Maîtriser les aspects réglementaires de la fonction

- Les risques attachés à la sous-traitance.
- Les incontournables de la réglementation.

4 - Identifier et piloter les coûts au quotidien

- Identifier ses principaux postes de coûts.

- Définir les objectifs opérationnels d'optimisation des coûts.

- Formaliser pour chaque activité le plan d'action associé.

5 - Repérer les leviers d'une communication efficace

- S'entraîner sur un cas concret pour mieux communiquer.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "ROI de mon plan d'action".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6430

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Collaborateurs des Services Généraux : faire reconnaître son savoir-faire

Concilier qualité, sécurité et coût des prestations

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6431**

Le +

- Le + digital : des quiz interactifs et deux modules : "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer" Part. A et B.
- Points clés d'un contrat, réglementation, communication interne.

Objectifs professionnels

- Améliorer la communication et la relation client.
- Augmenter la qualité du suivi des prestataires.
- Organiser et programmer les différentes interventions.

Pour qui

- Technicien et collaborateur des Services Généraux, gestionnaire de contrats de services, office manager, collaborateur des entreprises extérieures, prestataire de services et sous-traitant.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Y a pas de quoi !".

2 Pendant - En groupe

1 - Soigner sa relation client

- Les métiers des Services Généraux.
- Comprendre les attentes des clients internes.
- Les enjeux de la fonction : économiques, sociaux, réglementaires, environnementaux.

Cas pratique : l'esprit client dans vos activités et métiers.

2 - Piloter un sous-traitant

- Définir son besoin : identifier les bonnes pratiques.

- Suivre les indicateurs clé.

- Contrôler la prestation.

Les ratios des services généraux.

- 3 - Réglementation et maîtrise des risques

- Connaître le cadre réglementaire de la sous-traitance.

- Piloter la sécurité des intervenants.

4 - Repérer les principes de base de la communication

- Les étapes de la satisfaction client.

- Communiquer à l'oral auprès de ses clients.

S'entraîner sur un cas concret de communication interne.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "ROI de mon plan d'action" et deux modules e-learning : "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer" Partie A / Partie B et "Planifier et tenir ses priorités de la semaine".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6431

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Services Généraux : allier sobriété énergétique et responsabilité économique

Enjeux du décret tertiaire et maîtrise des consommations

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9336**

Le +

- Entraînement sur des situations concrètes.
- Conseils méthodologiques pour réaliser un état des lieux, mettre en place son plan d'actions, susciter et valoriser l'implication des occupants.

Objectifs professionnels

- S'approprier les enjeux, les méthodes et les outils d'une "pratique écologique" en entreprise.
- Apprécier les économies et les gains générés par cette pratique dans l'univers Services Généraux.

Pour qui

- Direction immobilière : Responsable et Collaborateur.
- Direction Environnement de travail, Services généraux : Responsable et Collaborateur.

Programme

1 - Cerner les enjeux

- Les chiffres clés de l'énergie.
- Être au clair sur vos obligations immobilières : la réglementation comme levier d'action.
- Les enjeux du décret tertiaire pour les différents acteurs.

2 - Réaliser son diagnostic énergie

- L'état des lieux : exploiter les informations disponibles : bases de données accessibles, moyens de comptage, audits du bâtiment, rapports et recommandations des exploitants, bilan économique des actions engagées.
- En l'absence de données répertoriées : repérer

les informations à collecter a minima pour initier une base de données.

- Analyser les données : les méthodes.

3 - Mettre en place un plan d'actions

- Hiérarchiser les actions.
- Choisir un objectif d'économie.
- Contractualiser les actions.
- Explorer les solutions de financement.

4 - Mesurer les résultats obtenus

- Repérer les indicateurs clés et leurs évolutions, certifications existantes.
- Mesurer le ROI des actions.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Construire son tableau de bord "développement durable".
- Adapter et renouveler régulièrement les supports de communication auprès des occupants.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9336

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Engager les collaborateurs dans la démarche RSE

Conduire le changement en RSE

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

875 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9362**

Le +

- Animateur expert en RSE et en neurolearning.
- Cas pratiques et illustrations par des exemples issus de l'entreprise.
- Travaux en sous-groupes pour réfléchir à son plan d'actions personnel.

Objectifs professionnels

- Cerner les raisons de notre inaction en faveur de la transition écologique et sociale.
- Identifier les leviers d'actions pour mobiliser les équipes à la RSE.
- Maîtriser les ressorts de la com engageante.

Pour qui

- Décideur, chargé de projet, correspondant DD/RSE, responsable RH, responsable communication.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre les freins au changement propres au DD et à la RSE

- Réactions face au changement.
- Freins spécifiques au DD et à la RSE.
- Freins individuels & collectifs.

2 - Cerner le fonctionnement du cerveau et les raisons de notre relative inaction en faveur de la transition écologique et sociale

- Apports des neurosciences.
- Biais cognitifs liés aux enjeux environnementaux et sociaux.
- Actionnement du plaisir et l'envie d'agir.

3 - Identifier les leviers d'actions pour mobiliser les équipes à la RSE

- Principes de mobilisation collectif dans le temps.
- Leviers de sensibilisation, formation, ancrage dans les pratiques.
- Exemples d'actions réussies.

4 - Maîtriser les ressorts de la communication engageante

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Différence entre conviction et persuasion.
- Leviers dans le discours pour actionner l'engagement (nudge, faire prendre conscience, norme sociale, petit pas).
- Focus communication responsable (sur le fond).
- Traitement des objections courantes en DD et RSE.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un défi par semaine pendant 7 semaines, deux @experts : "RSE pour tous" et "Agir pour le climat".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9362

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Guide pratique de l'ISO 50001

Construire un système de management de l'énergie performant

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7814

Le +

- Une approche opérationnelle de la norme ISO 50001 au travers d'une étude de cas.
- Remise de fiches outils.
- Une aide à la construction de votre plan d'action individuel.

Objectifs professionnels

- Comprendre les exigences de l'ISO 50001.
- Identifier les priorités d'actions à fort potentiel d'économie d'énergie.
- Piloter et déployer un système de management de l'énergie.

Pour qui

- Responsable Environnement, Energie, QSSE (Qualité-Santé-Sécurité-Environnement).

Programme

1 - Les enjeux et principes d'un Système de Management de l'Énergie (SME)

- Enjeux climatiques, énergétiques et de développement durable.
- Le contexte réglementaire.
- Principes de fonctionnement d'un système de management de l'énergie, le vocabulaire.

2 - Identifier les principales exigences de la norme ISO 50001 v2018 et les outils associés

- Contexte de l'organisme.
- Leadership : engagement de la direction et des managers,

la politique énergétique, rôles et responsabilités.

- Planification : du bilan énergétique aux objectifs et plan d'action.
- Support : compétence, sensibilisation, communication, informations documentées.
- Réalisations des activités opérationnelles.
- Évaluation des performances : surveillance, mesures, analyses, évaluation de la conformité, audit interne, revue de management.
- Amélioration : gestion des non-conformités, actions correctives, amélioration continue.

3 - Initier et mettre en œuvre un système de management de l'énergie

- Impliquer les acteurs internes et externes.
- Recueillir les informations nécessaires à la planification, évaluation et contrôle.
- Identifier et sélectionner les actions clés, raisonner impacts et économies.
- Construire un système de mesure et de reporting.
- Assurer la veille réglementaire et technologique.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7814

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Services généraux : anticiper les risques sur le plan juridique

Analyser, gérer les risques de l'entreprise et de vos prestataires

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 440 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7126

Le +

- Bénéficiez de l'expérience de professionnels du droit habitués à rédiger des contrats, à mettre en place des stratégies de défense des intérêts, à accompagner dans les litiges.

Objectifs professionnels

- Lister les cas de mise en jeu de la responsabilité.
- Analyser les risques et gérer la preuve.
- Lister les points juridiques les plus sensibles.

Pour qui

- Directeur, responsable de Services Généraux, juriste, consultant assistant à la maîtrise d'ouvrage des Services Généraux.

Programme

1 - Prévenir et gérer les risques dans vos locaux

- L'obligation sécurité de l'employeur.
- La délégation pénale.
- La preuve de l'identification des risques.
- L'information et la consultation du CSE.
- Exemples de gestion juridique : gestion des déchets ; vidéosurveillance ; gardiennage ; accès pour les personnes à mobilité réduite.

2 - Prévenir et gérer le risque avec vos prestataires

- La valeur juridique du plan de prévention.

- Les infractions liées au travail dissimulé.
- Les risques liés au travail isolé.
- Les équipements de protection individuels, les engins à permis, le trouble anormal de voisinage lié aux travaux.

3 - Prévenir les risques dans les contrats avec les prestataires

- La phase précontractuelle.
- L'encadrement juridique de la négociation.
- Le cahier des charges et la réponse des prestataires.
- L'obligation d'information, sous-traitance et co-traitance.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- L'exécution jusqu'à la fin de la relation contractuelle.
- Les responsabilités des parties.
- La propriété intellectuelle d'une prestation.

4 - Gérer les risques au cours de la relation contractuelle

- L'évolution des engagements et du prix au cours du contrat.
- La validation qualité des prestations.
- L'application de pénalités.
- La gestion précontentieuse d'une relation.
- La mise en œuvre de la réversibilité.
- L'élaboration et la constitution de preuves.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7126

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Responsable immobilier

Élargir son périmètre d'intervention à l'ensemble de la ressource immobilière

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 910 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7274**

Le +

- Le + digital : des quiz interactifs, deux modules : "Les compétences relationnelles du manager" Part. A et B.
- Référentiel métier : clés professionnelles, réflexion sur la pratique du métier.

Objectifs professionnels

- Analyser l'articulation entre les fonctions Asset, Property et Facility Management.
- Contribuer à la valorisation des actifs immobiliers de l'entreprise et à la stratégie immobilière.

Pour qui

- Directeur/responsable Services Généraux, Immobilier et adjoints, chargé d'affaires et gestionnaire de patrimoine, débutant ou confirmé.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Cœur du métier : la fonction Property

- Les principaux acteurs du marché du Property.
- Les principaux postes de coûts immobiliers.
- La synthèse : le D.I.E. (Diagnostic Immobilier d'Entreprise).
- Le tableau de bord immobilier et les inducteurs de coût.

2 - Partenariat avec les métiers du Facility management

- Les points clé de la réglementation des baux commerciaux.
- Intégrer les exigences de l'immobilier durable.
- Les modes d'organisation du Facility.
- Le marché et les principaux opérateurs du Facility.
- Les besoins des occupants négociés dans des conventions de service.
- Les clauses clés d'un contrat avec un opérateur global.
- Les incontournables de la réglementation HSE.

3 - Fonction immobilière et Asset Management

- L'organisation au sein d'un pôle immobilier, diffusée ou regroupée.
- Le diagnostic de votre organisation immobilière.
- La valeur des biens immobiliers en propriété, le TRI d'un investissement immobilier.
- L'adaptation du patrimoine aux besoins de l'entreprise.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement, deux modules e-learning et une vidéo.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7274

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Charges locatives : maîtrise et enjeux

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9335**

Le +

- Travail à partir de modèles de baux commerciaux pour apprécier la diversité des contenus et des impacts sur le calcul des charges locatives.
- Entraînement sur un cas concret.

Objectifs professionnels

- Mesurer ses charges locatives, identifier les leviers de négociation et se situer par comparaison du niveau de charges par type d'immeuble.

Pour qui

- Responsable des Services Généraux, Immobiliers et adjoints, chargé de gestion et d'affaires, responsable achats, entrant dans la fonction ou confirmés.

Programme

1 - Le cadre réglementaire du bail commercial (loi Pinel - décret d'application n° 20141317 du 3 novembre 2014)

- Identifier les différents types de baux existants et déjà négociés.
- Constater les différences entre le texte et la réalité.
- Repérer dans le bail, au-delà du loyer, les points clés ayant une incidence sur les coûts : charges relatives aux travaux d'entretien, suite à vétusté, impôts et taxes, frais de gestion, état des lieux.

2 - Conduire un audit de ses charges locatives

- Collecter les données :
 - les caractéristiques de l'immeuble : famille (IGH par exemple), équipements techniques, surfaces, utilisation de l'immeuble, parking ;
 - les différents postes de charges : dépenses annuelles, travaux, services communs, consommation.
- Traiter les données :
 - définir les ratios de charges.
- Comparer les résultats :
 - développer sa culture de benchmarking, et utiliser les ratios métiers disponibles.

3 - Identifier les leviers de performance et pistes de progrès

- Prendre la mesure des écarts.
- Bâter son plan de progrès.
- S'entraîner sur un cas concret.

4 - Négocier et faire valoir ses droits de preneur

- Préparer un dossier de négociation gagnant-gagnant avec le bailleur.
- Lister les axes d'un plan de progrès et les conditions de sa mise en œuvre.
- Développer son influence au sein d'une assemblée de copropriété.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9335

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Piloter un opérateur multi-services ou techniques

Optimiser le management des services par une approche globale

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7214

Le +

- Travail sur des études de marché du multi-service et du multi-technique et sur des bases de données de ratios.
- Entraînement sur un cas concret de contrat global.

Objectifs professionnels

- Identifier les coûts et sécuriser ses contrats multi-techniques et multi-services.
- Améliorer le pilotage des prestataires.

Pour qui

- Responsable des Services Généraux, Immobiliers et adjoints, chargé de gestion et d'affaires, responsable achats, pilote d'opérateur global.

Programme

1 - Organiser un Facility Management adapté à son contexte

- Identifier le "qui fait quoi" pour : la maintenance des équipements, les travaux d'aménagement, les services aux occupants ; la gestion des fluides et énergies ; l'hygiène, la sécurité, l'environnement.

- Analyser les avantages et les limites des modes d'organisation : prestataires en lots séparés, opérateur global.

2 - Choisir un prestataire global, les conditions de la réussite

- Clarifier ses besoins en tant que client : coûts, qualité

de service, sécurité, fiabilité des équipements.

- Repérer les éléments de différenciation des prestataires intervenant sur le marché du Facility Management.

3 - Clauses incontournables d'un contrat avec un opérateur global

- Prendre la mesure des aspects économiques.
- Repérer les clauses spécifiques.
- S'entraîner sur un cas concret.

4 - Optimiser le pilotage du prestataire

- Exploiter et faire évoluer le reporting du prestataire.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Mettre en place un système de mesure de la qualité des prestations.
- Développer sa culture de benchmarking, ratios métiers disponibles.
- Structurer la gouvernance du contrat : comité de suivi ; comité de pilotage.
- Lister les axes d'un plan de progrès et les conditions de sa mise en œuvre.

5 - Activité à distance

- + Pour illustrer un apport de connaissances, une vidéo : "Facility Management Immobilier".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7214

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Property Management Immobilier

Organiser et optimiser votre gestion immobilière

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 390 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6997

Le +

- Le + digital : des fiches outils pour aider à la mise en pratique des contenus.
- Une vidéo d'expert en ligne.
- Cas "fil rouge", s'entraîner à analyser un bail, prise en compte de situations de négociation spécifiques.

Objectifs professionnels

- Repérer les indicateurs du marché de l'immobilier.
- Optimiser l'occupation des surfaces.
- Participer à la négociation des baux et aux relations avec les bailleurs.

Pour qui

- Responsable des services immobiliers, responsable des Services Généraux, chargé d'affaires et gestionnaire de patrimoine.

Programme

1 - Définir les périmètres et enjeux du Property Management

- Repérer les enjeux propres à chacune des fonctions et les interactions entre elles.
- Intégrer les nouveaux enjeux en matière de développement durable immobilier.

2 - Utiliser les indicateurs du marché de l'immobilier

- Caractériser les locaux
- Approfondir sa connaissance du marché et des coûts.

3 - S'approprier les méthodes et les outils du Property Management

- Repérer les informations à collecter.

- Choisir les outils d'inventaire et de suivi du parc immobilier.
- Synthétiser dans un D.I.E.
- Construire des tableaux de bord.
- Identifier les leviers d'optimisation.

4 - Participer à la négociation

- Identifier les points essentiels de la réglementation.
- Contribuer à la rédaction des clauses contractuelles.
- Être l'interlocuteur opérationnel du bailleur et du syndic.
- Piloter les fins de bail.

5 - Identifier les leviers d'optimisation

- Comparer l'intérêt respectif d'une organisation diffuse ou d'un regroupement au sein d'un pôle immobilier.
- Construire son schéma directeur immobilier.

6 - S'adapter aux enjeux du développement durable

- Connaître et appliquer les réglementations applicables et les certifications possibles.
- Mettre en place des bonnes pratiques environnementales.

7 - Activité à distance

- + Pour illustrer un apport de connaissances, deux vidéos.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6997

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Nos formations diplômantes pour booster votre employabilité



- Executive Mastère Spécialisé®
- Mastère Spécialisé®
- Executive Certificate

SUPPLY CHAIN

FINANCE

RSE - DÉVELOPPEMENT DURABLE

ACHATS

MANAGEMENT PROJETS

COMMERCIAL

ÉNERGIE



Retrouvez toutes nos formations diplômantes sur [Cegos.fr](https://www.cegos.fr)

Qualité - Santé - Sécurité - Environnement

Qualité	796
Santé / Sécurité au travail	812
Environnement	820
Systeme intégré QSSE	825

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Qualité - Santé - Sécurité - Environnement

Qualité

Les métiers de l'amélioration continue

Réf.	1399	Formation complète du Responsable Qualité.....	13 jours	-	796
Réf.	7753	Responsable de l'amélioration continue.....	6 jours	-	798
Réf.	670	Responsable Qualité.....	3 jours	-	800
Réf.	6683	Responsable Qualité : 4 attitudes pour réussir.....	2 jours	-	800
Réf.	2758	Correspondant / Animateur Qualité.....	2 jours	-	801
Réf.	1967	L'assistant(e) qualité.....	2 jours	-	801
Réf.	158	Améliorer la qualité opérationnelle en production.....	3 jours	-	802
Réf.	157	Formation pratique des contrôleurs Qualité.....	3 jours	-	802

Approche par les processus et certification ISO 9001

Réf.	8262	Les fondamentaux de la qualité et de l'ISO 9001.....	1 jour	-	803
Réf.	1857	Guide pratique de l'ISO 9001.....	3 jours	-	803
Réf.	6358	Pilote de processus.....	2 jours	-	804
Réf.	6359	Manager par les processus.....	1 jour	-	804

Les outils qualité pour animer la démarche qualité

Réf.	65	Pratiquer l'audit qualité système et/ou processus.....	3 jours	-	805
Réf.	4127	Les outils de résolution de problèmes.....	2 jours	-	806
Réf.	8455	Animer des réunions minutes ou Quick Meeting.....	1 jour	-	806
Réf.	6283	Les bases statistiques pour exploiter des données chiffrées.....	2 jours	-	807
Réf.	6969	Suivre et améliorer la qualité de vos fournisseurs et sous-traitants.....	2 jours	-	807
Réf.	6360	Mode d'emploi du Lean six sigma.....	2 jours	-	808
Réf.	4914	Animer la Qualité au quotidien.....	2 jours	-	808
Réf.	8885	Mesurer vos coûts de non qualité.....	2 jours	-	809

Voir aussi

Réf.	8951	3h chrono pour aider les managers à résoudre efficacement des problème... ..	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
------	------	--	----------	-------	---	-------	---------------------

Les outils en conception et production

Réf.	1292	Formation pratique à l'AMDEC* produit et processus.....	2 jours	-	810
Réf.	2756	MSP/SPC (Maîtrise Statistique des Processus) : viser le six sigma.....	3 jours	-	810

Voir aussi

Réf.	158	Améliorer la qualité opérationnelle en production.....	3 jours	-	802
Réf.	6500	Formation pratique aux plans d'expérience.....	2 jours	-	190

Orientation client

Réf.	8887	Améliorer la qualité de service sur le parcours client.....	2 jours	-	811
Réf.	2316	Mesurer la satisfaction de vos clients, exploiter leurs réclamations.....	3 jours	-	811

Voir aussi

Réf.	2238	Être orienté client : une stratégie gagnante.....	2 jours	-	614
Réf.	7804	Responsable Relation Client.....	9 jours	-	612

Santé / Sécurité au travail

Les acteurs de la sécurité et de la prévention des risques

Réf.	6495	Responsable Santé-Sécurité.....	8 jours	-	812
Réf.	6684	Animateur, Préventeur Santé-Sécurité-Environnement.....	3 jours	-	814
Réf.	7229	Référent santé-sécurité au travail.....	2 jours	-	814
Réf.	9430	La sécurité des batteries New	1,5 jours	-	815
Réf.	9429	Réglementation ATEX : Les fondamentaux et leur mise en œuvre sur le te... New	2 jours	-	815

Réf.	8223	L'ergonomie pour les non spécialistes	2 jours	-	816
Réf.	9416	CSSCT/CSE (Entreprises > 50) Formation initiale en santé, sécurité et	5 jours	-	817

Voir aussi

Réf.	9417	CSE (Entreprises 11 à 49) Formation initiale en santé, sécurité et con.....	5 jours	-	426
Réf.	9418	CSE/CSSCT (Entreprises > 11) Formation de renouvellement en santé, séc.....	3 jours	-	428
Réf.	9419	CSSCT/CSE (Ent. > 300) Formation complémentaire de renouvellement en s.....	2 jours	-	429

Prévenir la santé-sécurité des salariés

Réf.	8877	Guide pratique de l'ISO 45001.....	2 jours	-	818
Réf.	6277	L'évaluation des risques santé-sécurité et le document unique	2 jours	-	818
Réf.	9062	Le plan de prévention	1 jour	-	819
Réf.	7758	Formation pratique à l'arbre des causes	1 jour	-	819

Voir aussi

Réf.	6259	Santé - Sécurité : les points clés de la réglementation	2 jours	-	404
------	------	---	---------	-------	---	-------	-----

Environnement

Les métiers

Réf.	8266	Responsable Environnement	8 jours	-	820
------	------	---------------------------------	---------	-------	---	-------	-----

Voir aussi

Réf.	7051	Mastère Spécialisé® Management des Marchés de l'Énergie Diplômant	60 jours	CPF	210
Réf.	6684	Animateur, Préventeur Santé-Sécurité-Environnement	3 jours	-	814

Construire une démarche environnementale

Réf.	2477	Réglementation environnementale	2 jours	-	822
Réf.	9463	Urgence Climat : Comprendre pour agir New	1 jour	-	822
Réf.	4524	Guide pratique de la norme ISO 14001 version 2015	3 jours	-	823
Réf.	7814	Guide pratique de l'ISO 50001.....	2 jours	-	823
Réf.	8878	Réduire durablement ses impacts environnementaux.....	2 jours	-	824
Réf.	9083	POI/ PPI et gestion de crise	2.5 jours	-	824

Voir aussi

Réf.	7758	Formation pratique à l'arbre des causes	1 jour	-	819
------	------	---	--------	-------	---	-------	-----

Système intégré QSSE

Réf.	8802	Faire vivre une culture QSSE sur le terrain	2 jours	-	825
Réf.	8879	Responsable QSSE	9 jours	-	826

13 jours (91h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

5 350 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1399**

Objectifs professionnels

- Acquérir une vision globale et complète de la fonction qualité. S'approprier les méthodes et outils qualité indispensables.
- Construire un projet qualité, le faire vivre, rendre chacun acteur de la démarche.
- Identifier les points clés pour réussir une certification ISO 9001.

Pour qui

- Responsable Qualité nouvellement nommé au sein d'entreprises industrielles ou de services.
- Responsable Qualité en poste désirant consolider ses pratiques.
- Futur pilote ou coordinateur de démarche Qualité (certification ISO 9001 ou autres).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : La Qualité : enjeu clé des entreprises (4 jours)

1 - La Qualité : enjeux, démarches

- La qualité au cœur de la compétitivité et la performance de l'entreprise. Mettre le client au cœur de l'action.
- Comprendre l'enchaînement : qualité, management de la qualité, assurance qualité, contrôle...

2 - Mettre en œuvre une démarche Qualité

- Obtenir l'engagement de la direction. Définir la politique qualité, déployer les objectifs dans l'entreprise.
- Organiser les structures qualité.
- Débuter par un diagnostic pertinent (identification des coûts de non qualité, de la qualité perçue par les clients, des dysfonctionnements, bilan des processus).
- Formaliser le PAQ (plan d'actions).

Étude de cas pratique en groupe.

3 - Construire le tableau de bord Qualité

- Indicateurs pour mesurer la qualité perçue et réalisée.
- Exploiter le tableau de bord qualité comme outil de pilotage.

Exercices et autodiagnostic.

4 - Définir la contribution de chacun

- Rôle, fonctions et missions d'un service Qualité.
- Trouver les facteurs de motivation, les acteurs clés.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, les participants analysent le contexte de leur entreprise et identifient des pistes de progrès.

Partie 2 : La norme ISO 9001 v2015 (3 jours)

1 - Comprendre la logique de l'ISO 9001 v2015

- La logique de la norme ISO 9001, les 10 chapitres.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Une documentation opérationnelle : la norme ISO 9001 v2015, des autodiagnostic, des exemples de documents qualité, des fiches outils pratiques, des questionnaires d'audits qualité.
- Une pédagogie variée combinant études de cas pour mettre en pratique les acquis, exercices, autodiagnostic, jeux pédagogiques, simulation d'audits, vidéos d'audit qualité.
- Une formation de référence animée par des consultants formateurs qui accompagnent les entreprises sur le terrain.
- Un travail de transposition et la construction d'un plan d'actions personnel tout au long de la formation.

2 - Répondre aux exigences de la norme 9001 : outils clés

- L'analyse du contexte interne et externe de l'organisme :
 - l'écoute des parties intéressées, l'approche processus, l'analyse des risques, l'étude de données.
- La responsabilité de direction :
 - le rôle moteur de la direction et de l'encadrement ; Responsabilités et autorités qualité ;
 - formulation de la politique qualité.
- La planification du SMQ :
 - formuler un plan d'actions dans une logique de prévention et d'amélioration.
- Les processus supports :
 - la maîtrise documentaire ; les procédures clés, les enregistrements qualité à créer...
 - la gestion des compétences et des connaissances ;
 - l'adaptation des ressources, infrastructures.
- Réalisation des activités opérationnelles : achats, conception, vente, production, etc.
- Évaluation des performances qualité et amélioration.

Exercices de traduction des chapitres de l'ISO 9001. Présentation d'exemples concrets de réponse aux exigences.

3 - Établir son plan d'actions

- Les étapes de la certification. Les pièges à éviter.

4 - Activités à distance

- + Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique, deux @experts : "4 outils clés de la

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1399

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

qualité industrielle" et "4 outils incontournables de la qualité de service".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, mise en œuvre d'outils de l'ISO 9001.

Partie 3 : Outils de contrôle et de prévention (3 jours)

1 - Les méthodes statistiques clés

- Le contrôle réception.
- Le contrôle statistique de la qualité : notion de centrage et dispersion.
- Le contrôle final du produit ou de la prestation.

2 - L'AMDEC pour prévenir les défaillances

- Pratiquer l'AMDEC (Analyse des Modes de Défaillances, de leurs Effets et de leur Criticité) processus et produit.
- Engager les actions préventives et/ou de surveillance.

Exercices pratiques.

3 - Les actions correctives pour progresser

- Résoudre des problèmes avec la démarche CARREDAS et les outils associés (Pareto, 5M, matrice de décision, etc.).
- Les fiches d'actions correctives et préventives, le suivi des actions.

Étude de cas en sous-groupe.

4 - Activité à distance

- +** Pour illustrer un apport de connaissances, une vidéo : "Réussir ses interviews d'audit".

+ Mise en application pratique :

- Étude de l'opportunité de mettre en œuvre les outils vus en partie 3.

Partie 4 : L'audit qualité (3 jours)

1 - Les enjeux de l'audit qualité

- L'audit système et l'audit processus.
- Organiser des audits internes et externes.

2 - Préparer la visite d'audit

- Déterminer le domaine à auditer.
- Constituer l'équipe d'audit. Élaborer le planning.
- Rassembler et étudier les documents de référence.
- Élaborer un questionnaire d'audit et un guide d'entretien.

Application à une étude de cas.

3 - Pratiquer la visite d'audit

- Animer la réunion de lancement.
- Maîtriser le questionnement et la prise de notes. Obtenir des réponses concrètes.
- Communiquer les premières conclusions. Simulation d'interviews.

4 - Piloter l'après-visite

- Rédiger un rapport simple et utile.
- Suivre le plan d'actions des audités.

Application à l'étude de cas.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- +** Un programme de renforcement par mail.

Le certificat en option Certificat Manager la Qualité

900 €^{HT}

Réf. 9372

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Responsable de l'amélioration continue

Excellence opérationnelle

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 475 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7753**

Objectifs professionnels

- Comprendre la logique de l'amélioration continue dans les sociétés industrielles ou de services.
- Acquérir et pratiquer les outils du progrès permanent pour améliorer qualité et productivité.
- Aborder la conduite de projet et la conduite du changement.

Pour qui

- Responsable amélioration continue.
- Directeur, Responsable qualité.
- Responsable excellence opérationnelle.
- Responsable de production et/ou méthodes.
- Responsable de processus.
- Manager désirant engager l'amélioration continue dans son activité.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Les bases et principes d'action de l'amélioration continue (3 jours)

1 - Comprendre logique et enjeux de l'amélioration continue

- Repérer les différentes démarches d'amélioration continue :
 - PDCA ;
 - Kaizen, Hoshin ;
 - Six Sigma ;
 - le lean management...
- et de manière plus opérationnelle la logique de résolution de problèmes.
- Similitudes et différences de ces approches.
- Assurer la cohérence de la démarche d'amélioration continue avec la stratégie de l'entreprise.
- Les conditions de réussite pour instaurer la culture du progrès continu.
- Les outils de diagnostic : qualité perçue, MUDA et coûts de non qualité, benchmarking, recherche de dysfonctionnements clés.

Exercices pratiques et jeux pédagogiques pour mettre en pratique les acquis.

2 - Conduire l'amélioration continue

- Clarifier le besoin, les finalités.
- Rédiger une fiche projet, définir les conditions de réussite du projet.
- Créer son équipe dans une logique d'échanges métiers.
- Planifier les étapes et les tâches, (plan d'amélioration et suivi associé), gérer son budget.
- Piloter le projet.
- Communiquer sur les résultats.

Étude de cas : rédaction d'une feuille de cadrage.

3 - Résoudre un problème

- CARREDAS : une méthode de résolution de problème en 7 étapes.
 - Choisir le problème ;
 - Analyser factuellement le problème ;
 - Rechercher les causes racines ;
 - Rechercher la ou les solutions les plus pertinentes ;
 - Essayer les solutions possibles ;
 - Décider de la meilleure solution ;
 - Appliquer la solution sur le terrain ;
 - Suivre l'efficacité.
- Similitudes avec le 8D.
- Les outils clés :
 - Pareto ;

Le +

- Plusieurs jeux pédagogiques vous permettent de découvrir les clés de l'amélioration continue et les outils.
- La documentation vous sera remise sous forme de "fiches outils" permettant une mise en application immédiate.
- Un contenu résolument axé sur la pratique : ainsi la réalisation d'études de cas en sous-groupe permet la mise en œuvre des outils et méthodes pendant la formation.
- Un plan d'actions individuel accompagne le participant tout au long du cycle et lui permet de structurer son projet.
- Des modules e-learning sur la gestion de projet et la résolution de problème pour compléter les contenus.

- QQOQCCP ;
- brainstorming ;
- 5M, 5 pourquoi ;
- matrice de décision ;
- le plan d'action ;
- les indicateurs.

Étude de cas pour pratiquer la résolution de problème en sous groupe.

4 - Activités à distance

- + Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, 6 modules e-learning : "Détection des attentes clients pour réussir son projet. Part. A" et "Détection des attentes clients pour réussir son projet. Part. B" ; "Le cadrage du projet. Part. A" et "Le cadrage du projet. Part. B" ; "Établir le budget du projet. Part. A" et "Établir le budget du projet. Part. B".

Partie 2 : Les outils à mettre en œuvre pour créer de la valeur (3 jours)

1 - Pour éliminer le gaspillage et gagner en productivité

- Le lean management :
 - assurer plus de satisfaction client avec une meilleure efficacité des ressources ;
 - la recherche des MUDAS ;

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7753

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- les outils clés du lean management.
- L'analyse de la valeur processus :
 - le Value Stream Mapping ou recherche des activités sans valeur ajoutée ;
 - les pistes de progrès clés associées, réduire l'indice de valeur ajoutée du processus...
- Plus globalement le Six Sigma et ses principes d'action (DMAIC) :
 - Define ou définir ;
 - Measure ou mesurer ;
 - Analyze ou analyser ;
 - Improve ou améliorer ;
 - Control ou surveiller les résultats dans la durée.
- Les outils clés à chaque étape.
- Garantir les résultats dans le temps.

Analyse d'un cas pratique en sous-groupe pour pratiquer les étapes clés de l'amélioration continue.

2 - Présenter et valoriser les résultats

- La fiche d'action corrective pour mémoriser l'analyse et les actions.

- La présentation du projet à la direction : penser résultats et retour sur investissement.
- Présenter les résultats et garantir les résultats dans le temps.
- Utiliser les indicateurs pour démontrer la logique d'amélioration continue, le passage de la qualité subie à la qualité maîtrisée et améliorée.

Création d'un tableau d'affichage autour d'un projet d'amélioration continue.

3 - Conclusion du cycle, création d'un plan d'action individuel

4 - Activités à distance

- ✚ Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, 4 modules e-learning : "Outils et méthodes de résolution de problèmes. Part. A" et "Outils et méthodes de résolution de problèmes. Part. B" ; Management de projet : mobiliser les acteurs" et "Animer une réunion de comité de pilotage projet".

Responsable Qualité

Manager la Qualité : les outils et méthodes incontournables pour réussir

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 820 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **670**

Le +

- Une mise en œuvre opérationnelle des outils clés de la qualité. Disponibles en ligne : des fiches outils pour aider la mise en pratique.
- La construction d'un plan d'actions individuel.

Objectifs professionnels

- Situer le rôle du responsable qualité. Acquérir les principes et outils qualité pour mener à bien sa mission.
- Construire son plan d'actions individuel pour débiter sa démarche qualité.

Pour qui

- Responsable, manager qualité de sociétés industrielles ou de services entrant en fonction.

Programme

1 - Les principes qualité

- Management et Assurance Qualité, contrôle, PDCA.
- Enjeux, bénéfices de la démarche qualité. L'équilibre entre contrôle et prévention.
- Les principales exigences de l'ISO 9001 v2015.
- Les étapes clés : de la politique qualité aux résultats opérationnels.

2 - Réaliser un diagnostic qualité de son entreprise

- Analyser le contexte, faire le bilan des processus.
- Mesurer les coûts de non-qualité, la qualité perçue par les clients, les dysfonctionnements clés.

3 - Planifier et suivre les actions d'amélioration

- Engager le PDCA : se fixer des objectifs en cohérence avec la politique qualité.
- Formaliser et suivre son plan d'actions (responsabilités, ressources, délai, etc.).
- Construire des tableaux de bord qualité avec des indicateurs pertinents.

4 - Formaliser un système qualité

- Manuel qualité, fiches processus, procédures... : faire simple.
- Le traitement des non-conformités et des réclamations clients.

- La mise en place d'actions correctives et préventives pertinentes au quotidien.

5 - Assurer les missions du responsable qualité

- Développer une culture qualité.
- Les missions clés du poste.

6 - Activités à distance

- + Une vidéo "L'essentiel du métier de Responsable Qualité", deux @experts : "4 outils clés de la qualité industrielle" et "4 outils incontournables de la qualité de service".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/670

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Responsable Qualité : 4 attitudes pour réussir

Manager en transversal : savoir convaincre et mobiliser autour de la Qualité

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6683**

Le +

- Une formation centrée sur l'interactivité : échanges, autodiagnostic, jeux de rôles, mise en situation...
- Une approche relationnelle pour vous aider à réussir votre mission qualité.

Objectifs professionnels

- Acquérir les outils, les attitudes pour manager efficacement en transversal, convaincre.
- Révéler ses talents de leader.

Pour qui

- Directeur, responsable, animateur qualité ou QSE, manager transversal environnement/sécurité, possédant les bases Qualité.

Programme

1 - Les spécificités d'un management transversal

- Les conditions de réussite du management transversal.
- Savoir gérer la relation tripartite : manager - responsable qualité - ressources.
- Les 4 attitudes clés pour réussir.

2 - Attitude 1 : savoir convaincre de la valeur ajoutée de la qualité

- Raisonner valeur ajoutée et enjeux.
- Construire un argumentaire pertinent adapté à ses interlocuteurs (métiers, intérêts, fonctionnement).
- Démontrer la rentabilité de la démarche : adopter le langage

financier, notions de COQ et de retour sur investissement.

3 - Attitude 2 : se positionner "ressource"

- Adopter une attitude positive : - se positionner ressource et non "donneur de leçon".
- Être force de proposition.
- Savoir dire non... Délimiter le périmètre de sa mission.
- Créer son "catalogue de services".

4 - Attitude 3 : savoir écouter

- Apprendre à écouter. Accepter la perception des autres.
- Faire des bilans avec la direction pour progresser.

- Transformer des critiques en opportunités de progrès.

5 - Attitude 4 : développer son leadership

- Comprendre la différence entre manager et leader.
- Exprimer, faire partager une vision stimulante du projet qualité.

6 - Construire son plan d'actions

- Identifier ses points forts et axes de progrès.

7 - Activités à distance

- + Deux modules e-learning : "Assertivité : méthodes et outils. Part. A et Part. B".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6683

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Correspondant / Animateur Qualité

L'essentiel pour relayer la démarche Qualité dans votre entité

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2758**

Le +

- Remise de fiches outils pour faciliter la mise en pratique.
- Des exercices et études de cas privilégient une pédagogie active.
- Un contenu directement opérationnel.

Objectifs professionnels

- Comprendre les principes de la norme ISO 9001 v2015 pour relayer le responsable qualité et / ou les pilotes de processus.

Pour qui

- Correspondant, animateur, référent, relais Qualité d'un projet Qualité.
- Toute personne désirant connaître l'essentiel de la qualité d'un point de vue "terrain".

Programme

1 - Les principes et enjeux d'une démarche Qualité

- La portée d'une démarche Qualité, le vocabulaire. Le management de la qualité et le cycle PDCA.
- Le client au cœur de l'action.

2 - Comprendre les grandes lignes de l'ISO 9001 v2015

- La norme ISO 9001 v2015 : exigences par chapitre.
- Points clés de l'approche processus.
- L'architecture et la maîtrise d'un système documentaire : manuel Qualité, fiches processus, procédures...

3 - Faire vivre l'amélioration avec les bons outils Qualité

- Identifier des pistes de progrès dans son périmètre d'action.
- Construire son plan d'actions Qualité en cohérence avec la politique Qualité de l'entreprise. Rendre concrets les objectifs Qualité auprès des opérationnels.
- Déclencher des actions correctives en utilisant une méthode de résolution de problème.
- Aider à préparer un audit.
- Assurer le suivi des actions dans son entité.

4 - Mesurer les progrès obtenus

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Piloter à l'aide d'indicateurs et tableau de bord Qualité : les définir pour son activité.
- Création et communication d'un tableau de bord Qualité.
- Fournir des infos aux managers et responsables Qualité.

5 - La mission du correspondant Qualité

- Relais entre le responsable Qualité, managers et collaborateurs.
- Former, communiquer, animer, être force de proposition.

6 - Activités à distance

- + Un @expert, une vidéo et un module e-learning.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2758

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

L'assistant(e) qualité

L'essentiel de la qualité pour une contribution efficace

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 385 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1967**

Le +

- Une approche opérationnelle, des exercices variés facilitent la pratique des outils qualité indispensables et un quiz de validation permet de mesurer les acquis de la formation.

Objectifs professionnels

- Utiliser les principaux outils pour mener à bien sa mission.
- Identifier les points clés de la norme ISO 9001 v2015.

Pour qui

- Assistant(e) qualité.

Programme

1 - Se repérer dans le vocabulaire et les normes

- Comprendre les principes du management qualité, le vocabulaire.
- Préciser les exigences de l'ISO 9001 v2015 : l'approche processus, l'approche risques...
- Identifier les événements clés qualité : revue de direction, revue de processus, audits internes et externes...

2 - Participer à la gestion du système documentaire qualité

- Connaître l'architecture du système documentaire.

- Les exigences de la norme ISO 9001 en matière d'informations documentées : diffusion, mises à jour, archivage, classement.
- Adapter la documentation aux besoins, faire simple et efficace.

3 - Assister le responsable qualité dans le déploiement

- Formaliser la mission de l'assistant(e) qualité.
- Aider à la mise en œuvre du système de management de la qualité : gérer les plannings, assurer le bilan de l'avancement des actions de progrès : actions correctives, traitement des réclamations, aider les auditeurs à préparer les audits.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Mettre en forme les tableaux de bord, communiquer sur les résultats de manière efficace.

4 - Promouvoir efficacement la démarche Qualité

- Préparer et participer efficacement aux réunions qualité, savoir relancer, recevoir avec diplomatie et traiter une réclamation client, être source de proposition.

5 - Activité à distance

- + Pour vous accompagner dans votre mise en œuvre : un "Tutoriel : Mettre en forme un indicateur qualité".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1967

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Améliorer la qualité opérationnelle en production

La qualité pour responsables, techniciens qualité et managers

Nouvelle formule

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 695 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 158

Le +

- Les bonnes pratiques opérationnelles qui ont fait leurs preuves dans les entreprises.
- Une étude de cas fil rouge pour simuler les étapes de l'amélioration qualité sur le terrain.

Objectifs professionnels

- Acquérir les outils pour identifier et diminuer les non-conformités en production de manière immédiate, durable et rentable.

Pour qui

- Responsable qualité ou service "contrôle".
- Technicien des services qualité, contrôle, méthodes, production... Agent de maîtrise en production.

Programme

1 - Établir un diagnostic qualité de sa production

- S'engager dans l'amélioration continue qualité/coûts/délai : le cycle PDCA, l'assurance qualité.
- Clarifier les responsabilités qualité dans la production.
- Faire le bilan des réclamations clients et des non-conformités, coûts de non-qualité, (Muda).
- Prioriser pour réagir vite et efficace.

2 - Mettre en place un plan de contrôle efficace

- Repérer les risques, les étapes critiques du processus de production avec l'AMDEC processus.

- Au-delà du plan de contrôle, définir une surveillance pertinente, conjuguer qualité et rentabilité.
- Assurer un autocontrôle efficace : conditions de réussite.
- Écrire des procédures et instructions utiles.

3 - Anticiper l'apparition des non-conformités

- Le contrôle réception des produits et l'AQF (Assurance Qualité Fournisseur).
- Cartes de contrôles et MSP (Maîtrise Statistique des Procédés).
- Les "5S" : gagner en rigueur.

4 - Réagir efficacement aux incidents et réclamations clients

- Maîtriser le produit non conforme : isolement et protection clients.
- Rechercher les causes racines des problèmes.
- Construire et suivre un plan d'actions.

5 - L'amélioration continue au quotidien

- Audits de poste et de conformité de production : les questions clés.
- Exploiter les suggestions du personnel.
- Déployer les bonnes pratiques en production.

6 - Activités à distance

- + Une vidéo et un @expert.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/158

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Formation pratique des contrôleurs Qualité

Contrôle qualité et gestion efficace des non-conformités

Nouvelle formule

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 720 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 157

Le +

- Pédagogie active et variée : simulations, jeux, quiz, étude de cas, mise en situation de contrôle et d'analyse.
- Autodiagnostic de ses pratiques et comportements. Élaboration d'un plan de progrès individuel.

Objectifs professionnels

- Disposer des outils incontournables pour rendre les contrôles plus efficaces et engager l'amélioration continue.
- Adopter les bonnes attitudes pour créer des relations positives avec les entités opérationnelles.

Pour qui

- Contrôleur de sociétés industrielles et de services.

Programme

1 - Découvrir la qualité dans l'entreprise

- Notions de qualité et conformité.
- L'importance du cycle de l'amélioration continue (PDCA).
- Principales exigences de l'ISO 9001.

2 - Contrôler les fabrications

- Types, méthodes et plan de contrôle.
- Enjeux de la métrologie : notion de répétabilité et reproductibilité.
- Le plan de surveillance : du contrôle produit au contrôle procédé.

3 - Pratiquer le contrôle réception

- Contrôle par attribut : utilisation des normes MIL STD 105, risques associés.

4 - Pratiquer le contrôle en cours de fabrication (SPC)

- Vérifier la "capabilité" de la machine et procédé.
- Principe des cartes de contrôle, règles de pilotage associées : anticiper l'apparition de non-conformités.

5 - Pratiquer le contrôle final

- La méthode des démerites pour vérifier la conformité globale du produit ou service délivré.

6 - Du contrôle au progrès continu

- Exploiter statistiquement les résultats du contrôle.
- En cas de détection d'une non-conformité : maîtriser le produit

non conforme. Trouver des "poka yoké".

- Piloter la mise en place des actions correctives avec les opérationnels. En valider l'efficacité.

7 - Faire acquérir le réflexe Qualité dans les ateliers

- Responsabilités en cas d'autocontrôle.
- Responsabilités du contrôleur : les attitudes pour créer des relations positives.

8 - Construire son plan de progrès

9 - Activités à distance

- + Une vidéo ; deux @experts.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/157

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Classe à distance**

Les fondamentaux de la qualité et de l'ISO 9001

Découvrir les enjeux et les principes d'action d'une démarche Qualité



1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

885 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8262**

Le +

- Une approche simple et pragmatique.
- Des exposés limités au strict minimum au profit d'exercices pratiques.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux d'une démarche qualité, et de l'amélioration continue.
- Identifier les responsabilités de chaque fonction de l'entreprise.

Pour qui

- Toute personne désirant comprendre les enjeux et principes d'une démarche qualité.
- Futur auditeur interne et externe. Futur audité.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Les enjeux de la qualité

- Notion de qualité produit ou service, management, assurance qualité, conformité.
- Défis de la qualité : fidélisation des clients, compétitivité de l'entreprise (coûts de non qualité), PDCA et progrès continu.

2 - S'organiser pour assurer la satisfaction de ses clients

- L'écoute des clients.

- Les processus métiers et supports pour assurer la qualité attendue.
- Les paramètres qui influent sur la conformité des produits et des services (les 5 M).
- Mesure de la qualité réalisée (contrôle) et qualité perçue (enquête de satisfaction).
- Des responsabilités partagées : chacun acteur de la qualité !

3 - Engager l'amélioration continue

- Politique qualité et objectifs associés.
- Le plan d'actions pour atteindre les objectifs fixés. Les indicateurs qualité pour suivre les résultats.

4 - L'ISO 9001 v2015

- Exigences principales de l'ISO 9001 : pratique dans l'entreprise.
- Les objectifs de la certification. Le déroulement de l'audit.

5 - La qualité au quotidien

- La relation client-fournisseur interne et la notion d'autocontrôle.
- Utilité des procédures.
- Les bons réflexes de l'audit.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement par mail.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8262

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Guide pratique de l'ISO 9001

Comprendre et mettre en œuvre la norme pour réussir la certification ISO 9001 V2015

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 985 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **1857**

Le +

- Remise de l'ISO 9001 v2015, d'exemples de procédures, fiches processus/outils, grille d'audit ISO 9001 et un fichier Excel "plan d'action certification ISO 9001".
- Alternance entre analyse et pratique de la norme.

Objectifs professionnels

- Identifier les moyens pour répondre aux exigences de la norme ISO 9001 v2015 au sein d'une entreprise. Repérer les étapes pour réussir la certification.

Pour qui

- Responsable, correspondant qualité d'entreprises industrielles ou de services. Responsable d'un projet de certification ISO 9001. Auditeurs.

Programme

1 - La norme ISO 9001 V2015 : vocabulaire, principes et enjeux

- Comprendre le contexte interne et externe de l'organisme. Identifier les risques/opportunités.
- Notion de clients et parties intéressées.

- L'approche processus : identifier, décrire, piloter, les processus.

3 - Leadership (Chapitre 5)

- S'appuyer sur l'engagement de la direction et sa stratégie.
- Formaliser la politique qualité.
- Clarifier le rôle de chacun.

4 - Planification du SMQ (Ch. 6)

- De la politique aux objectifs qualité.
- Formaliser son plan d'actions.

5 - Supports (Ch. 7)

- Construire un système documentaire pertinent, (informations documentées).
- Gestion des RH : évaluer, fournir les compétences, sensibiliser. Gérer les connaissances.
- Adapter infrastructures.
- Le plan de communication.

6 - Réalisation des activités opérationnelles (Ch. 8)

- Analyser et améliorer ses processus clés achats, vente, production, conception, activité après livraison.
- Maîtrise du produit non conforme.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1857

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Pilote de processus

Décrire, manager, améliorer son processus

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6358**

Le +

- Deux tutoriels pour aider à la mise en pratique des contenus.
- Mise en pratique des outils au travers de l'étude de cas "Procestop".
- Exemples de cartographies et de fiches d'identité.

Objectifs professionnels

- Identifier les missions et rôles du pilote de processus. Comprendre l'approche processus, principes et intérêts.
- Acquérir les outils pour décrire et piloter efficacement un processus.

Pour qui

- Pilote, propriétaire de processus.
- Responsable Qualité, responsable d'activités.

Programme

1 - L'approche processus pour décroiser l'entreprise

- Les principes de l'approche processus.
- Les exigences de la norme ISO 9001 v2015.
- La cartographie des processus.

2 - Décrire et maîtriser le déroulement d'un processus en raisonnant risque

- Décrire un processus : viser le juste nécessaire, repérer les caractéristiques d'un processus, faire les liens avec les procédures et modes opératoires existants, représenter graphiquement des processus.

- La fiche d'identité processus :
 - ce qu'elle doit contenir comme rubriques.
- Identifier et réduire les risques liés.
- Mettre en place des actions de surveillance adaptées. Établir une règle pour maîtriser les non-conformités.

3 - Piloter et améliorer un processus

- Faire le bilan du processus, fixer les objectifs de progrès, formaliser son plan d'actions.
- Préparer et organiser des revues de processus.
- Savoir identifier les opportunités.

4 - Les responsabilités du pilote de processus

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Exemple de fiche de mission.
- Définir les contributions du pilote et les résultats attendus.
- Savoir communiquer, animer, donner envie d'agir.

5 - Activités à distance

- + Deux vidéos : "Tutoriel : Décrire un processus qualité", "Tutoriel : Construire le support de sa revue de processus".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6358

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Manager par les processus

Identifier les processus clés de votre entreprise

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

880 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6359**

Le +

- Des jeux pédagogiques pour découvrir la logique de l'approche processus.
- Exemples de cartographies de processus et de fiches d'identité.
- Un tutoriel sur les fiches processus.

Objectifs professionnels

- Acquérir la méthode pour identifier les macro-processus de son entreprise et construire la cartographie des processus.
- Identifier les principes d'un management transversal.

Pour qui

- Directeur, responsable Qualité. Organisateur.
- Consultant et auditeur interne.

Programme

1 - L'essentiel de l'approche processus

- La notion de processus.
- Les enjeux du management par les processus, ses bénéfices, ses limites.
- Les étapes clés, ce que cela change vraiment en terme de management.

2 - Construire la cartographie des processus de l'entreprise

- Exemples de cartographie de processus d'entreprise.
- Appliquer une méthode structurée pour identifier ses processus métiers, supports et managériaux.

- Construire sa cartographie des processus.
- Les matrices FSA (fonctions-stratégie et attentes) pour valider la cartographie et repérer les processus stratégiques. Faire le lien avec la BSC (Balance ScoreCard).
- Travail de construction d'une cartographie des processus et analyse des cartographies des participants.
- Les pièges à éviter.

3 - Manager par les processus : les clés

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Au-delà de la cartographie, décrire et améliorer les processus (fiches d'identité).
- La revue de processus ; un bilan formel des activités du processus
- Décliner les objectifs stratégiques par processus
- Suivre les résultats et réagir. Mettre en œuvre le tableau de bord.

4 - Activités à distance

- + Une vidéo : "Les spécificités du management transversal" et un tutoriel : "Décrire un processus qualité".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6359

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 920 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **65**

Objectifs professionnels

- Acquérir la méthode et les outils pour réaliser efficacement des audits qualité (système et processus), internes ou externes.
- Assimiler les attitudes comportementales qui favorisent la réussite de l'audit.

Pour qui

- Futur auditeur qualité interne, chargé de missions d'audit de sociétés industrielles/de service,
- Auditeur qualité externe,
- Membre des équipes de qualification/homologation fournisseurs,
- Audité devant se préparer à vivre un audit, connaissant les principes de la qualité et du référentiel utilisé (ISO 9001 ou autre).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

1 - Principes et enjeux de l'audit qualité

- Rappel des principes du management et de l'assurance qualité.
- Définition normalisée de l'audit. Les enjeux : constats et progrès.
- Les différents types d'audit : système et processus. Les spécificités de l'audit processus.
- Le programme d'audits internes, la procédure d'audit.

2 - Préparer la visite d'audit : cas pratique

- Déterminer le but, le type et le domaine à auditer.
- Constituer l'équipe d'auditeurs qualité.
- Rassembler et étudier les documents de référence (norme ISO 9001 ou autre référentiel et les documents des audités : manuel qualité, fiches descriptives de processus, procédures, ...).
- Élaborer un questionnaire d'audit à partir de la norme ISO 9001 (ou autre référentiel) : check-list des points à vérifier.
- Préparer son guide d'entretien (questions ouvertes).
- Lister les preuves à recueillir et observations à réaliser.
- Construire son plan d'audit.

Exercice pratique de préparation d'audit à partir d'une étude de cas (analyse et étude de documents, construction de questionnaire d'audit).

3 - Pratiquer la visite d'audit qualité (simulation)

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Disponibles en ligne : des documents réutilisables pour vos prochains audits (questionnaire d'audit processus et système : rapports, guide, planning vierges, ...).
- + Programme d'accompagnement par mail : "un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Des vidéos pour retrouver les bons réflexes de l'auditeur : "Réussir ses interviews d'audit en adoptant les bonnes attitudes" et "Formuler un écart en fin d'audit".
- + Un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active".

Le +

- 4REAL® : un parcours axé sur la transposition en situation de travail.
- Quiz, vidéos pour illustrer les attitudes clés et s'immerger dans l'étude de cas.
- Pratique de simulation d'audit.
- Documentation : exemples de questionnaire d'audit, modèle de rapport, procédure d'audit qualité.

- Structurer une relation positive avec les audités : leur donner envie de collaborer ; être neutre ; écouter sans interpréter ; savoir éviter les conflits.
- Animer la réunion d'ouverture.
- Maîtriser le questionnement, relancer, s'adapter aux audités, faciliter les échanges par des questions ouvertes, reformuler pour s'assurer de la compréhension.
- Obtenir des réponses concrètes : recueillir et analyser des documents des audités, observer sur le terrain.
- Prendre des notes au juste nécessaire.
- Préparer la synthèse de l'audit, communiquer les premières conclusions lors de la réunion de clôture :
 - constater les points forts, hiérarchiser et formuler les écarts constatés (non-conformités ou remarques) ;
 - valider les conclusions avec les audités.

Simulation d'interviews d'audit dans une étude de cas : observation des techniques et attitudes de l'auditeur.

4 - Piloter l'après-visite d'audit (simulation)

- Rédiger le rapport d'audit en reprenant les conclusions de la réunion de clôture. Raisonner valeur ajoutée pour l'entreprise et ses clients.
- Engager les audités : convaincre, obtenir un plan d'actions échéancé, raisonner curatif immédiat puis correctif à moyen terme. Mesurer les progrès.

Simulation de réunion de clôture d'audit. Rédaction d'un rapport d'audit.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/65

Formation proposée à **Paris, Lyon, Toulouse, Classe à distance**

Les outils de résolution de problèmes

L'amélioration continue par la mise en œuvre d'actions correctives



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **4127**

Le +

- Une méthode logique et structurée mise en œuvre au travers d'une étude de cas
- Des fiches outils, book méthode, remis sous format numérique.
- Un autodiagnostic de votre style d'animation.

Objectifs professionnels

- Utiliser les bons outils pour résoudre efficacement un problème. Conduire efficacement une séance de travail pour faire produire le groupe.

Pour qui

- Responsable, correspondant, animateur Qualité. Manager, agent de maîtrise, leader d'équipe autonome. Toute personne ayant à animer un groupe de résolution de problèmes.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Engager l'amélioration continue

- La force du groupe de travail.
- Progrès, PDCA et actions correctives.

2 - Résoudre un problème par la méthode "C.A.R.R.E.D.A.S."

- La méthode C.A.R.R.E.D.A.S. : 7 étapes et des outils clés. Correspondance avec le 8D.
- Choisir le problème : diagramme de Pareto ou matrice de décision.

- Analyser le problème : le QQOQCCP : pour clarifier un problème et se fixer un objectif. La méthode Est/n'Est pas en complément.
- Rechercher les causes racines : remue-méninges, 5M, 5 pourquoi, tests terrain.
- Rechercher et Essayer les solutions : créativité, diagramme en arbre.
- Décider de la meilleure solution : grilles d'efficacité.
- Appliquer la solution choisie : planifier son plan d'actions (Gantt).
- Suivre l'efficacité des actions à chaud et à froid. Garder en mémoire avec le modèle A3.

3 - Animer un groupe

- 4 principes pour animer : préparation, production, régulation et synthèse.
- Gérer les situations difficiles

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement et sept vidéos d'outils clés de résolution de problème.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4127

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Animer des réunions minutes ou Quick Meeting

Animer efficacement ses réunions terrain

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

800 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8455**

Le +

- Une approche méthodologique et active appuyée par des courtes simulations.
- Une documentation opérationnelle qui reprend les conditions de réussite d'une réunion minute.

Objectifs professionnels

- Acquérir les principes de préparation et d'animation des réunions minutes sur le terrain.

Pour qui

- Manager, responsable d'équipe, animateur de groupes de résolution de problème.
- Responsable, animateur qualité, santé/sécurité et/ou environnement.

Programme

1 - Comprendre les caractéristiques des réunions minutes ou 5 minutes chrono

- Identifier les enjeux de chaque réunion minute : information, étape de résolution de problème, communication, recueil de données, etc.
- Établir un objectif précis et réaliste :
 - le lieu idéal pour être dans l'action ;
 - le matériel nécessaire pour animer sur le terrain.
- Comprendre les causes d'échecs des réunions et les exploiter.

2 - Préparer la réunion pour en assurer sa réussite

- Choisir ses participants, les informer en amont du sujet et de leur rôle.
- Structurer le déroulement du brief :
 - identifier les étapes clés ;
 - formaliser le déroulé de manière simple mais structuré ;
 - vérifier le timing.
- S'appuyer sur les bons outils d'animation y compris les outils digitaux.
- Organiser un bilan à chaud et à froid.

3 - Réussir son animation : s'entraîner

- Acquérir les techniques pour transmettre rapidement une information et faire participer.
- Savoir appliquer les principes d'animation pour faire produire et réguler l'information dans le cadre de réunions rapides.
- Simuler : préparer une intervention à partir d'une étude de cas ou du contexte professionnel.
- Repérer ses points forts et ses axes de progrès.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8455

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Les bases statistiques pour exploiter des données chiffrées

Observer, comprendre et décider avec les statistiques



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 410 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6283**

Le +

- L'essentiel pour acquérir une culture "statistique".
- Une pédagogie aidante et progressive, aide les participants à retrouver les bons réflexes.

Objectifs professionnels

- "Faire parler" les chiffres, pratiquer les statistiques permettant de prendre de bonnes décisions.

Pour qui

- Toute personne devant traiter et exploiter des données.
- Pour la mise en forme de données sans travailler sur les statistiques, choisir la formation "Excel - Débutant" (Réf. 7092).

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Les enjeux de l'analyse de données

- Observer, comprendre, décider.
- Vocabulaire statistique de base.

2 - Visualiser des données (à partir du programme Excel)

- Choisir le bon graphique selon les données recueillies : histogrammes, nuages de points, radars, diagrammes en barres.
- Construire un Pareto pour décider.

3 - Exploiter chiffres et indicateurs

- Calculer sur Excel : moyenne, médiane, écart type, étendue... Exploiter la valeur de ces paramètres.
- Calculer simplement sous Excel les pourcentages de répartition et d'évolution.
- Les principales lois statistiques régissant des phénomènes industriels ou sociétaux.

4 - Estimer des résultats, anticiper

- Estimer des résultats à partir d'un échantillon, calculer des intervalles de confiance simples. Définir la taille optimale d'un échantillon.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Rechercher le lien entre deux phénomènes : corrélation.

- Prévoir de nouvelles valeurs grâce à la régression simple.

5 - Mener une analyse statistique

- Les questions clés à se poser pour réussir une analyse de données. Tracer la feuille de route d'une analyse de données.

3 Après - Mise en œuvre

- + Possibilité de s'entraîner et refaire les exercices disponibles en ligne.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6283

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Suivre et améliorer la qualité de vos fournisseurs et sous-traitants

Contrôle, indicateurs qualité et plan de progrès

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 445 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6969**

Le +

- La méthode "RUSAC" pour mémoriser les différents niveaux de suivi fournisseurs.
- Des exemples de grilles d'évaluation fournisseurs.
- Un autodiagnostic vous aide à construire votre plan de progrès.

Objectifs professionnels

- Identifier les bonnes pratiques de suivi des fournisseurs et sous-traitants.
- Au-delà du simple constat de la qualité des prestations et produits fournis, mettre en place une dynamique de progrès avec les fournisseurs.

Pour qui

- Responsable Qualité-Achats et/ou fournisseurs.
- Responsable Qualité. Acheteur.

Programme

1 - Sélection et suivi des fournisseurs

- La liste critiques et/ou stratégiques.
- Points clés du processus achat :
 - le cahier des charges produit et système en amont ;
 - les critères d'évaluation et de sélection des fournisseurs.

2 - Choisir les indicateurs de suivi

- La méthode RUSAC pour trouver les bons indicateurs.
- Créer son tableau de bord à l'aide d'indicateurs simples et pertinents :
 - niveau qualité réception (délai, conformité), niveau qualité en production, note des services associés...

- évaluer les coûts de non qualité dus aux achats.

- Consolider les résultats par des indicateurs globaux de performance.

3 - Piloter le panel fournisseurs

- Transmettre un bilan régulier à ses partenaires.
- Gérer son panel : prendre les bonnes décisions en fonction des résultats.
- Passer ses fournisseurs en AQF (Assurance Qualité Fournisseur).

4 - Réagir en cas de dérive qualité

- Faire une demande d'action corrective claire et la suivre. Obtenir un plan de progrès.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Déclencher des audits si nécessaire. Gérer les crises.

- Aider ses sous-traitants à progresser.

5 - Activités à distance

- + Trois vidéos : "Comment choisir les bons fournisseurs ?", "Comment établir une relation client-fournisseur constructive ?" et "Obtenir un plan de progrès de vos fournisseurs".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6969

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Toulouse**, **Classe à distance**

Mode d'emploi du Lean six sigma

Enjeux et étapes d'une démarche d'amélioration stratégique

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6360**

Le +

- Une étude de cas fil rouge complète pour pratiquer l'ensemble de la méthode Lean six sigma sur un processus.
- Un test : êtes-vous prêt pour le Lean six sigma ?

Objectifs professionnels

- Comprendre en quoi le Lean six sigma permet d'améliorer les processus et la compétitivité de l'entreprise. Découvrir les étapes et outils de mise en œuvre.

Pour qui

- Directeur, responsable Qualité, amélioration continue, possédant les bases statistiques.

Programme

1 - Les fondements du Lean six sigma

- Le Lean six sigma : une démarche stratégique managée par l'équipe de direction.
- La création de valeur par l'optimisation des processus.
- La notion statistique du six sigma : dispersion et centrage d'un processus.
- Les convergences avec le PDCA, Six sigma et lean management.

2 - Le cycle DMAIC appliqué aux processus

- Repérer les processus clés de l'entreprise. Choisir les projets.

- Définir les besoins et attentes du client du processus.

- Mesurer les résultats, la performance actuelle des processus.

- Analyser les résultats : repérer les dysfonctionnements, analyser les risques.

- Identifier les opportunités de progrès. Améliorer les résultats pour viser le six sigma.

- Contrôler l'efficacité des actions, assurer la pérennité des résultats.

- Les conditions de réussite pour mener à terme le projet .

3 - Place des outils de la qualité dans le Lean six sigma

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- L'écoute client, le synoptique du processus, le SIPOC, la VSM.

- Les statistiques : calcul de capacité, les nuages de points.
- Les outils de résolution de problèmes, l'AMDEC, les indicateurs de performance des processus.

4 - La mise en œuvre du Lean six sigma

- La notion de "champions", "green belts" et "black belts"...
- Les bénéfices du Lean six sigma et les conditions de réussite.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6360

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Animer la Qualité au quotidien

Faire vivre la qualité sur le terrain

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 435 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **4914**

Le +

- Une présentation d'outils digitaux au service de l'animation qualité sur le terrain.
- Chacun, en fonction de la culture qualité de son entreprise, construit son plan d'animation personnel.

Objectifs professionnels

- Animer votre projet Qualité et maintenir l'enthousiasme au quotidien.
- Mobiliser chacun aux enjeux d'une démarche Qualité.

Pour qui

- Responsable Qualité, correspondant, animateur Qualité, toute personne ayant à faire vivre une démarche Qualité et maîtrisant les fondamentaux de la qualité.

Programme

1 - État des lieux de la dynamique Qualité de son entreprise (séquence 1)

- Autodiagnostic de vos pratiques.
- Établir la typologie des acteurs.
- Donner du sens au mot "Qualité" dans son entreprise.

2 - "Vendre" la Qualité en interne (séquence 2)

- Rechercher avant tout un accord sur les enjeux.
- Préparer son argumentation en fonction de l'interlocuteur.
- S'affirmer sans agressivité, se sentir légitime.

3 - Communiquer efficacement (séquence 3)

- Les règles d'une communication efficace.

- Son plan de communication à définir : qui communique quoi, à qui, à quelle fréquence et comment ?

- Améliorer l'affichage, créer un "Flash info" Qualité.

4 - Organiser des manifestations Qualité (séquence 4)

- Éviter la routine, les réveils "d'avant audit" en faisant vivre la qualité.

- Organiser des jeux.

- Imaginer "une journée de la qualité".

- Utiliser des outils digitaux : vidéos, quiz interactif, jeux...

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

5 - Créer un module de sensibilisation (séquence 5)

- Concevoir des ateliers de sensibilisation à la qualité : quels messages ? public ? comment ?
- Utiliser le jeu comme outil pédagogique.

6 - Construisez son plan d'animation (séquence individuelle)

- Choisir parmi les outils présentés, ceux les plus adaptés au contexte de votre entreprise. Initier votre plan d'animation qualité.

7 - Activités à distance

- + Trois vidéos et deux @ expert.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4914

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Mesurer vos coûts de non qualité

Démontrer la valeur ajoutée de votre démarche qualité



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8885**

Le +

- Des fichiers de calcul de retour d'investissement sont mis à disposition.
- Une aide pour argumenter sur la valeur ajoutée de la démarche qualité.

Objectifs professionnels

- Comprendre la dimension économique de la qualité.
- Identifier les mesures de coûts de non qualité.
- S'approprier des méthodes de mesure et d'action pour agir sur la rentabilité de l'entreprise.

Pour qui

- Directeur, responsable qualité, correspondant, animateur qualité, manager, connaissant les principes d'un système de management qualité.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Les leviers d'action économiques d'une démarche qualité

- Connaître le vocabulaire financier de la direction. Adopter son langage pour être plus crédible.
- Les challenges économiques auxquels participe la qualité.
- Les leviers d'action pour réduire les coûts de revient.

2 - Le Coût d'Obtention de la Qualité (C.O.Q)

- Calculer les Coûts de Non Qualité (CNQ) internes et externes.
- Calculer les coûts de contrôle et prévention (Coûts Qualité : CQ).
- Évaluer le COQ. Ses 4 rubriques.
- Réduire le COQ en garantissant la sécurité des clients.
- Identifier les pistes d'actions pour optimiser la marge de l'entreprise, mesurer l'efficacité.

3 - Raisonner retour sur investissement

- Adopter une logique d'investissement lors de l'élaboration des plans d'actions, calculer le coût de la solution

proposée, en déduire les gains potentiels.

- Argumenter financièrement le plan d'actions proposé.

- Faire évoluer sa fiche d'action corrective pour coller à cette logique.

4 - Aller plus loin

- Raisonner coûts d'acquisition et de fidélisation des clients.
- Savoir argumenter son prix de vente.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement par mail.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8885

Formation proposée à **Paris, Toulouse, Classe à distance**

Formation pratique à l'AMDEC* produit et processus

Pour fiabiliser au plus tôt vos produits et processus

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 435 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **1292**

Le +

- Des jeux/cas pratiques afin d'acquies les bons réflexes.
- Une documentation pour vous aider à mener des AMDEC de retour dans votre entreprise : tableau de cotation, grille vierge, exemples...

Objectifs professionnels

- Pratiquer efficacement la méthode AMDEC produit et processus (*Analyse des Modes de Défaillances, de leurs Effets et de leur Criticité).

Pour qui

- Ingénieur, technicien des services études, méthodes, fabrication, qualité, chef de produit, futur animateur, participant aux études AMDEC, maîtrisant analyse fonctionnelle et cahier des charges fonctionnel.

Programme

1 - Situer les principes de l'AMDEC

- Facteurs déclenchant une AMDEC :
 - logique de prévention, management des risques ;
 - aspects contractuels client ;
 - certification ISO 9001 v2015.
- Définir but et principes de l'AMDEC appliqué produit ou processus.

2 - Pratiquer l'AMDEC produit

- Définir l'étude : objectifs, limites, groupe de travail.
- Préparer l'étude, utiliser l'analyse fonctionnelle du produit.
- Identifier et évaluer les défaillances potentielles du produit.
- Calculer la criticité des défaillances, raisonner risques.

- Trouver les actions correctives pour diminuer les risques prioritaires identifiés, les planifier et les mettre en œuvre.
- Réévaluer les défaillances potentielles.

3 - Pratiquer l'AMDEC processus

- Définir l'étude : objectifs, limites.
- Préparer l'étude : construire le synoptique du processus.
- À chaque étape du processus, analyser et évaluer les défaillances potentielles liées au processus de réalisation ou support.
- Calculer la criticité des défaillances.
- Sélectionner les priorités.

- Trouver les actions correctives pour diminuer la criticité des défaillances du processus.
- Réévaluer les non-conformités potentielles.
- Planifier, mettre en œuvre les actions correctives.

4 - Piloter, animer une AMDEC

- Le rôle de l'animateur : poser les bonnes questions.
- Créer un groupe AMDEC pertinent et créatif.
- Réussir son AMDEC. Savoir présenter les conclusions en interne et au client.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1292

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

MSP/SPC (Maîtrise Statistique des Processus) : viser le six sigma

Fiabiliser votre processus de production par la prévention

Nouvelle formule

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 980 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **2756**

Le +

- Un jeu pédagogique permet de simuler les étapes de la démarche.
- Un quiz de validation mesure les acquis des participants.
- Une synthèse pour aider à la mise en œuvre du SPC sur le terrain.

Objectifs professionnels

- Mettre en œuvre les différentes étapes d'une démarche MSP. Construire des cartes de contrôle et savoir les exploiter.

Pour qui

- Ingénieur et technicien des services qualité/production/méthodes, pilote de projet "six sigma", possédant les bases statistiques pour exploiter des données chiffrées.

Programme

PARTIE 1 : LA MSP DANS UNE DÉMARCHE D'AMÉLIORATION

- Changements de culture à l'origine de la MSP : passage du % au ppm ; la logique de prévention ; lien avec le six sigma.
- Principes de la MSP.
- Notions de statistiques associées : la loi normale, centrage et de dispersion.

PARTIE 2 : LES 4 ÉTAPES CLÉS DE LA MSP

- 1 - Étape : Organiser son projet MSP**
 - Choisir le procédé, le produit et les paramètres à suivre.

- Identifier les phases de la démarche, les conditions de réussite, créer son équipe projet.

2 - Étape : Mesurer la performance de son processus

- Vérifier la normalité de la production.
- Calculer les "capabilités" machine et procédé : Cp, Cpk, Cm, Cmk.

3 - Étape : Mettre en place un système de pilotage

- Construire ses cartes de contrôle : Calcul des limites de contrôle et de surveillance : cartes de contrôle (moyenne/écart-type).

- Définir les fréquences et taille des prélèvements pour assurer une efficacité maximale.

- Le pilotage par les cartes de contrôle
- Cartes de contrôle aux attributs (p, np, c, u) et aux valeurs individuelles.
- Cas des petites séries.
- S'appuyer sur l'autocontrôle.

4 - Étape : Améliorer la démarche MSP

- Auditer le système, faire des bilans, suivre l'amélioration. Animer et communiquer.
- Recalculer si besoin les limites de contrôle.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2756

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Améliorer la qualité de service sur le parcours client

Fidéliser grâce à une expérience client enthousiaste



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 445 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8887**

Le +

- Un outil sous format Excel pour créer son plan d'action individuel.
- Des travaux en sous-groupes pour faciliter l'appropriation des outils.

Objectifs professionnels

- Construire son parcours client et un plan d'amélioration pour renforcer l'expérience client.
- Appliquer des outils opérationnels.

Pour qui

- Directeur, responsable qualité, responsable de l'expérience client, responsable marketing, responsable relation client, connaissant les principes des systèmes de management de la qualité.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Les enjeux de la qualité perçue et de l'expérience client

- Le périmètre de l'expérience client sur le parcours du client.
- De la qualité attendue à la qualité perçue : viser l'enthousiasme des clients.

2 - Décrire le parcours client

- Dessiner le parcours client, repérer les moments de vérité.
- Raisonner multicanal et personae.

- Relier le parcours client aux processus de l'entreprise.

- Associer à chaque étape clé, les attentes des clients et ses "émotions".

- Sécuriser le parcours, établir le plan de prévention.

3 - Améliorer la satisfaction des clients sur son parcours

- Mesurer la qualité perçue.
- Définir des objectifs de progrès, formaliser son plan d'action.
- Optimiser les relations avec le client sur le parcours.
- Faire face au client mécontent, gérer les réseaux sociaux.

- Identifier les attentes de séduction. Créer un avantage concurrentiel.

4 - Enchanter les clients

- La mission de l'entreprise.
- Créer le scénario idéal.
- Sécuriser le client - prévoir le pire pour donner le meilleur.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un outil pour construire votre parcours client et une activité personnalisée qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8887

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Mesurer la satisfaction de vos clients, exploiter leurs réclamations

Évaluer et exploiter la qualité perçue par vos clients

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 955 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **2316**

Le +

- Des exercices concrets pour pratiquer la construction et exploiter une enquête de satisfaction.
- Une étude de cas sur le traitement de réclamations.

Objectifs professionnels

- Acquérir des outils permettant d'établir un diagramme des besoins des clients et de construire et d'exploiter une enquête de satisfaction.
- Traiter efficacement les réclamations clients.

Pour qui

- Directeur, responsable Qualité, responsable relation client, responsable commercial, chef de produit.

Programme

1 - Savoir écouter...

- Place du client dans la démarche qualité.
- L'écoute du client en amont et en aval des prestations.

2 - Construire une enquête de satisfaction

- Organiser une étude qualitative des besoins des clients en face-à-face ou en Focus groupe.
- Construire le diagramme des attentes des clients. Qualifier les attentes par le questionnaire de Kano.
- Construire une enquête de satisfaction.

- La conception du questionnaire. Travailler par rapport à la concurrence.

- Les solutions digitales.

3 - Exploiter une enquête de satisfaction

- Mettre en forme les résultats de l'enquête : la grille de performance de l'entreprise (mapping), les axes prioritaires de progrès.
- Calculer le NPS (Net Promoter Score) et le CES (Customer Effort Service).
- Évaluer la précision statistique des résultats.

4 - Mettre en œuvre le traitement des réclamations

- Assurer et centraliser les réclamations, inciter vos clients à l'expression. Réagir en urgence.
- Les deux degrés de réponse aux clients : action curative et action corrective.
- La formalisation du traitement.

5 - Le Tableau de Bord Client

- Présenter les résultats et communiquer

6 - Activités à distance

- + Trois modules e-learning.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2316

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 640 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6495**

Objectifs professionnels

- Acquérir les connaissances clés pour mener à bien sa mission, être source de propositions pour conduire une démarche de prévention pertinente, impulser une culture sécurité.
- Intégrer les grands principes réglementaires.
- Mettre en œuvre les principes de management selon l'ISO 45001 pour améliorer la performance SST de l'entreprise.

Pour qui

- Responsable ou Référent Santé-Sécurité nouvellement nommé ou en fonction et désireux confronter ses pratiques.
- Manager opérationnel devant prendre en charge la fonction Santé-Sécurité.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Le responsable santé-sécurité au travail (SST) (3 jours)

1 - Le responsable SST, les enjeux de la fonction

- Préciser ses missions. Clarifier son rôle dans l'organisation. Piloter l'application des principes généraux de prévention.

2 - Les référentiels santé-sécurité

- Les grands enjeux de l'ISO 45001, la norme internationale.
- Principales exigences de l'ISO 45001 et les moyens pour y répondre.
- Comparatif avec les autres référentiels (MASE, ...).

3 - La politique Santé Sécurité au Travail

- Aider la direction à définir les axes prioritaires en matière de prévention, de protection et d'organisation.
- Y associer des objectifs d'amélioration pragmatiques.

4 - Identification et évaluation des risques SST

- Identifier les différents types de risques SST dans l'entreprise.
- Évaluer et hiérarchiser ces risques.
- Zoom sur des risques spécifiques (risques psychosociaux, troubles musculo-squelettiques, facteurs de pénibilité,...).
- Mettre à jour son document unique, "le faire vivre" et en faire un outil stratégique.

Exercices pratiques sur l'identification, l'évaluation et la hiérarchisation des risques, jeu de rôle pour leur présentation.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, réalisation d'un autodiagnostic des performances SST de son site (à partir d'un outil opérationnel remis à chacun) pour présentation des éléments les plus performants.

Le +

- Remise de la norme ISO 45001 en PDF à chaque participant et d'un fichier pour réaliser un autodiagnostic SST, 3 vidéos complémentaires et un tutoriel "formaliser son document unique".
- Un cycle animé par des experts INERIS et des professionnels expérimentés.
- Un programme actualisé en fonction de la réglementation et de l'actualité.
- Les documents SST des participants peuvent être étudiés et discutés avec nos experts.
- Une pédagogie active qui alterne apports théoriques et pratique d'outils en sous-groupes.
- La construction du plan d'actions individuel tout au long du cycle, pour chaque participant.
- Présentation des meilleures pratiques d'entreprises en matière de SST.
- Prise en compte de la dimension économique de la SST.

Partie 2 : La responsabilité civile et pénale, les acteurs, le management de la prévention (3 jours)

1 - Appréhender la réglementation et les responsabilités SST

- Utiliser le Code du travail et connaître les textes fondamentaux SST. Repérer la réglementation applicable à son activité.
- Prendre en compte la jurisprudence.
- Connaître les responsabilités civiles et pénales, la faute, les sanctions.
- Recevoir et transmettre une délégation de pouvoir.

2 - Mise en place de la veille réglementaire SST

- Connaître les différentes sources d'informations pour réaliser sa veille réglementaire.
- Piloter sa veille réglementaire.

3 - Connaître les acteurs SST : leurs obligations, rôles, fonctions

- L'employeur, le CSE, la CSSCT.
- Le médecin du travail/CARSAT/Inspecteur du travail.

4 - Manager la prévention et la maîtrise des risques

- Établir son programme de management SST à partir de l'analyse des risques (PAPRIACT).

Partenaire

INERIS
formatiOn

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6495Formation proposée à Paris, Lyon, **Classe à distance**

- Établir le programme de formation, sensibilisation et communication pour impliquer chacun.
- Formaliser l'organisation définie en s'appuyant sur un système documentaire compatible avec le système qualité et/ou environnement.
- Maîtriser les opérations, les procédés et leurs modifications (maîtrise opérationnelle - partie 1).
- Veiller à l'application des consignes. Valoriser les bonnes pratiques.
- Prendre en compte la dimension économique.

Des exercices pratiques pour la rédaction d'un plan d'action en lien avec l'évaluation des risques réalisée en partie 1. Un jeu de rôle sur le plan de communication. La recherche de textes sur une base de données réglementaires pour faciliter l'appropriation des connaissances.

5 - Activité à distance

- + Un @expert : "Organiser la veille réglementaire QSSE".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, chacun est invité à réunir dans son entreprise : l'évaluation des risques, un plan de prévention et les indicateurs SST clés.

Partie 3 : Les actions, le management de la Santé Sécurité au Travail (2 jours)

1 - Gérer les risques liés à la coactivité (maîtrise opérationnelle - partie 2)

- Plan de Prévention, Protocole de Sécurité. Plan Général de Coordination. Plan Particulier de Sécurité et de Protection de la Santé.

2 - Réagir aux situations d'urgence

- Définir les situations d'urgence et les mesures à prendre.

3 - Suivre les contrôles réglementaires et mesurer les performances SST

- Contrôles opérationnels et fonctionnels : évaluer et améliorer les performances.
- Mesures, matériels et métrologie.

4 - Définir et suivre les indicateurs SST pertinents de pilotage et de résultats

- Choisir les indicateurs SST pour évaluer les performances SST de l'entreprise.
- Construire et piloter son tableau de bord.

5 - Améliorer ses performances santé-sécurité

- L'analyse des incidents, des accidents et des non-conformités. Actions correctives et actions préventives pour éviter l'accident ou son renouvellement.
- Les obligations de déclaration d'accidents du travail et des maladies professionnelles.
- Analyser son compte employeur.

6 - Préparer l'audit interne

- Situer l'audit dans une démarche de prévention. Les spécificités de l'audit Santé-Sécurité pour analyser un poste de travail.

7 - Préparer la revue de direction

- Recueillir, analyser les données clés. Aider la direction à prendre les bonnes décisions.

Exercices pratiques pour la rédaction d'un plan de prévention, analyse concrète d'accident avec utilisation de la méthode « arbre des causes ».

En synthèse du cycle : établissement de son plan d'actions personnel en fonction de ses objectifs professionnels.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Quatre @expert : "Risques routiers" ; "Les risques psychosociaux" ; "Les addictions" et "Les 9 principes de prévention en matière de santé sécurité". Un programme de renforcement par mail : un défi par semaine pour vous aider à mettre en œuvre votre plan d'action et une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le certificat en option Certificat Manager la Santé-Sécurité

900 €^{HT}

Réf. 9377

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Animateur, Préventeur Santé-Sécurité-Environnement

Principes et outils clés de la démarche SSE

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 860 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6684**

Le +

- Un tutoriel pour aider à préparer un audit SSE et une vidéo vous présente les points clés d'un plan d'animation.
- Les outils clés pour animer une démarche SSE.

Objectifs professionnels

- Acquérir les méthodes et les outils pour être un relais efficace au sein de l'entreprise dans le cadre de sa démarche Environnement et Sécurité.

Pour qui

- Relais, animateur, correspondant Santé/Sécurité-Environnement nouvellement nommé.

Programme

1 - Comprendre les enjeux des systèmes SSE

- Objectifs des systèmes de management Santé Sécurité Environnement (SSE).
- Points clés de la réglementation SSE.
- Présentation synthétique des référentiels ISO 14001 et 45001.
- Logique du PDCA.
- Missions d'un animateur SSE.

2 - Identifier les risques à maîtriser

- Le principe de l'analyse des risques SSE, prévention et protection.
- La mise en place d'actions préventives (actions de maîtrise opérationnelle).

- Le suivi des actions sur le terrain.
- Gérer les situations d'urgence.

3 - Engager l'amélioration continue (PDCA)

- Décliner des objectifs à partir de la politique SSE.
- Le plan d'actions SSE : mise en œuvre et suivi.
- La mise à jour des documents.
- Suite à une dérive, quelles actions correctives ?
- Faire des bilans, animer des réunions terrain.
- Audits de poste pour progresser.

4 - Mesurer, communiquer les résultats SSE

- Les indicateurs SSE à suivre.
- Faire de son tableau de bord, l'outil d'application du PDCA.
- Le plan de communication.

5 - Rendre chacun acteur

- Clarifier les responsabilités.
- Engager l'action et la prévention.

6 - Activités à distance

- + Un @expert : "Animer la démarche SSE (santé sécurité environnement) au quotidien" et une vidéo : "Tutoriel : Les audits SSE".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6684

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Référent santé-sécurité au travail

Améliorer la sécurité des salariés par la prévention et l'amélioration continue



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 420 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7229**

Le +

- Une trame sous format Excel pour vous aider à réaliser votre analyse de risques et formaliser votre plan d'action.
- L'élaboration d'un plan d'action individuel construit tout au long de la formation.

Objectifs professionnels

- Pratiquer les outils et méthodes incontournables pour mettre en place une démarche de prévention santé-sécurité dans une entité.

Pour qui

- Responsable d'établissements, référent/animateur Santé-Sécurité, personne gérant protection/prévention des risques professionnels, connaissant les points clés de la réglementation Santé-Sécurité.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Les enjeux d'une démarche santé-sécurité

- Principes, vocabulaire associé : danger, dommage, événement dangereux, risques.
- Les indicateurs clés SST.

2 - Construire et exploiter l'analyse de risques SST

- Faire un bilan sécurité.

- Le document unique pour évaluer les risques SST : le construire, le faire évoluer.

- Exploiter son document unique :
 - agir sur la protection et la prévention ;
 - transmettre les consignes clés aux salariés.

- Les situations non quotidiennes.
- Prévoir et tester les situations d'urgence.

3 - Exploiter chaque incident

- Enregistrer accidents et presque accidents, faire le Pareto.
- Analyser les accidents : trouver la cause racine (arbre des causes),

mettre en place des actions correctives efficaces.

4 - Impliquer l'encadrement

- Développer une logique d'accompagnement. Réagir aux non-respects des consignes.

5 - Mesurer les progrès obtenus

- Communiquer à tous les niveaux, créer une dynamique sécurité.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement avec deux tutoriels : "Le plan de prévention" et "Le document unique".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7229

Formation proposée à **Paris, Toulouse, Classe à distance**

La sécurité des batteries

New

1,5 jour (10h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 280 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9430

Le +

- Programme proposé en partenariat avec l'INERIS, organisme expert des risques industriels.
- Présentation des moyens d'essais et démonstration d'un essai abusif de batterie.

Partenaire

INERIS
formatiON

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9430
Formation proposée à **Paris**

Objectifs professionnels

- Mieux appréhender l'ensemble des risques liés à l'usage de batteries.
- Connaître les barrières de sécurité permettant de réduire le risque.

Pour qui

- Industriels du domaine de la conception et de la distribution, laboratoires d'études et d'essais, filières de retraitement.

Programme

1 - Les technologies existantes et futures de stockage d'énergie électrochimique

- Les avantages, inconvénients de chaque technologie.
- Les caractéristiques des technologies émergentes.

2 - Les principaux risques associés aux technologies des systèmes de stockage électrochimique

- L'accidentologie en la matière.
- Les risques pour une batterie saine, pour une batterie agressée.
- Les normes et directives applicables.

3 - Les barrières de sécurité existantes

- Les matériaux utilisés/dispositifs de sécurité.
- Le rôle du BMS.
- Les moyens de protection collectifs, individuels...

4 - L'intervention

- La procédure d'intervention à mettre en œuvre en fonction de la technologie de batterie impliquée.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Réglementation ATEX : Les fondamentaux et leur mise en œuvre sur le terrain

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 560 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9429

Le +

- Programme proposé en partenariat avec l'INERIS, organisme expert des risques industriels.
- Formation opérationnelle avec mise en situation sur une unité pédagogique à taille réelle.

Partenaire

INERIS
formatiON

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9429
Formation proposée à **Paris**

Objectifs professionnels

- Être en règle avec la directive 1999/92/CE.
- Prendre connaissance des exigences applicables aux équipements en zone ATEX.
- Augmenter le niveau de sécurité du site.

Pour qui

- Opérateurs de production, tableautistes, chargés d'affaire ou acheteurs de matériels en zone ATEX, responsables d'exploitation, personnels HSE.

Programme

1 - Les fondamentaux

- Généralités sur les ATEX (gaz et poussières).
- Sources d'inflammations (électrique, mécanique, électricité statique, etc.).
- Directives 1999/92/CE et 2014/34/UE (94/9/CE) (DRCPE, certification, achat des matériels...).
- Approche du classement de zone.
- Approche des différents modes de protection des matériels ATEX électriques et non électriques.
- Règles d'intervention en zone ATEX (EPI, prises et gaz, etc.).
- Présentation des certifications de compétence nationales

et internationales : Ism-ATEX, Ref. ATEX et IECEX.

2 - Mise en situation sur le terrain

- Déplacements par rapport au plan de zones.
- Adéquation matériels et marquage ATEX/zone.
- Identification des dérives matérielles.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

L'ergonomie pour les non spécialistes

Améliorer les conditions de travail et réduire les risques santé et sécurité

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 500 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8223

Le +

- Apport méthodologique et nombreux cas concrets.
- Le diagnostic ergonomique d'un poste de travail.

Objectifs professionnels

- S'approprier les notions de base de l'ergonomie.
- Identifier l'apport de l'ergonomie au travail.
- Intégrer les notions de rythme et de charge mentale.
- Améliorer l'aménagement des espaces de travail.

Pour qui

- RRH, Cadre RH, Médecin du travail, Resp. santé sécurité, Membre CSSCT/CSE.

Programme

1 - Maîtriser les notions de base de l'ergonomie

- Améliorer le poste de travail :
 - intérêt de l'ergonomie pour l'efficacité et la productivité au travail ;
 - les obligations légales ;
 - l'écart entre travail prescrit et travail réel ;
 - impliquer les acteurs compétents dans l'analyse et la conception des postes de travail.
- Les connaissances fondamentales en ergonomie : postures, fréquences, efforts, risques de Troubles Musculo-Squelettiques.

2 - Travailler sur l'aménagement des espaces de travail

- Les positions assises ou debout prolongées.
- Les postes informatiques : posture assise, écran d'ordinateur, clavier.
- L'aménagement des bureaux et des salles de réunion.
- Orientation par rapport aux points d'éclairage : cas des bureaux en open space.

3 - Pratiquer l'analyse ergonomique d'un poste de travail

- Le cas particulier des postes de travail assis.
- La spécificité liée aux postes de travail debout.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Analyser une situation, un poste de travail et proposer des améliorations.
- Être attentif à l'aménagement matériel : mobilier, accessoires de travail.

4 - L'ergonomie au service du bien-être au travail

- Agir sur la charge mentale.
- Anticiper les facteurs de charge mentale : outil de mesure.
- Impact des rythmes de travail.
- Réaliser un diagnostic ergonomique.
- L'ergonomie organisationnelle.
- Impliquer les acteurs : DRH, CSE, CSSCT, médecins du travail.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8223

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

5 jours (35h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 455 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9416**

Objectifs professionnels

- Maîtriser les rôles, missions et moyens du CSE.
- Repérer les risques et s'approprier les méthodes et outils pour jouer son rôle de préventeur.
- Être un acteur proactif de la santé et de la sécurité au travail et contribuer à la politique de prévention.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Élu(e)s du CSE (titulaires et suppléants) effectuant leur premier mandat au sein d'entreprises de plus de 50 salariés.
- Membres de la CSSCT effectuant leur premier mandat.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.

2

Pendant - En groupe

PARTIE 1 : JOURS 1 - 2 ET 3

1 - Enjeux, acteurs et fonctionnement du CSE

- Identifier l'importance des enjeux santé : sécurité et conditions de travail au sein de l'organisation pour y répondre
- Maîtriser les rôles, les missions et les moyens du CSE en matière de santé, sécurité et conditions de travail
- Organiser les réunions du CSE en lien avec la SSCT.
- Articuler le fonctionnement du CSE et de la CSSCT

Cas pratiques pour identifier les moyens, les missions et le fonctionnement du CSE et un quiz pour s'approprier les aspects juridiques.

2 - Repérer les risques de son organisation et identifier les principales obligations en santé et sécurité

- Identifier et évaluer les risques
- Savoir rechercher les informations liées aux risques des secteurs et aux obligations en santé et sécurité.
- Responsabilités pénale et civile de l'employeur.

Un quiz sur les réglementations en santé et sécurité.

3 - Être acteur dans la prévention des risques et l'amélioration des conditions de travail

- Agir en cas de droit d'alerte.
- Différencier accident de travail et maladie professionnelle
- Mener des enquêtes
- Réaliser des inspections : grilles d'inspection, étapes et compte-rendu d'inspection.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- De nombreux exercices, cas pratiques et mises en situation au plus proche des situations de travail.
- Une vidéo pour approfondir le thème de la prévention des RPS.

Étude de cas "dangers graves et imminents", construction d'une grille d'inspection et exercice sur l'élaboration et l'exploitation d'un arbre de causes.

4 - Activité à distance

- Un @expert : "CSSCT : contribuer à la prévention des RPS".

PARTIE 2 : JOURS 4 ET 5

1 - Identifier les RPS et agir

- RPS : de quoi parle-t-on ?
- Les facteurs de risques psychosociaux (politique RH, organisation, conditions de travail, culture d'entreprise...) et les sources de bien être au travail.
- Rôle du CSE dans la politique QVT pour limiter les RPS.
- Auditer le risque psychosocial
- Les étapes d'une démarche de prévention

Élaboration d'une grille d'analyse sur le rôle des élus dans la mise en œuvre de la prévention RPS et vidéos sur les problématiques RPS.

2 - S'appuyer sur la documentation et les reportings pour construire un programme de prévention

- Analyser les informations et les documents SSCT
- Identifier les situations SSCT nécessitant de recourir à l'information ou à la consultation du CSE
- Élaborer le plan d'actions du CSE

Quiz sur les règles d'information / consultation du CSE - Cas fil rouge Rendre un avis.

Formation agréée
Ministère du Travail

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9416

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Toulouse, **Classe à distance**

Guide pratique de l'ISO 45001

Déployer la norme internationale en Santé Sécurité au Travail



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 445 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8877**

Le +

- Alternance de travaux d'analyse de la norme et de présentations des bonnes pratiques pour y répondre.
- Remise de la norme.
- Une activité personnalisée qui vous permettra de transposer.

Objectifs professionnels

- Analyser les exigences de l'ISO 45001, en repérer la logique et les points clés.
- Identifier les moyens concrets à mettre en œuvre dans l'entreprise pour y répondre.

Pour qui

- Directeur, responsable, animateur santé-sécurité, référent, auditeur sécurité.
- Chef de projet certification ISO 45001.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - L'essentiel de l'ISO 45001

- Enjeux et vocabulaire associé.

2 - Chapitre 4 : contexte de l'organisme

- Analyser le contexte interne/externe de l'entreprise.
- Domaine d'application.
- Notion de parties intéressées.
- Les éléments clés du système.

3 - Chap. 5 et 6 : leadership participation, planification

- Rôle clé de la direction générale, formulation de la politique SST. Définir les responsabilités.

- Consultation et participation.
- Évaluation des risques SST.
- Points clés de la réglementation.
- De la politique aux objectifs SST, la planification des actions.

4 - Chap. 7 et 8 : support et activités opérationnelles

- Fournir les ressources adaptées.
- Sensibiliser, communiquer. Assurer la compétence du personnel.
- Les informations documentées.
- Planification et maîtrise opérationnelle.
- Cas de l'externalisation et achats.

- Les situations d'urgence.

5 - Chap. 9 et 10 : évaluation et amélioration des performances

- Créer un plan de surveillance, les audits internes SST. La conformité réglementaire. La revue de la direction.

6 - Réussir sa certification

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert : "Organiser la veille réglementaire QSSE", un tutoriel : "Mettre en forme des indicateurs SSE".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8877

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

L'évaluation des risques santé-sécurité et le document unique

Réduire les risques au travail dans une logique de prévention

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 400 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6277**

Le +

- Présentation d'exemples de document unique.
- Remise d'un fichier d'analyse de risques Excel et un tutoriel pour faciliter la mise en œuvre sur le terrain.
- 3 vidéos complémentaires sur des risques spécifiques.

Objectifs professionnels

- Construire son analyse de risques santé-sécurité et mettre à jour son document.

Pour qui

- Responsable et animateur santé-sécurité, préventeur, responsable hygiène/sécurité, membre du CSE, manager, toute personne en charge de protection/prévention des risques SST, ayant une bonne connaissance de la réglementation applicable.

Programme

1 - Pourquoi une évaluation des risques professionnels ?

- Les enjeux internes et externes. Le contexte juridique et réglementaire.
- Le vocabulaire : danger, risque, événement dangereux, dommage.

2 - Mettre en œuvre l'évaluation des risques

- Choisir le périmètre de l'étude.
- Préparer l'analyse en amont : recueil de données clés.
- Organiser les groupes de travail.
- Identifier les différents dangers et les risques.
- Estimer et hiérarchiser les risques bruts : évaluation de la gravité,

de la fréquence et/ou probabilité d'apparition du danger.

- Prendre en compte les moyens de maîtrise des risques existants.

- Zoom sur des cas particuliers : risques psychosociaux, ATEX, évaluation de la pénibilité, co activité...

3 - Rédiger son Document Unique (DU) et son programme de prévention

- Se fixer des objectifs mesurables.
- Réduire la probabilité d'apparition en agissant sur les causes racines.
- Réduire la gravité par des actions de protection.

- Formaliser le plan de maîtrise du risque.

- Rédiger son Document Unique (DU).

4 - Faire du Document Unique un outil du management

- Piloter les actions et suivre les résultats.
- Mettre à jour l'évaluation des risques.
- Partager l'information avec les équipes.

5 - Activités à distance

- + Quatre @expert et une vidéo.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6277

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Le plan de prévention

Prévention des risques en cas d'intervention d'entreprises extérieures



1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

920 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 9062

Le +

- Présentations d'exemples concrets de plan de prévention.
- Pratique en sous-groupe pour faciliter l'appropriation des contenus sur des cas pratiques.

Objectifs professionnels

- Identifier les obligations légales associées au plan de prévention.
- Savoir élaborer et mettre en œuvre un plan de prévention.

Pour qui

- Responsable santé-sécurité. Préventeur.
- Responsable travaux neufs et maintenance, responsable projet.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - La dimension réglementaire

- Périmètre du plan de prévention : dans quels cas précis l'engager ?
- Les obligations des entreprises : celle qui effectue les travaux, celle qui accueille les travaux.
- Ce que doit contenir un plan de prévention
- Les responsabilités pénales et administratives ; la jurisprudence.

2 - Rédiger son plan de prévention

- Planifier : identifier les étapes clés.
- Mener l'inspection préalable sur le terrain.
- Réaliser l'analyse commune des risques.
- Formaliser son analyse de risques, les documents obligatoires.
- Communiquer son plan de prévention.

3 - Assurer la maîtrise des risques identifiés

- Mettre en place et suivre un plan de prévention pertinent.
- Rédiger des documents applicables par les entreprises extérieures sur le terrain.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Le contrôle pendant l'intervention de l'entreprise extérieure.
- Les obligations liées aux salariés des entreprises extérieures.
- Mettre à jour l'analyse de risques.

4 - Les cas spécifiques

- Rédaction du protocole de sécurité, chargement et déchargement de marchandises.
- Les chantiers clos et indépendants.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement par mail.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9062

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Formation pratique à l'arbre des causes

Pour remonter aux causes racines d'un accident ou problème



1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

920 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7758

Le +

- Un outil complémentaire aux outils classiques de résolution de problème.
- Une formation centrée sur la pratique : mise en œuvre au travers d'une simulation réelle d'accidents.

Objectifs professionnels

- Découvrir, pratiquer l'arbre des causes pour trouver la cause racine d'un problème, d'un accident et engager des actions correctives efficaces.

Pour qui

- Préventeur, responsable, animateur Santé-Sécurité, qualité et/ou environnement, membre du CSE. Toute personne désirant connaître l'utilisation de l'arbre des causes.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Finalités de l'arbre des causes

- La finalité, les intérêts et les limites de l'arbre des causes. Le vocabulaire associé.
- Place de l'arbre des causes dans la résolution de problème.
- Le mécanisme de l'accident : le comprendre pour mieux l'anticiper.

2 - La méthode associée

- Créer un groupe de travail.

- Recueillir les faits et les données sur l'accident ou le problème à traiter : outils associés pour être efficace.
- Rechercher l'enchaînement des causes à l'origine de l'événement.
- Construire l'arbre des causes en respectant la logique : enchaînement, disjonction, connexion.
- Vérifier les éléments sur le terrain avant de conclure.
- Réaliser des comptes rendus d'accidents exploitables.
- En déduire les actions correctives et préventives clés.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

3 - Pratiquer l'arbre des causes

- Passer de la théorie à la pratique : les conseils indispensables pour recueillir les données et construire l'arbre.
- Organiser l'élaboration de l'arbre collectivement.
- Faire un compte rendu clair et pertinent.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement par mail pour aider à la mise en pratique.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7758

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Responsable Environnement

Les outils et méthodes pour relever les défis environnementaux de son entreprise

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

4 550 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8266**

Objectifs professionnels

- Se repérer dans la réglementation.
- Identifier et savoir mettre en œuvre les éléments clés d'un système de management environnement (type ISO 14001 v2015).
- Acquérir et utiliser les méthodes et outils de prévention, de pilotage et d'amélioration en matière d'environnement et de développement durable.

Pour qui

- Responsable Environnement déjà en place ou nouvellement nommé.
- Ingénieur et technicien environnement.
- Responsable Qualité-Santé/Sécurité-Environnement (QSSE).
- Responsable de projet Certification ISO 14001.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Les fondamentaux, la réglementation (3 jours)

1 - Le vocabulaire et principes environnementaux

- La notion d'environnement, de milieux, les impacts environnementaux d'une entreprise.
- Enjeux environnementaux dans la démarche développement durable.
- Les acteurs clés, la mission du Responsable environnement.

2 - Le cadre législatif et réglementaire

- La hiérarchie des règles juridiques.
- L'importance des textes européens et leurs influences sur le droit français.
- La notion de responsabilité environnementale.

3 - Le droit de l'environnement et autres textes applicables

- Le code de l'environnement (organisation, rôle et utilisation).
- Les grands thèmes réglementés en droit français (l'eau, l'air, bruit, déchets, sols, milieux naturels, les ATEX, les VPO, l'amiante, ...) et les principaux textes afférents.
- La réglementation voisines.

Quiz de connaissances.

4 - La réglementation ICPE

- L'importance du statut ICPE.
- La nomenclature des installations classées (contenu et utilisation).
- L'assujettissement aux différents régimes de la réglementation ICPE (déclaration avec ou sans contrôle, enregistrement, autorisation).
- Les spécificités du régime SEVESO.
- Le rôle de l'administration (Préfecture, DRIEE / DREAL, CODERST, ...) et le contrôle de conformité réglementaire.

Exercices pratiques.

5 - Les autres dispositions clés et les évolutions réglementaires significatives en cours

- Le "Grenelle de l'environnement".
- Le reporting environnemental obligatoire.
- Le bilan BEGES et bilan carbone.
- Le règlement européen REACH : substances, liste candidate, implication des utilisateurs aval (rôle, fonctionnement, implications pour certaines catégories d'entreprises).
- Les nouvelles règles d'étiquetage.
- La transposition en droit français de la directive IED.
- L'émergence des MTD.

Le +

- Une pédagogie active et variée s'appuyant sur des exposés suivis d'exercices pratiques, des études de cas avec corrigés, des autodiagnostic individuels des échanges d'expériences entre participants.
- La norme ISO 14001 est remise à chaque participant.
- Un programme actualisé en fonction de l'évolution de la réglementation.
- Des intersessions permettant de consolider les acquis.
- Un carnet de route permet à chacun de construire son plan d'actions individuel.
- Des consultants formateurs terrain qui accompagnent des entreprises dans leurs défis environnementaux.

- La nouvelle SEVESO III.
- Les évolutions réglementaires significatives en cours.

6 - La veille réglementaire

- Le contenu d'une veille efficace.
- Comment obtenir la bonne information.

Étude pratique : les sites clés.

7 - Les principes d'un système de management environnemental

- La notion de performance environnementale, la logique de prévention et d'amélioration (PDCA).
- Présentation de l'ISO 14001 v2015.

Partie 2 : L'ISO 14001 v2015, les outils associés (3 jours)

1 - La mise en place d'un SME : analyse du contexte (Chapitre 4)

- Compréhension du contexte interne et externe : analyse des données.
- La notion de parties intéressées : savoir les identifier et les écouter.
- La notion de risques et d'opportunités.
- Définir le périmètre d'application.

2 - Responsabilité de la direction et planification (Chapitres 5 et 6)

- Le rôle moteur de la direction.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8266

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Clarifier les rôles et responsabilités.
- Réaliser une analyse initiale des impacts en s'appuyant sur le cycle de vie du produit.
- Repérer les priorités, formuler une politique environnementale en raisonnant menaces et opportunités.
- Formaliser un programme d'actions (objectifs, cibles, ressources, suivi, ...).
- Identification des obligations de conformité.

3 - Supports et maîtrise des activités opérationnelles (Chapitres 7 et 8)

- Adapter les ressources matérielles et immatérielles.
- Construire un système documentaire adapté (notion d'informations documentées, procédures, enregistrements).
- Assurer la compétence, la formation, la sensibilisation du personnel.
- Établir son plan de communication.
- Maîtrise opérationnelle : déployer bonnes pratiques sur le terrain (en situation normale et d'urgence).

4 - Évaluation de la performance et amélioration du SME (Chapitres 9 et 10)

- Mettre en place les contrôles incontournables, les indicateurs clés en cohérence avec les objectifs visés.
- L'évaluation de la conformité.
- Les audits internes pour progresser.
- Réagir face à une non-conformité. Déclencher les actions correctives.
- Organiser les revues de direction pour constater et progresser.

Travaux pratiques d'analyse de la norme ISO 14001 et pratique des outils associés.

5 - Réussir son projet de certification ISO 14001 v2015 : les étapes clés

Construction de son plan d'actions individuel.

Partie 3 : Au-delà de l'ISO 14001 (2 jours)

1 - Vers le développement durable

- La notion de RSE : Responsabilité Sociétale des Entreprises.
- Les grands enjeux environnementaux et référentiels (ISO 26000).
- La complémentarité avec la norme ISO 14001.

2 - Réduire son empreinte carbone

- Les enjeux et points clés réglementaires.
- Élaboration d'un bilan de gaz à effet de serre obligatoire ou du bilan carbone volontaire.
- Formuler un programme d'action pertinent.

3 - Améliorer la performance énergétique de son entreprise

- Réaliser son audit énergétique.
- S'appuyer sur l'ISO 50001 pour progresser.
- Construire un plan d'actions à forte valeur ajoutée.
- Agir sur les comportements et les méthodes de travail.
- Raisonner énergies renouvelables.

4 - Raisonner cycle de vie et développer l'économie circulaire

- La notion de cycle de vie du produit, d'éco-conception et d'économie circulaire.
- Exemples d'expériences réussies, le rôle des différents acteurs.

Présentations de pratiques inspirantes.

5 - Conclusion du cycle

6 - Activités à distance

- ✚ Deux @expert : "Agir pour le climat" et "Economie circulaire".

Réglementation environnementale

Les fondamentaux de la réglementation et du droit environnemental

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2477**

Le +

- Une fiche de synthèse ICPE.
- Les liens vers les sites clés de veille.
- Un exercice pratique sur la nomenclature ICPE.

Objectifs professionnels

- Découvrir les textes clés de la réglementation environnementale. Situer son entreprise au regard de la réglementation environnementale afférente.

Pour qui

- Responsable/animateur environnement. Directeur de site, personne en charge de la gestion de l'environnement.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

Pendant le présentiel

1 - Le contexte, les législations et réglementations du droit de l'environnement

- Notion d'environnement : définitions et périmètre.
- Importance du droit international et européen.
- Code de l'environnement et autres textes.
- Types de responsabilité environnementale.

2 - Les ICPE, référentiels et procédures associées

- Importance du statut ICPE, les directives SEVESO et IED.
- Nomenclature/classements ICPE, dossiers et procédures associées.
- Intégration des réglementations.

3 - L'autorisation environnementale et l'étude d'impact

- Différents cadres législatifs associés à l'autorisation environnementale.
- Étude d'impact et évaluation environnementale.
- Contextes spécifiques aux milieux physiques et humains.
- Les milieux naturels, espèces et espaces protégés.

4 - La prévention des pollutions des nuisances et des risques

- Incendies/explosions (ATEX) et risques produits chimiques.
- Déchets, eaux/milieux aquatiques, rejets à l'atmosphère/GES, bruits.
- Reporting environnemental, audits énergétiques, plans de mobilité.
- Mise à l'arrêt définitif d'une activité et pollutions de sols.

3 Après - Mise en œuvre - AFEST compatible

- Un @expert : "Organiser la veille réglementaire QSSE".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2477

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Urgence Climat : Comprendre pour agir

Avec la Fresque du Climat® et l'Atelier 2 tonnes®

New

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

900 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9463**

Le +

- 2 ateliers interactifs reconnus dans le monde : fresque du climat et atelier 2 tonnes pour allier prise de conscience et actions vers le changement.

Objectifs professionnels

- Mieux connaître les causes du dérèglement climatique.
- Connaître son empreinte carbone.
- Comprendre les leviers d'actions individuels/collectifs.
- Se mobiliser pour agir.

Pour qui

- Pour tous ! Toute personne souhaitant se former sur les enjeux climat.

Programme

En amont de la formation, il sera demandé à chacun de remplir son empreinte carbone personnelle à l'aide du simulateur "2 tonnes".

1 - Atelier : La Fresque du Climat

- La Fresque du Climat a sensibilisé plus de 450 000 personnes en 4 ans. Elle permet de prendre conscience des enjeux climatiques.
 - les causes et les effets du réchauffement climatique ;
 - les conséquences associées aux perturbations du climat ;
 - comprendre la complexité et l'aspect systémique des enjeux climat ;

- échanges sur les bonnes pratiques professionnelles ;
- les leviers pour décarboner dans son entreprise.

2 - Atelier : 2 tonnes

- 2 tonnes (équivalent CO₂), c'est le niveau d'émission souhaitable de chaque individu pour respecter les termes de l'Accord de Paris sur le climat.
 - découvrir son empreinte carbone personnelle ;
 - "Serious game" 2 tonnes : à partir des empreintes carbone des participants, des leviers individuels et collectifs sont proposés dans le jeu

pour suivre la voie de la réduction des impacts : consommation, déplacements, énergie, sobriété, sensibilisation, orientations stratégiques ;

- comprendre les ordres de grandeur des impacts potentiels de ses choix pour trouver de l'énergie et passer à l'action.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9463

Formation proposée à **Paris**

Guide pratique de la norme ISO 14001 version 2015

Les outils indispensables pour réussir sa certification

Nouvelle formule

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 915 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **4524**

Le +

- Remise de l'ISO 14001, de fiches outils, d'exemples de procédures, et d'un plan d'action ISO 9001 sous format Excel.
- Chaque exigence de la norme ISO 14001 décryptée et argumentée d'exemples.

Objectifs professionnels

- Savoir interpréter les exigences de la norme ISO 14001 v2015. Identifier les moyens concrets pour y répondre dans le cadre de son activité.

Pour qui

- Responsable et coordinateur environnement.
- Responsable du projet de certification ISO 14001 v2015.
- Auditeur ISO 14001.

Programme

1 - Enjeux de l'ISO 14001 v2015

- Les objectifs visés. Vocabulaire et concepts clés.
- Rappels sur la réglementation environnementale.

2 - Analyse du contexte (Chap 4)

- Compréhension du contexte interne et externe de l'entreprise.
- Identifier, écouter les parties intéressées.
- Raisonner risques/opportunités.
- Définir le périmètre d'application.

3 - Leadership et planification (Chapitres 5 et 6)

- Le rôle moteur de la direction.

- Clarifier les rôles, responsabilités. L'implication des managers.

- Réaliser une analyse initiale des impacts en s'appuyant sur le cycle de vie du produit.

- Repérer les priorités, formuler une politique environnementale.

- Formaliser un programme d'actions.

- Les obligations de conformité.

4 - Supports et maîtrise des activités opérationnelles (Chap 7 et 8)

- Adapter les ressources matérielles et immatérielles.

- Construire un système documentaire adapté.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Assurer la compétence, la sensibilisation du personnel.

- Le plan de communication.

- Maîtrise opérationnelle : les bonnes pratiques terrain.

5 - Évaluation de la performance et amélioration (Chap 9 et 10)

- Mettre en place les contrôles, indicateurs clés, audits internes.

- Réagir face à une non-conformité. Déclencher les actions correctives.

- Organiser les revues de direction.

6 - Réussir sa certification ISO 14001 v2015

7 - Activités à distance

- + Deux vidéos.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4524

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Guide pratique de l'ISO 50001

Construire un système de management de l'énergie performant

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 510 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7814**

Le +

- Une approche opérationnelle de la norme ISO 50001 au travers d'une étude de cas.
- Remise de fiches outils.
- Une aide à la construction de votre plan d'action individuel.

Objectifs professionnels

- Comprendre les exigences de l'ISO 50001.
- Identifier les priorités d'actions à fort potentiel d'économie d'énergie.
- Piloter et déployer un système de management de l'énergie.

Pour qui

- Responsable Environnement, Energie, QSSE (Qualité-Santé-Sécurité-Environnement).

Programme

1 - Les enjeux et principes d'un Système de Management de l'Énergie (SME)

- Enjeux climatiques, énergétiques et de développement durable.
- Le contexte réglementaire.
- Principes de fonctionnement d'un système de management de l'énergie, le vocabulaire.

2 - Identifier les principales exigences de la norme ISO 50001 v2018 et les outils associés

- Contexte de l'organisme.
- Leadership : engagement de la direction et des managers,

la politique énergétique, rôles et responsabilités.

- Planification : du bilan énergétique aux objectifs et plan d'action.

- Support : compétence, sensibilisation, communication, informations documentées.

- Réalisations des activités opérationnelles.

- Évaluation des performances : surveillance, mesures, analyses, évaluation de la conformité, audit interne, revue de management.

- Amélioration : gestion des non-conformités, actions correctives, amélioration continue.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

3 - Initier et mettre en œuvre un système de management de l'énergie

- Impliquer les acteurs internes et externes.

- Recueillir les informations nécessaires à la planification, évaluation et contrôle.

- Identifier et sélectionner les actions clés, raisonner impacts et économies.

- Construire un système de mesure et de reporting.

- Assurer la veille réglementaire et technologique.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7814

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réduire durablement ses impacts environnementaux

Agir pour le climat et la biodiversité

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 445 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8878

Le +

- Une pédagogie active alternant exposés et exercices pratiques.
- Des présentations d'exemples de bonnes pratiques d'entreprises.
- La construction d'un plan d'actions individuel.

Objectifs professionnels

- Engager une démarche de manière structurée pour réduire ses impacts environnementaux.
- Caractériser biodiversité, éco-conception, efficacité énergétique, économie circulaire...

Pour qui

- Tout acteur engagé dans une démarche de réduction des impacts environnementaux.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Enjeux environnementaux du développement durable

- Axes de réduction des impacts environnementaux.
- Développement durable et RSE.
- Principaux référentiels, l'ISO 26000, complémentarité avec l'ISO 14001.

2 - Agir pour le climat

- Contexte et enjeux, l'urgence d'agir.
- Conventions, accords-cadres internationaux, orientations

européennes et françaises, et déclinaisons territoriales.

- Améliorer sa performance énergétique.

3 - Réduire ses émissions de GES, améliorer son bilan carbone

- Notion de bilan de gaz à effet de serre (BEGES) et de bilan carbone.
- S'engager dans la transition énergétique : bilan énergétique, l'ISO 50001.

4 - Raisonner cycle de vie et développer l'économie circulaire

- Notion de cycle de vie produit et principe de l'éco-conception.

- Gestion des déchets, les principes de l'économie circulaire.

5 - Contribuer au maintien et au développement de la biodiversité

- Cadre et dispositifs réglementaires, espèces et espaces à protéger.
- Mesures ERC (Évitement - Réduction - Compensation), reconquête des milieux naturels.
- Agir au niveau de l'entreprise pour la biodiversité.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement par mail.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8878

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

POI/ PPI et gestion de crise

Gérer une crise dans le cadre d'un accident industriel

2,5 jours (17h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9083

Le +

- Expertise de l'INERIS sur les phénomènes accidentels.
- Un expert en intervention associé, organisation de la réponse à un sinistre.
- Déroulé illustré d'exercices et d'exemples pratiques.

Objectifs professionnels

- Savoir gérer une crise.
- Savoir identifier les évolutions défavorables
- Savoir s'accorder avec les secours extérieurs en cas de gestion de crise commune.

Pour qui

- Cadre d'astreinte prenant une fonction opérationnelle au sein du PC Exploitant et connaissant le POI de son entreprise.

Programme

1 - Étude De Dangers (EDD) et POI

- Les liens entre l'EDD et le POI.
- Les attentes d'un POI par rapport à l'EDD :
 - d'un point de vue réglementaire ;
 - d'un point de vue opérationnel ;
 - Le contexte réglementaire : POI / Plan Particulier d'Intervention (PPI).

2 - L'organisation de crise

- Les lieux stratégiques, l'équipement de la salle de crise.
- Les différentes fonctions d'une gestion de crise : PC Exploitant et terrain.
- Les rôles et missions de chaque acteur.

- L'organisation avant et après l'arrivée des secours extérieurs.
- Les outils d'aide à la gestion de crise.

Exercices et mise en situation avec l'ensemble des acteurs de la gestion de crise.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Partenaire

INERIS
formation

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9083

Faire vivre une culture QSSE sur le terrain

Les facteurs organisationnels et humains

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 445 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8802**

Le +

- Pour appuyer les fondamentaux, une analyse des grands accidents qui ont marqué l'histoire...
- Une analyse opérationnelle des moyens d'action au sein de l'entreprise.

Objectifs professionnels

- Comprendre les problématiques liées aux comportements des individus et des équipes.
- Adapter son mode de management à la culture QSSE.

Pour qui

- Responsable Qualité, Santé-Sécurité et/ou Environnement, managers, chefs d'équipe, connaissant les principes clés QSSE.

Programme

1 - Comprendre les modes de fonctionnement individuel et collectif

- Des croyances aux perceptions des risques.
- Relations entre identité, attitude et comportement individuel.
- Les 3 modes de fonctionnement du cerveau humain. Capacités et limites humaines.

2 - Décortiquer le phénomène de l'Erreur humaine

- Le facteur humain dans les accidents : cause ou conséquence ?
- Enseignements clés liés aux accidents industriels passés.
- L'humain est-il fiable ?

- Problématique de coactivité.

3 - Fiabiliser les activités QSSE

- Évaluer et fiabiliser l'activité réelle :
 - la différence entre le respect du prescrit et le réel ;
 - accepter la limite des règles et procédures.
- La pyramide de Bird.
- Prendre en compte les erreurs
- Manager en prenant en compte les FOH :
 - observer : les approches terrain ;
 - réagir face aux constats d'écart ;
 - convaincre : le modèle ABC.

4 - Instaurer une culture QSSE opérationnelle

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Adopter le mode de management pertinent, évaluer la fiabilité du système de management QSSE réel.
- Engager l'amélioration continue.

5 - Activité à distance

- + Un @expert : "Les 9 principes de prévention en matière de santé sécurité", deux vidéos et un module d'entraînement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8802

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Responsable QSSE

Les outils pour construire et faire vivre une démarche QSSE

9 jours (63h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 920 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8879**

Objectifs professionnels

- Découvrir les missions d'un Responsable QSSE.
- Comprendre les enjeux et principes d'un système de management QSSE.
- Identifier les étapes et outils pour construire un système QSSE intégré, simple et performant.

Pour qui

- Responsable Qualité-Santé/Sécurité-Environnement nouvellement nommé.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Réglementation et principes d'un système QSSE (3 jours)

1 - Principes clés d'un système QSSE

- Les enjeux d'un système QSSE.
- Les acteurs clés de la démarche.
- La mission d'un responsable QSSE.
- La logique combinée prévention, amélioration continue et conformité réglementaire :
 - analyse de risques QSSE ;
 - notion de PDCA ;
 - conformité réglementaire.

2 - La réglementation QSSE

- La hiérarchie des textes.
- Le droit du travail : exigences en matière de santé-sécurité au travail. Notion de pénibilité.
- Notion de plan de prévention.
- Le droit de l'environnement et autres textes clés.
- La réglementation ICPE.
- La réglementation liée aux produits dangereux.
- La loi grenelle, les obligations associées de l'entreprise.

3 - Assurer la conformité réglementaire

- Le processus de veille réglementaire.
- Les sites clés à connaître.
- Les audits réglementaires.

4 - Les étapes clés pour construire un système de management QSSE

- Les étapes clés.
- L'organisation à mettre en œuvre.

+ Mise en application pratique :

- Après la partie 1, les participants sont invités à réaliser un bilan réglementaire SSE de leur entreprise.

Le +

- Un e-book qui reprend les principales exigences QSSE, les référentiels IOS 14001, 9001 et 45001 et des fiches outils est offert à chaque stagiaire.
- Remise des normes ISO 14001, 45001 et 9001 à chaque participant.
- Présentation d'exemples de documents types QSSE : manuel, procédures, fiches processus.
- Des exercices et études de cas pour pratiquer en sous-groupe les outils et faciliter les échanges entre participants.
- L'expertise des consultants formateurs qui accompagnent les entreprises sur le terrain.
- En aval, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Partie 2 : Les référentiels internationaux (3 jours)

1 - La structure des normes et leurs périmètres

- Connaître les référentiels internationaux : ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001.
- La logique commune, les spécificités.
- Les 10 chapitres et leur logique.
- Les interactions des chapitres 4 (analyse du contexte), 5 (leadership), 6 planification, 7 (supports), 8 (maîtrise opérationnelle), 9 et 10 (analyse, surveillance et amélioration).
- Les conditions de réussite d'une certification.

2 - Les exigences communes

- L'analyse du contexte interne et externe.
- La politique QSSE et la planification associée.
- L'analyse des risques :
 - les risques produit et processus ;
 - l'évaluation des risques professionnels ;
 - l'analyse environnementale initiale.
- La maîtrise des informations documentées.
- La compétence du personnel pour anticiper les défaillances.
- La métrologie : maîtrise des appareils de contrôle.
- Les actions correctives et préventives.
- Les revues de direction.

3 - Les spécificités de l'ISO 9001 v2015 (qualité)

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8879

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- La notion d'approche processus pour décloisonner l'entreprise.
- L'écoute des clients et plus globalement des parties intéressées.
- La revue de processus.
- Les exigences liées aux processus achats, RH, conception, production.
- Points clés pour garantir la qualité des produits et services.

4 - L'ISO 14001 et ISO 45001 : environnement et santé/sécurité

- L'analyse environnementale initiale.
- L'évaluation des risques santé-sécurité au travail, les risques psychosociaux.
- La maîtrise opérationnelle en santé-sécurité et en environnement.
- Notion de cycle de vie du produit.

+ Mise en application pratique :

- Pendant l'intersession, chacun choisit un outil et crée une fiche opérationnelle de mise en œuvre.

Partie 3 : Faire vivre le système QSSE (3 jours)

1 - Suivre ses performances QSSE

- Suivre l'efficacité de ses plans d'actions.
- Choisir ses indicateurs QSSE.
- Mettre en forme son tableau de bord.

- Exploiter son tableau de bord dans une logique du PDCA.

2 - Organiser des revues de direction efficaces

- Préparer sa réunion : recueillir les informations clés.
- Préparer son ordre du jour : alterner apports et participation.
- Rédiger et diffuser un compte rendu.

3 - Mettre en œuvre des actions correctives et préventives

- Adopter une méthode de résolution de problème simple et efficace.
- Créer une fiche d'action corrective facile à rédiger.
- Aborder la notion de coûts associés aux dysfonctionnements.

4 - Faire vivre la dynamique au quotidien

- Faire participer chacun.
- Former au QSSE.
- Communiquer efficacement.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un @expert : "Les 9 principes de prévention en matière de santé sécurité" et un programme de renforcement : un défi chaque semaine vous aide à mettre en œuvre votre plan d'action.

Le certificat en option Certificat Management QSSE

900 €^{HT}

Réf. 9392

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Nos formations diplômantes pour booster votre employabilité



- Executive Mastère Spécialisé®
- Mastère Spécialisé®
- Executive Certificate

SUPPLY CHAIN

FINANCE

RSE - DÉVELOPPEMENT DURABLE

ACHATS

MANAGEMENT PROJETS

COMMERCIAL

ÉNERGIE



Retrouvez toutes nos formations diplômantes sur [Cegos.fr](https://www.cegos.fr)

Lean - Production

Manager la fonction production	833
Organiser la production	836
Gagner en efficacité	838
Industrialiser : méthodes et ingénierie process	840
Maintenance industrielle des installations et des bâtiments	845
Dialoguer avec ses interlocuteurs principaux	849

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Lean - Production

Manager la fonction production

Réf.	2035	Chef d'équipe	3 jours	-	833
Réf.	4753	Profession directeur d'usine	9 jours	-	834

Voir aussi

Réf.	5881	Manager au quotidien Best	2 jours	-	95
Réf.	2013	Réussir dans sa première fonction de manager Best	3 jours	-	87
Réf.	3139	Devenir manager de managers	2 jours	-	128
Réf.	5934	La délégation, acte clé du manager Best	2 jours	CPF	97
Réf.	8396	Donner des feedbacks constructifs à ses collaborateurs	1 jour	-	102
Réf.	259	Développer une communication efficace avec son équipe et sa hiérarchie Best	2 jours	-	117
Réf.	7114	S'affirmer dans ses relations professionnelles - Assertivité les bases Best	2 jours	-	220
Réf.	6662	Les 7 habitudes des gens très efficaces® Best	3 jours	-	264
Réf.	2200	Managers : réussir ses entretiens annuels Best	2 jours	CPF	400
Réf.	7269	Construire le référentiel de compétences	2 jours	-	386
Réf.	2357	Conduite du changement : démarches et outils Best	3 jours	CPF	134
Réf.	1136	L'essentiel du droit du travail pour managers Best	2 jours	-	401
Réf.	158	Améliorer la qualité opérationnelle en production	3 jours	-	802
Management et leadership					835

Organiser la production

Réf.	153	Ordonnancement et planification d'atelier Best	3 jours	-	836
Réf.	6582	MRP2 et gestion de production	2 jours	-	837

Gagner en efficacité

Réf.	2467	Lean Management	2 jours	-	838
Réf.	6417	Lean Manufacturing	2 jours	-	838
Réf.	2351	Les 5S : améliorer l'efficacité de l'environnement de travail	1 jour	-	839
Réf.	9120	Industrie 4.0, la transformation numérique de l'usine	1 jour	-	839

Voir aussi

Réf.	8223	L'ergonomie pour les non spécialistes	2 jours	-	816
------	------	---	---------	---	-----

Industrialiser : méthodes et ingénierie process

Réf.	146	Ingénierie process et méthodes	2 jours	-	840
Réf.	163	Conduire les travaux neufs et les travaux sur site	4 jours	-	841
Réf.	1865	Formation intensive aux méthodes	9 jours	-	842
Réf.	1868	Le cahier des charges pour la maintenance, les travaux neufs et les tr... ..	2 jours	-	844
Réf.	9120	Industrie 4.0, la transformation numérique de l'usine	1 jour	-	844

Voir aussi

Réf.	7797	AUTOCAD/AUTOCAD LT - Niveau 1 Best	4 jours	CPF	736
Réf.	118	Gérer un projet d'ingénierie industrielle	2 jours	-	169
Réf.	8505	Gestion de projet : les fondamentaux Best	2 jours	-	145
Réf.	768	Chiffrage prévisionnel et pilotage du coût des projets	2 jours	-	166
Réf.	770	Ingénieur d'affaire et chargé d'affaire	2 jours	-	169
Réf.	1004	Réaliser un cahier des charges fonctionnel	2 jours	-	164
Réf.	8811	Obtenir la Certification AgilePM® - Agile Project Management Foundatio... Best	3 jours	-	154
Réf.	5719	Chef de projet occasionnel Best	2 jours	-	146
Réf.	7051	Mastère Spécialisé® Management des Marchés de l'Énergie Diplômant	60 jours	CPF	210
Managements de projets					844

Maintenance industrielle des installations et des bâtiments

Réf.	8128	Les fondamentaux de la maintenance	2 jours	-	845
Réf.	1297	Contrats de maintenance et sous-traitance	2 jours	-	845
Réf.	7273	Responsable maintenance	9 jours	-	846
Réf.	163	Conduire les travaux neufs et les travaux sur site.....	4 jours	-	848
Réf.	9460	La maintenance performante : des outils pour optimiser votre productiv... New	2 jours	-	848

Voir aussi

Réf.	6691	Responsables des Services Généraux.....	9 jours	-	784
Réf.	7214	Piloter un opérateur multi-services ou techniques.....	2 jours	-	791

Dialoguer avec ses interlocuteurs principaux

Réf.	426	Approvisionnement et logistique : les fondamentaux de la Supply Chain Best	3 jours	-	849
Réf.	6685	Logistique pour non-logisticien.....	2 jours	-	850
Réf.	3522	Comptabilité pour non comptables Best	2 jours	-	851
Réf.	49	Contrôle de gestion dans l'industrie : méthodes et outils	2 jours	-	852
Réf.	7213	Achats pour non-acheteurs	2 jours	-	852
Réf.	7812	Achat et approvisionnement en PME.....	2 jours	-	853
Réf.	8036	Le commerce international pour non-spécialistes	2 jours	-	853
Réf.	8223	L'ergonomie pour les non spécialistes	2 jours	-	854
Réf.	158	Améliorer la qualité opérationnelle en production.....	3 jours	-	854
Réf.	4127	Les outils de résolution de problèmes	2 jours	-	855
Réf.	6277	L'évaluation des risques santé-sécurité et le document unique	2 jours	-	855
Réf.	6495	Responsable Santé-Sécurité.....	8 jours	-	856
Réf.	6442	La Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) : définir une straté.....	2 jours	-	858

L'apprentissage centré sur la performance

500 parcours :

4 | R | E | A | L

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING



axés sur
**LA TRANSPOSITION
EN SITUATION
DE TRAVAIL**



partiellement ou totalement
**DIGITAUX
POUR APPRENDRE
À TOUT MOMENT**



**PERSONNALISABLES
ET INDIVIDUALISABLES**
pour l'entreprise et
pour chaque participant



inscrits dans la durée
pour respecter
**LE RYTHME
DE L'APPRENANT**

Chef d'équipe

Les meilleures pratiques de l'encadrement de proximité

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 665 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2035**

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.

Objectifs professionnels

- Développer l'esprit d'équipe sur le terrain.
- Développer la rigueur et le progrès permanent.
- Rendre ses actes de management efficaces.

Pour qui

- Chef d'équipe, superviseur, team leader, responsable de ligne ou d'îlot de fabrication, animateur et coordinateur d'équipe, débutant dans un poste d'encadrement d'équipe.

Programme

1 Avant

- + Autodiagnostic et vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - La valeur ajoutée du chef d'équipe

- Diagnostiquer ses actions de chef d'équipe.
- Évaluer sa contribution à la création de valeur.

2 - Créer des conditions de travail motivantes

- Mettre en œuvre les 5S.
- Optimiser la communication et l'autonomie.

3 - Outils du progrès : PDCA, Kaizen, résolution de problèmes

- Formaliser les pratiques avec son équipe.
- Faire appliquer et améliorer les standards.

4 - Développer un esprit d'équipe

- Communiquer efficacement.
- Anticiper les conflits.
- Développer les compétences.
- Motiver les équipiers.

5 - Superviser son équipe

- Définir ses priorités et celles de l'équipe.
- Planifier et répartir les activités.
- Animer les réunions.

- Évaluer les résultats de l'équipe.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Animer des réunions productives".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2035

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Classe à distance**

9 jours (63h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

5 145 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **4753**

Objectifs professionnels

- Manager l'usine LEAN.
- Confronter ses pratiques pour construire un développement performant.
- Créer et entretenir le climat social favorisant la performance.
- Agir pleinement sur les leviers industriels, financiers, juridiques et de communication.

Pour qui

- Directeur d'usine, d'établissement ou de business unit industrielle qui souhaite enrichir ses potentiels.
- Responsable de service évoluant vers une fonction de directeur d'usine.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Les clés pour recentrer le management industriel sur la création de valeur (3 jours)

- Challenger son rôle de directeur d'usine.
- Identifier les forces et faiblesses de son unité par l'autodiagnostic.
- Recentrer la production sur la création de valeur et visualiser son projet industriel :
 - la cartographie.
- Porter le projet Lean dans ses dimensions technique et managériale :
 - TPM, 5S, SMED et accélération des flux.
- Piloter un chantier Lean :
 - équipe autonome et management visuel ;
 - les rituels quotidiens, hebdomadaires, mensuels ;
 - quels contenus, quelles durées ?

La simulation JAT.

Activités à distance

- Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique, un @expert : "La logique financière de l'entreprise". Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation, deux modules e-learning : "Décider efficacement. Part. A" et "Décider efficacement. Part. B".

Partie 2 : Les clés pour maîtriser les coûts (2 jours)

- Ingénierie des coûts :
 - mesurer la performance ;
 - établir et suivre le budget d'exploitation ;
 - maîtriser l'utilisation du reporting et des tableaux de bord ;
 - analyser les écarts.

Suivre et interpréter l'évolution financière de l'entreprise : le cas CEGOSCAR.

- La transformation des coûts en flux de trésorerie :
 - maîtriser le besoin en fond de roulement ;
 - optimiser le financement du site.
- Les budgets d'investissements :
 - calculer la rentabilité d'un investissement : la méthode du TRI ;
 - respecter l'équilibre financier global de l'entreprise.

Améliorer les processus par la méthode ABC : cas de synthèse.

Activité à distance

Le +

- Une équipe de consultants multispécialistes.
- Cycle rythmé par une pédagogie active et multimodale : des témoignages, des mises en situation, des cas pratiques et des modules e-learning permettant d'ancrer les acquis de la formation sur le Lean, la prise de décision, le pilotage, la communication, la maîtrise des risques et le leadership.
- 97 % des participants se déclarent satisfaits à très satisfaits de cette formation.

- Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique, un @expert : "Piloter la performance : démarche et outils".

Partie 3 : Les clés pour agir dans la légalité (2 jours)

- Comprendre les mécanismes de la délégation de pouvoir et de la responsabilité civile et pénale du dirigeant.
- Bâtir une relation contractuelle saine avec ses sous-traitants et fournisseurs.

Maîtriser le risque sécurité : exercice l'obligation de sécurité.

- Éviter le prêt de main-d'œuvre illicite, le délit de marchandage, respecter le monopole du travail temporaire.
- Maîtriser les points fondamentaux du droit du travail et de la réglementation hygiène, sécurité et environnement.
- Contribuer à un climat social dans son rôle de président d'instances représentatives du personnel.

Maîtriser la relation contractuelle entre employeur et salarié : exercice sur le thème des droits et devoirs de chaque partie.

Activité à distance

- Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique, un @expert : "Animer la démarche SSE (santé sécurité environnement) au quotidien".

Partie 4 : Les clés de la communication managériale (2 jours)

- Repérer son profil de manager communicant pour comprendre et développer sa dimension personnelle de manager communicant (ouverture, écoute, confiance).
- Développer son impact personnel et utiliser les méthodes des meilleurs communicants (posture, langage émotionnel).

Améliorer sa communication : autodiagnostic mon style de communication dominant.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4753

Formation proposée à Paris, Classe à distance

- Mettre en œuvre les composantes de sa communication d'influence et de leadership auprès de différents publics de l'usine (interne et externe).
- Associer, mobiliser et fédérer ses équipes autour de la vision et de ses orientations opérationnelles.
- Identifier les conditions de succès d'une bonne communication y compris dans des contextes difficiles voire conflictuels et maintenir son leadership.
- Maîtriser les principes de la communication en cas de crise ou incident majeur sur le site.

S'entraîner à faire face aux médias : exercice et simulation vidéo.

Activités à distance

- Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation, deux modules e-learning : "Mieux se connaître pour mieux communiquer. Part. A" et "Mieux se connaître pour mieux communiquer. Part. B". Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, un module e-learning : "3 clés pour bien communiquer".

Ordonnancement et planification d'atelier

Les fondamentaux de la gestion de production

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 700 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **153**

Objectifs professionnels

- Maîtriser les outils d'ordonnancement d'atelier et de planification.
- Comprendre le rôle et les règles de fonctionnement de l'ordonnancement.
- Assurer le suivi des plannings, et mettre en œuvre les bonnes pratiques de replanification.

Pour qui

- Toute personne chargée de piloter les flux de fabrication et d'établir les plannings.
- Agent de planning.
- Technicien d'ordonnancement.
- Chef d'équipe.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Y a pas de quoi !".

2

Pendant - En groupe

1 - La fonction Ordonnancement

- La valeur ajoutée de la fonction, le triangle d'or de la performance d'entreprise.
- Les flux d'information.

2 - Le planning : un outil dynamique de communication et de progrès

- S'approprier la logique du MRP II (Management des Ressources de Production).
- Le Plan Industriel et Commercial (PIC).
- Assurer la réalisation du PDP (Programme Directeur de Production).
- Exploiter le Calcul des Besoins Nets : CBN.

Exercices pratiques de création d'un PDP et du CBN.

3 - L'optimisation les stocks

- Les coûts des stocks.
- Les catégories de stocks.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module e-learning : "Planifier et tenir ses priorités de la semaine".
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Des exercices de mise en pratique pour maîtriser les outils clés rapidement et transposer facilement dans son entreprise.
- Un e-learning sur la gestion des priorités pour gagner du temps et s'organiser.
-

- La gestion du stock.
- La notion de stock de sécurité et de taille de lots.

4 - La maîtrise des outils de la planification

- Calculer la charge et la capacité.
- Taux de charge et d'emploi.
- Le planning de GANTT et le PERT.
- Optimiser enclenchements et jalonnements.
- Prioriser.

Prise en main des notions clés via des exercices : tableau charge / capacités, enclenchements de production, planning.

5 - Faire progresser l'entreprise avec le Juste à Temps (JAT) et le lean

- Identifier les principes du juste-à-temps.
- Utiliser les outils de l'amélioration continue et du lean.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/153

Formation proposée à Paris, Grenoble, Lille, Lyon, Nantes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

MRP2 et gestion de production

Contribuer à la performance de la gestion de production

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 380 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6582**

Le +

- Des fiches outils enrichies et des outils au format tableur.
- Le jeu pédagogique "Electromnium" permet d'ancrer les réflexes fondamentaux de la gestion de production.

Objectifs professionnels

- Maîtriser le standard MRP II.
- Évaluer l'impact de la planification sur les flux.
- Fiabiliser les données du système.

Pour qui

- Toute personne souhaitant découvrir la gestion de production, le MRP II, ou vivant l'implantation d'un ERP.

Programme

1 - Le système intégré de gestion ERP : enjeux et stratégie

- Les causes et conséquences de la mise en place d'un ERP.
- Rassembler les acteurs de l'entreprise autour du MRP II pour satisfaire le client final.
- Les coûts.

2 - Le MRP (Management des Ressources de Production)

- Les différents horizons du MRP II :
 - la programmation (long terme) : prévoir les ressources adaptées ;
 - l'ordonnancement (moyen terme) : assurer l'adéquation de la charge à la capacité par période ;

- le lancement et suivi (court terme) : planifier les moyens pour réaliser la demande du client.

3 - Les données à fiabiliser

- Les données dynamiques :
 - les prévisions de ventes pour bâtir le plan industriel et commercial ;
 - les stocks (matières premières, encours et produits finis).
- Les données statiques :
 - les éléments clés du fichier article, les nomenclatures, les gammes.
- L'IA au service de la fiabilisation des données.

4 - Les outils du MRP II à maîtriser

- Le PIC, le PDP

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Le calcul de besoin net.

- Les règles de l'équilibrage charge/capacité.
- Les règles de planification fine : PERT et GANTT.

5 - L'impact de la planification sur la gestion des flux

- Mesurer les résultats.
- Proposer l'optimisation des contraintes de production.

6 - Activités à distance

- + Une vidéo "Y a pas de quoi !" et un module e-learning : "Planifier et tenir ses priorités de la semaine".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6582

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Lean Management

Les 3 phases de la transformation Lean

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 435 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **2467**

Le +

- Des fiches outils enrichis.
- Des simulations permettent de vivre la transformation Lean.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les étapes de la transformation Lean.
- Repérer les changements vers une culture Lean.
- Repérer les gaspillages et s'organiser pour les réduire.

Pour qui

- Directeur d'usine et directeur industriel, directeur et responsables qualité, production, méthodes, ou Supply Chain, Lean Manager.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Se situer par rapport aux 3 phases de maturité, pour tracer son chemin vers la transformation Lean.

1 - Favoriser la prise de conscience

- Valoriser un agent du changement.
- Induire une contrainte comme levier.
- Redessiner la cartographie des chaînes de valeur.

2 - Démarrer les chantiers

- Accompagner les équipes vers le changement, dépasser les paradigmes.
- Neutraliser la diversité des flux en créant des filières, mettre en œuvre la différenciation retardée.
- Challenger votre équipe chantier.
- Réussir l'animation continue du progrès.
- Encourager l'organisation visuelle.

3 - Assurer la pérennité

- Définir les bons objectifs et indicateurs.
- Utiliser les standards.
- Retransmettre le Lean aux clients et fournisseurs.

- Étendre le Lean aux services supports.
- Repasser du Hoshin au Kaizen.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un module e-learning : "Maîtriser les principes clés de l'agilité dans les projets".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2467

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Lean Manufacturing

8 axes d'amélioration pour produire sans gaspillage en flux tendus

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 435 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6417**

Le +

- Formation opérationnelle complétée par des séances de travaux pratiques en équipe.
- Identification des axes de progrès de l'organisation avec les outils présentés pendant la formation.

Objectifs professionnels

- Simplifier pour satisfaire la demande client.
- Réduire les délais et augmenter la capacité.
- Diminuer le besoin en fonds de roulement.

Pour qui

- Responsable, ingénieur en production, méthodes, Lean, responsable de l'amélioration continue, de la qualité.

Programme

Choisir le bon outil du Lean au bon moment avec la méthode Cegos en 8 étapes : CATALISE

1 - Simplifier le processus

- Identifier VA et NVA, cartographier avec l'outil Value Stream Mapping.

2 - Produire conforme

- Initier l'autonomie par le tableau Andon, les Poka Yoké.

3 - Garantir la disponibilité des moyens

- Mesurer le TRS, développer la TPM et l'auto-maintenance.

4 - Respecter le rythme client

- Traiter les goulots d'étranglement. Équilibrer les postes au Takt Time.

Équilibrer les postes au Takt Time : le jeu de simulation BAF.

5 - Lisser la production

- Ordonner par la Heijunka box, conduire une action SMED.

6 - Travailler en flux tiré

- Appliquer le juste-à-temps, les flux tirés, le Kanban.

7 - Appliquer et faire appliquer les standards

- Mettre en place et respecter les standards, le 5S.

Standardiser les pratiques : le jeu du chargement des camions.

8 - Équilibrer le management

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Manager le respect des standards et manager le progrès.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6417

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Les 5S : améliorer l'efficacité de l'environnement de travail

5 leviers pour plus de sécurité, de qualité et de productivité

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Gagner en efficacité

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

860 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 2351

Le +

- Des quiz interactifs et des vidéos didactiques.
- Pour une mise en œuvre rapide des 5S : kit d'animation de chantier 5S, check-list complètes, grilles de diagnostic, d'audit, etc.

Objectifs professionnels

- Utiliser les 5S comme préalable à toute amélioration.
- Identifier les points clés et la méthodologie des 5S.
- Pérenniser la démarche.

Pour qui

- Toute personne de l'industrie ou des services devant s'intégrer dans un projet 5S, chef d'équipe, superviseur, responsable de projet.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les points forts du 5S et les gains attendus

- Rendre chacun acteur du changement sur son poste de travail.
- Améliorer l'environnement et les conditions de travail.
- Réduire les pertes de temps, les risques d'erreur, les accidents.
- Explorer une organisation plus visuelle, une amélioration plus quotidienne.

- Intégrer le 5S dans les bureaux : l'information utile, en un seul lieu.

2 - Connaître chaque "S", par la mise en situation

- SEIRI : rangement, débarras.
- SEITON : ordre et méthode.
- SEISO : nettoyage, propreté.
- SEIKETSU : standardiser.
- SHITSUKE : état d'esprit, rigueur.

3 - Conduire ou s'intégrer dans un projet 5S : les clés de succès pour pérenniser les résultats

- Mode projet ou mode Kaizen.
- Les outils du 5S : Tableau de pilotage, auto-évaluation, audits.

3

Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2351

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Industrie 4.0, la transformation numérique de l'usine

Anticiper le changement

Nouvelle formule

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

860 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 9120

Le +

- Cette formation permet d'ouvrir le débat sur le 4.0 et de se benchmarker sur les meilleures pratiques.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux de l'industrie 4.0.
- Voir des applications transposables à son entreprise.
- Évaluer sa maturité et les principes d'action à retenir.

Pour qui

- Directeur industriel, directeur d'usine, Supply Chain managers, chefs de projet industriel ou logistique, managers impliqués dans la gestion opérationnelle de l'entreprise industrielle.

Programme

1 - Histoire des 4 révolutions industrielles

- Les 6 vagues d'innovation.
- Les 5 cycles industriels.
- Les 4 révolutions industrielles.

2 - Les nouveaux défis de l'industrie et les axes du 4.0

- Les 3 défis : productique, organisation, environnement.
- L'axe technologique.
- L'axe de l'évolution des marchés.
- L'axe éco-responsable.
- L'axe social.
- La promesse chiffrée de l'industrie 4.0.

3 - Smart Manufacturing : exemples

- Intelligence artificielle et machine learning.
- IoT, jumeaux numériques, cloud et Edge computing.
- Chatbots et plateformes conversationnelles.
- Expérience immersive, réalité mixte et augmentée.
- Blockchain, event - driven et risk management.

4 - Maturité industrielle nécessaire au changement : comment la mesurer

- Les 6 niveaux d'analyse du livre blanc de l'ACATECH.
- Le complément avec les niveaux organisationnel et managérial.

- Travail sur les nouvelles frontières de création de valeur.

5 - Quel est mon chemin vers le 4.0

- Exemples de projet de transformation 4.0.
- Définition des étapes d'un plan de déploiement 4.0.
- Analyse de plans opérationnels par service et par secteur industriel.
- Intégration Homme-Machine dans la démarche de l'industrie du futur.

6 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Maîtriser les principes clés de l'agilité dans les projets".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9120

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 380 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **146**

Le +

- Formation opérationnelle. Des cas industriels réels illustreront les outils comme le Graphique d'Opération et le SMED.
- Formation individualisée. Chaque participant construit son plan d'actions personnel.

Objectifs professionnels

- Simplifier les processus, réduire les délais.
- Rendre flexibles les cycles de fabrication.
- Réduire les coûts en diminuant les encours.

Pour qui

- Technicien et préparateur méthodes et industrialisation, agent de maîtrise, technicien d'atelier et technicien process, technicien qualité process.

Programme

1 - Placer les méthodes de fabrication au service de la compétitivité

- Contribuer par les actions quotidiennes et des méthodes agiles à la rentabilité de l'entreprise.
- Les 3 leviers d'action du technicien des méthodes :
 - simplifier les flux ;
 - optimiser le poste de travail ;
 - améliorer l'organisation de production.

2 - Optimiser les flux de production

- Mettre en évidence des gisements de productivité (7 MUDA - QQOQCCP..).
- Mettre en ligne ou en ilot.

- Rationaliser les implantations.

3 - Définir les conditions de la performance au poste de travail

- Travailler la flexibilité avec le changement rapide de fabrication, la méthode SMED.
- Simplifier le processus de fabrication avec le Graphique d'Opération.
- Faire le point sur les différentes méthodes d'évaluation des temps de production.
- Notions d'ergonomie

4 - Participer à l'amélioration de l'organisation de production

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Exploiter les sources de non productivité grâce au TRS (Taux de Rendement Synthétique).
- Les 5S.
- Évaluer un projet d'amélioration, le retour sur investissement.

5 - Activités à distance

- + Une vidéo : "Y a pas de quoi !" ; deux modules e-learning : "Planifier et tenir ses priorités de la semaine" et "Maîtriser les principes clés de l'agilité dans les projets".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/146

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Conduire les travaux neufs et les travaux sur site

Garantir les coûts, les délais, la qualité et la sécurité des interventions

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

4 jours (28h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 005 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **163**

Le +

- Des fiches outils enrichies.
- Les aspects juridiques sont clarifiés.
- Le déroulement des interventions est maîtrisé grâce aux exercices et aux cas pratiques de planification.

Objectifs professionnels

- Préparer et planifier le chantier.
- Analyser, prioriser et réduire tous les risques.
- Respecter réglementation, coûts et sécurité.

Pour qui

- Responsable de la coordination des entreprises extérieures, conducteur de travaux, technicien ou préparateur chargé de la préparation et du suivi des travaux, chef de projet des arrêts techniques.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Clarifier les aspects juridiques des travaux

- Rôle des intervenants.
- Aspects techniques et juridiques des contrats, réglementation de la sous-traitance.

2 - Promouvoir la sécurité des travaux

- La législation en matière de sécurité.

- L'esprit sécurité auprès de tous les acteurs.

3 - Préparer les travaux

- Connaître ses interlocuteurs internes.
- Bien définir les tâches, prévenir les risques.
- Préparer avec le client, avec le prestataire.

4 - Planifier les travaux

- Les différents niveaux de planification.
- Coordonner les entreprises extérieures.
- PERT et GANTT.

5 - Assurer le suivi des travaux

- L'avancement coûts et délais, les non-conformités.

- Les réunions de chantier efficaces, les comptes rendus.

6 - Clôturer les travaux

- Les processus de réception (de bâtiment, d'installations).
- Suivre les réserves, les lever, les garanties, les assurances.
- Évaluation objective des prestations.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/163

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Classe à distance**

9 jours (63h)**Présentiel ou à distance**

- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 790 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 1865**

Objectifs professionnels

- Mettre à niveau les produits-procédés existants selon les critères de productivité, de qualité industrielle, de délais dans une démarche concurrente.
- Industrialiser le couple produits-procédés dans le cadre d'une démarche transversale.
- Flexibiliser et rendre agile l'outil industriel.

Pour qui

- Ingénieur, technicien supérieur des services études/méthodes en charge de l'industrialisation des produits nouveaux ou de développement de procédés nouveaux.
- Responsable méthodes, de production et qualité et toute personne participant activement à l'amélioration des procédés existants.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Avant

- Un autodiagnostic.

Partie 1 : Du diagnostic à l'optimisation du process (3 jours)

1 - Historique des méthodologies industrielles

- Kaizen, TPS, TPM, TQM, Six sigma, Lean...
- La politique Méthodes.

2 - Situer le rôle de la fonction Méthodes dans l'entreprise

- Les missions.
- La situation dans l'entreprise.
- L'organisation du service.

3 - Diagnostic industrie par la fonction Méthodes

- Diagnostic des procédés existants :
 - les méthodes de diagnostic rapide ;
 - les gisements de productivité ;
 - les observations instantanées.
- Diagnostic de l'organisation d'atelier :
 - bâtir et analyser une cartographie, mettre en évidence les axes de progrès.

4 - Les fondamentaux de la comptabilité d'entreprise

- Bilan, compte de résultat, rentabilité, BFR.
- Retour sur investissements DRC, VAN, TRI.

5 - Outils à disposition des Méthodes

- Lister les différents outils et liens avec les différentes sessions.
- Méthodes de résolution de problèmes.

6 - La veille concurrentielle et technologique

7 - Diagnostic de la performance du développement des produits

- Questionnaire DRM.

8 - Plan d'actions personnel

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, réaliser le diagnostic du processus de développement d'un nouveau produit, ou de l'organisation de la production.

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Une formation globale. Elle apporte une vision structurée et complète du métier des méthodes.
- Une formation opérationnelle. Nombreuses simulations et cas pratiques.

Partie 2 : La maîtrise et l'amélioration des postes de travail (3 jours)

1 - Les principes de l'ingénierie simultanée

- Fonctionner dans une équipe projet de développement de produits nouveaux.
- Utiliser les méthodes PERT et GANTT.
- Planifier le processus d'industrialisation.

2 - Les phases de l'industrialisation

- Définir le vocabulaire.
- Préparer le dossier de fabrication.

3 - La Maîtrise Statistique des Procédés (MSP) pour :

- Déterminer la "capabilité" d'un matériel, d'un procédé.
- Construire et exploiter les cartes de contrôle.

4 - L'AMDEC, outil d'anticipation des risques

- Analyser et évaluer les défaillances potentielles et déterminer les actions correctives.
- Définir les 3 AMDEC et leurs 4 utilisations.

Exercice sur un exemple complet d'AMDEC process.

5 - L'aménagement des postes

- L'ergonomie des postes de travail.
- La réduction des risques de TMS.
- Les 5S.
- L'organisation visuelle.

6 - L'implantation d'atelier

- Méthodes des chaînons.

7 - Les plans d'expériences pour :

- Maîtriser les paramètres d'un process par l'expérimentation.
- Minimiser le nombre d'essais :

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1865

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

- utilisation d'un simulateur Excel et d'une véritable catapulte.

8 - Plan d'actions personnel

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, réaliser une AMDEC sur un processus en cours d'industrialisation ou déterminer la "capabilité" d'un procédé et définir les caractéristiques à mettre sous contrôle.

Partie 3 : La rentabilité des actions Méthodes (3 jours)

1 - La gestion de production

- Le MRP II.

2 - La maîtrise des coûts

- L'analyse fonctionnelle et le cahier des charges fonctionnel d'une installation.
- L'analyse de la valeur d'un procédé ou d'une installation.
- La conception à coût objectif.
- La logique de construction des coûts de revient.
- La construction du taux horaire.

3 - La détermination des temps objectifs

- Les différentes méthodes de détermination des temps :
 - les temps prédéterminés ;
 - le graphique d'opération ;
 - les chronométrages et pendulage ;
 - les simogrammes.

4 - Les liens entre temps réalisé et temps théorique

- La disponibilité des équipements, la T.P.M.
- Le taux de rendement synthétique.
- Indicateurs et tableaux de bord.

5 - L'optimisation des changements au poste

- Le changement rapide de production : SMED.

6 - Implication des Hommes et autonomie des équipes

- La flexibilité grâce aux moyens humains :
 - communication ;
 - motivation des équipes ;
 - équipes autonomes.

7 - Maîtriser les flux

- Le juste-à-temps : la simulation JIT Games®.
- Les méthodes Lean en atelier : mettre en ligne, diminuer les stocks et la taille des lots, le Kanban.

8 - La boîte à outils des méthodes

- Quels outils en fonction de quel objectif ?

9 - Conclusion du cycle

10 - Après - Mise en œuvre en situation de travail

- Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, deux modules e-learning : "Mieux se connaître pour mieux communiquer. Part. A" et "Mieux se connaître pour mieux communiquer. Part. B".
- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le cahier des charges pour la maintenance, les travaux neufs et les travaux sur site

Construire votre cahier des charges auprès d'un expert

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 180 € HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **1868**

Le +

- La structure choisie pour le cahier des charges permet son utilisation pour les marchés privés ET publics.
- Boîte à outils de modèles et de contrats types.

Objectifs professionnels

- Améliorer les contrats sous-traitance et travaux.
- Optimiser la consultation des entreprises extérieures.
- Minimiser les aléas au cours des travaux.

Pour qui

- Responsable maintenance et services techniques, responsable travaux neufs et travaux sur site ayant une expérience significative en maintenance ou prestation de service.

Programme

1 - Les différents niveaux du cahier des charges

- Définir le contexte général et les différentes phases d'un projet :
 - cadrage, faisabilité (APS et APD), définition (études de détail), réalisation ; et les différents types de cahier des charges associés ;
 - fiche projet, cahier des charges fonctionnel, cahier des charges technique.

2 - Structure type du cahier des charges

- Les lignes directrices et les préconisations AFNOR (Norme NF EN 13269).

- Les contenus types des clauses administratives et techniques.

3 - Les clauses juridiques

- Les clauses juridiques générales : pénalités de retard, garanties.
- La clause de réception selon la norme NF P 03 - 001.
- Les conditions de paiement.
- Les responsabilités pendant la mise en service.

4 - La partie technique du cahier des charges

- L'obligation de moyens, de résultat.
- Les standards techniques.
- Règles de l'art, normes, DTU.

5 - Analyse fonctionnelle du besoin

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Analyser le besoin avec la bête à cornes.

- Identifier et hiérarchiser les fonctions grâce au diagramme "pieuvre".

- Comparer le coût des fonctions (méthode Pareto).

- Rechercher les solutions techniques (méthodes FAST et SADT).

6 - Le cahier des charges, aide à la consultation et au dépouillement des offres

- Présenter les critères distinctifs de la consultation.

- Définir une procédure de dépouillement des offres.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1868

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Industrie 4.0, la transformation numérique de l'usine

Anticiper le changement

Nouvelle formule

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

860 € HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9120**

Le +

- Cette formation permet d'ouvrir le débat sur le 4.0 et de se benchmarker sur les meilleures pratiques.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux de l'industrie 4.0.
- Voir des applications transposables à son entreprise.
- Évaluer sa maturité et les principes d'action à retenir.

Pour qui

- Directeur industriel, directeur d'usine, Supply Chain managers, chefs de projet industriel ou logistique, managers impliqués dans la gestion opérationnelle de l'entreprise industrielle.

Programme

1 - Histoire des 4 révolutions industrielles

- Les 6 vagues d'innovation.
- Les 5 cycles industriels.
- Les 4 révolutions industrielles.

2 - Les nouveaux défis de l'industrie et les axes du 4.0

- Les 3 défis : productique, organisation, environnement.
- L'axe technologique.
- L'axe de l'évolution des marchés.
- L'axe éco-responsable.
- L'axe social.
- La promesse chiffrée de l'industrie 4.0.

3 - Smart Manufacturing : exemples

- Intelligence artificielle et machine learning.

- IoT, jumeaux numériques, cloud et Edge computing.

- Chatbots et plateformes conversationnelles.

- Expérience immersive, réalité mixte et augmentée.

- Blockchain, event - driven et risk management.

4 - Maturité industrielle nécessaire au changement : comment la mesurer

- Les 6 niveaux d'analyse du livre blanc de l'ACATECH.
- Le complément avec les niveaux organisationnel et managérial.

- Travail sur les nouvelles frontières de création de valeur.

5 - Quel est mon chemin vers le 4.0

- Exemples de projet de transformation 4.0.

- Définition des étapes d'un plan de déploiement 4.0.

- Analyse de plans opérationnels par service et par secteur industriel.

- Intégration Homme-Machine dans la démarche de l'industrie du futur.

6 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Maîtriser les principes clés de l'agilité dans les projets".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9120

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Les fondamentaux de la maintenance

Méthodes et outils pratiques

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 465 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8128

Le +

- Boîte à outils simples et réutilisables.
- Des exemples réels, issus de l'industrie, permettent aux stagiaires de transposer à leurs propres activités.

Objectifs professionnels

- Rendre la maintenance créatrice de valeur.
- Améliorer la disponibilité tout en réduisant les coûts.
- Assurer l'équilibre et la réversibilité interne - externe.

Pour qui

- Technicien ou responsable méthodes de maintenance, ingénieur maintenance, technicien fiabilisation, agent de maîtrise évoluant vers la fonction méthodes.

Programme

1 - Mesurer les enjeux des méthodes de maintenance

- Définir les objectifs de la maintenance.
- Distinguer les métiers et les activités de la maintenance.
- Identifier les organisations de maintenance.
- Cerner le rôle des méthodes.

2 - Éradiquer les pannes, fiabiliser les équipements

- Optimiser le dépannage.
- Analyser une panne.
- Analyser un historique (fiabilité, maintenabilité).

3 - Construire et améliorer un plan de maintenance préventive

- Hiérarchiser les moyens avec le tableau de criticité.
- Anticiper les défaillances avec l'AMDEC.
- Communiquer à partir des indicateurs.

4 - Planifier et préparer un arrêt maintenance

- Utiliser PERT et GANT.
- Énoncer les risques pour les maîtriser.
- Préparer les pièces, les outils et les documents.
- Organiser le suivi des travaux.
- Mettre en place le retour d'expérience.

5 - Maîtriser le stock de pièces de rechange

- Clarifier la décision de mise en stock.
- Assurer la maîtrise des délais, définir les seuils de réapprovisionnement.
- Suivre les coûts grâce aux indicateurs.

6 - Construire son tableau de bord maintenance

- Sélectionner les indicateurs.
- Mettre en œuvre la collecte des données.
- Organiser la communication.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8128

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Contrats de maintenance et sous-traitance

Travailler avec les prestataires dans une logique de résultats

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 205 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 1297

Le +

- Un cas "fil rouge" qui aborde de nombreuses problématiques opérationnelles.
- Mise en main des outils nécessaires et des documents pour piloter avec succès les contrats.

Objectifs professionnels

- Choisir le contrat le plus adapté.
- Adapter les contrats au métier de maintenance.
- Organiser pilotage et suivi du contrat.

Pour qui

- Ingénieur et responsable de maintenance des secteurs public et privé, technicien chargés du suivi des entreprises extérieures, acheteur de prestations de maintenance et travaux neufs.

Programme

1 - Confier une partie de sa maintenance à des prestataires : enjeux et limites

- L'évolution du contexte économique.
- La prestation de maintenance.
- Avantages et risques liés à l'externalisation.

2 - Connaître les aspects juridiques pour éviter les erreurs

- Les aspects législatifs :
 - la définition légale de la sous-traitance (loi 75-1334 du 31 décembre 1975) ;
 - les responsabilités des différents intervenants ;

- le délit de marchandage (Code du travail) ;
- le travail clandestin (Loi de 1994) ; le décret du 20.02.1992 (plan de prévention).

3 - Contractualiser la relation dans une logique de performance

- Les types de contrats :
 - contrat d'achat/vente ;
 - contrat d'entreprise ;
 - contrat avec obligation de moyens ou de résultats.
- La formalisation des cahiers des charges et des contrats :
 - les normes, les règles de l'art ;
 - les clauses types ;
 - les documents annexes ;

- la forme du prix, forfait, prix unitaire, dépense contrôlée.

4 - Piloter les prestataires

- La relation efficace avec les prestataires :
 - le contrôle régulier des prestations, les réunions de suivi et les comptes rendus.
- La réception des prestations (Loi de 1978) :
 - la levée des réserves ;
 - les garanties ;
 - la clôture du dossier.
- L'évaluation des prestations :
 - Les audits et les outils d'évaluation ;
 - Le plan d'assurance qualité.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1297

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

9 jours (63h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

4 795 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7273**

Objectifs professionnels

- Définir la performance de la maintenance et son alignement sur les perspectives de l'entreprise.
- Maîtriser la qualité/réactivité des prestations.
- Maîtriser les équilibres : préventif/curatif/amélioratif et internalisation/externalisation.
- Manager la relation avec les équipes internes, les prestataires et le client.
- Mettre en œuvre des méthodes et outils pour améliorer les performances de la maintenance.

Pour qui

- Responsable d'un service maintenance et des sociétés prestataires de services en maintenance.
- Directeur technique, directeur de production souhaitant approfondir ses connaissances.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Évaluer et organiser la maintenance (3 jours)

1 - Identifier les différents leviers d'une maintenance performante

- Démontrer les apports de la maintenance à la performance de l'entreprise.
- Définir la maintenance "équilibrée" et les bonnes pratiques de maintenance.
- Faire évaluer les métiers de la maintenance vers une organisation efficace.
- Développer la notion de service client en maintenance.
- Aller vers la transition énergétique en maintenance.

2 - Connaître les politiques de maintenance

- Définir les objectifs à atteindre.
- Lister les politiques de maintenance :
 - la Maintenance Base Zéro, la Maintenance Productive Totale, le Contrat Interne de Maintenance.
- Évaluer l'efficacité :
 - notion de productivité, coût de maintenance, coût de défaillances, moyen de fonctionnement.

3 - Maîtriser les méthodes de gestion des équipements

- Suivre techniquement les équipements.
- Mettre en place les indicateurs de performance et d'efficacité :
 - le MTBF, le MTTR, le taux de rendement synthétique ;
 - le coût du cycle de vie (LCC).

4 - Agir sur les coûts de maintenance

- Définir la structure tridimensionnelle des coûts.
 - Appliquer la méthode des ratios pour évaluer ses enjeux.
- Évaluer sa maintenance : utiliser la méthode des 12 ratios.**

5 - Activité à distance

- + Une vidéo : "Bien présenter son budget".

Partie 2 : Outils de pilotage et méthodes de maintenance (3 jours)

1 - Travailler en sécurité

- Mettre en place un système de prévention des risques.

Le +

- Véritable référentiel métier. Cette formation apporte toutes les compétences clés du responsable de maintenance en matière technique, organisationnelle et managériale.
- Pédagogie interactive en formation en groupe. Elle alterne des exposés suivis d'exercices pratiques et des temps réservés aux échanges.
- Pédagogie impliquante en distanciel : les modules e-learning insérés dans les intersessions de la formation en groupe permettront au responsable maintenance :
 - de se mettre à jour sur ce que le Lean peut apporter à la maintenance ;
 - de se familiariser avec les éléments de comptabilité générale ;
 - de savoir planter les jalons d'un projet ;
 - et enfin de se questionner en matière de compétence relationnelle dans son rôle de manager.

- Établir des documents nécessaires.
- Les responsabilités civiles et pénales du responsable maintenance.

2 - Supprimer les pannes

- Savoir dépanner efficacement.
- Adopter des mesures anti-pannes.
- Tenir à jour et exploiter les historiques.
- L'AMDEC maintenance.
- Les outils d'analyse de pannes (Kepner Tregoe, Ishikawa).

3 - Organiser la gestion des pièces de rechange

- Mesurer l'impact financier du stock : rupture et surstock.
- Définir ses besoins en pièces et choisir le mode de gestion adapté.
- Optimiser ses coûts en définissant les seuils économiques de réapprovisionnement.
- Assurer le suivi du stock.

Optimiser son stock : calculer la quantité économique.

4 - Connaître les outils informatiques

- La GMAO et les systèmes experts d'aide au diagnostic.
- Exploiter judicieusement l'outil GMAO.

5 - Développer la maintenance préventive

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7273

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

- Organiser la maintenance préventive selon la criticité des équipements (méthodes VIS, PIEU).
- Mettre en œuvre la maintenance améliorative.
- La Maintenance Basée sur la Fiabilité (MBF).

6 - Préparer et ordonnancer les interventions

- Programmer et planifier la charge de travail.
- Ordonnancer les interventions.
- Traiter les demandes de travaux.
- Optimiser le niveau de préparation des interventions.

7 - Activités à distance

- ✦ Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, deux modules e-learning : "La planification du projet. Part. A" et "La planification du projet. Part. B".

Partie 3 : Manager la maintenance (3 jours)

1 - Définir le poids économique des équipements

- Le choix du renouvellement des équipements.
- Les dépréciations fiscales et techniques des immobilisations.
- La justification des investissements.

2 - Contrôler l'activité de son service et maîtriser les budgets et les dépenses

- Définir ses indicateurs et le tableau de bord de l'activité.
- Établir son budget et le justifier.

3 - Internaliser et externaliser : quel équilibre ?

- Le cadre juridique et légal des interventions.
- Fixer sa stratégie.
- Traiter avec des entreprises extérieures sur la base d'objectifs partagés.
- Organiser et encadrer les interventions des prestataires.

4 - Manager l'équipe de maintenanciers

- Animer au quotidien l'équipe de maintenance.
- Développer la motivation et l'implication au sein des équipes.
- Faire évoluer les métiers du savoir-faire vers le savoir faire faire ou vers l'analyse pour ne plus faire.
- Suivre l'évolution de chacun.

Maintenir la motivation : mettre en pratique la théorie des deux facteurs.

5 - Construire son projet

- Consolider les acquis par la définition du plan d'actions d'amélioration de la maintenance.

6 - Activités à distance

- ✦ Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, deux modules e-learning : "Les compétences relationnelles du manager. Part. A" et "Les compétences relationnelles du manager. Part. B".

Conduire les travaux neufs et les travaux sur site

Garantir les coûts, les délais, la qualité et la sécurité des interventions

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

4 jours (28h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 005 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **163**

Le +

- Des fiches outils enrichies.
- Les aspects juridiques sont clarifiés.
- Le déroulement des interventions est maîtrisé grâce aux exercices et aux cas pratiques de planification.

Objectifs professionnels

- Préparer et planifier le chantier.
- Analyser, prioriser et réduire tous les risques.
- Respecter réglementation, coûts et sécurité.

Pour qui

- Responsable de la coordination des entreprises extérieures, conducteur de travaux, technicien ou préparateur chargé de la préparation et du suivi des travaux, chef de projet des arrêts techniques.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Clarifier les aspects juridiques des travaux

- Rôle des intervenants.
- Aspects techniques et juridiques des contrats, réglementation de la sous-traitance.

2 - Promouvoir la sécurité des travaux

- La législation en matière de sécurité.

- L'esprit sécurité auprès de tous les acteurs.

3 - Préparer les travaux

- Connaître ses interlocuteurs internes.
- Bien définir les tâches, prévenir les risques.
- Préparer avec le client, avec le prestataire.

4 - Planifier les travaux

- Les différents niveaux de planification.
- Coordonner les entreprises extérieures.
- PERT et GANTT.

5 - Assurer le suivi des travaux

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- L'avancement coûts et délais, les non-conformités.

- Les réunions de chantier efficaces, les comptes rendus.

6 - Clôturer les travaux

- Les processus de réception (de bâtiment, d'installations).
- Suivre les réserves, les lever, les garanties, les assurances.
- Évaluation objective des prestations.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/163

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Classe à distance**

La maintenance performante : des outils pour optimiser votre productivité

Benchmark des meilleures pratiques

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9460**

Le +

- Un panorama des gisements de performance pour la maintenance.
- Des outils utilisables rapidement.

Objectifs professionnels

- Identifier les leviers d'une maintenance plus performante.
- Maîtriser ses coûts.

Pour qui

- Responsable maintenance souhaitant optimiser sa prestation.

Programme

1 - Les outils techniques

- La GMAO (Gestion de la Maintenance Assistée par Ordinateur) :
 - Définir son besoin.
 - Exploiter judicieusement l'outil.
- Le tableau de bord de la maintenance :
 - Suivre sa performance opérationnelle.
 - Optimiser sa performance économique.
- La maintenance prédictive :
 - Notions d'intelligence artificielle appliquées à la maintenance.
 - La collecte des données.
 - Le traitement utile des données.

- Optimiser ses stocks de pièces de rechanges : points clés.

2 - Les outils organisationnels

- Confier sa maintenance de premier niveau à l'équipe de production, ou internaliser certaines tâches :
 - Dimensionner le besoin.
 - Gérer le changement.
 - Mesurer les résultats.
- Sous-traiter certaines tâches :
 - Notions juridiques : contrat, suivi, contrôle des prestations.
 - L'équilibre économique.

3 - La maintenance dans les projets de transformation

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- La valeur ajoutée de la maintenance dans les projets.

- La posture à adopter.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9460

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Approvisionnement et logistique : les fondamentaux de la Supply Chain

Devenir acteur de la chaîne logistique

Nouvelle formule

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 005 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **426**

Objectifs professionnels

- Utiliser les outils et méthodes d'amélioration de la Supply Chain de son entreprise.
- Intégrer les règles de planification des ressources.
- Contribuer à la politique de stocks de son entreprise.
- Déployer une politique fournisseur efficace.
- Appliquer les règles du transport et de la logistique internationale.

Pour qui

- Responsable et collaborateur logistique.
- Approvisionneur, logisticien, collaborateur de la Supply Chain accédant à la fonction.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Une vidéo : "Vous avez dit Incoterms ?".

2

Pendant - En groupe

1 - Globaliser les actes logistiques du fournisseur au client : la Supply Chain

- Le périmètre, les enjeux et les métiers de la Supply Chain.
- La logistique et les relations avec les autres fonctions.
- Le Total Cost of Ownership.
- Les KPI de la Supply Chain.

2 - Maîtriser les apports des SI dans la Supply Chain

- ERP : principes, apports et points de vigilance.
- Les outils dédiés à la Supply Chain, MRP et DRP pour le calcul des besoins.

Planification des besoins sur un cas concret.

3 - Flux amont, mettre en place une politique de stocks en fonction des objectifs de l'entreprise

- Les méthodes de gestion de stocks.
- Le stock de sécurité.

Optimisation des commandes sur un cas concret.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un @expert : "Les 3 outils de la supply chain".
- + Un module e-learning : "Approvisionnement : s'affirmer dans la relation fournisseurs".
- + Une vidéo : "La logistique du dernier kilomètre".
- + Des conseils toutes les semaines et la possibilité d'évaluer son entrepôt avec un questionnaire.

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Un diagnostic de maturité de votre entrepôt et des outils pratiques d'évaluation de votre activité.
- Une formation intensive et collaborative : acquisition des concepts et outils de la "Supply Chain" par des études de cas.

4 - Schéma de distribution, livrer le client : de la commande à la livraison

- Le réseau de distribution, stratégique pour le client.
- L'entrepôt au cœur du dispositif.

5 - Gérer la relation client de façon optimale

- La valeur ajoutée et les missions du Service Clients au sein de la Supply Chain.
- La prise de commandes et les CRM.

6 - Comprendre l'importance du transport dans la logistique

- Les différents modes de transports, la législation.
- Les Incoterms® 2020.

7 - Collaborer avec les fournisseurs

- La Gestion Partagée des Approvisionnements, la Gestion Mutualisée des Approvisionnements.

- La démarche de progrès avec les fournisseurs.

Quels critères dans vos Cahiers des Charges ?

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/426

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Logistique pour non-logisticien

Collaborer efficacement avec l'équipe logistique

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 370 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6685**

Le +

- Études de cas conçues à partir de cas réels pour favoriser la réflexion des participants et la transposition en situation de travail.
- Jeux pédagogiques.

Objectifs professionnels

- Collaborer plus efficacement avec l'équipe logistique.
- Appréhender le rôle du client, du fournisseur, des stocks, et de chacun dans la chaîne logistique.
- Classer les systèmes d'informations utiles.

Pour qui

- Collaborateur devant travailler avec le service logistique et la "Supply Chain", acheteur, collaborateur ADV, assistant(e) logistique.

Programme

1 - Les fondamentaux de la logistique et de la Supply Chain

- Les définitions de la logistique et de la Supply Chain.
- Le périmètre de la Supply Chain.
- Les grandes tendances logistiques.
- Le positionnement, l'organisation et les fonctions de la Supply Chain.
- Les coûts logistiques.

2 - Les enjeux de la logistique et de la Supply Chain

- La satisfaction client et l'optimisation des coûts.
- Les prérequis : les données d'entrée du processus logistique global.

3 - Les leviers de la performance logistique

- Les systèmes d'information :
 - les notions d'ERP, de Management des Ressources de Production et/ou de distribution ;
 - le PIC : Plan Industriel et Commercial ;
 - les WMS et TMS.
 - La planification.
 - Les prévisions.
 - Les indicateurs.
- ### 4 - La protection par les stocks
- Le rôle du stock.
 - Les enjeux des stocks.
 - Les coûts des stocks.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Les méthodes d'approvisionnement.
- Les stocks de sécurité.

5 - Comprendre le rôle de chacun dans la chaîne logistique

- La contribution du collaborateur à la chaîne de valeur du client.
- L'interface avec les fonctions Achats, Approvisionnements, Marketing, Production et Commerce.

6 - Activité à distance

- + Un @expert : "Les 3 outils de la supply chain".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6685

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Comptabilité pour non comptables

Comprendre la comptabilité générale et passer les écritures courantes

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 325 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **3522**

Objectifs professionnels

- Découvrir le compte de résultat et le bilan.
- Comptabiliser les opérations courantes.
- Se repérer dans les documents comptables.

Pour qui

- Toute personne devant comptabiliser des opérations simples.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme



1 Avant

- + Un autodiagnostic.



2 Pendant - En groupe

1 - Le patrimoine : bilan

- Les principaux postes du bilan.
- Les mouvements dans le bilan.

2 - L'activité : compte de résultat

- Les trois niveaux de résultat : exploitation, financier, exceptionnel.
- Les principaux postes de produits et charges.
- Le lien avec le bilan : double détermination du résultat.
- Le rattachement des charges et produits à la bonne période.

3 - Enregistrement comptable

- Le plan de comptes : structure et organisation.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un @expert : "La logique financière de l'entreprise".

Le +

- Acquisition des fondamentaux de la comptabilité par une approche ludique grâce au jeu FR Concept.
- Nombreux cas pratiques pour ancrer les mécanismes comptables.

- La convention du débit et du crédit.
- Le principe des amortissements et provisions.
- La comptabilisation des achats stockés.

4 - Comptabiliser les achats

- Rapprochement avec les bons de commande et livraison.
- Comptabiliser les factures, avoirs.
- Conditions et exercice de la déductibilité de la TVA.
- Distinction entre "charges" et "immobilisations".

5 - Ventes et encaissements

- Factures de ventes : facturation, avoirs, rabais, remises, ristournes.
- Les opérations de trésorerie.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3522

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

+ accès au LearningHub

1 520 €HT**Niveau :** Fondamental**Réf. 49**

Le +

- Les bases théoriques et pratiques pour dialoguer efficacement avec les opérationnels.
- Une pédagogie active et variée : quiz, études de cas issus de problématiques concrètes d'entreprise.

Objectifs professionnels

- Développer des analyses de coûts et piloter la performance des activités industrielles.
- Élaborer et suivre le budget de production.
- Produire le tableau de bord industriel.

Pour qui

- Futur contrôleur de gestion ou contrôleur de gestion récent dans la fonction, Responsable opérationnel travaillant avec les contrôleurs de gestion.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic, une vidéo : "Alerte !".

2 Pendant - En groupe

1 - Chiffrer le coût des activités pour améliorer le pilotage de l'entreprise

- Identifier la structure des coûts :
 - direct, indirect, variable, fixe.
- Choisir la technique la plus adaptée aux besoins du management :
 - coût complet ou coût partiel.

2 - Accroître la rentabilité des activités : l'analyse des marges

- Interpréter le sens des différents niveaux de marges :
 - les marges en coût complet ;
 - le seuil de rentabilité.
- Exploiter les différentes méthodes.
 - Cas : les coûts pertinents pour prendre des décisions.

3 - Coordonner l'établissement du budget de son unité

- Animer le processus budgétaire :
 - les étapes, les intervenants...
- Valoriser le budget de production.
 - Cas : calcul des coûts standards.

4 - Animer le suivi budgétaire

- Mesurer les écarts industriels (matière, main d'œuvre).

- Analyser les écarts et proposer des actions.
 - Cas : écarts de production.

5 - Identifier les indicateurs et concevoir le tableau de bord

- Mesurer la performance des activités industrielles (KPIs).
 - Cas : mise en place d'un tableau de bord.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/49Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Achats pour non-acheteurs

4 clés pour réussir des achats occasionnels

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

+ accès au LearningHub

1 550 €HT**Niveau :** Fondamental**Réf. 7213**

Le +

- L'utilisation immédiate d'outils éprouvés sur des exemples concrets d'achats.
- Des fiches aide-mémoire sont remises à chaque participant.

Objectifs professionnels

- Analyser objectivement des offres fournisseurs.
- Développer un savoir-faire optimum en matière d'achats ponctuels pour maîtriser son budget.
- Être à l'aise face à des vendeurs expérimentés.

Pour qui

- Acheteur occasionnel, non-spécialiste des achats et toute personne extérieure au service achats amenée à réaliser elle-même des achats occasionnels.

Programme

1 - Première clé : exprimer un besoin explicite

- Enjeux et impact d'un "bon" achat.
- Anticiper certains risques.
- Lister les attendus du produit/prestation.
- Imposer le juste nécessaire.
- Formaliser un cahier des charges.

Atelier pratique : les étapes-clés pour bien acheter.

2 - Deuxième clé : organiser une consultation rigoureuse ouverte

- Solliciter l'ensemble des fournisseurs existants.
- Rechercher de nouveaux prestataires.

- Interroger formellement les meilleurs.
- Évaluer le prix proposé et comparer.
- Sélectionner objectivement une ou plusieurs propositions.

Atelier pratique : "l'iceberg prix".

3 - Troisième clé : formaliser des engagements clairs

- Tenir compte du véritable rapport de force client/fournisseur.
- Négocier en toute sécurité face à un vendeur professionnel.
- Décrypter les éléments essentiels d'une commande ou d'un contrat.

Atelier pratique : les réflexes du négociateur.

4 - Quatrième clé : assurer un suivi précis de l'achat

- Établir des états des lieux.
- Sécuriser la livraison et/ou la prestation.
- Mesurer les résultats obtenus.
- Relancer un fournisseur.
- Assurer le suivi administratif efficace.

Atelier pratique : les repères pour pérenniser son achat.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7213Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Achat et approvisionnement en PME

Une seule ressource pour gérer achats et approvisionnements

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 395 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7812**

Le +

- Une formation unique pour une prise en compte concrète des outils pratiques et essentiels à ces deux métiers différents mais souvent réunis sous la même personne dans les PME.

Objectifs professionnels

- Réduire les coûts des achats et augmenter le taux de satisfaction clients des PME.
- Faciliter le suivi des commandes et des contrats.
- Déterminer le niveau de stocks juste nécessaire.

Pour qui

- Acheteur-approvisionneur, responsable achats-logistique, responsable services généraux et cadre administratif.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Le juste prix".

2 Pendant - En groupe

1 - Positionner les missions des Achats et Appros par rapport aux besoins clients

- La fonction Achats-Appros dans la Supply Chain.
- Le rôle des acheteurs et des approvisionneurs.

2 - Expliciter les éléments d'une politique d'achats

- Le processus Achats. Les interlocuteurs.
- Les règles de fonctionnement.

3 - Se préparer aux négociations

- L'ABC des familles d'achats.
- Les outils d'analyse d'un marché et du prix.
- La rédaction du cahier des charges fonctionnel.
- Les demandes d'informations sur les fournisseurs.
- Les grilles de comparaison des offres.

4 - Choisir les méthodes d'approvisionnement et de stockage les plus adaptées

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Le contrat cadre et les commandes ouvertes.

- Le calcul des besoins et le point de commande.

- L'anticipation des aléas clients et des délais fournisseurs.
- Le calcul du stock de sécurité.

5 - Gérer la relation fournisseurs

- Le cahier des charges logistique.
- Évaluer les fournisseurs avec des indicateurs simples.

3 Après - Mise en œuvre

- + Des conseils étape par étape pour appliquer votre plan d'actions.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7812

Formation proposée à **Paris, Lille, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Le commerce international pour non-spécialistes

Marketing, risques juridiques et financiers, douanes et logistique

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8036**

Le +

- L'intervenant, spécialiste de l'export, apporte à chacun des réponses pratiques et opérationnelles.
- Les "Sites Internet incontournables du commerce international".

Objectifs professionnels

- Comprendre le développement d'une entreprise à l'international de la définition des marchés à la sécurisation et au paiement des opérations.

Pour qui

- Toute personne souhaitant comprendre le mécanisme des opérations internationales.

Programme

1 - Comprendre le mécanisme des opérations internationales

- Comprendre l'organisation des marchés internationaux.
- Identifier les interlocuteurs acteurs de l'international dans l'entreprise.
- Sélectionner les marchés porteurs.

2 - Organiser la commercialisation de ses produits ou services

- Identifier ses clients à l'international.
- Comprendre le rôle des intermédiaires commerciaux :
 - agents, distributeurs, filiales...
- Apprendre à définir un objectif par pays.

3 - Connaître et limiter les risques d'une offre à l'international

- Connaître les risques inhérents à une opération internationale.
- Mesurer l'impact de l'Incoterm® 2020 choisi.
- Appréhender le risque de change.

4 - Maîtriser le risque douanier et comprendre les mécanismes logistiques

- Différencier les échanges au sein de l'Union Européenne et de la grande exportation.
- Comprendre l'organisation des douanes.
- Découvrir le rôle des documents d'accompagnement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Le transitaire partenaire ou commerçant.

5 - Maîtriser les risques de non paiement

- Identifier les risques clients et les risques pays.
- Souscrire une assurance-crédit.
- Comparer les différents moyens de paiement :
 - virement ;
 - traite ;
 - chèque ;
 - crédit documentaire et le rôle de la blockchain ;
 - utiliser la garantie Standby.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8036

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

L'ergonomie pour les non spécialistes

Améliorer les conditions de travail et réduire les risques santé et sécurité

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 500 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8223**

Le +

- Apport méthodologique et nombreux cas concrets.
- Le diagnostic ergonomique d'un poste de travail.

Objectifs professionnels

- S'approprier les notions de base de l'ergonomie.
- Identifier l'apport de l'ergonomie au travail.
- Intégrer les notions de rythme et de charge mentale.
- Améliorer l'aménagement des espaces de travail.

Pour qui

- RRH, Cadre RH, Médecin du travail, Resp. santé sécurité, Membre CSSCT/CSE.

Programme

1 - Maîtriser les notions de base de l'ergonomie

- Améliorer le poste de travail :
 - intérêt de l'ergonomie pour l'efficacité et la productivité au travail ;
 - les obligations légales ;
 - l'écart entre travail prescrit et travail réel ;
 - impliquer les acteurs compétents dans l'analyse et la conception des postes de travail.
- Les connaissances fondamentales en ergonomie : postures, fréquences, efforts, risques de Troubles Musculo-Squelettiques.

2 - Travailler sur l'aménagement des espaces de travail

- Les positions assises ou debout prolongées.
- Les postes informatiques : posture assise, écran d'ordinateur, clavier.
- L'aménagement des bureaux et des salles de réunion.
- Orientation par rapport aux points d'éclairage : cas des bureaux en open space.

3 - Pratiquer l'analyse ergonomique d'un poste de travail

- Le cas particulier des postes de travail assis.
- La spécificité liée aux postes de travail debout.

- Analyser une situation, un poste de travail et proposer des améliorations.
- Être attentif à l'aménagement matériel : mobilier, accessoires de travail.

4 - L'ergonomie au service du bien-être au travail

- Agir sur la charge mentale.
- Anticiper les facteurs de charge mentale : outil de mesure.
- Impact des rythmes de travail.
- Réaliser un diagnostic ergonomique.
- L'ergonomie organisationnelle.
- Impliquer les acteurs : DRH, CSE, CSSCT, médecins du travail.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8223

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Améliorer la qualité opérationnelle en production

La qualité pour responsables, techniciens qualité et managers

Nouvelle formule

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 695 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **158**

Le +

- Les bonnes pratiques opérationnelles qui ont fait leurs preuves dans les entreprises.
- Une étude de cas fil rouge pour simuler les étapes de l'amélioration qualité sur le terrain.

Objectifs professionnels

- Acquérir les outils pour identifier et diminuer les non-conformités en production de manière immédiate, durable et rentable.

Pour qui

- Responsable qualité ou service "contrôle".
- Technicien des services qualité, contrôle, méthodes, production... Agent de maîtrise en production.

Programme

1 - Établir un diagnostic qualité de sa production

- S'engager dans l'amélioration continue qualité/coûts/délai : le cycle PDCA, l'assurance qualité.
- Clarifier les responsabilités qualité dans la production.
- Faire le bilan des réclamations clients et des non-conformités, coûts de non-qualité, (Muda).
- Prioriser pour réagir vite et efficace.

2 - Mettre en place un plan de contrôle efficace

- Repérer les risques, les étapes critiques du processus de production avec l'AMDEC processus.

- Au-delà du plan de contrôle, définir une surveillance pertinente, conjuguer qualité et rentabilité.
- Assurer un autocontrôle efficace : conditions de réussite.
- Écrire des procédures et instructions utiles.

3 - Anticiper l'apparition des non-conformités

- Le contrôle réception des produits et l'AQF (Assurance Qualité Fournisseur).
- Cartes de contrôles et MSP (Maîtrise Statistique des Procédés).
- Les "5S" : gagner en rigueur.

4 - Réagir efficacement aux incidents et réclamations clients

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Maîtriser le produit non conforme : isolement et protection clients.
- Rechercher les causes racines des problèmes.
- Construire et suivre un plan d'actions.

5 - L'amélioration continue au quotidien

- Audits de poste et de conformité de production : les questions clés.
- Exploiter les suggestions du personnel.
- Déployer les bonnes pratiques en production.

6 - Activités à distance

- + Une vidéo et un @expert.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/158

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les outils de résolution de problèmes

L'amélioration continue par la mise en œuvre d'actions correctives

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 4127

Le +

- Une méthode logique et structurée mise en œuvre au travers d'une étude de cas
- Des fiches outils, book méthode, remis sous format numérique.
- Un autodiagnostic de votre style d'animation.

Objectifs professionnels

- Utiliser les bons outils pour résoudre efficacement un problème. Conduire efficacement une séance de travail pour faire produire le groupe.

Pour qui

- Responsable, correspondant, animateur Qualité. Manager, agent de maîtrise, leader d'équipe autonome. Toute personne ayant à animer un groupe de résolution de problèmes.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Engager l'amélioration continue

- La force du groupe de travail.
- Progrès, PDCA et actions correctives.

2 - Résoudre un problème par la méthode "C.A.R.R.E.D.A.S."

- La méthode C.A.R.R.E.D.A.S. : 7 étapes et des outils clés. Correspondance avec le 8D.
- Choisir le problème : diagramme de Pareto ou matrice de décision.

- Analyser le problème : le QQOQCCP : pour clarifier un problème et se fixer un objectif. La méthode Est/n'Est pas en complément.
- Rechercher les causes racines : remue-méninges, 5M, 5 pourquoi, tests terrain.
- Rechercher et Essayer les solutions : créativité, diagramme en arbre.
- Décider de la meilleure solution : grilles d'efficacité.
- Appliquer la solution choisie : planifier son plan d'actions (Gantt).
- Suivre l'efficacité des actions à chaud et à froid. Garder en mémoire avec le modèle A3.

3 - Animer un groupe

- 4 principes pour animer : préparation, production, régulation et synthèse.
- Gérer les situations difficiles

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement et sept vidéos d'outils clés de résolution de problème.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4127

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

L'évaluation des risques santé-sécurité et le document unique

Réduire les risques au travail dans une logique de prévention

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 400 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 6277

Le +

- Présentation d'exemples de document unique.
- Remise d'un fichier d'analyse de risques Excel et un tutoriel pour faciliter la mise en œuvre sur le terrain.
- 3 vidéos complémentaires sur des risques spécifiques.

Objectifs professionnels

- Construire son analyse de risques santé-sécurité et mettre à jour son document.

Pour qui

- Responsable et animateur santé-sécurité, préventeur, responsable hygiène/sécurité, membre du CSE, manager, toute personne en charge de protection/prévention des risques SST, ayant une bonne connaissance de la réglementation applicable.

Programme

1 - Pourquoi une évaluation des risques professionnels ?

- Les enjeux internes et externes. Le contexte juridique et réglementaire.
- Le vocabulaire : danger, risque, événement dangereux, dommage.

2 - Mettre en œuvre l'évaluation des risques

- Choisir le périmètre de l'étude.
- Préparer l'analyse en amont : recueil de données clés.
- Organiser les groupes de travail.
- Identifier les différents dangers et les risques.
- Estimer et hiérarchiser les risques bruts : évaluation de la gravité,

de la fréquence et/ou probabilité d'apparition du danger.

- Prendre en compte les moyens de maîtrise des risques existants.

- Zoom sur des cas particuliers : risques psychosociaux, ATEX, évaluation de la pénibilité, co activité...

3 - Rédiger son Document Unique (DU) et son programme de prévention

- Se fixer des objectifs mesurables.
- Réduire la probabilité d'apparition en agissant sur les causes racines.
- Réduire la gravité par des actions de protection.

- Formaliser le plan de maîtrise du risque.

- Rédiger son Document Unique (DU).

4 - Faire du Document Unique un outil du management

- Piloter les actions et suivre les résultats.
- Mettre à jour l'évaluation des risques.
- Partager l'information avec les équipes.

5 - Activités à distance

- + Quatre @expert et une vidéo.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6277

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

8 jours (56h)**Présentiel ou à distance**

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 640 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 6495**

Objectifs professionnels

- Acquérir les connaissances clés pour mener à bien sa mission, être source de propositions pour conduire une démarche de prévention pertinente, impulser une culture sécurité.
- Intégrer les grands principes réglementaires.
- Mettre en œuvre les principes de management selon l'ISO 45001 pour améliorer la performance SST de l'entreprise.

Pour qui

- Responsable ou Référent Santé-Sécurité nouvellement nommé ou en fonction et désirant confronter ses pratiques.
- Manager opérationnel devant prendre en charge la fonction Santé-Sécurité.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Le responsable santé-sécurité au travail (SST) (3 jours)

1 - Le responsable SST, les enjeux de la fonction

- Préciser ses missions. Clarifier son rôle dans l'organisation. Piloter l'application des principes généraux de prévention.

2 - Les référentiels santé-sécurité

- Les grands enjeux de l'ISO 45001, la norme internationale.
- Principales exigences de l'ISO 45001 et les moyens pour y répondre.
- Comparatif avec les autres référentiels (MASE, ...).

3 - La politique Santé Sécurité au Travail

- Aider la direction à définir les axes prioritaires en matière de prévention, de protection et d'organisation.
- Y associer des objectifs d'amélioration pragmatiques.

4 - Identification et évaluation des risques SST

- Identifier les différents types de risques SST dans l'entreprise.
- Évaluer et hiérarchiser ces risques.
- Zoom sur des risques spécifiques (risques psychosociaux, troubles musculo-squelettiques, facteurs de pénibilité,...).
- Mettre à jour son document unique, "le faire vivre" et en faire un outil stratégique.

Exercices pratiques sur l'identification, l'évaluation et la hiérarchisation des risques, jeu de rôle pour leur présentation.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, réalisation d'un autodiagnostic des performances SST de son site (à partir d'un outil opérationnel remis à chacun) pour présentation des éléments les plus performants.

Le +

- Remise de la norme ISO 45001 en PDF à chaque participant et d'un fichier pour réaliser un autodiagnostic SST, 3 vidéos complémentaires et un tutoriel "formaliser son document unique".
- Un cycle animé par des experts INERIS et des professionnels expérimentés.
- Un programme actualisé en fonction de la réglementation et de l'actualité.
- Les documents SST des participants peuvent être étudiés et discutés avec nos experts.
- Une pédagogie active qui alterne apports théoriques et pratique d'outils en sous-groupes.
- La construction du plan d'actions individuel tout au long du cycle, pour chaque participant.
- Présentation des meilleures pratiques d'entreprises en matière de SST.
- Prise en compte de la dimension économique de la SST.

Partie 2 : La responsabilité civile et pénale, les acteurs, le management de la prévention (3 jours)

1 - Appréhender la réglementation et les responsabilités SST

- Utiliser le Code du travail et connaître les textes fondamentaux SST. Repérer la réglementation applicable à son activité.
- Prendre en compte la jurisprudence.
- Connaître les responsabilités civiles et pénales, la faute, les sanctions.
- Recevoir et transmettre une délégation de pouvoir.

2 - Mise en place de la veille réglementaire SST

- Connaître les différentes sources d'informations pour réaliser sa veille réglementaire.
- Piloter sa veille réglementaire.

3 - Connaître les acteurs SST : leurs obligations, rôles, fonctions

- L'employeur, le CSE, la CSSCT.
- Le médecin du travail/CARSAT/Inspecteur du travail.

4 - Manager la prévention et la maîtrise des risques

- Établir son programme de management SST à partir de l'analyse des risques (PAPRIACT).

Partenaire**INERIS**
formatiOn

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6495Formation proposée à Paris, Lyon, **Classe à distance**

- Établir le programme de formation, sensibilisation et communication pour impliquer chacun.
- Formaliser l'organisation définie en s'appuyant sur un système documentaire compatible avec le système qualité et/ou environnement.
- Maîtriser les opérations, les procédés et leurs modifications (maîtrise opérationnelle - partie 1).
- Veiller à l'application des consignes. Valoriser les bonnes pratiques.
- Prendre en compte la dimension économique.

Des exercices pratiques pour la rédaction d'un plan d'action en lien avec l'évaluation des risques réalisée en partie 1. Un jeu de rôle sur le plan de communication. La recherche de textes sur une base de données réglementaires pour faciliter l'appropriation des connaissances.

5 - Activité à distance

- + Un @expert : "Organiser la veille réglementaire QSSE".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, chacun est invité à réunir dans son entreprise : l'évaluation des risques, un plan de prévention et les indicateurs SST clés.

Partie 3 : Les actions, le management de la Santé Sécurité au Travail (2 jours)

1 - Gérer les risques liés à la coactivité (maîtrise opérationnelle - partie 2)

- Plan de Prévention, Protocole de Sécurité. Plan Général de Coordination. Plan Particulier de Sécurité et de Protection de la Santé.

2 - Réagir aux situations d'urgence

- Définir les situations d'urgence et les mesures à prendre.

3 - Suivre les contrôles réglementaires et mesurer les performances SST

- Contrôles opérationnels et fonctionnels : évaluer et améliorer les performances.
- Mesures, matériels et métrologie.

4 - Définir et suivre les indicateurs SST pertinents de pilotage et de résultats

- Choisir les indicateurs SST pour évaluer les performances SST de l'entreprise.
- Construire et piloter son tableau de bord.

5 - Améliorer ses performances santé-sécurité

- L'analyse des incidents, des accidents et des non-conformités. Actions correctives et actions préventives pour éviter l'accident ou son renouvellement.
- Les obligations de déclaration d'accidents du travail et des maladies professionnelles.
- Analyser son compte employeur.

6 - Préparer l'audit interne

- Situer l'audit dans une démarche de prévention. Les spécificités de l'audit Santé-Sécurité pour analyser un poste de travail.

7 - Préparer la revue de direction

- Recueillir, analyser les données clés. Aider la direction à prendre les bonnes décisions.

Exercices pratiques pour la rédaction d'un plan de prévention, analyse concrète d'accident avec utilisation de la méthode «arbre des causes».

En synthèse du cycle : établissement de son plan d'actions personnel en fonction de ses objectifs professionnels.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Quatre @expert : "Risques routiers" ; "Les risques psychosociaux" ; "Les addictions" et "Les 9 principes de prévention en matière de santé sécurité". Un programme de renforcement par mail : un défi par semaine pour vous aider à mettre en œuvre votre plan d'action et une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le certificat en option Certificat Manager la Santé-Sécurité

900 €^{HT}

Réf. 9377

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

La Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) : définir une stratégie gagnante

Identifier de nouvelles opportunités pour votre entreprise

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6442

Le +

- Des outils opérationnels pour définir une stratégie RSE.
- Une étude de cas assure l'appropriation des concepts abordés.
- Construction d'un plan d'actions personnel.

Objectifs professionnels

- S'approprier les concepts et les enjeux de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE).
- Élaborer une stratégie de RSE concrète, adaptée.

Pour qui

- Responsable RSE et/ou développement durable, manager, consultant, connaissant les bases du développement durable et de la RSE.

Programme

1 - Développement Durable et Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) : concepts et enjeux

- Enjeux et définition du développement durable.
- Les points clés liés à la réglementation française et européenne.
- La RSE : source d'innovation, de nouveaux business pour les entreprises.
- Principes de la Responsabilité Sociétale des Entreprises.

2 - Les changements de références induits par la RSE

- Le changement de l'échelle temps, de la référence espace, d'indicateurs de performance.
- Les nouveaux modèles économiques (économies de fonctionnalité, collaborative, circulaire, ...).

3 - Construire sa stratégie RSE : un outil, des étapes

- L'ISO 26000.
- Les étapes incontournables :
 - Le diagnostic interne et externe pour identifier les enjeux autour du cycle d'activité.
 - Définir ses enjeux prioritaires, la matrice de matérialité.
 - Formuler sa stratégie RSE.

- Déployer sa stratégie.
- Mesurer l'efficacité des actions.
- Communiquer pour rendre visibles les progrès sans tomber dans le greenwashing.

Étude de cas pratique en groupe : structurer une stratégie RSE.

4 - Accompagner le changement

- Mettre en place une organisation dédiée.
- Mobiliser les acteurs.
- Communiquer et former en interne.
- Intégration de la RSE dans les métiers (Achats, Ressources Humaines, Marketing, Communication, Logistique...).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6442

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Organisation - Conseil - Audit

Audit, contrôle interne et risk management	861
Management des risques	865
Organisation, conseil	866
Le Lean	871

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Organisation - Conseil - Audit

Audit, contrôle interne et risk management

Réf. 62	Formation pratique à l'audit interne Best	3 jours	-	861
Réf. 7618	Formation complète à l'audit interne	8 jours	-	862
Réf. 1843	Piloter le contrôle interne.....	2 jours	-	864

Management des risques

Réf. 7917	Le Risk Management : de l'identification des risques à leur traitement	2 jours	-	865
Réf. 8428	Identifier et anticiper les fraudes.....	2 jours	-	865

Organisation, conseil

Les métiers

Réf. 1551	Métier consultant	8 jours	-	866
Réf. 715	Organisateurs et consultants : les fondamentaux du métier	3 jours	-	868
Réf. 8812	Créer son activité de conseil.....	2 jours	CPF	868

Les méthodes et les outils

Réf. 6354	Réaliser un diagnostic organisationnel	2 jours	-	869
Réf. 6487	Consultants - animer des groupes de travail collaboratifs	2 jours	-	869
Réf. 1886	Concevoir vos procédures pour capitaliser vos savoir-faire.....	3 jours	-	870

Voir aussi

Réf. 6359	Manager par les processus	1 jour	-	804
-----------	---------------------------------	--------	-------	---	-------	-----

Le Lean

Réf. 7620	Le Lean Management appliqué aux services : les principes clés	2 jours	-	871
Réf. 7621	Lean dans les services et six sigma : les clés de la performance	4 jours	-	871
Réf. 2467	Lean Management	2 jours	-	872
Entreprise digitale						872
Conduite du changement						872

Formation pratique à l'audit interne

Méthodes, techniques et outils pour réussir les audits internes



3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 035 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **62**

Objectifs professionnels

- Acquérir la méthode d'audit interne.
- Savoir conduire un audit interne.
- Maîtriser les fondamentaux et utiliser les outils essentiels à la fonction.

Pour qui

- Cadre appelé à exercer de façon occasionnelle ou permanente la fonction d'auditeur interne.
- Auditeur interne récent dans la fonction.
- Cette formation ne s'adresse pas aux personnes en charge des audits qualité, sécurité, environnement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic. Un premier outil pour me familiariser avec la notion de "valeur".
- + Un @expert : "Construire le dispositif de gestion des risques".

2

Pendant - En groupe

1 - L'audit interne : rôle et missions

- Définir la fonction et sa place dans la structure.
- Construire la charte d'audit.
- La déontologie de la fonction.

2 - Définir les objectifs et planifier un audit interne

- Identifier les objectifs des missions d'audit.
- Planifier les missions.

3 - Organiser une mission d'audit interne

- Les étapes d'une mission à partir de la lettre de mission, prévoir : l'étude préalable, le déroulement, le rapport, le suivi.

4 - Préparer la mission d'audit

- La lettre de mission : les objectifs, le contenu, la communication associée.
- Mener l'étude préalable : recenser l'information interne et externe.
- Identifier les zones à risques, prendre contact avec les audités.

5 - Réaliser la mission d'audit

- Décrire l'existant :
 - les documents à réunir, flow chart, tableau de répartition des tâches ;

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", une trame méthodologique et des outils concrets utilisables en entreprise.

Le +

- Des quiz interactifs.
- Des cas et exemples concrets de missions d'audit interne illustrent cette formation.
- Une documentation comprenant des check-lists sur les grands thèmes d'audit interne utiles pour préparer une mission.

- établir les questionnaires d'audit ;
- conduire les entretiens.
- Valider la conformité de l'existant : test de conformité, questionnaires.
- Analyser l'existant :
 - le tableau des forces et faiblesses apparentes ;
 - les sondages, l'échantillonnage statistique, le tableau d'évaluation des procédures ;
 - l'audit des outils informatiques.

6 - Les techniques d'entretien d'audit interne

- Les outils de PNL et AT pour mieux communiquer avec les audités :
 - établir la relation avec succès et justesse ;
 - s'adapter à ses interlocuteurs.

7 - Réaliser la synthèse de l'audit

- Synthétiser les conclusions d'audit, arbitrer entre risque et performance :
 - la feuille de révélation ;
 - la feuille d'analyse des problèmes.

8 - Conclure la mission

- Rédiger les différents types de rapports.
- Communiquer les conclusions.
- Le suivi de la mission.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/62

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Classe à distance**

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 790 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7618

Objectifs professionnels

- Identifier les missions et enjeux des acteurs liés à l'audit et au contrôle interne.
- Maîtriser la démarche et les techniques de savoir-faire et savoir-être pour conduire les missions d'audit interne.
- Analyser et proposer des actions d'amélioration.
- Sensibiliser les acteurs internes aux enjeux de la maîtrise des risques.

Pour qui

- Tout auditeur interne ou en prise de fonction, tous secteurs confondus.
- Ce cycle ne s'adresse pas aux personnes en charge des audits qualité, sécurité, environnement.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Avant

- Un autodiagnostic.

Partie 1 : Réaliser une mission d'audit interne (3 jours)

1 - Le cadre de l'audit interne

- Les règles internationales, le code de déontologie.
- La charte d'audit interne.
- L'environnement de l'audit interne, la gestion des risques et du contrôle interne.

2 - Évaluer la maturité du dispositif de contrôle interne

- Le concept international de contrôle interne : le COSO.
- Un autre concept : l'AMF.

3 - Les objectifs et la planification d'un audit interne

- Identifier les objectifs des missions d'audit.
- Élaborer le plan d'audit.

4 - Préparer la mission d'audit interne

- La lettre de mission.
- L'identification des zones à risques potentielles.
- La définition des objectifs de la mission.
- La délimitation du périmètre de la mission.

5 - Réaliser la mission d'audit

- La description de l'existant : flowchart, tableau de séparation des tâches.
- L'établissement d'un Questionnaire de Contrôle Interne (QCI).
- L'analyse des informations.
- L'élaboration de la Feuille de Révélation et d'Analyse de Problème (FRAP).
- Conduire un entretien d'audit.

6 - Finaliser la mission d'audit

- La synthèse des conclusions.
- L'élaboration d'un tableau des recommandations.
- La rédaction d'un rapport d'audit.
- La communication des conclusions.
- Le suivi de la mise en œuvre des recommandations.

7 - La posture de l'auditeur interne

- Les techniques de communication.
- Les outils d'analyse transactionnelle et de PNL.

Le +

- Le + digital : des quiz interactifs.
- Cycle de formation complet et efficace. Il permet de dérouler l'ensemble des phases d'une démarche d'audit interne et d'acquérir puis d'optimiser vos méthodes de travail tout au long des 3 parties du cycle.
- Maîtrise de tous les aspects stratégiques et opérationnels de l'audit interne, de la conceptualisation du dispositif de contrôle interne et gestion des risques à son évaluation par la réalisation de missions d'audit interne.
- Des mises en application et des échanges sur des exercices et études de cas autour des savoir-faire et savoir-être.
- Le programme Cegos est en cohérence avec les référentiels internationaux et découpé en 3 blocs de compétences.

Étude de cas : préparation et simulation d'une mission.

Partie 2 : Identifier, évaluer et traiter les risques (2 jours)

1 - Le risk management et le contrôle interne

- Le concept international de gestion des risques : le COSO.

2 - Identifier les risques

- Les risques internes.
- Les risques externes.
- Les démarches d'identification.

3 - Évaluer les risques

- La hiérarchisation des risques.
- La fréquence et l'impact des risques.
- La détermination des conséquences.
- La cartographie des risques.

4 - Traiter les risques

- Les natures de traitement des risques : acceptation, partage, réduction, suppression.
- Le plan d'actions.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7618

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- L'implication des opérationnels et la communication avec eux sur le choix et la mise en œuvre des actions.

5 - La politique et le pilotage du risk management

- La politique globale de gestion des risques.
- La diffusion de la culture de gestion des risques.
- La mise en place des indicateurs de suivi.

Étude de cas : cartographie des risques.

6 - Activités à distance

- ✚ Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, deux modules e-learning : "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. A" et "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. B".

Partie 3 : Management du processus d'évaluation des dispositifs de contrôle interne et de gestion des risques (3 jours)

1 - L'élaboration du plan d'audit interne et la planification des missions

- La mise en œuvre d'une approche par les risques.
- La prise en compte des demandes des instances de gouvernance : comité d'audit, direction générale et CAC (Commissaires Aux Comptes).
- La définition des moyens et des ressources nécessaires.

2 - Le management des compétences et des ressources internes à la fonction

- Le développement des compétences en rapport avec les missions définies.
- Le recrutement et la formation.

3 - La gestion d'une mission d'audit interne

- La supervision de la mission.
- L'évaluation de la qualité de la démarche.

4 - Le pilotage de l'audit interne

- Avec les instances de gouvernance et la communication.
- Avec les parties prenantes internes et externes.
- L'amélioration continue et l'évaluation globale de l'efficacité du système d'audit.

5 - Le conseil organisationnel, stratégique et de gouvernance

- L'analyse de la structure organisationnelle et des processus, de l'éthique et de l'environnement économique et social.

6 - Les activités de suivi des risques et de contrôle des fraudes

- La mise en place des dispositifs et des systèmes d'alerte.

7 - La gestion des systèmes d'information et la continuité des activités

- L'audit des systèmes d'information.

8 - La gestion financière

- La maîtrise de la lecture d'un rapport financier pour en dégager les zones de risques.

Études de cas : tableau de bord, communication avec les instances de gouvernance, plan stratégique d'audit interne.

9 - Après - Mise en œuvre en situation de travail

- Programmes de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et "Donner un feedback positif et constructif".

Piloter le contrôle interne

Conduire un contrôle interne efficient et conforme aux obligations réglementaires



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 505 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1843**

Le +

- Des quiz interactifs et l'accès à une vidéo d'expert.
- Les participants peuvent travailler sur un cas issu de leur entreprise.
- La formation aborde les dernières dispositions dans le domaine.

Objectifs professionnels

- Appréhender, mettre en œuvre et piloter un dispositif de contrôle interne.

Pour qui

- Cadre opérationnel, risk manager, auditeur interne appelés à intervenir dans la mise en œuvre d'un dispositif de contrôle interne. En contexte français ou anglo-saxon.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Appréhender le dispositif de contrôle interne

- Les objectifs et enjeux du contrôle interne.
- Le processus, ses acteurs et le lien avec les autres outils de pilotage et de contrôle.
- Les techniques clés du contrôle interne.
- Le cadre réglementaire (France et USA).

2 - Mettre en œuvre un dispositif de contrôle interne

- La mise en œuvre d'un projet de contrôle interne :
 - l'environnement de contrôle, les objectifs et le périmètre ;
 - le diagnostic ;
 - la gouvernance ;
 - les livrables et le pilotage du projet.
- La gestion des risques et les liens avec le contrôle interne.

3 - Les stratégies de pilotage du contrôle interne

- L'audit interne : une profession normée :
 - les principales missions ;

- la charte de l'audit interne ;
- le plan d'audit basé sur les risques.

- Les autres stratégies de pilotage (dont l'autodiagnostic).
- Les reportings et le suivi des actions.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un @expert : "Construire le dispositif de gestion des risques".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1843

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Le Risk Management : de l'identification des risques à leur traitement

Méthode de diagnostic des risques sur les processus

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 540 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7917**

Le +

- Des outils d'identification de risques et d'aide à la prise de décision, directement réutilisables dès le retour en entreprise.
- Une documentation interactive consultable sur mobile.

Objectifs professionnels

- Auditer et prévenir les risques.
- Analyser les processus, identifier, évaluer les risques.
- Établir une politique de gestion des risques.

Pour qui

- Risk managers, auditeur interne, contrôleur interne, toute personne en charge d'auditer les risques sur les processus.

Programme

1 - Identifier les risques auxquels l'entreprise peut être confrontée

- Définition des termes : risque, prévention, détection, exposition...
- Les risques propres à l'entreprise.
- Les risques d'origine externe.

2 - Réaliser le diagnostic des risques sur les processus

- Analyser les processus étape par étape pour déceler les zones à risques.
- Déterminer les conséquences des risques.
- Construire un modèle de hiérarchisation des risques juridiques, organisationnels, économiques...

- Cartographier les risques sur les processus et les hiérarchiser.

3 - Risk management : déterminer des actions de progrès

- Fixer des objectifs pour couvrir les risques.
- Identifier les différents types de solutions : juridiques, organisationnelles, assurances.
- Analyser la faisabilité et prioriser les actions.
- Impliquer les opérationnels dans le choix des actions, et communiquer auprès d'eux.

4 - Établir une politique de gestion des risques sur les processus

- Construire une politique globale de gestion des risques.
- Communiquer sur cette politique au sein de l'entreprise.

5 - Assurer le suivi

- Mettre en place les indicateurs de suivi de l'efficacité des actions.

6 - Activité à distance

- + Un @expert : "Construire le dispositif de gestion des risques".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7917

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Identifier et anticiper les fraudes

Mettre l'entreprise à l'abri des fraudes

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8428**

Le +

- Des quiz interactifs.
- Apport de nombreux exemples de fraudes en entreprise.
- Préparation à la détection d'indices de fraudes.

Objectifs professionnels

- Détecter des fraudes ; le dispositif de surveillance des fraudes.
- Installer des dispositions de prévention de la fraude, la culture anti-fraude.

Pour qui

- Auditeur interne, risk Manager, contrôleur interne, juriste, responsable fraude, responsable sécurité, directeur et responsable administratif et financier.

Programme

1 - Déterminer ce qu'est une fraude et quelles sont les obligations légales

- Comprendre la notion de fraude dans l'entreprise.
- Connaître les exigences légales autour de la fraude.
- Identifier les responsabilités dans l'entreprise et les sanctions possibles.

2 - Analyser la réalité des fraudes en entreprise

- Repérer les domaines de l'entreprise exposés à fraude.
- Connaître les différents types de fraudes et leurs particularités. Exemples : les fraudes financières,

les falsifications de documents, la prise de données confidentielles, les détournements, etc.

- Des exemples de fraudes par fonction : Achats, SI, comptabilité, finances, etc.

Exercices d'analyse de fraudes.

3 - Identifier, détecter des fraudes

- Connaître les caractéristiques des fraudeurs.
- Repérer les signes de suspicion de fraudes : exemples d'anomalies, les rôles de l'audit interne et du contrôle interne.
- Analyser des indicateurs via le système d'information.
- Caractériser les fraudes détectées.

Travail sur un cas.

4 - Mettre en place un système de traitement et de prévention des fraudes

- Établir des procédures d'alerte, de traitement des fraudes.
- Créer une charte éthique.
- Sécuriser le SI.
- Mobiliser les auditeurs internes, les contrôleurs internes.
- Intégrer cette composante dans le recrutement.

- Communiquer en interne pour créer une culture anti-fraude.

Travail sur l'établissement de règles à mettre en place dans l'entreprise.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8428

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 745 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 1551

Objectifs professionnels

- Mener à bien ses missions de conseil et d'organisation.
- Réussir le pilotage des projets d'organisation.
- Réaliser un diagnostic et formuler des recommandations.
- Animer des groupes de travail collaboratifs pour rechercher des solutions.
- Conduire le projet en intégrant le facteur humain.
- Préparer la conduite du changement.

Pour qui

- Organisateur, consultant en organisation, toute personne qui prend en charge des missions d'organisateur ou de consultant et/ou qui souhaite maîtriser toutes les facettes de ce métier.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Construire une offre de prestation de conseil (2 jours)

1 - L'organisation et les projets

- Le concept d'organisation.
- Les phases essentielles d'un projet.

2 - Prendre un bon départ

- Par où commencer ?
- Les parties prenantes.
- La stratégie de la direction.

3 - Identifier le "client" du projet, le demandeur

- Prendre en compte les besoins, les souhaits du client.
- Formuler les besoins du demandeur.

Étude de cas, mise en situation : rencontre avec le demandeur.

4 - Construire son offre de prestation

- Adopter une posture constructive.
- Rédiger son offre.

5 - Activités à distance

- + Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active" et un module e-learning : "Convaincre avec une offre gagnante".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, rédaction d'une offre de service en réponse à un besoin interne ou externe.

Partie 2 : Conduire la phase de diagnostic (2 jours)

1 - Le diagnostic organisationnel

- Repérer les différents types de diagnostic :

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Déroulement de l'ensemble des phases d'une mission d'organisation.
- Des mises en application et des échanges sur les savoir-faire et savoir-être.
- Accéder à la certification Cegos. Cette formation peut être complétée par la certification optionnelle "Organisateur et consultant".
- Des modules e-learning en intersessions et à la fin du parcours pour compléter les acquis et planifier une mission de conseil.

- d'une organisation ;
- d'une activité ;
- d'un service.

2 - Identifier les besoins à l'origine du diagnostic

- Déterminer qui est (sont) le(s) client(s) de la mission.
- Recenser les besoins, les caractériser, les valider.

3 - Préparer son diagnostic

- Recenser les interlocuteurs à rencontrer.
- Répartir les rôles des différents acteurs.
- Identifier les points à vérifier.
- Préparer ses guides d'entretien.
- Préparer ses grilles d'observation.
- Planifier ses rendez-vous.

4 - Conduire le diagnostic

- Mener les observations.
- Relever et enregistrer les faits marquants.
- Conduire les entretiens de façon efficace.
- Adopter les attitudes et comportements adaptés pour des entretiens en face-à-face ou de groupe.
- Recueillir le maximum d'informations utiles.

5 - Analyser pour formuler des recommandations pertinentes

- Synthétiser les éléments recueillis.
- Élaborer des recommandations sur la base de faits avérés.
- Construire son argumentaire.
- Définir le bon nombre de scénarii et construire la matrice de décision.

6 - Présenter ses recommandations et convaincre

- Préparer sa présentation.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1551

Formation proposée à Paris, Classe à distance

- Présenter ses conclusions et ses recommandations.

7 - Activités à distance

- + Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, deux modules e-learning : "Le cadrage du projet. Part. A" et "Le cadrage du projet. Part. B".

Partie 3 : Animer un groupe de travail collaboratif. (2 jours)

1 - Organiser le groupe de travail

- Définir les objectifs de la démarche :
 - l'approche SMART,
 - l'arbre d'objectifs.
- Planifier la démarche et définir les rôles de chacun.
- Les méthodes d'animation d'un groupe de travail.
- Structurer les réunions et choisir pour chaque étape les techniques d'animation appropriées.

2 - Modéliser et analyser un processus

- Pratiquer des outils de modélisation et d'analyse de processus :
 - le SIPOC,
 - l'analyse de la valeur d'un processus,
 - l'AMDEC Processus (Analyse des Modes de Défaillances, de leurs Effets et de leur Criticité).

3 - Poser et résoudre un problème en mode collaboratif

- Poser le problème à résoudre :
 - le diagramme d'Ishikawa,
 - les 5 pourquoi,
 - la carte mentale.
- Trouver des solutions créatives :
 - la question paradoxale,
 - le brainstorming,
 - le mot au hasard,
 - la fiche idée.
- Proposer des solutions :
 - le diagramme d'affinité pour regrouper les idées,
 - le diagramme Impact / Effort pour choisir les solutions,
 - la fiche idée pour formaliser les solutions.

4 - Activité à distance

- + Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, un module e-learning : "3 leviers pour construire une coopération gagnante".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 4, pratiquer 2 outils dans votre environnement.

Partie 4 : Conduire le changement (2 jours)

1 - Le changement et ses impacts humains

- Repérer les différents niveaux de changement.
- Accompagner les étapes du changement.
- Identifier les facteurs de résistance.
- Évaluer l'impact des changements.

2 - Les étapes pour conduire le changement

- Faire la cartographie des acteurs et analyser l'impact du changement.
- Les leviers de la conduite du changement.
- Cibler sa stratégie d'action avec la matrice attitude/influence.
- Tenir compte de la culture dans la communication liée au changement.

Mise en application : études de cas.

3 - Bilan du cycle de formation et plan d'actions personnel

- Évolution du métier en organisation.
- Plan d'actions personnel.

4 - Activités à distance

- + Découvrir un sujet en lien avec votre formation, deux modules e-learning : "La planification du projet. Part. A" et "La planification du projet. Part. B".

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine, pendant 7 semaines", une activité personnalisée à vos enjeux qui vous accompagnera dans la mise en œuvre de votre plan d'actions.

Le certificat en option Certificat du cycle Organisateur et consultant

900 €^{HT}

Réf. 9374

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Organisateurs et consultants : les fondamentaux du métier

Méthodes et outils pour réussir ses missions

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 095 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **715**

Le +

- Une démarche opérationnelle directement applicable.
- Une boîte à outils pour accompagner la démarche.

Objectifs professionnels

- Analyser, définir et conduire sa mission.
- Pratiquer les méthodes et outils du métier.
- Piloter le changement organisationnel.

Pour qui

- Organisateur débutant ou occasionnel, consultant interne ou externe débutant en charge d'une mission.
- Manager, chef de projet désirant s'orienter vers une fonction d'organisateur ou de consultant.

Programme

1 - Situer le cadre d'intervention d'une mission d'organisation

- Le concept d'organisation.
- Les structures organisationnelles.

2 - Consultant, organisateur : initialiser la mission

- Le besoin de son client : les 6 incontournables.
- L'écoute active.
- Le pré-diagnostic : concevoir la grille d'analyse des risques et déterminer l'opportunité du projet.
- Le plan d'actions, définir les moyens et affecter les ressources.

- Le dispositif de travail : comité de pilotage, équipe projet, groupes de travail...

- Le suivi de la mission : tableau de bord, communication, lancer la mission et les revues de projet.

3 - Analyser la situation existante

- Les principaux outils :
 - hexamètre de Quintilien ;
 - diagrammes de Pareto et Ishikawa, les 5 P d'Ohno ;
 - logigramme, MRF ;
 - analyse de temps ;
 - tableau de répartition des tâches.
- Les méthodes d'animation de groupes de travail.

4 - Préconiser pour mettre en œuvre

- Les méthodes appropriées : approche processus, benchmarking, refonte de processus, analyse de la valeur.
- Élaboration des scénarios.
- Présentation des recommandations au client.
- Anticipation du changement.
- Planification de l'action et mise en œuvre.
- Clôture de la mission et retour d'expérience.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/715

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Créer son activité de conseil

Créer sa structure, son offre, prospecter et vendre

CPF

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8812**

Le +

- Des fiches outils.
- Étude de cas pour aborder les situations de création d'entreprise.

Objectifs professionnels

- Développer une offre de service.
- Établir une structure adaptée, développer son réseau.
- Prospecter, comprendre les besoins du marché et des clients.
- Définir l'offre d'intervention et la politique tarifaire.

Pour qui

- Futur consultant, toute personne en reconversion désirant s'orienter vers le métier du conseil.

Programme

1 - Choisir les cibles possibles de son activité de conseil

- Analyser le marché du conseil.
- Choisir les marchés sur lesquels se positionner : projets au forfait, régie, coaching, formation...

2 - Identifier la structure adaptée

- Être auto-entrepreneur.
- Créer un cabinet, quel statut juridique ?
- S'inscrire dans une société de portage.
- S'associer avec d'autres consultants.

3 - Définir ses offres d'intervention

- Identifier ses expertises.

- Décrire des types d'intervention.
- Valoriser ses expériences.
- Créer des contacts avec d'autres consultants.

4 - Prospecter

- Identifier les différents canaux pour approcher des prospects : les réseaux sociaux, la presse, les rapports d'activité.
- Développer et cultiver son réseau, pour disposer de contacts client et obtenir des rendez-vous.
- Analyser les besoins des clients et du marché pour ajuster son offre.

5 - Valoriser son offre de conseil

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Dans le cas d'un financement au titre du Compte Personnel de Formation (CPF) une attestation sur l'honneur sera demandée au futur participant lors de la validation de l'inscription.

- Définir ses démarches d'intervention.

- Déterminer sa politique tarifaire et commerciale en fonction des offres proposées.

- Définir sa stratégie de communication de l'offre.

6 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Convaincre avec une offre gagnante".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8812

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réaliser un diagnostic organisationnel

Une méthode efficace pour des recommandations pertinentes

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6354**

Le +

- Des fiches outils enrichies.
- Une étude de cas servant de fil conducteur pour dérouler la méthode.
- Un contenu portant sur du savoir-faire et du savoir-être.

Objectifs professionnels

- Préparer un diagnostic organisationnel.
- Conduire un diagnostic organisationnel.
- Proposer des actions de progrès.

Pour qui

- Organisateur et consultant junior et senior.
- Tout manager ou responsable de service.
- Toute personne chargée d'une mission d'organisation.

Programme

1 - Le diagnostic organisationnel

- Repérer les différents types de diagnostic :
 - d'une organisation ;
 - d'une activité ;
 - d'un service.

2 - Identifier les besoins à l'origine du diagnostic

- Déterminer qui est (sont) le(s) client(s) de la mission.
- Recenser les besoins, les caractériser, les valider.

3 - Préparer son diagnostic

- Recenser les interlocuteurs à rencontrer.

- Répartir les rôles des différents acteurs.
- Identifier les points à vérifier.
- Préparer ses guides d'entretien.
- Préparer ses grilles d'observation.
- Planifier ses rendez-vous.

4 - Conduire le diagnostic

- Mener les observations.
- Relever et enregistrer les faits marquants.
- Conduire les entretiens de façon efficace.
- Adopter les attitudes et comportements adaptés pour des entretiens en face-à-face ou de groupe.

- Recueillir le maximum d'informations utiles.

5 - Analyser pour formuler des recommandations pertinentes

- Synthétiser les éléments recueillis.
- Élaborer des recommandations sur la base de faits avérés.
- Construire son argumentaire.
- Définir le bon nombre de scénarii et construire la matrice de décision.

6 - Présenter ses recommandations et convaincre

- Préparer sa présentation.
- Présenter ses conclusions et ses recommandations.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6354

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Consultants - animer des groupes de travail collaboratifs

Les outils clés du consultant pour une production de groupe

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6487**

Le +

- Le + digital : des fiches outils enrichies.
- Chaque méthode est mise en œuvre sur un cas pratique.
- La formation est conçue pour une mise en pratique dès le retour en entreprise.

Objectifs professionnels

- Organiser un groupe de travail multidisciplinaire.
- Choisir les méthodes d'animation appropriées.
- Adopter la bonne posture pour faciliter le travail.
- Animer le groupe de travail pour rechercher des solutions originales à un problème.

Pour qui

- Chef de projet, manager ou chef de service en charge d'un projet d'amélioration, organisateur ou consultant.

Programme

1 - Organiser le groupe de travail

- Définir les objectifs de la démarche :
 - l'approche SMART ;
 - l'arbre d'objectifs.
- Planifier la démarche et définir les rôles de chacun.
- Les méthodes d'animation d'un groupe de travail.
- Structurer les réunions et choisir pour chaque étape les techniques d'animation appropriées.

2 - Modéliser et analyser un processus

- Pratiquer des outils de modélisation et d'analyse de processus :

- le SIPOC ;
- l'analyse de la valeur d'un processus ;
- l'AMDEC Processus (Analyse des Modes de Défaillances, de leurs Effets et de leur Criticité).

3 - Poser et résoudre un problème en mode collaboratif

- Poser le problème à résoudre :
 - le diagramme d'Ishikawa ;
 - les 5 pourquoi ;
 - la carte mentale.
- Trouver des solutions créatives :
 - la question paradoxale ;
 - le brainstorming ;
 - le mot au hasard ;

- la fiche idée.
- Proposer des solutions :
 - le diagramme d'affinité pour regrouper les idées ;
 - le diagramme Impact / Effort pour choisir les solutions ;
 - la fiche idée pour formaliser les solutions.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6487

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Concevoir vos procédures pour capitaliser vos savoir-faire

Modéliser et gérer vos procédures avec efficacité

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 065 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1886

Le +

- Des quiz interactifs et des outils logiciels référencés.
- Après la formation en groupe, une activité personnalisée qui vous permettra de transposer votre plan d'action en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Cadrer un projet de rédaction de procédures.
- Concevoir et modéliser une procédure.
- Structurer un manuel de procédures.

Pour qui

- Responsable de service ou d'équipe, organisateur, responsable Qualité.
- Exploitant informatique chargé de définir les procédures.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Clarifier les principaux concepts : processus, procédures, fonctions, tâches, etc.

- Cadrer la rédaction de procédures dans votre mission et/ou dans le projet d'entreprise.
- Établir des procédures en identifiant les risques encourus.
- Distinguer ce qui est nécessaire ou non de décrire.

2 - Hiérarchiser les documents et les lier entre eux

- Les procédures générales, de métiers ou les modes opératoires.
- Hiérarchiser les 3 niveaux de documents.
- Établir les liens entre documents.

3 - Utiliser les outils de conception des procédures

- Diagramme des flux, schémas de processus, logigrammes.
- Tables de décision.
- Les différentes façons de modéliser.

4 - Créer et faire vivre un manuel de procédures

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

3 Après - Mise en œuvre

- Définir le contenu d'une procédure, les règles de rédaction, de gestion.
- Élaborer les procédures.
- Faire une analyse critique de l'existant.
- Concevoir, représenter une procédure avec les bons logiciels.
- S'organiser pour capitaliser le savoir-faire.

+ Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1886

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Le Lean Management appliqué aux services : les principes clés

Engager la dynamique d'amélioration

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Le Lean

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 7620

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Les conditions d'une mise en œuvre efficace de la démarche Lean management dans les services sont analysées.

Objectifs professionnels

- Initier la démarche Lean appliquée aux services.
- Choisir les projets Lean à déployer.
- Réussir l'implication des collaborateurs.

Pour qui

- Chef de projet ou manager en charge de mettre en œuvre le Lean Management dans les services.
- Responsable qualité, responsable commercial ou relation client, organisateur, consultant.

Programme

1 Avant

- + Autodiagnostic et vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Transposer le concept de Lean Management aux services

- Le modèle Toyota, les 7 "Muda".
- Les transpositions au monde des services. Les applications rencontrées sur le terrain.

2 - Décliner la démarche Lean dans les services

- Les 5 principes de base : valeur, la voix du client ; chaîne de valeur, la cartographie

SIPOC ; flux, le VSM ; flexibilité, agilité du processus ; perfection, les standards et le 5S.

- Maîtrise de la variabilité et culture de l'auto-qualité et de l'amélioration continue.

3 - Mettre en œuvre les bonnes pratiques

- Les fondations : vision, analyse de l'existant, standardisation, travail en groupe, accompagnement sur le terrain des équipes, management visuel.
- L'implication du management et le relais sur le terrain.

4 - Impliquer les collaborateurs dans le déploiement du Lean

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- De Hoshin à Kaizen : traduire sur le terrain des objectifs d'amélioration ambitieux.

- La chasse aux gaspillages et la résolution de problèmes : la méthode ISHIKAWA.

- Lean et Six Sigma, l'utilisation du DMAIC.

3 Après - Mise en œuvre

- + Renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un module e-learning : "Favoriser le développement de vos collaborateurs avec GROW".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7620

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Lean dans les services et six sigma : les clés de la performance

Piloter collectivement l'amélioration continue

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

4 jours (28h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 395 €HT

Niveau : Spécialisation

Réf. 7621

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Des mises en application et échanges sur des exercices et études de cas de démarches Lean 6 Sigma, des méthodes directement au retour dans l'entreprise.

Objectifs professionnels

- Associer Lean et Six Sigma dans les services.
- Piloter collectivement l'amélioration continue.
- Construire et piloter une démarche Lean 6 Sigma.

Pour qui

- Chef de projet, manager en charge de mettre en œuvre le Lean Management dans les services, responsable commercial ou relation client, responsable Qualité, organisateur, consultant.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Et hop ! on supprime !".

Pendant le présentiel

PARTIE 1 : LES PRINCIPES DE LA DÉMARCHE ET DES MÉTHODES

1 - Bénéfices du Lean Management dans les services

- Le Lean Management dans l'industrie, les 7 "Muda".
- Transposer dans les services.

2 - Transposer le 6 sigma dans les services

- Les principes du 6 sigma, liens avec le Lean Management.
- Transposer dans les services.

3 - La démarche à mettre en œuvre

- Le D.M.A.I.C.
- La Cartographie SIPOC.
- La Matrice Causes Effet et AMDEC.
- Le QOQCCP.

Exercice : agir efficacement au bon niveau.

PARTIE 2 : LA MISE EN ŒUVRE DE LA DYNAMIQUE ET SON PILOTAGE

1 - Les méthodes de management Lean

- Le value stream mapping.
- La résolution de problème.

- Le 5S.

2 - Déployer le Lean 6 Sigma

- Le visuel, une communication adaptée.
- Le brainstorming.
- Le reporting, le ROI.

3 - Valoriser les résultats

- Les retours d'expériences.
- La Voix du Client (VOC), avec le Diagramme d'affinités.

3 Après - Mise en œuvre - AFEST compatible

- Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7621

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 435 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 2467

Le +

- Des fiches outils enrichis.
- Des simulations permettent de vivre la transformation Lean.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les étapes de la transformation Lean.
- Repérer les changements vers une culture Lean.
- Repérer les gaspillages et s'organiser pour les réduire.

Pour qui

- Directeur d'usine et directeur industriel, directeur et responsables qualité, production, méthodes, ou Supply Chain, Lean Manager.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Se situer par rapport aux 3 phases de maturité, pour tracer son chemin vers la transformation Lean.

1 - Favoriser la prise de conscience

- Valoriser un agent du changement.
- Induire une contrainte comme levier.
- Redessiner la cartographie des chaînes de valeur.

2 - Démarrer les chantiers

- Accompagner les équipes vers le changement, dépasser les paradigmes.
- Neutraliser la diversité des flux en créant des filières, mettre en œuvre la différenciation retardée.
- Challenger votre équipe chantier.
- Réussir l'animation continue du progrès.
- Encourager l'organisation visuelle.

3 - Assurer la pérennité

- Définir les bons objectifs et indicateurs.
- Utiliser les standards.
- Retransmettre le Lean aux clients et fournisseurs.

- Étendre le Lean aux services supports.
- Repasser du Hoshin au Kaizen.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un module e-learning : "Maîtriser les principes clés de l'agilité dans les projets".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2467

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Systeme d'information - Informatique

Projets informatiques	876
Méthodes agiles	888
Sécurité - Cybersécurité	894
Transformation digitale	896
Direction SI	898

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Systeme d'information - Informatique

Projets informatiques

Gestion de projet informatique

Réf.	1277	Chef de projet informatique.....	8 jours	-	876
Réf.	221	Acquérir une culture informatique pour mieux collaborer	2 jours	-	878
Réf.	1519	Manager un projet informatique.....	3 jours	-	879
Réf.	8103	Business analyst	3 jours	-	879
Réf.	7748	PRINCE2® Foundation Best	3 jours	-	880
Réf.	7747	PRINCE2® Practitioner	2 jours	-	881
Réf.	9034	Obtenir la certification PMP® (Inscription à l'examen PMI® incluse) Best	5 jours	-	882
Réf.	2357	Conduite du changement : démarches et outils Best	3 jours	CPF	883
Réf.	6392	Chef de projet digital.....	9 jours	-	884

Outils de gestion de projet

Réf.	1010	Du cahier des charges à la recette informatique	2 jours	-	886
Réf.	9332	Microsoft 365® - Collaborer en mode projet avec Teams et Tasks.....	1 jour	-	886
Réf.	8872	Microsoft® Project : les fondamentaux	3 jours	-	887
Réf.	6856	ITIL® Foundation.....	3 jours	-	887

Voir aussi

Réf.	8949	3h chrono pour pratiquer 3 outils de la gestion de projet agile	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
------	------	---	----------	-------	---	---------------------	--

Méthodes agiles

Agile PM, Scrum, SAFe

Réf.	7968	Initiation aux méthodes Agiles Best	1 jour	-	888
Réf.	9407	Sensibilisation à la démarche ITIL® 4.....	1 jour	-	889
Réf.	8098	Mettre en place une démarche Agile	3 jours	-	889
Réf.	8830	Formation certifiante Scrum Master	2 jours	-	890
Réf.	8829	Formation certifiante Scrum Product Owner	2 jours	-	890
Réf.	9333	Devenir coach agile	3 jours	-	891
Réf.	9135	DevOps Foundation	3 jours	-	892
Réf.	9136	Leading SAFe® : certification SAFe Agilist	2 jours	-	892
Réf.	9461	Mettre en œuvre la méthode agile KANBAN New	2 jours	-	893

Voir aussi

Réf.	8811	Obtenir la Certification AgilePM® - Agile Project Management Foundatio... Best	3 jours	-	154
Réf.	9087	Obtenir la Certification AgilePM® - Agile Project Management Practitio... ..	2 jours	-	155
Réf.	9050	Gestion de projet : gagner en agilité avec une approche hybride	2 jours	-	153
Réf.	9452	Disciplined agile® Scrum Master (DASM) New	2 jours	-	156

Sécurité - Cybersécurité

RGPD, DPO, cybersécurité

Réf.	9051	Cybersécurité : enjeux et plan d'actions.....	2 jours	-	894
Réf.	9025	Protection des données personnelles - RGPD.....	1 jour	-	894
Réf.	9053	Data Protection Officer	5 jours	-	895
Réf.	8944	3h chrono pour acquérir les réflexes en matière de cybersécurité	3 heures	-	895

Transformation digitale

Big Data, Intelligence artificielle

Réf.	8169	DSI : Intégrer la transformation digitale de l'entreprise.....	2 jours	-	896
------	------	--	---------	-------	---	-------	-----

Réf.	9134	DSI : Les principes clés de l'intelligence artificielle	2 jours	-	896
Réf.	9133	DSI : intégrer le Big Data dans les systèmes d'information.....	2 jours	-	897
Réf.	9132	Cloud : définir sa stratégie.....	2 jours	-	897
Voir aussi							
Réf.	9303	Conduire un projet Open Data	2 jours	-	651

Direction SI

Management et Organisation

Réf.	6411	Directeur informatique, managez le système d'information.....	6 jours	-	898
Réf.	8030	Urbanisation et Architecture du Système d'Information	2 jours	-	900
Réf.	9471	3h chrono pour appréhender la sobriété numérique New	3 heures	-	900
Voir aussi							
Réf.	9282	Piloter des prestataires de service	2 jours	-	168
Réf.	4380	Piloter un portefeuille de projets ou un programme	2 jours	-	176
Réf.	4807	Les achats de prestations intellectuelles	2 jours	-	762

Chef de projet informatique

Organiser et piloter un projet informatique

Nouvelle formule

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

4 475 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1277**

Objectifs professionnels

- Savoir planifier, organiser, piloter et clôturer un projet informatique en mode prédictif et agile.
- Motiver et piloter une équipe projet.
- Satisfaire les besoins des utilisateurs en maîtrisant l'analyse de leurs besoins et la phase de recette utilisateurs.
- Être capable d'intégrer de l'agilité dans la conduite de son projet informatique.

Pour qui

- Chef de projet informatique, responsable de projet informatique (maîtrise d'ouvrage ou maîtrise d'œuvre).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

PMI, PMBOK, PMP, PgMP, PMI-SP, PMI-RMP et le logo PMI Registered Education Provider sont des marques déposées du Project Management Institute, Inc.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Organiser et piloter un projet informatique (2 jours)

1 - Les caractéristiques du projet informatique

- Le projet informatique, définitions et caractéristiques.
- Les acteurs du projet et la gouvernance : (MOA, MOE, comité de pilotage, chef de projet, ...).
- Le cycle de vie du projet informatique.

2 - Organiser et planifier le projet

- Réaliser le cadrage du projet.
- Découper en tâches, affecter les responsabilités, planifier le projet, définir et optimiser le budget du projet, recenser les risques.

3 - Manager la sous-traitance

- Réaliser un cahier des charges.
- Contractualiser la prestation.
- Faire le suivi de la prestation.

4 - Piloter l'avancement du projet

- Impliquer et motiver l'équipe projet.
- Animer les réunions du projet.
- Définir des indicateurs de pilotage : le tableau de bord du projet.
- Clôturer le projet.

5 - Activités à distance

- + Une vidéo : "Regardez John obtenir l'adhésion de ses interlocuteurs" et un module e-learning : "Les styles de management".

Partie 2 : Animer l'équipe projet (2 jours)

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Une méthodologie et une "boîte à outils" pour une mise en pratique dès le retour en entreprise.
- Une pédagogie rythmée et variée : méthodes, mise en pratique, exercices.

1 - Construire l'équipe projet

- Identifier les 5 étapes de construction d'une équipe projet.
- Mener des entretiens avec les équipiers pour les engager.
- Les facteurs de légitimité du chef de projet.

2 - Animer les réunions du projet

- Préparer et animer la réunion de lancement.
- Les bonnes pratiques des réunions d'avancement.
- Dynamiser vos réunions avec les techniques de facilitation graphique.

3 - Favoriser le travail collaboratif dans l'équipe projet

- Donner des signes de reconnaissance encourageants.
- Résoudre les problèmes de manière créative.
- Les outils digitaux au service du travail collectif.

4 - Anticiper et gérer les désaccords et les situations conflictuelles

- Traiter les désaccords dans les projets.
- Trouver des solutions gagnantes pour sortir des impasses.

5 - Activités à distance

- + Une vidéo : "Regardez John donner un feedback positif et constructif" et un module d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif".

Partie 3 : La boîte à outils de la maîtrise d'ouvrage informatique (2 jours)

1 - Analyser les besoins des utilisateurs

- Utilisez les techniques de recueil d'informations (interview, écoute active, questionnement).
- Utilisez les techniques agiles d'expression de besoins (persona, story mapping, user story).

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1277

Formation proposée à Paris, **Classe à distance**

2 - Rédiger le cahier des charges ou le backlog de l'applicatif

- Traduire les besoins en fonctions.
- Modéliser les flux d'informations (diagrammes de flux, de séquence ou d'activité).
- Prioriser les exigences du cahier des charges à l'aide de la méthode MOSCOW.
- Rédiger le cahier des charges de l'applicatif.
- Structurer un backlog.

3 - Construire le plan de tests de recette

- Définir les objectifs et les critères de réussite des tests.
- Définir les critères DOD (Definition Of Done).
- Définir les scénarii et les cas de test utilisateurs sur la base du cahier des charges.
- Construire le plan de tests.

4 - Réaliser les tests de recette

- Organiser la campagne de tests (planification, affectation des ressources).
- Suivre l'avancement des tests.
- Gérer la relation avec l'équipe de développement.
- Prononcer la recette.

Partie 4 : Mettre en place une démarche agile (2 jours)**1 - Comprendre les bénéfices des méthodes Agiles**

- L'origine des méthodes Agiles.
- Appréhender les bénéfices attendus de ces méthodes versus les méthodes classiques de conduite de projet.

2 - Pratiquer les rituels agiles

- Déroulement d'un Sprint Planning Meeting.
- L'organisation du travail au quotidien, le meeting quotidien.
- Conduire la rétrospective de sprint et la revue de sprint.

3 - L'agilité à l'échelle

- Les principes clés de l'agilité à l'échelle.
- Panorama des principaux frameworks d'agilité à l'échelle.
- Mettre en place l'organisation d'une équipe agile à l'échelle.
- Mettre en œuvre les rituels de coordination des équipes agiles à l'échelle.

4 - Initier le changement vers l'agilité

- Les facteurs de résistance au changement.
- Définir la cartographie des acteurs.
- Mettre en place les étapes de la conduite du changement.

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Planifier son projet avec agilité".

Le certificat en option**Certificat Manager un projet en mode hybride, classique ou agile****900 €^{HT}****Réf. 9384**

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Acquérir une culture informatique pour mieux collaborer

Les fondamentaux des métiers de la DSI

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 221

Le +

- Un parcours digital pour pratiquer en situation de travail.
- Une formation complète et adaptée pour appréhender en 2 jours les technologies informatiques.

Objectifs professionnels

- Comprendre les technologies informatiques et leurs domaines d'applications.
- Collaborer avec une équipe informatique.

Pour qui

- Toute personne devant collaborer avec une DSI pour le développement d'applicatifs métiers.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - La DSI : ses différents métiers

- Le rôle et l'organisation de la DSI.
- Mode projet : MOA, MOE, ...

2 - Comprendre les infrastructures au sein du SI

- Les architectures.
- La sécurité.
- Le stockage des données.
- Virtualisation : rôle, architecture.
- Cloud Computing : (Saas, Paas, Staas, ...).

- Le BYOD, CYOD, COPE.
- Les objets connectés (IoT).

3 - Connaître l'architecture applicative d'entreprise

- Les langages de développement.
- Les systèmes d'exploitation.
- Le rôle d'un ERP.
- L'intégration des applications par les EAI.
- Les outils collaboratifs.
- E-commerce et réseaux sociaux.
- Les bases de données.
- Les enjeux du Big Data et de l'Open data.
- Les bases de l'intelligence artificielle.

4 - Les technologies réseaux

- Topologie et typologie des réseaux.
- Les réseaux mobiles.

5 - Connaître l'écosystème des services Web

- Les protocoles, les langages : HTML, XML, CSS, Java, JavaScript...
- Les architectures orientées services.
- Les "framework" et les outils.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/221

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Manager un projet informatique

Les méthodes clés pour réussir vos projets

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 940 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1519**

Le +

- Un parcours digital pour pratiquer en situation de travail.
- Étude de cas : mise en pratique d'un projet de système d'information.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les techniques et principes de base pour gérer efficacement un projet informatique.
- Impliquer et motiver les acteurs du projet.
- Contractualiser avec les partenaires.

Pour qui

- Chef de projet informatique, personne chargée du pilotage d'un projet informatique.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Trop ou pas assez".

2 Pendant - En groupe

1 - Les caractéristiques du projet informatique

- Le projet informatique, définitions et caractéristiques.
- Les acteurs du projet et la gouvernance.
- Les cycles de vie du projet informatique (prédicatif/agile).

2 - Organiser et planifier le projet

- Réaliser le cadrage du projet.

- Découper en tâches, affecter les responsabilités, planifier le projet, définir et optimiser le budget du projet, recenser les risques.

- Intégrer des méthodes agiles : principes et outils de la méthode SCRUM.

3 - Réaliser un cahier des charges et organiser les tests de recette

- Exprimer les besoins et les prioriser.
- Rédiger le cahier des charges de l'applicatif.
- Définir des scénarii et les cas de test utilisateurs.
- Organiser et piloter les tests de recette.

4 - Manager la sous-traitance

- Réaliser un cahier des charges.
- Contractualiser la prestation.
- Faire le suivi de la prestation.

5 - Piloter l'avancement du projet

- Impliquer et motiver l'équipe projet.
- Animer les réunions du projet.
- Définir des indicateurs de pilotage : le tableau de bord du projet.
- Clôturer le projet.
- Accompagner le changement induit par le projet.

3 Après - Mise en œuvre

- + Une activité de transposition en situation de travail.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1519

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Business analyst

Être l'interface incontournable entre fonctionnels et informatique

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 360 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8103**

Le +

- Une formation dispensée en français.
- Un support en français présenté par un instructeur certifié IIBA.
- Le BABOK Guide v3 en Anglais.

Objectifs professionnels

- Définir et formaliser les besoins métier.
- Rechercher des solutions aux problèmes Business.
- Communiquer auprès des acteurs du projet.
- Assurer la conformité de la solution aux besoins.

Pour qui

- Business analyst, Assistant Maîtrise d'Ouvrage, Product Owner (Responsable produit), Gestionnaire de produit, Chef de projet informatique.

Programme

1 - Planification et surveillance de l'Analyse d'Affaires

- Planifier la démarche de l'Analyse d'Affaires.
- Planifier l'engagement des parties prenantes.
- Planifier la gouvernance de l'Analyse d'Affaires.
- Planifier la gestion des informations de l'Analyse d'Affaires.

2 - Élicitation et collaboration

- Se préparer à l'élicitation.
- Effectuer l'élicitation.
- Gérer l'engagement des parties prenantes.

3 - Analyse et conception des exigences

- Préciser et modéliser les exigences.
- Analyser la solution recommandée et sa valeur potentielle.

4 - Gestion du cycle de vie des exigences

- Tracer les exigences.
- Maintenir les exigences.
- Évaluer les modifications d'exigences.
- Approuver les exigences.

5 - Évaluation de la solution

- Mesurer la performance de la solution.
- Analyser les mesures de performance.

6 - Compétences de base

Prérequis

- Aucun.

- Raisonnement analytique et résolution de problèmes.
- Caractéristiques comportementales.
- Connaissance des affaires.
- Aptitude à communiquer.

7 - Examen

- Préparation à l'examen "ECBA Entry Certificate in Business Analysis" de l'IIBA™.
- Examen en anglais passé en différé et en ligne sur une plateforme de tests. Il consiste en un QCM de 60 minutes (1 heure) comprenant 50 questions à choix multiples.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8103

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

3 jours (21h)**Présentiel ou à distance**

- + Examen inclus
- + accès au LearningHub

2 185 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 7748**

Objectifs professionnels

- Acquérir la certification Fondation PRINCE2®.
- Assimiler le référentiel PRINCE2® 6ème édition d'AXELOS.
- Comprendre les relations entre les processus, les livrables, les rôles et les dimensions de la gestion d'un projet.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Chef de projet, responsable et directeur de projet.
- Acteur projet.

Programme

- + La formation commence dès l'inscription : des modules e-learning permettent de réviser les concepts essentiels du management de projet nécessaires pour la compréhension du référentiel PRINCE2®.

Le +

- Le manuel "Réussir le Management de Projet avec PRINCE2®" est disponible au format numérique dès le début de la formation.
- L'examen se fait en ligne après la formation sur ordinateur personnel en mode surveillé à distance.

1 - Présentation de l'examen PRINCE2® : les clés pour réussir sa certification

2 - S'approprier les principes de PRINCE2®

- Les 7 principes permettent de garantir que la méthode sera utilisée de manière suffisante pour contribuer à la réussite du projet :
 - justification continue pour l'organisation ;
 - leçons tirées de l'expérience ;
 - rôles et responsabilités définies ;
 - management par séquences ;
 - management par exception ;
 - focalisation produit ;
 - adaptation à l'environnement de projet.

3 - S'approprier les thèmes PRINCE2®

- Les 7 thèmes sont des aspects du management de projet qui doivent être abordés en permanence : cas d'affaire, organisation, qualité, plans, risque, changement, progression.

4 - S'approprier les processus PRINCE2®

- S'approprier les 7 processus de PRINCE2® :

- élaborer le projet ;
- diriger le projet ;
- initialiser le projet ;
- contrôler une séquence ;
- gérer la livraison des produits ;
- gérer une limite de séquence ;
- clore le projet.

- Établir la liste des données d'entrée et de sortie de chaque processus.

- Identifier le but des principaux "produits management", ainsi que leurs contenus clés.

5 - Maîtriser les annexes principales de PRINCE2®

- Adaptation de PRINCE2® à l'environnement du projet.
- Modèles de description de produit pour les "produits management" de PRINCE2®.
- Gouvernance - Rôles et responsabilités.
- Listes de contrôle.
- Glossaire.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7748

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Passage de l'examen PRINCE2® Foundation inclus

- 60 minutes - QCM de 60 questions.
- Note d'admissibilité de 33/60 soit 55 %.
- Après avoir réussi votre examen et reçu la confirmation de vos résultats, vous aurez accès en ligne à un certificat électronique unique et sécurisé de PEOPLECERT.
- Examen en ligne après la formation sur ordinateur personnel en mode surveillé à distance. Seule l'utilisation du manuel PRINCE2® est autorisée pendant l'examen.
- PRINCE2® est une marque déposée d'AXELOS Limited, utilisée avec l'autorisation d'AXELOS Limited. Tous droits réservés.

PRINCE2® Practitioner

Acquérir la certification PRINCE2® Practitioner

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + Examen inclus
- + accès au LearningHub

1 695 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7747

Le +

- Des examens blancs pour s'entraîner.
- Cegos est organisme de formation accrédité par PEOPLECERT et les formateurs sont certifiés PRINCE2®.

Objectifs professionnels

- Acquérir la certification PRINCE2® Practitioner 6ème édition.
- Adapter PRINCE2® aux projets réels à manager.

Pour qui

- Chef de projet, responsable et directeur de projet.

Prérequis

- Être certifié au niveau Foundation.

Programme

1 - Révision des 7 Principes de PRINCE2'

- Comment utiliser les principes comme ligne directrice de l'adaptation de la méthode.

2 - Révision des 7 Thèmes PRINCE2'

- Connaître les 7 thèmes.
- Les mettre en relation avec des situations réelles de projet.

3 - Les 7 Processus PRINCE2'

- Maîtriser les 7 processus :
 - élaborer le projet ;
 - diriger le projet ;
 - initialiser le projet ;
 - contrôler une séquence ;
 - gérer la livraison des produits ; gérer une limite de séquence ;
 - clore le projet.
- Établir la liste des données d'entrée et de sortie à mettre en œuvre, ainsi que les activités concernées des processus sur des cas particuliers de projet.

- Faire le lien entre les "produits management" et les processus test.

4 - Vision systémique et raisons profondes qui sous-tendent PRINCE2'

- L'imbrication Thèmes - Processus - Techniques - Produits management.
- Décliner la méthode dans des environnements projet variés.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7747

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Passage de l'examen PRINCE2® Practitioner inclus

- 2 heures et demie.
- Examen basé sur un scénario à choix multiples complexes.
- 68 questions.
- Note d'admissibilité de 38/68 soit 55 %.
- Examen en ligne après la formation sur ordinateur personnel en mode surveillé à distance. Seule l'utilisation du manuel PRINCE2® est autorisée pendant l'examen.
- PRINCE2® est une marque déposée d'AXELOS Limited, utilisée avec l'autorisation d'AXELOS Limited. Tous droits réservés.

Obtenir la certification PMP® (Inscription à l'examen PMI® incluse)

Valider ses compétences en gestion de projet grâce à PMP®

Best

CERTIFICAT

5 jours (35h)

Présentiel ou à distance

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

4 095 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9034**

Objectifs professionnels

- Se familiariser avec le dernier référentiel de management de projet du PMI®.
- Être capable de remplir son dossier d'inscription à l'examen de la certification PMP®.
- Préparer l'examen de certification PMP®.
- S'entraîner à répondre aux questions de l'examen.
- Passer l'examen PMP®.

Prérequis

- Un dossier d'éligibilité au passage de l'examen PMP® est à remplir par le candidat et doit être soumis et approuvé par le PMI. Voir les critères d'éligibilité en ligne sur le site du PMI.

Pour qui

- Chef de projet, directeur de projet, responsable de projet expérimenté désirant se préparer à l'examen de certification PMP® et satisfaisant les critères d'éligibilité définis sur le site pmi.org.

Programme

- + Deux modules e-learning : "Maîtriser les principes clés de l'agilité dans les projets" et "Mettez de l'agilité dans votre projet".

1 - Introduction

- Organisation du plan de travail.
- Motivations et rythme de travail.
- Assistance à la réalisation du dossier d'inscription pour l'éligibilité PMP®.
- Cadre du management de projet : définitions.

2 - Former une équipe performante

- Former une équipe projet.
- Définir et communiquer les règles de base de l'équipe.
- Contractualiser les règles du projet.
- Donner des responsabilités aux membres de l'équipe et aux parties prenantes.
- Former les membres de l'équipe et les parties prenantes.
- Engager et soutenir des équipes virtuelles.
- Établir une vision commune du projet.

3 - Débuter le projet

- Déterminer les méthodologies et les pratiques appropriées du projet.
- Planifier et gérer : le périmètre du projet ; le budget et les ressources du projet ; le calendrier du projet ; la qualité des produits et des livrables du projet.
- Intégrer l'ensemble des activités de planification du projet.
- Planifier et gérer les achats du projet.
- Établir la structure de gouvernance du projet.
- Planifier et gérer la clôture d'un projet et d'une phase.

4 - Faire le travail

Le +

- Un accès en ligne, en français, à l'ensemble des ressources officielles du PMI® pour se préparer à l'examen PMP®.
- Un simulateur d'examen en anglais ou en français (X-AM) pour s'entraîner à son rythme.
- Adhésion au PMI® et examen inclus.

- Mesurer et gérer les risques du projet.
- Exécuter le projet pour livrer de la valeur au métier.
- Gérer les communications.
- Obtenir l'engagement des parties prenantes.
- Créer les produits du projet.
- Gérer les changements et les obstacles du projet.
- Transférer les connaissances pour assurer la continuité.

5 - Maintenir l'équipe sur la bonne voie

- Diriger l'équipe projet.
- Encourager la performance de l'équipe.
- Supprimer les problèmes, obstacles et freins.
- Gérer les conflits.
- Collaborer avec les parties prenantes.
- Mentorer les parties prenantes.
- Appliquer l'intelligence émotionnelle pour optimiser la performance de l'équipe.

6 - Garder le métier à l'esprit

- Gérer le respect des exigences de conformité.
- Mesurer et livrer la valeur métier.
- Gérer les changements de l'environnement interne et externe à l'entreprise.
- Soutenir les changements, l'évolution de l'entreprise.
- Mettre en pratique l'amélioration continue des processus.

7 - La certification PMP®

- Comment réussir sa certification, réaliser son dossier d'éligibilité et entretenir sa certification.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9034

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

Passage de l'examen PMP®

Les participants s'inscrivent et passent l'examen dans un centre agréé par le PMI® dans un délai d'un an. L'examen se déroule en Français sous forme de QCM :

- 175 questions ;
- 230 minutes.



Conduite du changement : démarches et outils

Réussir le pilotage du changement

CERTIFICAT

CPF

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 995 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2357**

Objectifs professionnels

- Comprendre les résistances au changement.
- Identifier les catégories d'acteurs et leur position face au changement.
- Anticiper les risques et les conflits.
- Faire face aux situations de crise engendrées par le changement.
- Préparer le plan pour conduire le changement.

Pour qui

- Chef de projet, chargé de mission.
- Manager ou chef de service confronté à un changement d'organisation.
- Organisateur et responsable organisation, Consultant.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

CPF

Cette formation peut être associée à la Certification Excellens Formation éligible au CPF.

Programme

1

Avant

- + Un module e-learning : "Profilier : accompagnement du changement".
- + Une vidéo : "Ça ne marchera pas !"
- + Un @expert : "Les bases du changement".

2

Pendant - En groupe

1 - Je décrypte les mécanismes de changement

- Les 3 phases de transformation.
- Les différents types de résistance au changement.
- Les modes d'expression des résistances au changement.
- Les déclics liés aux changements de paradigme.
- Les spécificités de l'accompagnement des équipes.

2 - Je conduis le diagnostic humain d'un projet de changement

- Définir le périmètre et les objectifs du projet.
- Lister les faits significatifs de changement avec leurs objectifs associés et leurs points d'ancrage.
- Réaliser la cartographie des acteurs concernés par le changement.
- Identifier leurs modalités de fonctionnement.
- Déterminer la stratégie globale : l'implantation et le déploiement.

3 - J'utilise à bon escient la communication

- Utiliser les différents registres de la communication.
- Clarifier les besoins à prendre en compte.
- Organiser le plan de communication.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + 3 modules e-learning : "Manager le changement : la stratégie des alliés" Partie A et B et "CNV : les clés".
- + Un @expert : "Analyse socio-organisationnelle des entreprises et conduite du changement".

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations Cegos : des parcours mixtes, alliant le meilleur du présentiel et du digital, individualisables, axés sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité.
- Des modalités de formation en amont et aval de la formation en groupe permettent de renforcer les compétences en situation professionnelle.

- Intégrer l'impact de la culture interne sur le mode de communication.

4 - Je mesure le degré d'acceptabilité du changement dans l'organisation

- Mesurer l'acceptabilité du changement dans l'organisation.
- En déduire les besoins des collaborateurs face aux changements.
- Définir la palette des outils à mettre en œuvre en fonction de l'acceptabilité.

5 - J'anticipe les conflits et les risques liés au changement

- Repérer les signes avant coureurs d'un conflit.
- Identifier la nature des conflits et leurs sources.
- Comprendre les mécanismes du stress pour agir.
- adopter la bonne posture et limiter les effets du stress.

6 - Je mets en place de nouveaux systèmes de pilotage et de reconnaissance

- Définir des indicateurs de performance liés aux objectifs.
- Construire un tableau de bord pour piloter efficacement la démarche.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2357

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



300 €^{HT}

Réf. **9409**

La certification Excellens Formation "Conduire un changement professionnel" est éligible au CPF code RS5138 et permet d'attester que les techniques et méthodes de conduite de changement sont acquises.

- 1 - Diagnostiquer et mener un changement et le rendre pérenne dans l'entreprise.
- 2 - Faire face aux résistances dues au changement, grâce à une bonne préparation.
- 3 - Déployer et piloter le changement, il est capable de fédérer une équipe autour d'un changement et de l'ancrer profondément au sein de son organisation.

Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9409.

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90 | www.cegos.fr**

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date

Chef de projet digital

Piloter et manager efficacement un projet web, mobile, objet connecté...

CERTIFICAT

9 jours (63h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

4 880 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6392**

Objectifs professionnels

- Savoir conduire un projet et comprendre les particularités de la conduite d'un projet Web, mobile, ou objet connecté.
- S'appropriier le langage et les bases de la technologie.
- Savoir rédiger un cahier des charges et un appel d'offres.
- Acquérir les clés pour piloter et manager le projet digital.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui

- Chef de projet digital.
- Chef de projet Web.
- Chef de projet mobile.
- Toute personne ayant à gérer l'intégralité d'un projet digital.

Programme

Partie 1 : Gérer un projet digital (3 jours)

1 - Le champ d'application du projet digital

- La digitalisation portée par la révolution technologique.
- Une évolution de la relation client et l'approche omnicanal (site web, médias sociaux, équipements mobiles, etc.).
- Appréhender l'évolution du monde de l'entreprise pour mener un projet digital interne :
 - les modèles d'organisation et le management au cœur de la transformation digitale ;
 - les nouveaux usages (collaboratif, intelligence collective, BYOD...);
 - le collaborateur numérique (digital Workplace).
- L'analyse de risques d'un projet digital.

2 - Devenir chef de projet digital

- Les fondamentaux de la conduite de projets digitaux :
 - méthodologie du cycle en V ; limites et avantages.
- L'apport des méthodes agiles :
 - le manifeste Agile et ses principes ;
 - les principales méthodologies Agiles (Scrum, XP, RAD...);
 - adapter l'agilité à son contexte.
- L'éco-système du Web et ses nouveaux métiers.
- Les acteurs d'un projet Digital.
- Les missions et responsabilités du chef de projet Digital :
 - les compétences ;
 - le pilotage : délais, coûts, qualité ;
 - les phases d'un projet Digital.

3 - Clarifier le rôle de la technologie

- Notre futur technologique et grandes tendances digitales (IOT, IA, Chat Bots...).
- Les fondamentaux du Web et ses langages :
 - les architectures de sites Web ;
 - la stratégie mobile.
- L'évolution des équipements mobiles :
 - application mobile, WebApp et Site Responsive Web Design ;
 - les CMS et Workflow de traitement de l'information.
- Anticiper le Big Data :
 - les outils collaboratifs ;
 - la co-création de contenu et le mode wiki ;
 - les outils de gestion projet collaboratif ;
 - le choix d'un Réseau Social d'Entreprise.
- La stratégie d'intégration dans le Système d'Information :
 - approche open source ou propriétaire ;

Le +

- Budget prévisionnel, cahier des charges, planning, appels d'offres, tests... Ce cycle de formation permet aux participants de prendre toute la dimension de leur mission de chef de projet digital.
- Une méthodologie et des outils pour une mise en pratique dès le retour en entreprise.
- Une pédagogie rythmée et variée : méthodes, mise en pratique, exercices.

- couplage avec les applications métier ou back-office (CRM, ERP, Infocentre) ;
 - mode d'hébergement interne ou externe (SaaS et Cloud).
- Le mouvement Devops.
- La sécurité d'une entreprise digitale.

Partie 2 : Réaliser l'appel d'offres (3 jours)

1 - Définir l'objectif du projet digital

- Définir la vocation et la cible du site, de l'application ou de l'objet connecté.
- Intégrer le projet dans la stratégie de l'entreprise.
- Identifier les acteurs internes et l'impact organisationnel.
- Problématiques de propriété intellectuelle des contenus.
- Établir les critères de succès et définir les indicateurs de calcul du ROI.

2 - Rédiger le cahier des charges

- Le rôle de l'assistance à maîtrise d'ouvrage (AMOA).
- Modélisation et méthode d'analyse.
- Partir de l'expression de besoins :
 - analyse du besoin par les processus, les objets métier et cas d'utilisation ;
 - mener les ateliers de récolte des besoins.
- Structurer le cahier des charges :
 - exigences fonctionnelles, techniques et opérationnelles ;
 - maintenance et support ;
 - le Plan d'Assurance Qualité ;
 - distinguer les rubriques indispensables des prestations complémentaires.
- La planification :
 - les outils de planification (diagramme de Gant) ;
 - lotissement pour éviter l'effet tunnel ;

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6392

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- mode régie et/ou forfait.

3 - Réaliser l'appel d'offres

- Contraintes des marchés publics.
- Sélection des prestataires.
- Publication de l'appel d'offres.
- Comprendre les propositions :
 - grille d'analyse des réponses ;
 - la soutenance en "short-list" ;
 - la négociation financière.
- Le choix du prestataire et le contrat.
- L'approche budgétaire.

Partie 3 : Piloter l'activité (3 jours)

1 - Encadrer l'équipe et piloter le projet digital

- Des projets pluridisciplinaires.
- Piloter l'activité digitale (KPI, TdB...).
- Les bases de la gestion de projets :
 - conduite de réunion ;
 - animation d'atelier et brainstorming ;
 - outils de suivi : compte-rendu, suivi des actions, affectation des tâches, avancement, le Kanban en agile (Scrum), gestion des risques ;
 - comité de pilotage, reporting.
- Constitution de l'équipe projet et définition des rôles (mode traditionnel ou agile).
- Développer les compétences de son équipe.
- Animer l'équipe interne.
- Travailler avec des prestataires.

2 - Spécifications, réalisation, recette et déploiement du livrable

- Les spécifications :
 - fonctionnelles (méthodes de modélisation) ;
 - ergonomiques (storyboard, UX, maquettage) ;
 - techniques (le développement) ;
 - définition d'un Backlog, des User Story et critères d'acceptation en agile (scrum).
- Fourniture des livrables et services faits.
- Les types de documentation.
- Déploiement et paramétrage du site.
- Recette :
 - phases de restitution en agile (Scrum) ;
 - tests unitaires, recette usine, recette technique, recette fonctionnelle ;
 - le cahier et PV de recette ;
 - l'application de gestion des anomalies.
- Les tests de charge, déploiement et ouverture du site.

3 - Faire vivre le projet

- Faire vivre le projet au quotidien.
- Évaluer les coûts de fonctionnement.
- La maintenance corrective et évolutive.
- Distribuer l'information, publier les documents :
 - circuit de validation, Workflow ;
 - sources documentaires internes et externes.
- Le marketing digital et la génération de trafic :
 - le référencement (SEO/SEM/SMO) ;
 - e-mailing, newsletter et affiliation.
- Statistiques et mesure d'audience.
- L'analyse prédictive (KPI, indicateurs, TdB, ROI ...).

La certification DiGiTT en option



180 €HT

Réf. 9346

La certification Digitt permet d'attester un niveau de compétences digitales sur 9 domaines :

- la communication à l'ère du digital ;
- le webmarketing ;
- les contenus spécifiques au numérique ;
- l'enjeu de la mobilité et du bon usage des outils numériques en mobilité ;
- l'expérience client ;
- le collaboratif ;
- la data ;
- la technologie ;
- le commerce connecté.

Le processus de certification se décompose en 3 étapes :

- un auto-diagnostic de départ avec l'analyse détaillée des résultats personnels sur chacune des 50 compétences testées ;
- la montée en compétence avec une formation Cegos labellisée Digitt et un accès à la Digithèque : plus de 300 contenus pédagogiques classés selon le référentiel DiGiTT, régulièrement mis à jour en fonction des évolutions (évolutions technologiques, cadre réglementaire, etc.), disponible de façon illimitée ;
- le passage du Certificat DiGiTT.

Du cahier des charges à la recette informatique

La boîte à outils de la maîtrise d'ouvrage (MOA)

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 435 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1010**

Le +

- Une approche qui intègre les pratiques et outils des projets en mode prédictif et en mode agile.
- Une étude de cas permettant de pratiquer les méthodes et outils tout au long de la formation.

Objectifs professionnels

- Recueillir les besoins.
- Formaliser un cahier des charges.
- Organiser les tests de recettes.
- Réaliser les tests de recettes.

Pour qui

- Toute personne représentant le métier, les utilisateurs, le client dans un projet informatique.
- Chef de projet maîtrise d'ouvrage.

Programme

1 - Analyser les besoins des utilisateurs

- Utiliser les techniques de recueil d'informations (interview, écoute active, questionnement).
- Utiliser les techniques agiles d'expression de besoins (persona, story mapping, user story).

2 - Rédiger le cahier des charges ou le backlog de l'appli

- Traduire les besoins en fonctions.
- Modéliser les flux d'informations (diagrammes de flux, de séquence ou d'activité).
- Prioriser les exigences du cahier des charges à l'aide de la méthode MOSCOW.

- Rédiger le cahier des charges de l'appli.
- Structurer un backlog.

3 - Construire le plan de tests de recette

- Définir les objectifs et les critères de réussite des tests.
- Définir les critères DOD (Definition Of Done).
- Définir les scénarii et les cas de test utilisateurs sur la base du cahier des charges.
- Construire le plan de tests.

4 - Réaliser les tests de recette

- Organiser la campagne de tests (planification, affectation des ressources).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Suivre l'avancement des tests.
- Gérer la relation avec l'équipe de développement.
- Prononcer la recette.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1010

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Microsoft 365® - Collaborer en mode projet avec Teams et Tasks

Acquérir des pratiques collaboratives plus efficaces

Nouvelle formule

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

510 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9332**

Le +

- Cette formation vise un double objectif :
 - prendre en main et pratiquer les outils Teams et Tasks;
 - les adapter aux besoins spécifiques d'un projet ou aux activités d'un service.

Objectifs professionnels

- Exploiter Teams et Tasks pour le suivi des activités.
- Impliquer chaque membre de l'équipe, acquérir de bonnes pratiques pour collaborer efficacement.

Pour qui

- Responsable de service ou toute personne amenée à piloter un projet.
- Pour les projets complexes consulter (Réf. 8872) "MS Project® : les fondamentaux"

Programme

1 - Collaborer en mode projet dans Teams

- Créer l'équipe, gérer ses membres.
- Organiser un canal par projet ou sous-projet.
- Mettre à disposition les outils et informations utiles.
- Partager et co-produire des documents en ligne.
- Favoriser les conversations de groupe pour centraliser les échanges.
- Publier une annonce dans un ou plusieurs canaux pour les événements importants.
- Effectuer un sondage auprès des membres de l'équipe.

- Planifier et organiser des réunions audio ou vidéo, publique ou privée.
- Saisir les notes de réunion "en live" et les retrouver facilement dans le fil de discussion.
- Enregistrer une réunion et mettre le podcast à disposition de l'équipe.
- Inviter ponctuellement des personnes externes au projet.

2 - Gérer l'avancement du projet avec Tasks

- Créer le plan de travail.
- Ajouter et organiser les tâches en compartiments (méthode Kanban).
- Affecter chaque tâche à un ou plusieurs membres de l'équipe.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Être initié à l'utilisation de Teams ou avoir suivi la formation (Réf. 8937) "3 h chrono pour prendre en main Teams (Microsoft 365®)".

- Définir les priorités, dates de début et dates d'échéance.
- Lier une ou plusieurs pièces jointes à une tâche.
- Catégoriser les tâches avec des étiquettes de couleur.
- Suivre l'avancement du projet :
 - afficher le planning global du projet par semaine, par mois ;
 - regrouper les tâches par contributeur, par taux d'avancement, date d'échéance, priorité ou étiquette ;
 - afficher le tableau de bord du projet.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9332

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Microsoft® Project : les fondamentaux

Maîtriser Microsoft® Project V2013 à 2019

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 850 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8872**

Le +

- Un parcours digital pour pratiquer en situation de travail.
- Un cas "fil rouge" permettent à chaque participant de pratiquer l'outil sur un projet.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les fonctionnalités essentielles de Microsoft® Project 2013, 2016 et 2019 y compris la version Office 365.

Pour qui

- Chef de projet.
- Responsable d'activité.
- Pilote ou assistant de projet.
- Consultant PMO.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Regardez John planifier son projet avec agilité".

2 Pendant - En groupe

1 - Engager le projet. Personnaliser et gérer les calendriers de projet

- Les phases du projet. Le cadrage du projet. Date de début, de fin de projet.
- Les calendriers par défaut, créer et personnaliser le calendrier du projet et de ses ressources.

2 - Tâches - Phases - Jalons

- Définir les tâches, les tâches récapitulatives. Créer des jalons. Créer des tâches. Lier des tâches. Les dates, les durées et les calculs automatiques.

3 - Les affichages. Les boîtes de dialogue.

- Personnaliser les tables et le GANTT.
- Utiliser des affichages pour lier tâches et fiches d'information.

4 - Suivre le projet

- Enregistrer la planification initiale. Gérer l'avancement des tâches.

5 - Gérer les ressources

- Affecter les ressources et analyser les contraintes.

6 - Planifier et suivre en multi-projets

- Les tâches en multi-projets. Gérer des ressources, des calendriers, les plans de charge multi-projets.

7 - Personnaliser Microsoft® Project

- Les tableaux croisés dynamiques. Filtrer et trier les données.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8872

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

ITIL® Foundation

Préparation et passage à l'examen ITIL®

CERTIFICAT

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ certification en option

+ accès au LearningHub

2 080 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6856**

Le +

- Un examen blanc corrigé en salle pour s'entraîner.
- Des consultants accrédités.
- ITIL® est une marque déposée d'AXELOS Limited, utilisée avec l'autorisation d'AXELOS Limited. Tous droits réservés.

Objectifs professionnels

- Comprendre les concepts clés et les quatre dimensions de la gestion des services.
- Découvrir les pratiques de gestion des services ITIL®4.
- Se préparer pour la certification ITIL®4 Foundation.

Pour qui

- DSI, Responsable de centres d'appels ou de service.
- Responsable Développement SI.
- Responsable Infrastructure SI.

Programme

1 - Les concepts clés de la gestion des services

- Logique ITIL®, Agile, DevOps Concepts clés.
- Les composants clés de ITIL®4 :
 - le modèle à 4 dimensions ;
 - le système de valeur des services (SVS) ;
 - la gouvernance.

2 - Le modèle à 4 dimensions et les principes directeurs

- Les 4 dimensions de la gestion des services :
 - organisations et personnes ;
 - information et technologie ;
 - processus et flux de valeur ;

- partenaires et fournisseurs.
- Les 7 principes directeurs de la gestion des services.

3 - La chaîne de valeur des services ITIL® et l'amélioration continue

- Le flux de valeur.
- Les 6 activités de la chaîne de valeur : planifier, améliorer, engager, conception et transition, obtenir/construire, fournir et soutenir.
- L'amélioration continue : les 7 étapes.

4 - Découverte des pratiques de gestion des services

- Les pratiques ITIL®4.
- Les pratiques de gestion générale.

- Les pratiques de gestion des services.
- Les pratiques de gestion technique.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6856

Formation proposée à **Paris**, **Lyon**, **Classe à distance** Passage de l'examen ITIL® Foundation.

Examen

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Initiation aux méthodes Agiles

Les techniques clés de la conduite de projet agile

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

855 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 7968

Objectifs professionnels

- Comprendre les principes des méthodes Agiles.
- Appréhender les bénéfices des méthodes Agiles.
- Initier la mise en œuvre des méthodes Agiles.
- Développer sa culture Agile.

Pour qui

- Tout chef de projet désirant découvrir l'approche Agile.
- Chef de projet innovation.
- Chef de projet informatique.
- Chef de projets digitaux.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Autodiagnostic et vidéo "Agile ou pas ?".

2

Pendant - En groupe

1 - Comprendre les principes de l'approche Agile

- Découvrir l'origine du mouvement Agile.
- Comprendre les valeurs et les principes Agiles.
- Comparer la méthode Agile au cycle en V classique.
- Distinguer les avantages et les inconvénients de l'approche Agile.

2 - Découvrir les référentiels agiles

- Pratiquer les approches SCRUM et Kanban
 - Comprendre l'approche itérative et incrémentale en Sprints.
 - Les rôles et responsabilité du Product Owner et du Scrum Master.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- Un serious game (jeu sérieux) permettant de s'immerger dans un projet en mode agile.
- La présentation de l'état de l'art des méthodes Agiles.

- Mettre en œuvre les outils des méthodes agiles : le backlog produit, l'estimation de charge, le burndown chart.

- Découvrir les principes de l'agilité à l'échelle.

3 - Travailler en équipe agile

- Développer son état d'esprit agile.
- Pratiquer les réunions du projet agile : la planification du sprint, la mêlée quotidienne, la revue de sprint, la rétrospective.
- Utiliser des outils collaboratifs.
- Faire de l'Agile à distance.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7968

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Sensibilisation à la démarche ITIL® 4

Découverte et compréhension de la démarche ITIL®

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

930 €^{HT}

Niveau : Basic

Réf. 9407

Le +

- Des consultants accrédités.
- ITIL® est une marque déposée d'AXELOS Limited, utilisée avec l'autorisation d'AXELOS Limited. Tous droits réservés.

Objectifs professionnels

- Comprendre les différentes phases et les processus du cycle de vie des services informatiques.
- Comprendre la terminologie et les concepts d'ITIL®.

Pour qui

- DSI, Responsable de centres d'appels ou de service.
- Responsable Développement SI.
- Responsable Infrastructure SI.

Programme

1 - Comprendre les principes clés d'ITIL

- Introduction à ITIL.
- Présentation de l'examen.
- Comprendre la logique et les concepts clés d'ITIL.
- Comprendre les principes clés de l'agilité et de DEVOPS.
- Découvrir les composants clés d'ITIL :
 - la chaîne de valeur des services ITIL ;
 - les pratiques ITIL (appelées processus ITIL dans la V3) ;
 - les principes directeurs ITIL ;
 - la gouvernance ;
 - l'amélioration continue.

2 - S'approprier le modèle à 4 dimensions d'ITIL et les principes directeurs

- Organisations et personnes.
- Information et technologie.
- Partenaires et fournisseurs.
- Flux de valeur et processus.

3 - Comprendre le Système de Valeur des Services (SVS) : les 6 activités clés de la chaîne de valeur ITIL

- Engage (Engager).
- Plan (Planifier).
- Design and Transition (Conception et transition).
- Obtain & Build (Obtenir et construire).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Deliver & Support (Fournir et soutenir).
- Improve (Améliorer).

4 - Comprendre les 17 pratiques de gestion de services

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9407

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Mettre en place une démarche Agile

Démarche et outils de la méthode SCRUM

Nouvelle formule

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 885 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8098

Le +

- Le développement pendant la formation d'un produit en mode agile à l'échelle.
- Un parcours digital pour vous accompagner dans la transposition des pratiques et outils vus en formation.

Objectifs professionnels

- Comprendre les principes de l'agilité.
- Être en mesure de l'adapter à son contexte.
- Mettre en œuvre les méthodes et outils agiles.
- Initier une transformation agile.

Pour qui

- Chef de projet, chef de projet informatique.
- Maîtrise d'ouvrage, développeur.
- Coach agile.

Programme

1 - Activité à distance

- + Une vidéo.

2 - Comprendre les bénéfices des méthodes Agiles

- L'origine des méthodes Agiles.
- Appréhender les bénéfices de ces méthodes versus les méthodes classiques.

3 - Comprendre la démarche SCRUM

- Identifier les étapes d'une démarche SCRUM.
- Identifier les acteurs et leurs rôles : Product owner, Scrum Master, équipe.
- Les notions : d'itération, de sprint, de release.

4 - Pratiquer les outils et rituels agiles

- Exprimer les besoins: le backlog, les user stories, la priorisation des stories.
- Planifier le travail à faire et évaluer les charges.
- Déroulement d'un Sprint Planning Meeting.
- Le tableau Kanban pour suivre l'avancement des tâches.
- L'organisation du travail au quotidien, le meeting quotidien.
- La fin et la revue d'un Sprint.
- Organiser les différents tests d'acceptation.

5 - L'agilité à l'échelle

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Les principes clés de l'agilité à l'échelle.
- Panorama des principaux frameworks d'agilité à l'échelle.

6 - Initier le changement vers l'agilité

- Les facteurs de résistance au changement.
- Définir la cartographie des acteurs.
- Mettre en place les étapes de la conduite du changement.

7 - Activité à distance

- + Un module e-learning : "Maîtriser les principes clés de l'agilité dans les projets".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8098

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Formation certifiante Scrum Master

Assurer efficacement son rôle de Scrum Master

Nouvelle formule

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 675 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **8830**

Le +

- Des examens blancs avec correction pour s'entraîner à l'examen.
- Identification des bénéfices de la démarche SCRUM sur la base d'exemples.

Objectifs professionnels

- Comprendre les principes de SCRUM.
- Assurer son rôle de Scrum Master.
- Mettre en œuvre la démarche SCRUM.
- Réussir sa certification Professional Scrum Master I™ (PSM I™) de Scrum.org.

Pour qui

- Scrum Master, chef de projet, développeur.

Programme

1 - Comprendre la démarche SCRUM et identifier les acteurs

- Les bénéfices de la démarche SCRUM.
- Identifier les étapes d'une démarche SCRUM.
- Identifier les acteurs : Product owner, Scrum Master, équipe de développement.

2 - Exprimer les besoins

- Les exigences produit, le backlog.
- Les stories.
- Prioriser les exigences.
- Les descriptions détaillées.
- Le product backlog.

3 - Planifier le travail à faire et évaluer les charges

- Définir les tâches en fonction des stories.
- Évaluer les charges que cela représente.
- Planifier les releases, les sprints.
- Prioriser et répartir les tâches.

4 - Réaliser les sprints

- Le Sprint Planning Meeting.
- L'organisation du travail au quotidien, le meeting quotidien.
- Faire une revue de l'avancement.
- La fin et la revue d'un sprint.
- Le feedback, l'amélioration continue.

5 - Mettre en œuvre le suivi et l'acceptation

- Organiser les différents tests.
- Les tests d'acceptation.
- Réaliser les tests.

6 - Préparer la certification PSM1 de Scrum.org

- Effectuer des examens blancs dans les conditions d'examen.

7 - Examen

- Passer la certification Professional Scrum Master I™ (PSM I™) de Scrum.org :
 - QCM : 80 questions en anglais.
 - Durée 1h avec un PC connecté à Internet.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8830

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Formation certifiante Scrum Product Owner

Maîtriser son rôle de Product Owner

Nouvelle formule

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 675 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8829**

Le +

- Un cas fil rouge sur l'ensemble de la formation pour pratiquer la démarche.
- Des outils concrets au service du product owner.

Objectifs professionnels

- Comprendre les principes de SCRUM.
- Assurer son rôle de Scrum Product Owner.
- Réussir sa certification Scrum Product Owner I™ (PSPO I™) de scrum.org.

Pour qui

- Product owner, chef de projet, représentant métier, analyste métier, maîtrise d'ouvrage.

Programme

1 - Identifier les bénéfices de la méthode SCRUM

- Identifier les acteurs : Product owner, Scrum Master, équipe de développement, et les étapes :
 - d'itération ;
 - de sprint ;
 - de release.

3 - Identifier son rôle

- Élaborer et échanger la vision du produit avec l'équipe Agile.
- Être orienté Business Value et être garant du ROI.

4 - Être garant du besoin

- Identifier le besoin métier.
- Définir les critères d'acceptation.
- Maximiser la Business Value.

5 - Participer au déroulement du projet

- Communiquer sur l'utilité et l'avancement du produit.
- Recueillir les retours utilisateurs.
- Participer aux réunions avec l'équipe de développement et le Scrum Master.
- Organiser les tests utilisateurs de la release.
- Gérer le Product Backlog.
- Définir une stratégie de release.
- La réalisation des sprints.

- Maximiser la Business Value.

6 - Examen

- Passer la certification Professional Scrum Product Owner 1 en Anglais de Scrum.org :
 - QCM de 80 questions en anglais en 1h.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8829

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Devenir coach agile

Accompagner les transformations agiles

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 910 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9333

Le +

- Ateliers et mises en situation sous forme d'exercices de mise en application, d'auto-analyse personnelle et de mini-séances de coaching sur des scénarios.

Objectifs professionnels

- Comprendre ce qu'est le coaching Agile.
- Savoir utiliser des outils/modèles adaptés aux situations.
- Obtenir la certification Agile Coaching (ICP-ACC) d'ICAgile.

Pour qui

- Coach Agile, Scrum Master.
- Chef de projet, manager d'équipes ou d'organisation.

Programme

1 - Le coaching agile

- Caractéristiques d'un coach.
- Comprendre le Mindset Agile.
- Connaissance de soi.

2 - Posture de facilitateur

- Rôle et posture du facilitateur.
- Styles de facilitation.

3 - Le coaching professionnel

- Introduction au coaching professionnel.
- Accompagnement.
- Cadre de coaching.

4 - Coach, un mentor ?

- Définition du mentorat.
- Mentorat vs coaching.

- Les compétences de mentorat.
- Accompagner le changement.

5 - Coach, un enseignant ?

- L'apprentissage.
- Enseigner les cadres agiles.

6 - Coaching d'équipe

- Les bases du coaching d'équipe.
- Le développement de l'équipe.
- L'accompagnement vers la haute performance.
- Les conflits et les dysfonctionnements.
- Les problèmes organisationnels.

7 - Examen

- La formation comprend des mises en situation

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Détenir une certification Agile (Scrum Master, Product Owner, SAFe, ...).

qui sont notées en cours de session par le formateur. Toutes les mises en situation doivent avoir été menées avec succès pour obtenir le certificat Agile Coaching (ICP ACC).

8 - Activité à distance

- + Programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9333

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

DevOps Foundation

Acquérir la certification DevOps Foundation

CERTIFICAT

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

2 350 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9135**

Le +

- Des QCM tout au long de la formation pour valider la compréhension des principes.
- Un examen blanc pour s'entraîner en groupe.
- Une transposition autour des cas des participants.

Objectifs professionnels

- Connaître les enjeux du métier de DevOps.
- Maîtriser les valeurs, principes et pratiques de DevOps.
- Préparer la certification "DevOps Foundation (DOFD)[®]".

Pour qui

- DSI, Responsable informatique, Chef de projet, Responsable de processus IT, Consultant.

Programme

1 - Explorer DevOps

- Définir DevOps.
- Pourquoi le DevOps est-il important ?

2 - Les principes fondamentaux de DevOps

- Les trois voies (three ways).
- Chaos Monkey.
- Encourager une culture d'apprentissage.

3 - Les principales pratiques de DevOps

- Test, intégration, livraison, déploiement en continu.
- Site Reliability Engineering (SRE).
- Collaboration et communication.

4 - Frameworks Business et technologique

- DevOps ne peut pas s'en sortir seul...
- Les outils du Lean.

5 - Culture, comportements et modèles opérationnels

- Définir la culture.
- DevOps et la culture.
- Le changement de culture.

6 - Automatisation et architecture des toolchains DevOps

- L'automatisation.
- Architecture.
- DevOps toolchains.

7 - Mesures, indicateurs et reporting

- L'importance de mesurer.
- Indicateurs DevOps.
- Lignes directrices.

8 - Partage, observation et évolution

- Partage.
- DevOps dans l'entreprise.
- Leadership DevOps.

9 - Passage de l'examen "DevOps Foundation (DOFD)"

- Le passage de l'examen s'effectue le dernier jour, en ligne et en français ou en anglais. Il consiste en un QCM de 60 minutes, comportant 40 questions. Un score minimum de 65% est requis pour réussir l'examen.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9135

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Leading SAFe[®] : certification SAFe Agilist

Mettre en œuvre l'agilité à grande échelle

CERTIFICAT

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 725 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9136**

Le +

- Des conseils et une vidéo pour le passage de l'examen.
- Jeux et mises en situation autour de différents cas d'étude.
- Un cas fil rouge est réalisé par les participants organisés en équipes agiles à l'échelle.

Objectifs professionnels

- Mettre en pratique les principes Lean et Agile de SAFe[®].
- Maîtriser le Framework SAFe[®].
- Réussir sa certification Leading SAFe[®] officielle de la Scaled Agile.

Pour qui

- Toute personne impliquée dans la mise en place de l'Agilité à grande échelle.

Programme

1 - Comprendre les principes SAFe[®]

- Introduction au "Scaled Agile Framework".
- Découvrir les 9 principes de SAFe[®].

2 - Planification d'un incrément de programme

- Planification de l'incrément de programme.
- Établir la valeur business.
- S'engager sur un ensemble d'objectifs.

3 - Mettre en œuvre le mode programme de SAFe[®]

- Synchroniser les développements.
- Organiser les équipes Agiles.

4 - Explorer, exécuter et délivrer de la valeur

- Les Trains de Release Agile (ART).
- Intégrer et déployer avec DevOps.
- Améliorer sans cesse.

5 - Être leader d'une entreprise Lean et Agile

- Conduire le changement.
- Encourager l'apprentissage permanent.

6 - Mettre en œuvre un portefeuille Lean

- Budgéter les flux de valeur.
- Ajuster le budget des Value Streams dynamiquement.

7 - Construire de très grosses solutions

- Coordonner et intégrer de multiples ART et des fournisseurs partenaires.
- Définir les solutions à grande échelle.

8 - Passage de l'examen "Leading SAFe[®] de la Scaled Agile

- L'examen d'une durée 1h30, en langue anglaise, est à réaliser en ligne dans les 30 jours qui suivent la formation. QCM de 45 questions. 34 bonnes réponses sur 45 (75%) pour obtenir la certification.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9136

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Mettre en oeuvre la méthode agile KANBAN

Piloter vos flux de projets ou vos actions de support

New

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + accès au LearningHub

1 570 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9461

Le +

- Une simulation pour pratiquer la démarche KANBAN.
- Une approche comparée des avantages de KANBAN et de SCRUM.

Objectifs professionnels

- Comprendre les principes de l'agilité et du KANBAN.
- Être capable de mettre en oeuvre une démarche KANBAN.
- Appliquer des principes de leadership agile.
- Intégrer KANBAN et SCRUM.

Pour qui

- Chef de projet, chef de projet agile, Scrummaster, Coach agile.

Programme

1 - Les principes fondateurs de l'agilité et du KANBAN

- Les 4 valeurs et les 12 principes de l'Agilité.
- Les principes du LEAN et du KANBAN :
 - les flux tirés ;
 - la visualisation des tâches en cours dans le flux de travail ;
 - l'optimisation du temps de réalisation des tâches ;
 - la limitation du nombre de tâches en cours.
- Les bénéfices d'une démarche KANBAN.

2 - Mettre en place un système KANBAN

- Les rôles et les acteurs.
- Les événements et réunions clés de la démarche.
- Les outils : tableau KANBAN, WIP, Cumulative Flow Chart.
- Mettre en place un projet KANBAN en 5 étapes :
 - modéliser le processus ;
 - construire le tableau Kanban pour visualiser le flux ;
 - définir les limites du flux ;
 - gérer le flux ;
 - réaliser des boucles de feedback.

3 - Leadership agile et KANBAN

- Favoriser la créativité et les initiatives.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

- Encourager la collaboration.
- Encourager l'amélioration continue.

4 - Intégrer KANBAN et SCRUM

- La démarche et les outils SCRUM.
- Comparaison des méthodes KANBAN et SCRUM.
- Intégrer des outils et principes Kanban dans la démarche SCRUM.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9461

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Cybersécurité : enjeux et plan d'actions

Sensibiliser, prévenir et gérer les risques de la sécurité SI

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9051**

Le +

- Une démarche basée sur les derniers standards ISO/IEC 27000.
- Une formation pratique et méthodologique pour mettre en place une démarche de maîtrise des cyber-risques.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux de la cybersécurité.
- Identifier les menaces et les vulnérabilités de votre SI.
- Mettre en place une politique et une démarche de maîtrise de la cybersécurité.

Pour qui

- DSI et RSSI, toute personne en charge de la sécurité d'un système d'information.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Contexte et enjeux de la cybersécurité

- Définitions et enjeux.
- Les critères DICP (Disponibilité, Intégrité, Confidentialité, Preuve).
- Distinguer Vulnérabilités / Menaces / Attaques.
- Les 4 types de cyber-risques (cybercriminalité, atteinte à l'image, espionnage, sabotage).

- Les normes et règlements en vigueur (ISO/IEC 27000, RGPD, ...).

2 - Les menaces et les techniques de réduction des cyber-risques

- Panorama des menaces et des vulnérabilités.
- L'élément humain dans les cyber-risques.
- Panorama des techniques de réduction des cyber-risques.

3 - Mettre en place un système de management de la sécurité informatique

- L'engagement de la direction.
- Définition d'une politique de cybersécurité.

- Cartographie des actifs du SI.
- Identification, évaluation et traitement des risques.
- Le suivi des plans d'actions.
- La surveillance et le traitement des incidents.
- Les plans de reprise et de continuité d'activité.
- L'implication des parties prenantes.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9051

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Protection des données personnelles - RGPD

Impacts et plan d'actions pour se mettre en conformité avec le règlement européen

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

935 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9025**

Le +

- Une méthodologie pour vous donner les clés de la construction d'un plan d'actions.
- Contenu digital accessible sur mobile.
- Formation dispensée par un consultant expert du RGPD.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux du RGPD.
- Identifier les impacts pour l'entreprise.
- Préparer le plan d'actions de mise en conformité.

Pour qui

- DPO, DSI, RSSI, Juriste.
- Toute personne concernée par le traitement de données personnelles (RH, marketing, comptabilité, ...).

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre le RGPD

- Les "Données à Caractère Personnel" et la nécessité de les protéger.
- Objectif et périmètre du RGPD.
- Les entreprises et les types de données concernées.
- Les jurisprudences.
- Les enjeux et les impacts pour l'entreprise.

- Les impacts sur la DSI et le système d'information.

2 - Comprendre les principes de protection des données

- Les définitions introduites par le règlement européen.
- Les droits pour les personnes concernées.
- Les risques juridiques et les sanctions pour l'entreprise.
- Les obligations pour le responsable des traitements et pour les sous-traitants.
- Les règles de gestion pour la cybersécurité.

3 - Définir un plan d'actions pour se mettre en conformité

- La gouvernance des données, rôles et responsabilités.
- La protection des données à caractère personnel.
- Les actions à prévoir pour se mettre en conformité.
- La démarche pour mettre en œuvre le plan d'actions.

3 Après - Mise en œuvre

- + Activité personnalisée pour transposer en situation de travail et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9025

Formation proposée à **Paris**, **Aix en provence**, **Lille**, **Lyon**, **Marseille**, **Classe à distance**

Data Protection Officer

Réussir sa prise de fonction

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

5 jours (35h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 030 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9053**

Le +

- Une formation permettant d'acquérir les 35 heures de formation requises pour le passage de la certification CNIL.
- Une analyse d'impact sur les situations des participants.

Objectifs professionnels

- Comprendre les exigences du RGPD.
- Définir les missions du DPO.
- Organiser l'activité du DPO.
- Adopter une posture adéquate.

Pour qui

- Délégué à la protection des données.
- Manager désirant mettre sa structure en conformité avec le RGPD.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

PARTIE 1 : 2 JOURS

1 - Comprendre le RGPD

- Les "Données à Caractère Personnel".
- Objectif et périmètre du RGPD.
- Les entreprises et les types de données concernées.

2 - Le rôle du DPO

- L'eco-système du DPO.
- Les missions du DPO.

3 - Les outils du DPO

- Le registre de traitement.
- Le registre des violations de données.
- L'analyse d'impact.
- Les mesures de protection à mettre en oeuvre

PARTIE 2 : 3 JOURS

1 - Mettre en place un système de management de la sécurité des données personnelles

- Établir et mettre en œuvre une politique de protection des données.
- Organiser les processus et mettre en place les procédures.
- Documenter la conformité.

2 - Mettre en œuvre la démarche de protection des données

- Organiser les missions du DPO.
- La dimension juridique.
- Faire face à un contrôle de la CNIL.

3 - Mettre les métiers en conformité avec la RGPD

- RGPD et DRH.
- RGPD et DSI.

4 - Trouver la posture adéquate

- Sensibiliser les acteurs.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9053

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

3h chrono pour acquérir les réflexes en matière de cybersécurité

Nouvelle formule

3H
CHRONO

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8944**

Objectifs professionnels

- Identifier les enjeux personnels et professionnels de la cybersécurité.
- Identifier les cybermenaces.
- Mettre en place les actions permettant de limiter les risques face aux cybermenaces.

Pour qui

- Tout collaborateur d'entreprise utilisant des moyens informatiques connectés.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - La cybersécurité et ses enjeux

- Découvrir les enjeux, pour vous et pour votre organisation, de la cybersécurité.
- Tous acteurs de la cybersécurité.

2 - Identifier les menaces en cybersécurité

- Savoir repérer les menaces :
 - hameçonnage ;
 - fraude au président ;
 - ransomware ;
 - navigation sur Internet ;
 - document malveillant ;
 - connexions sans fil ;

- ingénierie sociale ;
- la cybersécurité physique (badges, ...).
- Réagir efficacement en cas de détection d'une menace.

3 - Acquérir les bons réflexes en matière de cyber sécurité

- Définir les bonnes pratiques pour :
 - naviguer sur Internet ;
 - gérer ses emails ;
 - gérer ses mots de passe ;
 - mettre à jour ses logiciels.
- Définir son plan d'action personnel en matière de cybersécurité

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8944

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

DSI : Intégrer la transformation digitale de l'entreprise

La création de valeur numérique au cœur du SI

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8169**

Le +

- Un outil d'autodiagnostic de la culture digitale de mon entreprise.
- Des retours d'expériences et des cas concrets de transformation digitale dans différents métiers.

Objectifs professionnels

- Comprendre les principes, les enjeux et les défis de la transformation digitale du SI.
- Situer le rôle et les attendus de la DSI.
- Identifier les propositions et les solutions d'une DSI digitale.

Pour qui

- DSI, Directeur et responsable informatique.
- Chef de projet informatique.

Programme

1 - Comprendre la transformation digitale du SI

- Une transformation radicale du business :
 - le SI au cœur de l'innovation et de la création de valeur ;
 - la digitalisation des services internes ;
 - la digitalisation des services clients.
- Digitaliser le poste de travail :
 - le collaborateur numérique ;
 - la mobilité : omnicanaux et multi-devices ;
 - gérer les flux et les débits.
- Contrôler l'information :
 - les impacts réglementaires.

2 - Le SI au cœur de l'entreprise digitale

- Mettre le SI au cœur de la création de valeur numérique.
- La sécurité et l'entreprise digitale : adapter le SI au BYOD, aux RSE et à la mobilité.
- Intégrer des solutions Cloud et SaaS.
- Les nouveaux usages collaboratifs.
- Anticiper le Big Data et l'intelligence artificielle.

3 - Inscrire la DSI dans la transformation digitale

- La DSI "Partenaire numérique".
- Établir une nouvelle gouvernance entre DRH et DSI.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Les nouvelles relations avec les services commerciaux et le marketing.
- Faire évoluer les équipes.
- Les profils des spécialistes du digital.

4 - Proposer des solutions innovantes de digitalisation

- Les expériences des entreprises "digitalisées".
- L'état de l'art des solutions technologiques.
- Les réponses apportées par les solutions "Cloud".
- La créativité au service de la recherche de solutions digitales innovantes.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8169

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

DSI : Les principes clés de l'intelligence artificielle

Comprendre et mettre en œuvre des projets d'intelligence artificielle

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9134**

Le +

- Des vidéos de démonstrations.
- Exemples d'applications et de démonstrations d'outils de l'IA dans différents secteurs d'activités.
- Mises en situation sur des projets de participants.

Objectifs professionnels

- Comprendre les usages et les acteurs de l'IA.
- Les technologies et les outils de l'IA : deep learning et machine learning.
- Intégrer l'IA dans les systèmes d'information.
- Mener un projet d'intelligence artificielle.

Pour qui

- Tous les acteurs de la DSI en situation d'accompagner des projets intégrant de l'Intelligence Artificielle (IA).

Programme

1 - Concepts de l'Intelligence Artificielle (IA)

- Les différentes catégories de l'IA.
- Premières applications.

Mise en situation : démonstration de chatbots, Watson, vidéos.

2 - Algorithmes et données de l'IA

- Distinguer les principaux algorithmes de l'IA et leurs utilisations.
- Les différents types de données pour l'IA, leurs utilisations.

Mise en situation : application avec les données des participants.

3 - Usages de l'intelligence artificielle

- Connaître l'état de l'art des performances des systèmes IA en vision, langage et robotique.
- Comprendre le rôle de l'IA dans la vision et l'expérience client. Analyse de cas d'usages.

Mises en situation : démonstration du système 360 Cliffox, générer des idées d'applications de l'IA dans les environnements des participants.

4 - Identifier les risques associés à l'IA

- Éthique / sécurité.

5 - Comprendre et anticiper les impacts de l'utilisation de l'IA

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

sur les infrastructures et les processus

- L'architecture d'une application d'IA.
- Les bases de données de l'IA.
- Impact sur le système informatique.

6 - Le marché de l'IA

- Les acteurs de l'IA.
- Le rôle des GAFA.
- Le rapport Villani.

7 - Mener un projet IA

- La démarche, les méthodes et les outils propres aux projets d'Intelligence Artificielle.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9134

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

DSI : intégrer le Big Data dans les systèmes d'information

Méthodes et techniques d'intégration du Big Data

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9133**

Le +

- Contenu alliant principes techniques et d'intégration dans les systèmes pour une DSI force de proposition et d'innovation.
- Chaque séquence est associée à une illustration ancrée dans la réalité.

Objectifs professionnels

- Cerner les enjeux et les principes clés du Big Data pour la DSI.
- Se familiariser avec les techniques du Big Data.
- Contribuer aux projets Big Data.

Pour qui

- DSI, Responsable informatique, Chef de projet informatique, Responsable Maîtrise d'ouvrage ayant déjà utilisé un langage de programmation.

Programme

1 - Comprendre le Big Data

- Principes et enjeux du Big Data.
- Les acteurs du Big Data.
- Les 5V du Big Data.
- Exemples d'applications pour l'entreprise.
- Les principaux algorithmes du Big Data et leurs utilisations : Machine learning, Deep learning.
- Taxonomie des logiciels et langages du Big Data.

2 - Se familiariser avec les applications du Big Data

- Exemples de programmation de cas d'usages sur Python.
- Exemples d'utilisation de framework dans le cloud.

3 - Les données du Big Data

- Leur format et les moyens de stockage.
- Les traitements : JSON, CSV, BigQuery.
- La gestion des données de test.
- La réduction des dimensions.

4 - L'interaction avec les infrastructures informatiques existantes

- Les architectures du Big Data.
- Le datalake.
- Les bases de données du Big Data : NoSQL.
- Les offres Big Data dans le cloud.
- DevOps et le Big Data.

- Exemple de programmation de bases NoSQL.

5 - Mener un projet Big Data

- Les clés de réussite d'un projet impliquant le Big Data.
- Langage éditeur : définir les zones de maîtrise interne des données.
- Expressions et recueil des besoins.
- Expertises internes, externes.

6 - Les dimensions éthique et sécurité

- Big Data et société : les impacts sur la vie privée.
- La vision européenne de la sécurité : le RGPD.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9133

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Cloud : définir sa stratégie

Favoriser l'innovation digitale et réduire les coûts du SI

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9132**

Le +

- Une démarche complète et outillée pour mettre en place un projet de migration Cloud.
- Un cas fil rouge avec des mises en situation tirées de cas d'entreprises.

Objectifs professionnels

- Réaliser une cartographie des applications.
- Choisir une stratégie Cloud appropriée.
- Contractualiser avec des partenaires Cloud.
- Définir et accompagner un projet de migration Cloud.

Pour qui

- DSI, Responsable informatique, Chef de projet informatique, Urbaniste SI, Architecte SI.

Programme

1 - Les fondamentaux du Cloud

- Les enjeux du Cloud.
- Les différents types de services Cloud :
 - SaaS (Software as a Service ou mise à disposition d'applicatifs).
 - PaaS (Platform as a Service ou mise à disposition d'une plateforme informatique complète).
 - IaaS (Infrastructure as a Service ou mise à disposition des machines informatiques et de capacités de stockage).
- Risques et opportunités du Cloud.

2 - Réaliser une cartographie de votre SI

- Recenser les applications, les flux de données, les bases de données.
- Définir les besoins et les contraintes avec les métiers.
- Classer les applicatifs.

3 - Définir une stratégie Cloud

- Définir les critères de décision : financiers, fonctionnels, sécurité, charges, flexibilité...
- Faire le choix d'une stratégie : SaaS, PaaS ou IaaS.
- Définir une cible en termes d'infrastructure.

4 - Conduire le projet de migration Cloud

- Planifier, organiser et piloter le projet.

- Mettre en place une politique de protection des données adaptée au Cloud et compatible du RGPD.
- Prioriser le déploiement des applications.
- Accompagner le changement auprès des équipes SI et des métiers.

5 - Mettre en place un partenariat Cloud

- Réaliser un cahier des charges.
- Faire une consultation.
- Réaliser un choix de partenaire(s).
- Intégrer les données et les applications.
- Conduire la recette.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9132

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Directeur informatique, managez le système d'information

Toutes les dimensions du métier

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 630 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6411

Objectifs professionnels

- Cerner les missions du directeur.
- Assurer la cohérence avec la stratégie de l'entreprise.
- Piloter les projets.
- Travailler avec des prestataires externes.
- Gérer les budgets.
- Manager les équipes et assurer la qualité.

Pour qui

- Directeur informatique.
- Responsable informatique.
- DSI de petite et moyenne entreprise.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Rôles et missions du responsable informatique (2 jours)

1 - Définir son rôle

- Se positionner comme directeur informatique.
- Ce que l'entreprise attend de lui et de son service.
- Ce que les utilisateurs attendent de l'informatique.
- Identifier ses différentes missions.
- Définir les objectifs du service.

2 - Faire évoluer le système d'information en cohérence avec la stratégie de l'entreprise

- Élaborer, mettre en œuvre le plan directeur : démarche d'urbanisation.
- Comprendre la transformation digitale du SI : le SI au cœur de l'innovation et de la création de valeur.

3 - Décliner la stratégie d'externalisation

- Faire en interne ou externaliser.
- Les différents types de sous-traitance.
- Le regard du DSI, celui de la SSII.
- Rédiger le cahier des charges et choisir les prestataires.
- Établir le contrat de sous-traitance.

4 - La composante juridique du métier

- Les obligations.
- Enjeux et risques.
- La CNIL et le RGPD.
- Les dispositions types.

5 - Piloter le SI par la valeur

- Valoriser les actions de la DSI.

Exercices de clarification sur les responsabilités d'un DSI, échanges sur des cas d'entreprises.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2 : construisez la fiche de mission de votre DSI.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- 2 modules e-learning pour découvrir les fondamentaux du management de projet.
- Référencement PMI® : gagnez des PDU pour maintenir votre certification PMP® ou PgMP®.
- Souplesse et efficacité : le dispositif est étalé dans le temps et permet d'ancrer l'apprentissage en le confrontant à la pratique professionnelle.
- Une formation personnalisée qui peut être certifiante.
- PMI, PMBOK, PMP, PgMP, PMI-SP, PMI-RMP et le logo PMI Registered Education Provider sont des marques déposées du Project Management Institute, Inc.

Partie 2 : Organiser et piloter l'activité (2 jours)

1 - Organiser et gérer l'exploitation

- Définir les processus et structurer le service :
 - organiser les activités ;
 - processus d'exploitation ;
 - processus de support ;
 - définir les circuits de décisions et de délégation.
- Maîtriser l'opérationnel en pilotant les processus :
 - assister, former les utilisateurs ;
 - garantir la sécurité et prévenir les risques.
- Prévoir et mesurer la performance financière :
 - préparer son budget ;
 - proposer un investissement, évaluer le ROI et le TCO ;
 - définir et suivre le tableau de bord qualité/coûts.

2 - Piloter les études et le développement

- Organiser les activités :
 - études ;
 - développement.
- Analyser l'impact des projets :
 - faisabilité et opportunité des projets ;
 - mesurer l'impact sur l'organisation du service.
- Faire accepter un projet.
- Piloter les projets :
 - initialiser les projets ;
 - coordonner maîtrise d'œuvre et maîtrise d'ouvrage ;
 - arbitrer entre les différentes solutions techniques ;
 - mesurer la performance financière des projets.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6411

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

- Coordonner les prestations externes :
- SSII-DSI : comment collaborer ?

3 - Maîtriser les risques par la qualité

- Garantir la qualité de service :
- le SLA et l'exemple de l'ITIL® ;
- la sécurité du SI.

4 - Les méthodes Agiles

- Scrum et ses bénéfices.
- La démarche Scrum et ses acteurs.

Exercices sur les activités d'exploitation et de gestion des développements.

5 - Activités à distance

- + Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation deux modules e-learning : "Les fondamentaux du management de projet. Part. A" et "Les fondamentaux du management de projet. Part. B".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3 : réalisez la cartographie de vos projets de développement.

Partie 3 : Manager les hommes et les équipes (2 jours)

1 - Assumer son rôle de manager

- Passer d'expert à manager.
- Clarifier son rôle managérial.
- Identifier ce qui fonde l'autorité du manager.

2 - Orienter l'action de son équipe

- Améliorer la performance collective de l'équipe.
- Définir des règles du jeu efficaces à respecter dans l'équipe.

- Formaliser les objectifs et en assurer le suivi.
- Les critères à respecter dans la définition d'objectifs.

3 - Agir efficacement sur les motivations individuelles

- Créer les conditions de la motivation de ses collaborateurs.
- Reconnaître positivement ses collaborateurs.
- Adapter son management à chaque collaborateur pour développer l'autonomie.

4 - Tirer pleinement profit de la délégation

- Clarifier le contexte optimal d'une délégation.
- Respecter les 4 temps forts d'une délégation réussie.
- Mener un entretien de délégation.
- Définir les modalités de suivi et de contrôle de la délégation.

5 - Conduire les entretiens individuels de management

- Transmettre une consigne.
- Formuler une demande.
- Savoir "dire non" à une demande.

6 - Réussir ses réunions de management

- Mener différents types de réunions : de l'information à la participation.
- Adapter son rôle aux différents types de réunions : production, facilitation, régulation.
- Conduire les différentes phases : préparation, lancement, conclusion.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour vous accompagner dans votre plan d'actions.

Le certificat en option Certificat du cycle Directeur informatique

900 €^{HT}

Réf. 9375

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100% à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel
- Décision du jury et communication des résultats au candidat

Urbanisation et Architecture du Système d'Information

Structurer et organiser votre Système d'Information

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **8030**

Le +

- Cette formation apporte un tour d'horizon des techniques associées à l'Architecture et l'Urbanisation du SI.
- Identification des risques et comprendre comment les éviter.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les grandes règles de l'urbanisation d'un système d'information.
- Identifier les enjeux et objectifs liés à cette démarche.
- Appréhender les différentes architectures.

Pour qui

- Chef de projet informatique, Urbaniste SI, Architecte SI, Responsable informatique.

Programme

1 - Comprendre les concepts de base

- L'urbanisation du système d'information.
- Définition et vocabulaire.
- Le plan d'urbanisation au service du schéma directeur.
- Comprendre les enjeux pour le SI et l'entreprise.

2 - Conduire une démarche d'urbanisation

- Panorama des démarches types : Club-Urba, TOGAF, Zakman.
- Définir les phases principales d'une démarche d'urbanisation.
- Identifier les facteurs de succès.
- Limiter les risques.

- Définir les rôles et responsabilités.

3 - Les référentiels d'entreprise

- Données de références et référentiels d'entreprise.
- Gestion des données : MDM et ETL.
- Les décisionnels : Datawarehouse et datalake.

4 - Les architectures métiers

- Identifier les processus métiers.
- Automatiser les processus métiers.

5 - L'urbanisme fonctionnel

- Le découpage en zones, quartiers, îlots.
- Principales règles d'urbanisme.
- Modélisation des échanges.

6 - Technologies et architectures applicatives

- Types d'architectures : SOA, EDA et CEP.
- Intégration des applications métiers : EAI et ESB.
- Les application SaaS, les clouds privés et le SI d'entreprise.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8030

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

3h chrono pour appréhender la sobriété numérique

New

3H
CHRONO

Classe virtuelle à distance

+ accès au LearningHub

375 €^{HT}

Réf. **9471**

Objectifs professionnels

- Comprendre ce qu'est la sobriété numérique.
- Connaître des pratiques clés pour tendre vers cette sobriété.

Pour qui

- Toute personne souhaitant être sensibilisé à la sobriété numérique.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Introduction à la sobriété numérique

- Définition.
- Les enjeux.
- La face cachée du numérique.
- La législation (bilan carbone, dernières mesures incitatives...).

2 - Comment tendre vers la sobriété numérique ? Exemples de pratiques

- former les parties prenantes ;
- label Numérique Responsable (NR) ;

- le développement durable dans le numérique et l'informatique (GreenIT, GreenPM, ITIL SDIT).
- Pratique 2 :
 - éviter le renouvellement trop fréquent des équipements ;
 - labels TCO et EPEAR ;
 - indice de réparabilité.
- Pratique 3 :
 - réduire les déchets électroniques.
- Pratique 4 :
 - limiter la consommation électrique et énergétique ;

- FINOPS au service de la sobriété numérique.

Classes virtuelles

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9471

En présentiel ou à distance, ib accompagne la montée en compétence de vos équipes IT

ib, filiale du groupe Cegos spécialisée dans le développement des compétences des professionnels de l'informatique, accompagne depuis 35 ans ses clients dans la définition et la mise en œuvre de leurs projets en leur proposant un large éventail de solutions de formation.

À travers son offre de **1150 séminaires et formations**, ses **1050 programmes proposés en classes virtuelles** et son offre unique de formations mixtes qui associent des activités digitales en ligne à la formation en salle (physique ou virtuelle), ib assure chaque année la montée en compétences de plus de 25 000 utilisateurs et spécialistes des technologies de l'information.

Partenaire des plus grands éditeurs (Microsoft, AWS, VMware, Citrix, SAP, IBM, ...), ib développe également ses propres programmes pour apporter des réponses toujours plus efficaces à ses clients.

Reconnue pour la qualité de ses prestations, pour son avance de phase et sa capacité à concevoir des dispositifs riches, ib s'est au fil des années affirmée comme la référence de la formation informatique sur-mesure.

Implantations

- ★ Paris
- ★ Lyon
- ★ Sophia Antipolis
- ★ Aix-en-Provence
- ★ Toulouse
- ★ Bordeaux
- ★ Nantes
- ★ Rennes
- ★ Rouen
- ★ Lille
- ★ Strasbourg

Domaines de compétences

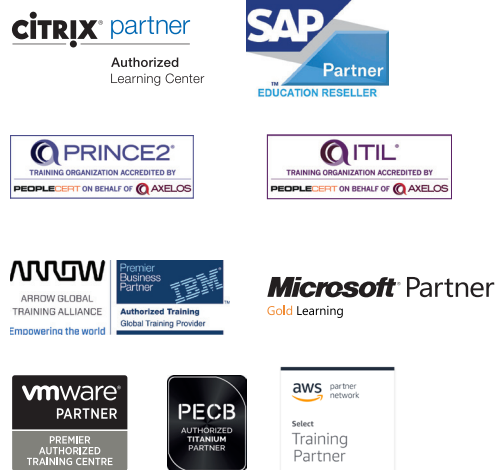
Gouvernance

- ★ Pilotage de la DSI
- ★ Gestion de projets IT

Technique

- ★ Big Data, Data Science et IA
- ★ Informatique décisionnelle
- ★ Bases de données
- ★ Développement
- ★ Développement web et mobilité
- ★ IoT, systèmes embarqués, RPA
- ★ Tests
- ★ Réseaux et Télécom
- ★ Cybersécurité
- ★ Cloud Computing
- ★ Virtualisation
- ★ DevOps, industrialisation et gestion de la production
- ★ Windows et System Center
- ★ Linux, Unix, Mac
- ★ Solutions collaboratives Microsoft
- ★ IBM
- ★ SAP

Partenaires éditeurs



Conseils & inscriptions

Tél. +33 (0)9 69 32 30 35 - espace.clients@ib.cegos.fr - www.ib-formation.fr



Infrastructures des systèmes d'information

État de l'art

Réf. SEM56	État de l'art des nouvelles architectures des SI Best	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SEM58	État de l'art des nouvelles technologies informatiques	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SEM76	État de l'art de l'Internet des objets connectés	2 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SEM77	État de l'art de la gestion électronique de documents (GED)	2 jours	-	sur ib-formation.fr

Pilotage du SI

Réf. SEM09	Du Help Desk au Service Desk, ou comment améliorer le support	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SEM69	BPM - Concepts, modélisation BPMN 2.0 et outils	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MG802	Devenir Responsable de la Sécurité du Système d'Information Best	7 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MG826	RGPD - Délégué à la protection des données : missions, rôle et obligations Best	4,5 jours	-	sur ib-formation.fr

Réseaux

Réf. RE105	Réseaux informatiques : vocabulaire, concepts et technologies pour non-initiés	2 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SEM89	Software Defined Network - La synthèse	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SR190	Introduction technique aux réseaux	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SR200	Pratique des réseaux	4 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. CS100	Implémenter et administrer des solutions Cisco (CCNA) Best	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. CS123	Mettre en œuvre une Infrastructure Cisco ACI (Application Centric) (DCACI) New	5 jours	-	sur ib-formation.fr

Cybersécurité

Réf. SEM54	État de l'art de la sécurité des Systèmes d'Information Best	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SR220	Sécurité systèmes et réseaux - Les fondamentaux	4 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SR211	Sécurité systèmes et réseaux - Mise en œuvre	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SE100	Hacking et Sécurité - Les fondamentaux	4 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SE101	Hacking et Sécurité - Niveau avancé	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SE104	Hacking et Sécurité - Niveau expert New	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MG207	ISO 27001 - Lead Auditor	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MG208	ISO 27001 - Lead Implementer Best	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MG828	ISO 27005 - Certified Risk Manager avec EBIOS New Best	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MG827	ISO 27032 - Lead Cybersecurity Manager Best	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MG211	Préparation à la Certification CISSP (Information Systems Security Professional) Best	5 jours	-	sur ib-formation.fr

Microsoft Azure et 365

Réf. MSAZ900	Microsoft Azure - Notions fondamentales	2 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MSAZI04	Microsoft Azure - Administration Best	5 jours	CPF	sur ib-formation.fr
Réf. MSAZ305	Microsoft Azure - Conception de solutions d'infrastructure New	4 jours	CPF	sur ib-formation.fr
Réf. MSAZ500	Microsoft Azure - Technologies de sécurité	5 jours	CPF	sur ib-formation.fr
Réf. MSAZ400	Microsoft Azure - Concevoir et mettre en œuvre des solutions Microsoft DevOps New	5 jours	CPF	sur ib-formation.fr
Réf. MSMS100	Microsoft 365 - Gestion des identités et des services	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MSMS101	Microsoft 365 - Gestion de la sécurité et de la mobilité	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MSMS700	Microsoft 365 - Administration de Microsoft Teams	4 jours	CPF	sur ib-formation.fr

Amazon Web Services et Google Cloud Platform

Réf. CC309	Amazon Web Services (AWS) - Cloud Practitioner New	1 jour	-	sur ib-formation.fr
Réf. CC311	Amazon Web Services (AWS) - Fondamentaux techniques New Best	1 jour	-	sur ib-formation.fr
Réf. CC312	Amazon Web Services (AWS) - Architecture Best	3 jours	CPF	sur ib-formation.fr
Réf. CC314	Amazon Web Services (AWS) - Operations Système (SysOps) New Best	3 jours	CPF	sur ib-formation.fr

Virtualisation VMware

Réf. SR379	VMware vSphere 7 - Install, Configure, Manage	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SR333	VMware vSphere 7 - Optimize and Scale	5 jours	-	sur ib-formation.fr

Windows Server et Windows 10

Réf. MSAZ800	Windows Server - Administration de l'infrastructure de base hybride New	4 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MSAZ040	Automatiser les tâches d'administration Windows avec PowerShell New	5 jours	-	sur ib-formation.fr

Réf. MSMD100	Installer, configurer et protéger des postes de travail Windows 10	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MSMD101	Déployer et administrer des postes de travail Windows 10 avec Azure AD et Intune	5 jours	-	sur ib-formation.fr

Solutions Open Source

Réf. IXU01	Linux, commandes de base Best	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. XW302	Linux administration niveau 1 - Installation et mise en œuvre	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. XW303	Linux administration niveau 2 - Gestion et maintenance	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. IXU10	Automatiser l'administration Unix/Linux avec les scripts Shell Best	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. XW330	Docker - Mise en œuvre	2 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. XW335	Kubernetes - Optimisation de conteneurs	2 jours	-	sur ib-formation.fr

Développement, SGBD, Big Data, Data Science

Ingénierie logicielle

Réf. OB100	Conception et programmation Objet	4 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MG708	DevOps - La démarche pour délivrer en continu	2 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MG725	Tests et recettes des applications informatiques Best	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MG750	Testeur - Certification ISTQB Foundation Best	3 jours	-	sur ib-formation.fr

Java

Réf. OB300	Les fondamentaux de la programmation Java Best	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. DEV000	Initiation à la programmation	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. OB376	Développer une application Java full stack avec les Frameworks Spring, JPA/ ... Best	4 jours	-	sur ib-formation.fr

Microsoft .NET, Azure et Power Platform

Réf. MS860	Les fondamentaux du développement .Net en C# sous Visual Studio Best	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MSAZ204	Microsoft Azure - Développement de solutions Best	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MSPL900	Microsoft Power Platform - Les Fondamentaux	2 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MSPL100	Microsoft Power Platform - App Maker	3 jours	-	sur ib-formation.fr

Outils et langages du Web

Réf. CE980	Javascript - Fondamentaux	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. LI262	Conception d'interfaces graphiques full JavaScript avec Angular, TypeScript et ... Best	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. LI254	Angular 2+ - Développement d'applications Web Best	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. LI249	Python - Développement Objet Best	5 jours	CPF	sur ib-formation.fr

Bases de données

Réf. LA300	Interroger des bases de données avec le langage SQL Best	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. OR100	Interroger et manipuler des bases de données Oracle avec le langage SQL	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. OR110	Développer avec Oracle PL/SQL	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. OR330	Oracle 18c à 19c - Administration	5 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MSDP080	Microsoft Azure - Écriture de requêtes SQL New	2 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MSDP300	Microsoft Azure - Administrer des bases de données relationnelles New	4 jours	-	sur ib-formation.fr

Big Data, Data Science, Machine Learning

Réf. SEM34	Big Data - L'essentiel	2 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. SEM37	Data Science - Les fondamentaux	2 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. BD540	Big Data - Les fondamentaux de l'analyse de données Best	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. BI105	Les bases de l'apprentissage Machine (Machine Learning) Best	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. BD550	Big Data - Mise en œuvre pratique d'une solution complète d'analyse des données	4 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. BI107	Data Science - Mise en œuvre du Deep Learning	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. BI106	Analyse, Data Visualisation et introduction au Data StoryTelling pour la restitution ... Best	2 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MSDP100	Microsoft Azure - Conception et implémentation de solutions de Data Science	3 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. MSDP203	Microsoft Azure - Ingénierie de données	4 jours	CPF	sur ib-formation.fr

Informatique décisionnelle

Réf. MSPL300	Analyser des données avec Microsoft Power BI New	3 jours	CPF	sur ib-formation.fr
Réf. MS105	Maîtriser les fonctionnalités avancées de Power BI Best	2 jours	-	sur ib-formation.fr
Réf. BO253	SAP BusinessObjects Web Intelligence 4.3 - Niveau 1 Best	2 jours	-	sur ib-formation.fr

Se former en ligne et avec les autres



Nos formations 100% à distance



CLASSES À DISTANCE

L'équivalent d'une formation
en salle

Durée, programme,
qualité pédagogique identiques



FULL DIGITAL

Nos formations les plus demandées
en format tout à distance

12 h sur 2 jours
3 classes virtuelles
+ des séquences d'entraînements



3 H CHRONO

3 heures pour acquérir
une compétence ciblée

Classe virtuelle rythmée
par 3 temps forts



LEADER OF THE FUTURE

Formation internationale
au leadership

5 jours intensifs + activités complémentaires
avant et après la formation

Assistant(e)s - Secrétaires - Office Managers

Les métiers	909
Efficacité professionnelle de l'assistant(e)	919
Communication de l'assistant(e)	926

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Assistant(e)s - Secrétaires - Office Managers

Les métiers

Office Manager et Assistant(e)s de direction

Réf.	287	Assistant(e) de direction	2 jours	-	909
Réf.	7355	Office Manager : les 4 missions clés	2 jours	-	909
Réf.	7937	Cycle Office Manager	8 jours	-	910
Réf.	7938	Cycle Assistant(e) de direction	8 jours	-	912

Métiers des assistant(e)s

Réf.	7578	Cycle Assistant(e).....	6 jours	-	914
Réf.	305	Hôtesse-standardiste, un métier de communication en première ligne.....	2 jours	-	916
Réf.	8390	Assistant(e) de plusieurs managers.....	2 jours	-	916
Réf.	1342	Assistant(e)/Manager : un binôme performant.....	2 jours	-	917
Réf.	286	Assistant(e) : les 3 missions clés du métier.....	2 jours	-	917
Réf.	2063	Assistant(e) d'équipe : être acteur de la performance de l'équipe.....	2 jours	-	918

Assistant(e)s spécialisé(e)s

Voir aussi

Réf.	302	Chargé(e) de formation	6 jours	CPF	450
Réf.	8146	Assistant(e) formation	2 jours	-	452
Réf.	2265	Gestionnaire paie et administration du personnel	7 jours	CPF	432
Réf.	8141	Assistant(e) RH : les bases pour réussir dans la fonction.....	2 jours	-	441
Réf.	297	L'assistant(e) Ressources Humaines	6 jours	-	442
Réf.	6976	L'assistant(e) juridique	3 jours	-	561
Réf.	7909	Assistant(e) de gestion.....	2 jours	-	503
Réf.	176	Formation assistant achat.....	2 jours	-	748
Réf.	3462	L'assistant(e) marketing et communication	2 jours	-	662
Réf.	1291	Assistant(e) Commerciale et ADV : développez la satisfaction de vos cl.....	2 jours	-	584
Réf.	1967	L'assistant(e) qualité	2 jours	-	801
Réf.	1755	Assistant chef de projet / Project Management Officer (PMO)	2 jours	-	147
Réf.	7314	Les fondamentaux du contrôle de gestion Best	2 jours	-	502

Efficacité professionnelle de l'assistant(e)

Excellence relationnelle

Réf.	7144	Spécial Assistant(e)s : Les 5 clés de l'excellence professionnelle Best	3 jours	-	919
Réf.	7358	Marketing de soi : gagner en visibilité.....	2 jours	-	920
Réf.	7077	Réaliser votre «check-up» compétences.....	2 jours	-	920

Voir aussi

Réf.	1821	La Process Com® Best	3 jours	-	293
Réf.	1709	Approfondir la connaissance de soi-même et des autres Best	5 jours	-	235

Gestion du temps

Réf.	1429	Spécial Assistant(e)s : Gagner du temps, s'organiser et gérer les prio... Best	2 jours	-	921
Réf.	9426	Spécial Assistant(e) : Développer l'autonomie des équipes et du manage... New	2 jours	-	922

Voir aussi

Réf.	6386	Gagner du temps et s'organiser avec Outlook Best	2 jours	CPF	360
Réf.	8967	3h chrono pour gérer vos documents OneDrive (Microsoft 365®)	3 heures	-	361
Réf.	8940	3h chrono pour planifier et organiser son télétravail	3 heures	-	287
Réf.	8975	3h chrono pour créer un planning avec Excel New	3 heures	-	sur cegos.fr

Gestion de projet

Réf. 6399	Réussir ses événements.....	2 jours	-	923
Réf. 5719	Chef de projet occasionnel Best	2 jours	-	924

Outils et pilotage

Réf. 8873	Assistant(e)s, gérer et partager l'information avec des outils digitaux.....	2 jours	-	925
Réf. 971	Spécial Assistant(e)s : tableau de bord et suivi budgétaire.....	2 jours	-	925

Voir aussi

Réf. 8027	Microsoft 365® - Exploiter les outils collaboratifs en ligne.....	2 jours	-	362
Réf. 8937	3h chrono pour prendre en main Teams (Microsoft 365®).....	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
Réf. 316	Spécial Assistant(e)s : Maitriser Word, Excel et PowerPoint.....	3 jours	-	338
Réf. 8183	Word - Rapports, comptes rendus, mémoires.....	2 jours	CPF	354
Réf. 8864	Mieux collaborer à distance à l'aide des outils numériques.....	2 jours	-	298
Réf. 8943	3h chrono pour concevoir un tutoriel.....	3 heures	-	475

Communication de l'assistant(e)

Réf. 1077	Spécial Assistant(e)s : Prise de notes et rédaction de comptes rendus ... Best	2 jours	-	926
Réf. 7726	Rédiger des e-mails plus efficaces et impactants.....	2 jours	-	927
Réf. 3622	PowerPoint - Concevoir des visuels percutants Best	2 jours	CPF	928
Réf. 1082	Spécial Assistant(e)s : Mieux communiquer par téléphone ou en visio.....	2 jours	-	929

Voir aussi

Réf. 6948	Renforcer ses compétences en synthèse écrite Best	2 jours	-	324
Réf. 1267	Améliorer ses écrits professionnels Best	3 jours	-	310
Réf. 1826	Argumenter : un levier pour convaincre Best	2 jours	-	297

Développement personnel de l'assistant(e)

Voir aussi

Réf. 2206	Les 5 outils de développement personnel pour optimiser ses relations p... Best	2 jours	-	249
Réf. 8871	Confiance en soi Best	2 jours	-	228
Réf. 7114	S'affirmer dans ses relations professionnelles - Assertivité les bases Best	2 jours	-	220
Réf. 939	S'affirmer et sortir des conflits au quotidien - Assertivité niveau 2 Best	4 jours	-	222
Réf. 5776	L'estime de soi, source de l'efficacité professionnelle Best	3 jours	-	229
Réf. 7109	Gérer son stress Best	2 jours	-	236
Réf. 8449	Gérer ses émotions.....	2 jours	-	240

L'apprentissage centré sur la performance

500 parcours :

4 | R | E | A | L

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING



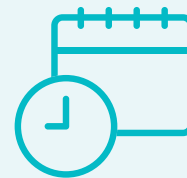
axés sur
**LA TRANSPOSITION
EN SITUATION
DE TRAVAIL**



partiellement ou totalement
**DIGITAUX
POUR APPRENDRE
À TOUT MOMENT**



**PERSONNALISABLES
ET INDIVIDUALISABLES**
pour l'entreprise et
pour chaque participant



inscrits dans la durée
pour respecter
**LE RYTHME
DE L'APPRENANT**

Assistant(e) de direction

Jouer pleinement son rôle de bras droit de la direction

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 415 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **287**

Le +

- Des ateliers pour expérimenter un changement de posture et développer sa proactivité.
- Après la formation en groupe, une activité personnalisée pour transposer en situation.

Objectifs professionnels

- Être force de proposition pour un fonctionnement optimal du binôme assistant.e/directeur.
- Gérer ses priorités en synergie avec la direction.
- Jouer pleinement son rôle de relais d'information.

Pour qui

- Assistant.e de direction ou secrétaire de direction assistant un dirigeant, un cadre dirigeant ou un directeur.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Renforcer la synergie du binôme : assistant.e / directeur

- Mettre en place une collaboration claire, efficace et l'entretenir.
- Gérer ses priorités pour optimiser son temps et celui de son directeur.
- Dépasser les attentes pour enrichir la valeur ajoutée de son poste.
- S'affirmer dans son rôle.

Exercice collectif : la valeur ajoutée de l'assistant(e) de direction.

2 - Renforcer son rôle de relais d'information

- Comprendre les enjeux et décisions pour les relayer auprès de l'équipe.
- Jouer son rôle en réunion pour formaliser les décisions.
- Organiser l'information collective.
- Relayer l'information.
- Être à l'aise avec les outils de communication à distance.
- Arbitrer les priorités.

Étude de cas et simulation : relayer les décisions clés.

3 - Maîtriser la dimension relationnelle avec les équipes

- Comprendre ce qui se joue dans les relations de face-à-face.
- accompagner le changement.
- Faire respecter les règles et décisions avec diplomatie.
- Adopter une démarche orientée solution.

Exercices de communication et simulation : "convaincre".

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement ; un module d'entraînement ; trois modules e-learning.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/287

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Rennes, Toulouse, Classe à distance**

Office Manager : les 4 missions clés

D'Assistante à Office Manager

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 405 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7355**

Le +

- Le + digital : un module e-learning pour susciter et entretenir la motivation et assurer la transversalité.
- Une formation concrète : des outils, des astuces pratiques pour renforcer son efficacité.

Objectifs professionnels

- Identifier les missions clés de l'office manager.
- Régler les situations difficiles et conflictuelles.
- Manager, animer et motiver l'équipe.
- Définir et mener à bien les projets transversaux.

Pour qui

- Office Manager.
- Assistant(e) évoluant vers la fonction d'Office Manager.

Programme

1 - Focaliser son action sur les rôles attendus de l'Office manager

- Contribuer à la gestion administrative.
- Faciliter la vie au quotidien des équipes : gérer et fournir les équipements, renseigner les systèmes d'informations.

2 - Communiquer et créer une ambiance collaborative

- Adapter sa communication
- Communiquer et négocier "gagnant/gagnant".
- Faire adopter des attitudes collaboratives et d'intelligence collective dans l'organisation.

3 - Régler les situations difficiles et conflits

- Transformer des demandes contradictoires en besoins compatibles.
- Affronter et traverser sereinement les situations difficiles. En faire émerger des solutions créatives.
- Identifier les sources de conflit et repérer les signes avant-coureurs.
- Désamorcer les conflits et en tirer profit pour faire avancer le collectif.

4 - Manager l'équipe des fonctions supports

- Définir et suivre les indicateurs de l'activité.

- Animer et motiver l'équipe
- Adapter son style de management aux collaborateurs et à la situation.

5 - Mener les projets transversaux

- Identifier les éléments clés de réussite d'un projet.
- Conduire le projet par étape.
- Suivre son avancement, mesurer les écarts.
- Accompagner les collaborateurs dans le changement.

6 - Activité à distance

- + Deux modules e-learning : "Les styles de management" et "Susciter et entretenir la motivation".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7355

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Cycle Office Manager

Maîtriser les outils et techniques du métier

Nouvelle formule

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTE • LEARNING

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 890 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7937**

Objectifs professionnels

- Situer son positionnement, son rôle et ses missions d'Office Manager.
- Acquérir les compétences clés du métier d'Office Manager.
- Être un support à la conduite du changement.
- Développer ou renforcer ses compétences en comptabilité, gestion et gestion des ressources humaines.
- Réussir ses missions de manager.
- Maîtriser les bases du management de projet.
- S'approprier la transformation digitale.

Pour qui

- Assistant(e) de direction, assistant(e) et toute personne souhaitant évoluer vers la fonction d'Office Manager.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

Partie 1 : Acquérir les compétences clés du métier d'Office Manager (3 jours)

1 - Définir son rôle et ses missions d'Office Manager

- La fonction d'ensemble d'Office Manager : déterminer son positionnement et ses spécificités.
- Les enjeux et les attentes de l'entreprise vis-à-vis de l'Office Manager.
- Les impacts du développement durable et de la RSE.

2 - Accompagner le changement

- Les mécanismes du changement : identifier les phases, définir les origines, lever les freins et les résistances.
- Les contributions de l'Office Manager à la conduite du changement : anticiper les changements, soutenir la motivation, appliquer les principes qui aident au changement.

3 - Animer et manager

- Les bases du management : définir les règles et fixer les objectifs.
- Les styles de management : cerner les différents styles de management et identifier le sien.
- Les styles d'animation : développer des attitudes collaboratives et mettre en place les outils de l'intelligence collective.
- Les situations délicates : gérer les tensions et les résistances des collaborateurs.

4 - Acquérir les fondamentaux du management de projet

- Les bases de la gestion de projet : identifier les acteurs d'un projet, rédiger ou superviser le cahier des charges.
- L'organisation : analyser les besoins, décrire les tâches et planifier le projet.

5 - Accompagner la transformation digitale

- Les outils digitaux : s'approprier la culture digitale, connaître et identifier la valeur ajoutée des outils digitaux.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Le + digital : des activités supplémentaires à distance ciblées selon vos besoins.
- Développez votre réseau : 3 rendez-vous avec le même groupe pour tisser des liens et échanger sur ses pratiques.
- Une formation très complète qui permet de progresser sur les compétences principales du métier.
- Une formation opérationnelle : vous repartez avec des outils immédiatement utilisables.
- Chaque module de ce cycle est animé par un consultant expert qui intervient régulièrement en entreprise.

- L'accompagnement des collaborateurs : évaluer son rôle pour guider l'équipe, repérer les obstacles, élaborer une charte d'utilisation.

Entraînement aux différents styles de management : les situations délicates, gérer les situations de stress. Piloter l'avancement d'un projet.

6 - Activités à distance

- + Deux modules e-learning : "Les styles de management" et "Susciter et entretenir la motivation".

Préparation de la partie 2 :

- Je rédige une fiche de poste en vue d'un recrutement.

Partie 2 : Gérer le personnel et les ressources humaines (3 jours)

1 - Positionner la fonction RH de l'Office Manager

- La fonction RH : identifier les missions, connaître les problématiques RH, identifier ses rôles en tant qu'Office Manager.
- Les sources de droits applicables : identifier les sources de documentation indispensables au rôle RH.

2 - Maîtriser les étapes clés du recrutement

- La définition de fonction : élaborer une étude de poste et rédiger une définition de fonction.
- L'offre d'emploi : rédiger une annonce (presse ou réseaux).

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7937

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- La sélection des candidat(e)s : repérer les potentiels, détecter les compétences et mettre en œuvre une méthode de sélection.
- L'entretien de recrutement : poser les questions adéquates selon leurs utilités, mener un entretien de recrutement permettant de faire le meilleur choix possible.

3 - Développer les compétences : la formation

- La formation professionnelle : connaître les points clés et le cadre légal, s'approprier les différents dispositifs (bilan de compétences, CPF, ...).
- La mise en œuvre de la formation : analyser un besoin, mettre en œuvre des solutions adaptées, suivre la formation.

4 - Maîtriser les aspects légaux de la gestion du personnel

- Les contrats : connaître les règles en matière de contrat de travail (indéterminé, déterminé, à temps partiel, contrats aidés, intérim).
- Les temps de travail et les absences : gérer les temps de travail (durée, législation).
- Les congés : comprendre les mécanismes, appliquer les règles, décompter les prises de congés

Mener un entretien de recrutement. Entraînement au tri des CV.

5 - Activités à distance

- ✦ Deux modules e-learning : "Manager le changement : la stratégie des alliés" Partie A et B.

Préparation de la partie 3 :

- Je construis le budget et l'exploitation des frais généraux de mon service.

Partie 3 : Développer ses compétences en comptabilité et gestion (2 jours)

1 - Connaître l'essentiel de la comptabilité

- Le rôle et le fonctionnement de la comptabilité en entreprise.
- Les états financiers : s'approprier un bilan (les différents postes), cerner le compte de résultat.
- Les opérations courantes : comptabiliser les achats et les ventes (factures, avoirs, TVA).
- L'essentiel de l'analyse financière : les principaux ratios.

2 - Connaître l'essentiel de la gestion

- Le contrôle de gestion : comprendre les données de l'entreprise, analyser ces données.
- L'élaboration d'un budget et le suivi budgétaire : faire les prévisions, collecter les informations, utiliser des outils d'élaboration et de suivi de budget.

Exercices et études de cas en comptabilité et en gestion

3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

Un ensemble d'activités personnalisées au choix :

- Planifier et tenir ses priorités de la semaine
- Se libérer de la surcharge de travail
- Influence et persuasion : obtenir l'adhésion de vos interlocuteurs
- Accompagner les transformations avec l'approche "Test and learn"

Le certificat en option Certificat du cycle Office Manager

900 €^{HT}

Réf. 9389

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Cycle Assistant(e) de direction

Les compétences clés pour réussir ses missions

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 470 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7938

Objectifs professionnels

- Renforcer sa maîtrise dans les compétences fondamentales.
- Optimiser la collaboration avec le dirigeant.
- Positionner le rôle de l'assistant(e) de direction.
- Gérer les priorités.
- Traiter efficacement l'information écrite et orale.
- Renforcer son excellence relationnelle.

Pour qui

- Assistant(e) de direction collaborant avec un dirigeant.
- Assistant(e) de direction collaborant avec un ou plusieurs directeurs.
- Assistant(e) souhaitant préparer une prise de poste d'assistant(e) de direction.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Jouer pleinement son rôle d'assistant(e) de direction (2 jours)

1 - Situer la mission de l'assistant(e) de direction

- Intégrer la plus-value de l'assistant(e) de direction.
- Mieux se positionner au sein du binôme ou de l'équipe.
- Être ambassadeur de l'image de l'entreprise

2 - Accompagner le dirigeant dans l'exercice de ses différents rôles

- Bien comprendre les rôles du dirigeant.
- Identifier la plus-value de l'assistant(e) de direction sur chacun de ses rôles.

3 - Travailler en binôme avec le ou les dirigeants

- Clarifier les besoins et attentes de son ou ses dirigeants.
- S'adapter à son(ses) dirigeant(s) et renforcer la complémentarité.

4 - S'affirmer tranquillement dans son rôle

- Oser dire et oser demander.
- Savoir dire non avec diplomatie.

Autodiagnostic : mieux se connaître pour mieux s'adapter.

5 - Activités à distance

- + Trois modules e-learning : "Assertivité : connaître son profil" Partie A / B et "Faire le diagnostic de sa gestion du temps".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2 : formaliser les règles de fonctionnement avec son ou ses managers.

Partie 2 : Gérer les priorités de sa fonction (2 jours)

1 - Faire le point de sa gestion du temps

- Repérer les obstacles personnels à une bonne gestion du temps.
- Identifier ses sources d'inefficacité et ses bonnes pratiques personnelles.

2 - Aller à l'essentiel : arbitrer les priorités

- Clarifier les priorités : les siennes et celles de son (ses) dirigeants.
- Hiérarchiser les demandes en fonction de l'urgence et de l'importance.

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Le + digital : une classe virtuelle post-formation pour partager un retour d'expérience avec le groupe et le formateur.
- Un réseau de pairs. Ce cycle est l'occasion de créer un réseau avec d'autres assistant(e)s de direction confronté(e)s à des préoccupations similaires.
- Une formation pratique. Chaque partie est animée par un consultant expert et praticien du thème traité. Il apporte des réponses concrètes aux participants, applicables dès le retour en entreprise.

3 - Optimiser son organisation personnelle

- Anticiper pour faire face aux pics d'activités.
- Rester flexible et intégrer les imprévus.

4 - Optimiser l'organisation collective

- Mettre en place des process communs pour suivre les projets.
- Optimiser les processus administratifs
- Repérer les dysfonctionnements et faire des propositions d'améliorations.

Quiz : les lois du temps. / Mise en pratique : la matrice d'Eisenhower.

5 - Activités à distance

- + Un module e-learning : "Définir et gérer ses priorités" et un programme de renforcement : "Planifier et tenir les priorités de la semaine".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3 : Composer son propre panel d'outils de gestion du temps.

Partie 3 : Concevoir des outils de pilotage et présenter des informations à l'écrit ou à l'oral (2 jours)

1 - Construire les outils de pilotage de la direction

- Identifier les indicateurs pertinents pour la direction.
- Catégoriser les indicateurs : d'activité, de résultat.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7938

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Acquérir une méthodologie de construction d'un système de pilotage.

2 - Mettre en valeur les informations chiffrées de gestion

- Mettre en forme le tableau pour faciliter sa lecture et guider l'oeil vers les points importants.
- Mettre en valeur les alertes pour signaler les écarts et permettre l'analyse.
- Choisir et créer un graphique en fonction de l'objectif visé.

3 - Mettre à disposition et diffuser l'information

- Utiliser les outils de partage d'information pertinents.
- Contribuer à l'administration des espaces collaboratifs.

4 - Être efficace à l'oral : en réunion, en face-à-face ou en visio

- Aller à l'essentiel et structurer ses propos.
- Adapter son langage corporel pour renforcer son impact.

Atelier pratique : entraînement à la prise de parole pour présenter un outil de pilotage

+ Mise en application pratique :

- Entraînement à la prise de parole et à la synthèse écrite.

Partie 4 : Renforcer son agilité pour vivre et accompagner le changement (2 jours)

1 - Adopter la posture agile

- Comprendre les enjeux du changement dans les entreprises.
- Repérer les signaux de résistances au changement.

2 - Contribuer à l'innovation dans l'entreprise

- Analyser un problème et proposer des solutions.

3 - Être un appui efficace pour les équipes

- Être un soutien pour l'équipe face au changement.
- Trouver les mots justes et les attitudes adaptées.

4 - Rester en veille pour anticiper les évolutions du métier

- Créer et animer un réseau professionnel, en utilisant les réseaux sociaux.
- Rester moteur de son évolution.

**Autodiagnostic : identifier son style de communicant.
/ Exercices pratiques sur l'écoute active et adapter son langage.**

Cycle Assistant(e)

Acquérir les compétences clés du métier d'assistante

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 390 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7578**

Objectifs professionnels

- Maîtriser les indispensables à l'exercice du métier d'assistant(e) aujourd'hui.
- Adopter des comportements professionnels.
- Développer son autonomie/sa confiance en soi.
- Les acquis du cycle sont : le positionnement : rôles et missions de l'assistant(e) ; les compétences clés : organisation/gestion des priorités, gestion de l'information/classement, expression écrite sur tout support/orale, techniques de communication.

Pour qui

- Assistant(e) débutant(e).
- Toute personne en reconversion sans formation spécifique au métier et qui souhaite faire reconnaître ses compétences.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Répondre aux sollicitations du manager et de l'équipe et organiser la mise à disposition des informations (2 jours)

1 - Définir les rôles et les missions

- Identifier les compétences clés du métier : savoir, savoir-faire, savoir-être.
- Clarifier la mission et formaliser les différentes activités du poste.

2 - Savoir travailler avec le manager et l'équipe

- Identifier les conditions d'une collaboration réussie.
- Comprendre le mode de fonctionnement du manager et de l'équipe.
- Répondre aux sollicitations et satisfaire les attentes.
- Planifier et organiser les activités de l'équipe.

3 - Gérer les informations et les mettre à disposition

- Connaître les règles d'une organisation de l'information efficace.
- Mettre en œuvre les méthodes d'organisation adaptées, en s'appuyant sur les outils digitaux disponibles dans l'organisation.
- Définir les règles de conservation des documents, archiver les documents utiles et nettoyer les bases documentaires.
- S'assurer de l'évolutivité des plans de classement, pour rester agile face aux changements de stratégie ou d'organisation.

4 - Activités à distance

- + Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, deux modules e-learning : "Assertivité : connaître son profil. Part. A" et "Assertivité : connaître son profil. Part. B".

Partie 2 : Maîtriser les écrits professionnels (2 jours)

1 - Courriers et e-mails

- Concevoir et rédiger des écrits structurés.
- Soigner la forme et la présentation des écrits : les règles fondamentales.
- Améliorer son style.

2 - Réaliser des comptes rendus simples

Le +

- Le cycle est l'occasion de rompre l'éventuel isolement de votre fonction, d'échanger sur vos pratiques et d'élargir votre réseau professionnel.
- Des entraînements réguliers pour s'approprier les méthodes.
- Deux modules e-learning sur la gestion du stress et du temps permettent à l'apprenant d'aborder des compétences supplémentaires sur les grandes missions de l'assistante acquises durant la formation en groupe.

- Prendre des notes pour réaliser des comptes rendus minute.
- Utiliser les outils bureautiques adaptés (OneNote, Outlook, Word, ...) pour faciliter le travail des destinataires : permettre les commentaires, les modifications...
- Structurer et rédiger le compte rendu.

3 - Réussir ses synthèses : notes, bilan, étude de dossiers

- Aborder la synthèse avec méthode.
- Repérer et sélectionner l'essentiel de l'information.
- Restituer l'information utile de façon structurée.

4 - Activités à distance

- + Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, deux modules e-learning : "Faire le diagnostic de sa gestion du temps" et "Gérer son stress".

Partie 3 : Gérer ses priorités et renforcer ses compétences relationnelles (2 jours)

1 - Gérer le temps et les priorités

- Identifier sa relation personnelle au temps et ses sources d'efficacité.
- Définir et gérer les urgences (différence entre urgent et important).
- Planifier avec méthode pour se focaliser sur l'essentiel.

2 - Communiquer efficacement

- Acquérir des attitudes de communication efficaces :
 - écoute active ;
 - reformulation ;
 - questionnement.

3 - Renforcer son aisance relationnelle

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7578

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

- Adopter un langage proactif.
- Renforcer son affirmation de soi.
- Présenter ses idées à l'oral avec impact.

4 - Accueillir un visiteur

- Prendre en charge les visiteurs :
 - Les attitudes adaptées ;

- Les mots juste pour chaque circonstance.

5 - Activité à distance

- + Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation, un module e-learning : "Définir et gérer ses priorités".

Hôtesse-standardiste, un métier de communication en première ligne

Gérer en professionnelle toutes les facettes de votre fonction

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 395 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **305**

Le +

- Formation cœur de métier grâce à 3 composantes : communication, attitudes, organisation.
- Chacun valorise son "capital image" grâce à des conseils personnalisés.

Objectifs professionnels

- Assurer pleinement sa double mission d'accueil téléphonique et de visu.
- Valoriser activement l'image de son entreprise.

Pour qui

- Toute personne assurant la fonction d'hôtesse et de standardiste ou future hôtesse-standardiste.
- Chargé.e d'accueil

Programme

1 - Identifier les enjeux de l'accueil : côté entreprise, côté clients

- Les nouvelles exigences des clients.
- Situer le rôle de l'hôtesse-standardiste et ses missions.
- S'organiser pour concilier standard, accueil et activités administratives.
- Savoir se tenir informée.

2 - Soigner l'image offerte au visiteur

- Réussir la première impression.
- Prendre en charge les visiteurs :
 - les attitudes adaptées ;
 - les mots justes pour chaque circonstance.
- Valoriser son capital image :

- son style ;
- son esthétique.

- Veiller à la qualité de son espace de réception.

3 - Accueillir au téléphone en vraie professionnel.le

- Annoncer et valoriser sa société.
- Prendre en compte l'expérience de l'interlocuteur : temps d'attente, serveur vocal, éventuel chatbot, ...
- Identifier avec tact et précision.
- Utiliser les bons mots pour :
 - mettre en attente ;
 - reprendre l'appel ;
 - transférer l'appel ;
 - orienter.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Prendre un message précis et adapté aux besoins.

4 - Savoir gérer les situations délicates de l'accueil

- Gérer les priorités entre le téléphone, les visiteurs et les demandes internes.
- Cadrer dès le départ les situations délicates :
 - l'usage de la fermeté ;
 - l'usage de la rigueur à l'accueil.
- Traiter avec maîtrise les situations "difficiles" : agressif, confus, bavard.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/305

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Assistant(e) de plusieurs managers

Travailler en synergie pour gagner en efficacité

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8390**

Le +

- De nombreuses mises en situation pour s'exercer à présenter ses idées à ses managers.
- Des fiches méthodes pour faciliter la mise en œuvre dans le contexte professionnel.

Objectifs professionnels

- Développer : organisation, proactivité et diplomatie.
- Mettre en place des méthodes pour traiter les priorités, l'information et développer la synergie.

Pour qui

- Assistant(e) travaillant avec différents managers ou directeurs de services.
- Contributeurs au support à l'action managériale de plusieurs managers ou directeurs.

Programme

1 - Optimiser l'organisation pour traiter les priorités

- Aligner ses priorités sur les missions et enjeux de ses managers.
- Anticiper pour lisser la charge de travail.
- Hiérarchiser les demandes en fonction de l'urgence et de l'importance.
- Négocier un délai ou un niveau de contribution en cas de surcharge.
- Proposer des solutions alternatives.
- Utiliser des outils pour le suivi de plusieurs projets en parallèle.

- Faire des propositions concrètes pour pallier les dysfonctionnements et améliorer l'efficacité collective.

2 - Gérer l'information pour faciliter le travail des managers

- Traiter rapidement un volume très important d'e-mails.
- Proposer des règles collectives pour diminuer le nombre d'e-mails ou leur temps de traitement.
- Assurer un accès rapide à une information fiable et à jour, papier ou électronique.
- Harmoniser les documents et tableaux de bord pour faciliter leurs productions et leurs exploitations.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Préparer les dossiers pour faciliter la prise de décision en réunion.
- Utiliser le "compte rendu actif" de la réunion pour stimuler la prise de décision et formaliser le plan d'actions.

3 - Contribuer au développement de la synergie inter-services

- S'affirmer pour proposer un arbitrage concerté.
- Comprendre les besoins derrière les demandes et proposer des solutions adaptées.
- Partager les meilleures pratiques et faire circuler les idées innovantes.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8390

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Assistant(e)/Manager : un binôme performant

Les clés pour mieux travailler avec son manager

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 360 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **1342**

Le +

- Le + digital : un module e-learning pour s'entraîner à l'écoute active.
- Des méthodes, des modèles et des outils concrets pour se repérer malgré l'infinie variété des situations.

Objectifs professionnels

- Développer la complémentarité du binôme Assistant(e)/Manager.
- Adopter un fonctionnement efficace basé sur la confiance réciproque et la complicité dans l'action.

Pour qui

- Assistante(e) et assistant(e) de direction.
- Office Manager et assistant(e) souhaitant optimiser la collaboration avec leur manager.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Instaurer un mode de collaboration à forte valeur ajoutée

- Connaître les enjeux et les besoins du manager.
- Clarifier les champs d'intervention opérationnels de chacun et repérer les complémentarités.
- Tenir compte du profil de personnalité et des besoins du manager.

2 - Construire et développer une confiance mutuelle.

- Adopter la posture de la confiance et de la collaboration.
- Profiter de chaque étape d'une délégation pour renforcer la confiance :
 - accueillir la délégation avec professionnalisme ;
 - assumer la responsabilité confiée.
- Accueillir le changement en pionnier.

3 - Être force de proposition pour faciliter les prises de décisions du manager

- Analyser une situation et poser un diagnostic objectif.

- Proposer des solutions créatives et savoir les argumenter avec discernement.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" et un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1342

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Assistant(e) : les 3 missions clés du métier

Renforcer votre valeur ajoutée et l'efficacité de l'équipe au quotidien

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 410 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **286**

Le +

- Formation concrète visant la mise en œuvre : outils pratiques, fiche de synthèse, modèles et documents type.
- Pédagogie participative : travaux en sous-groupes autour d'études de cas ou de situations proposées.

Objectifs professionnels

- Gérer les priorités et tenir les délais pour garantir la qualité de service.
- Faciliter le travail du manager et de l'équipe.
- Promouvoir l'image de l'entreprise et du service.

Pour qui

- Assistant, assistante ou secrétaire.
- Assistant.e de direction nouvellement nommé.e.
- Contributeurs au support à l'action managériale.

Programme

1 - Gérer les priorités et tenir les délais

- Identifier sa valeur ajoutée d'assistant.e dans l'efficacité du service.
- Pratiquer le questionnement systématique et hiérarchiser les demandes en fonction de l'importance et de l'urgence.
- Planifier et mettre sous contrôle la charge de l'équipe avec des outils de planification et de suivi
- Anticiper les moments de surcharge.
- Relancer avec souplesse.
- Analyser les dysfonctionnements et proposer des solutions.

2 - Faciliter le travail du manager et de l'équipe

- Identifier ce qui reste à conserver en format papier.
- Maîtriser, appliquer ou faire appliquer les durées de conservation légales.
- Classer avec méthode pour faciliter l'accès aux informations de tous.
- Rédiger des e-mails, des conversations en visio dans les zones de chat, courriers ou notes : utiliser les codes en vigueur, structurer le contenu et aller à l'essentiel.
- Rendre ses écrits attractifs et faciles à lire (newsletter).

3 - Promouvoir l'image de l'entreprise et du service

- Servir l'expérience collaborateur.
- Être l'ambassadeur de l'entreprise ou du service à chaque contact avec les autres équipes ou l'extérieur.
- Transmettre les messages et demandes avec tact.
- Relancer avec diplomatie.
- Gérer les situations délicates avec professionnalisme.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/286

Formation proposée à **Paris, Nantes, Toulouse**, **Classe à distance**

Assistant(e) d'équipe : être acteur de la performance de l'équipe

Concilier rigueur et sens du service

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 390 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 2063

Le +

- Pédagogie active : études de cas, simulations, recherche de solutions aux problématiques individuelles.
- Activités à distance pour approfondir le sujet à son rythme.

Objectifs professionnels

- S'adapter aux attentes et besoins d'une équipe tout en gérant les priorités.
- Faciliter le travail de chacun et le travail collectif.
- Développer des réflexes constructifs et son sens de la diplomatie.
- Contribuer à la synergie d'équipe.

Pour qui

- Assistant(e) d'équipe et secrétaire.

Programme

PARTIE 1 : UN MÉTIER D'ORGANISATION

1 - Gérer les priorités face à la multiplicité des demandes

- Hiérarchiser les demandes en discernant l'importance de l'urgence.
- Se tenir informé(e) des projets pour anticiper les pics d'activité et lisser la charge de travail.

2 - Contribuer à la bonne organisation de l'équipe

- Faciliter l'accès de tous à une information fiable et à jour.
- Agenda partagé, messagerie, planning... Maîtriser les outils de gestion du temps.

- Répertorier les besoins et créer des modèles ou tableaux de bord.
- Repérer les dysfonctionnements et proposer des solutions.

PARTIE 2 : UN MÉTIER DE RELATION

1 - Travailler en équipe

- Identifier les types de personnalités de l'équipe et s'y adapter.
- Accueillir une demande en apportant une valeur ajoutée.
- Négocier un délai ou un niveau de contribution.
- Intégrer avec succès un nouveau collaborateur.

2 - Contribuer à la synergie d'équipe

- Argumenter et motiver pour faire adhérer aux règles de coopération.
- Transformer des demandes contradictoires en besoins compatibles.

- Rechercher des solutions créatives et y faire adhérer.
- Faire circuler les idées innovantes dans l'équipe.

3 - Activités à distance

- + Un module e-learning : "3 leviers pour construire une coopération gagnante" et une vidéo : "Maîtriser les étapes clés de la négociation au quotidien".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2063

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Spécial Assistant(e)s : Les 5 clés de l'excellence professionnelle

Une méthode exclusive pour faire la différence

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 995 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7144**

Objectifs professionnels

- Orienter résolument ses actions sur le résultat et le service aux clients internes ou externes.
- Agir en pionnier lors des changements.
- Soutenir les décisions du manager.
- Repousser les limites de son poste.
- Apporter des idées nouvelles.

Pour qui

- Assistant(e) de direction.
- Office manager.
- Assistant(e) confirmé(e) ou à haut potentiel.
- Toute personne contribuant au support à l'action managériale : coordinateur, facilitateur.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic pour faire le point sur mes pratiques et repérer des pistes d'action.

2

Pendant - En groupe

1 - Visez l'excellence professionnelle

- Dépasser les attentes de sa direction : les "5A" de l'excellence professionnelle.
- Se donner des objectifs ambitieux pour développer sa valeur ajoutée.

2 - Association : devenez un véritable partenaire !

- Agir au sein de l'équipe pour une collaboration réussie.
- Penser gagnant-gagnant.
- Adopter la démarche R.E.S.P.E.C.T. avec ses clients internes et externes.

Exercice collectif : identifier ses points d'appui et les zones de développement de sa mission.

3 - Adaptation : faites preuve de flexibilité !

- Comprendre les enjeux de l'environnement professionnel et leurs conséquences pour sa mission.
- Identifier ses réactions face au changement.
- Gérer ses émotions et faire part de son ressenti.
- Prendre du recul et proposer des solutions constructives.

Étude de cas réels : analyse des résistances au changement et proposition d'un plan d'actions adapté.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un module d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif".
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations.
- Le modèle des 5A, structurant et méthodique, s'appuie sur la réussite des carrières des assistant(e)s en Europe et aux États-Unis.
- Un module e-learning pour apprendre à donner des feedback positifs et un autodiagnostic pour chacun des 5A.

4 - Attitude : renforcez votre impact !

- Jouer pleinement son rôle de facilitant(e).
- Adapter son argumentation à son interlocuteur.
- Gérer les situations délicates dans un esprit de coopération.

Exercices de communication et simulations pour s'entraîner à argumenter et traiter les objections.

5 - Anticipation : soyez proactive !

- Être force de proposition.
- Renforcer son autonomie dans la conduite de ses missions.
- Saisir les opportunités pour façonner son poste et y évoluer.

Cas concrets en sous-groupes : définir et valider un projet de développement pour favoriser sa réalisation.

6 - Aptitude : osez être originale !

- Renforcer son ouverture d'esprit.
- Faire la différence en osant faire des propositions créatives.

Exercices de créativité pour mettre en place un projet concret et développer son potentiel.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7144

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes**, **Classe à distance**

Marketing de soi : gagner en visibilité

Valoriser ses compétences et sa communication

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 455 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7358**

Le +

- Chacun travaille sur son propre cas et construit le plan marketing de son image.
- Une méthode et des outils vous permettront d'être objectif et vous placerez en situation de réussite.

Objectifs professionnels

- Réaliser son audit personnel et digital, bâtir son plan d'actions professionnel.
- Mettre en avant ses qualités et ses compétences pour gagner en efficacité et visibilité.

Pour qui

- Tout collaborateur souhaitant développer son image professionnelle.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Réaliser l'audit de son image

- Adopter une démarche marketing :
 - les règles de l'audit ;
 - les indicateurs ;
 - les écueils à éviter.
- Évaluer de manière objective son image :
 - image perçue par les autres ;
 - image souhaitée.
- Analyser son environnement.

- Réaliser un benchmark de son image.

2 - Mesurer l'écart entre son image et ses aspirations

- Définir ses objectifs personnels et professionnels.
- Faire le bilan de la situation avec une analyse SWOT :
 - Strengths (forces) ;
 - Weaknesses (faiblesses) ;
 - Opportunities (opportunités) ;
 - Threats (menaces).

3 - Mettre en place son "plan marketing d'image"

- Définir les stratégies gagnantes à mettre en place.

- Identifier et mettre en œuvre les moyens adaptés.
- Soigner sa communication, y compris digitale.
- Analyser la réussite.

3

Après - Mise en œuvre

- + Deux modules e-learning :
"Bâtir une stratégie de communication interpersonnelle" et "Identifier son style de communicant".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7358

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réaliser votre "check-up" compétences

Identifier ses compétences et être acteur de son avenir professionnel

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7077**

Le +

- Une formation personnalisée : chacun travaille sur son projet professionnel avec feedback du groupe et du consultant.
- Des outils : autodiagnostic, grilles de compétences.
- Un @expert "le style".

Objectifs professionnels

- Faire le point sur ses compétences.
- Poser les bases d'un projet professionnel réaliste.
- Identifier ses forces et ses peurs face au changement.
- Élaborer sa stratégie d'évolution.

Pour qui

- Toute personne souhaitant réfléchir sur son évolution professionnelle.

Programme

1 - Faire son bilan professionnel

- Décrire ses réalisations professionnelles et extra-professionnelles.
- En déduire les compétences détenues : connaissances, savoir-faire métier, compétences comportementales (soft skills).
- Repérer ses compétences transférables et ses compétences préférées.

2 - Faire son bilan personnel

- Motivations au travail.
- Les principales valeurs professionnelles.
- Personnalité et choix professionnels.

- Diagnostiquer ses préférences.

3 - Construire son projet professionnel

- Identifier les opportunités de son environnement.
- Repérer les métiers qui nous conviennent.
- Poser les bases de son projet professionnel.
- Identifier les compétences requises pour réaliser son projet.
- Mesurer les écarts de compétences à combler et chercher les solutions.
- Repérer les dispositifs de formation et d'aide à la construction du projet.

4 - Se préparer à changer

- Connaître ses forces et ses résistances face au changement.
- Mesurer les "sacrifices" que l'on peut concéder.
- Faire l'analyse stratégique de son projet.
- Évaluer la faisabilité de son projet.

5 - Bâtir sa stratégie d'évolution

- Faire sa veille métier.
- Utiliser son réseau professionnel et extra-professionnel.
- Repérer les interlocuteurs utiles.
- Identifier les actions à mettre en œuvre.

6 - Activité à distance

- + Un @expert : "Le style".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7077

Formation proposée à **Paris, Lyon**, **Classe à distance**

Spécial Assistant(e)s : Gagner du temps, s'organiser et gérer les priorités

Gestion du temps : 4 talents pour une super-assistante



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 355 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1429**

Objectifs professionnels

- Optimiser son organisation.
- Privilégier les tâches essentielles de sa fonction.
- Gérer les priorités et les imprévus.
- Tirer le meilleur parti des outils.
- S'affirmer pour mieux s'organiser.

Pour qui

- Secrétaire, assistant(e).
- Assistant(e) de direction.
- Office manager.
- Toute personne contribuant au support à l'action managériale : coordinateur, facilitateur.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "La montre et la boussole" pour adopter un nouvel angle de vue.
- + Un autodiagnostic, un premier outil pour gagner du temps dans la gestion de mes mails.

2

Pendant - En groupe

1 - Faire le diagnostic de sa gestion du temps : l'assistant(e) super-lucide

- Comprendre sa façon personnelle d'appréhender le temps.
- Évaluer les risques d'éparpillement liés au poste d'assistant(e).
- Identifier ses sources d'inefficacité et ses bonnes pratiques personnelles.
- Évaluer ses marges de manœuvre.

Exercice collectif : produire un livrable dans un temps limité en contexte de sollicitations.

2 - Gérer ses priorités : l'assistant(e) super-efficace

- Clarifier les attentes du manager et de l'équipe.
- Identifier les priorités de sa fonction d'assistant(e) pour une réelle valeur ajoutée.
- Distinguer l'urgence de l'importance et bâtir sa matrice des priorités.

Exercice d'application : démêler les priorités d'une liste chargée.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement pendant 4 semaines pour m'aider à tenir mes résolutions et mes priorités.
- + Un module e-learning : "Gestion du temps : savoir dire non aux sollicitations importunes".
- + Un module d'entraînement : "Se libérer de la surcharge de travail".

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations Cegos.
- Le + digital : des modules d'entraînement pour m'exercer à gérer les sollicitations en préservant mes priorités. Des outils simples à partager avec mon entourage professionnel. Une activité personnalisée à mes enjeux permettant de transposer en situation de travail.

3 - Appliquer les méthodes et outils de la gestion du temps : l'assistant(e) super-organisé(e)

- Maîtriser les 5 leviers d'une organisation efficace.
- Utiliser la méthode LIMITER pour faire l'essentiel en cas de surcharge.
- Exploiter les ressources de la messagerie et de l'agenda électronique.
- Créer ses propres outils pour organiser efficacement son travail d'assistant(e).

Exercice d'application : trouver des solutions concrètes pour optimiser son emploi du temps.

4 - Gérer son temps en relation avec le manager et l'équipe : l'assistant(e) super-affirmé(e)

- Faciliter l'accès aux informations pour favoriser l'autonomie de l'équipe.
- Gérer les imprévus, les interruptions et savoir dire non lorsque c'est nécessaire.
- Proposer de manière diplomatique des règles de fonctionnement efficaces pour tous.

Simulations : proposer des solutions d'organisation pérennes à son entourage.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1429

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Spécial Assistant(e) : Développer l'autonomie des équipes et du management

Booster l'efficacité du métier d'Assistant(e)

New

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 410 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. **9426**

Le +

- Une formation qui se situe au confluent de l'organisation et du réglage des postures.
- Pour replacer l'assistant(e) à son maximum de valeur ajoutée.
- Une boîte à outils directement exploitable.

Objectifs professionnels

- Créer un nouvel équilibre entre assistant(e) et équipe.
- Faciliter l'appropriation des outils digitaux.
- Animer des temps collectifs.

Pour qui

- Assistant(e) et Assistant(e) de direction.
- Office manager.
- Supports à l'action managériale : coordinateur, facilitateur.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic et un module e-learning : "3 leviers pour construire une coopération gagnante".

2 Pendant - En groupe

1 - Créer un équilibre entre travail d'équipe et d'assistant(e)

- Identifier les besoins et les mettre en regard des missions habituelles de l'assistant(e).
- Réaliser un diagnostic des domaines sur lesquels leur autonomie est à développer.

- Proposer des actions reprises par les collaborateurs et l'assistant(e).

2 - Gagner en efficacité grâce à des outils digitaux

- Identifier les outils et applications externes porteurs de productivité.
- Se positionner comme "Ressource".
- Accompagner les changements .
- .
- Créer un tutoriel.

3 - Intégrer les nouveaux collaborateurs à distance et en présentiel

- Réaliser l'intégration administrative et logistique.
- Faciliter l'intégration relationnelle.

4 - Animer des temps collectifs

- Collaborer sur des sujets sur lesquels l'assistant(e) peut apporter une forte valeur-ajoutée.
- Participer à la dynamique de l'équipe.
- Porter une attention au bon fonctionnement des situations hybrides.

3 Après - Mise en œuvre

- + Une vidéo et un programme de renforcement : "Travailler efficacement dans une équipe à distance".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9426

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réussir ses événements

Réinventer sa communication événementielle

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 470 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. 6399

Objectifs professionnels

- Définir sa stratégie de communication événementielle.
- Intégrer les enjeux du digital et de l'écoresponsabilité.
- Choisir le format le plus adéquat : présentiel, full digital ou hybride.
- Maîtriser les étapes-clés : conception, organisation, retombées finales.
- Optimiser la visibilité de son événement et mesurer ses résultats.

Pour qui

- Responsable et chargé(e) de communication.
- Chef de projet, manager, en prise de poste.
- Assistant(e) de communication.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic pour repérer ses points d'appui et identifier ses axes de progrès.

2

Pendant - En groupe

1 - Définir sa stratégie de communication événementielle

- Définir la communication événementielle : les différents objectifs, les cibles, les formats (présentiel, digital et hybride).
- Comprendre le rôle du digital : l'enrichissement de l'événementiel, le reach media, le content factory, le storyliving®.
- Identifier les enjeux et les attendus : focus sur la cible avec la méthode I.A.C et les personas.

2 - Valider l'opportunité de monter un événement

- Analyser avec la matrice synoptique et le SWOT.
- Choisir entre un format présentiel, full digital ou hybride.
- Concevoir un événement éco-responsable.
- Définir la stratégie d'achat et le budget.

3 - Créer son concept événementiel

- Brainstormer et scénariser.
- Identifier les clés d'un événement digital réussi.
- Choisir les ingrédients du storytelling.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo : "La communication responsable" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines", pour appliquer son plan d'actions.

Le +

- L'expérience des formateurs en conception et organisation d'événements digitaux et écoresponsables.
- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.

- Focus sur la gamification.
- S'inspirer des premiers métavers appliqués aux événements.

4 - Piloter son projet événementiel

- Coordonner le projet.
- Utiliser la boîte à outils : rétroplanning, gestion de projet, suivi de budget, conducteur.
- Constituer la checklist des bonnes pratiques.
- Piloter ses prestataires.

5 - Réussir la communication autour de l'événement

- Identifier les 5 leviers efficaces pour une communication réussie.
- Mix media : choisir ses espaces de prise de parole.

6 - Évaluer les retombées de son événement

- Choisir 3 axes d'analyse : autodiagnostique, évaluation de la communication événementielle, bilan environnemental.
- Mesurer les retombées omnicanal.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6399

Formation proposée à **Paris, Lyon, Toulouse, Classe à distance**

Chef de projet occasionnel

Les fondamentaux pour lancer, organiser et suivre le projet et son équipe



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 420 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **5719**

Objectifs professionnels

- Bien cadrer son projet pour atteindre ses objectifs performance, coûts, délais.
- Acquérir les étapes et les outils clés de la démarche projet.
- Associer et motiver les personnes choisies.
- Piloter le projet au quotidien.

Pour qui

- Toute personne investie occasionnellement de la responsabilité d'un projet ou participant à un projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une vidéo : "Trop ou pas assez". Un autodiagnostic.
- + Une boîte à outils applicable sur mon projet actuel.
- + Un @expert : "Les outils fondamentaux de la gestion de projet".

2

Pendant - En groupe

Un "serious game" (jeu sérieux) permet de s'immerger tout au long de la formation dans un projet simulé.

1 - Rédiger la note de cadrage pour orienter le projet sur les priorités

- Comprendre le vrai besoin du demandeur.
- Cadrer performance, coûts et délais du projet.
- Formaliser les objectifs dans la note de cadrage.

Simulation : cadrage.

2 - Clarifier sa mission de chef de projet occasionnel : rôle et moyens

- Délimiter son rôle et ses responsabilités.
- Écrire sa lettre de mission.
- Estimer sa charge de travail de gestion de projet, dans sa mission de chef de projet occasionnel.
- Répartir son temps de travail entre projet et activité courante.

Estimez la charge de travail du chef de projet.

3 - Organiser et planifier le projet

- Identifier les tâches à réaliser : la méthode pour ne rien oublier.
- Établir qui est responsable de quoi dans le projet.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- + Un module e-learning pour mobiliser mon équipe projet : "Management de projet : mobiliser les acteurs".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Un serious game (jeu sérieux) pendant la formation en groupe pour mettre en œuvre les concepts et outils de gestion de projet.

- Construire le planning et le budget prévisionnels du projet.
 - Identifier les risques majeurs et les anticiper.
 - M'assurer que toutes les conditions sont réunies pour passer à l'étape de réalisation : la check-list projet.
- Simulation : organisation du projet.**

4 - Constituer l'équipe et déléguer les tâches du projet

- Identifier les acteurs à associer.
- Impliquer les hiérarchies.
- Mobiliser les membres de l'équipe :
 - entretiens individuels ;
 - réunion de lancement.

Jeu de rôles : la délégation.

5 - Piloter le projet au quotidien

- Préparer, animer une réunion d'avancement.
- Diffuser les décisions vers toutes les parties prenantes concernées.
- Mettre à jour le planning et le budget.
- Gérer les dérives.
- Rendre compte au commanditaire.

Simulation : conduire une réunion d'avancement.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5719

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Assistant(e)s, gérer et partager l'information avec des outils digitaux

Développer la culture digitale et les réseaux sociaux

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 395 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **8873**

Le +

- Formation concrète : sélection d'outils digitaux directement exploitables.
- Formation prenant en compte les deux aspects de la gestion de l'information : organisationnel et relationnel.

Objectifs professionnels

- Organiser les flux et supports de communication.
- Tirer parti des outils digitaux pour la collaboration.
- Accompagner et impliquer l'équipe.

Pour qui

- Assistant(e), Secrétaire, Assistant(e) de direction, Office Manager.
- Contributeurs à l'action managériale : facilitateur, coordinateur.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Mettre en place une organisation fiable, efficace et évolutive

- Faire l'inventaire des informations transmises et réceptionnées.
- Prendre en compte chaque canal de diffusion : mails, intranet, espaces collaboratifs, réseaux sociaux.
- Hiérarchiser l'information et décider de sa gestion.

2 - Tirer parti des outils digitaux pour faciliter la collaboration

- Planifier et organiser une réunion en ligne.
- Partager des notes, des documents en mode synchrone ou asynchrone.
- Diffuser des informations vers l'extérieur via les réseaux sociaux, et surveiller les réactions.
- Favoriser l'émergence d'idées à l'aide de cartes mentales ou de murs digitaux.
- Créer un questionnaire en ligne pour recueillir des informations ciblées, effectuer un sondage.
- Marquer les esprits avec une vidéo, un tutoriel, un nuage de mots.

3 - Accompagner et impliquer l'équipe

- Se positionner comme personne "Ressources" pour l'équipe.
- Être proactive et trouver des solutions innovantes.
- Accompagner les changements de pratique avec pédagogie.
- Impliquer l'équipe.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8873

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Spécial Assistant(e)s : tableau de bord et suivi budgétaire

Faciliter le pilotage de l'activité

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 475 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **971**

Le +

- Une boîte à outils : exercices pratiques et corrigés pour renforcer votre agilité en bureautique.
- Des ateliers au choix : pour que chacun s'entraîne selon ses centres d'intérêt.

Objectifs professionnels

- Construire un tableau de suivi budgétaire ou un tableau de bord adapté aux besoins de pilotage.
- Mettre en oeuvre dans Excel un tableau de bord.
- Organiser et fiabiliser les données, mettre en valeur les chiffres.

Pour qui

- Assistant(e), secrétaire, assistant(e) de direction, tout collaborateur, maîtrisant les bases d'Excel.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Préparer le tableau de bord ou le suivi budgétaire

- Contribuer à l'élaboration du budget de son service.
- Situer le rôle et la finalité du tableau de bord en lien avec l'activité du service.
- Définir les indicateurs de type : performance, pilotage, éclairage.
- Analyser les objectifs de son service pour créer une structure

de tableau de bord adaptée aux opérationnels.

- Être force de proposition.

2 - Gagner en efficacité en utilisant les fonctions avancées d'Excel

- Collecter les données utiles à l'élaboration du tableau.
- Gérer la mise à jour des données et sécuriser la saisie.
- Utiliser les formules et fonctions avancées d'Excel pour extraire des informations ciblées.
- Utiliser les fonctions de base des tableaux croisés dynamiques.

3 - Illustrer les chiffres de façon percutante

- Mettre en forme le tableau pour faciliter sa lecture et guider l'œil vers les points importants.

- Mettre en valeur les alertes pour signaler les écarts et permettre l'analyse.
- Choisir et créer un graphique en fonction de l'objectif visé.
- Utiliser PowerPoint pour illustrer et mettre en valeur une analyse.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement et deux vidéos.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/971

Formation proposée à **Paris, Lyon, Toulouse, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr
Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Spécial Assistant(e)s : Prise de notes et rédaction de comptes rendus efficaces

Entraînement à la prise de notes et techniques de rédaction

Nouvelle formule

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 430 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1077**

Objectifs professionnels

- Prendre confiance en soi dans la prise de notes.
- Acquérir des méthodes de prise de notes.
- Noter peu, noter utile, noter vite.
- Structurer rapidement les idées développées.
- Rédiger rapidement un compte rendu efficace.
- Gagner du temps avec Word ou OneNote.

Pour qui

- Assistant(e) de direction.
- Assistant(e).
- Toute personne contribuant au support à l'action managériale : coordinateur, facilitateur

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Un autodiagnostic pour faire le point sur ses pratiques et repérer les premières pistes d'action.

2

Pendant - En groupe

1 - Préparer sa prise de notes

- Se préparer sur les plans matériel et intellectuel.
- Utiliser les bons outils et soigner son confort.
- Choisir sa technique de prise de notes : carte mentale ou synoptique ?
- Savoir se poser les bonnes questions pour gagner en efficacité.

2 - Maîtriser la prise de notes

- Discerner l'essentiel de l'accessoire.
- Éviter les déformations et/ou interprétations.
- Structurer ses notes.
- Noter peu pour noter utile.
- Noter plus vite avec la méthode des abréviations.

3 - Prendre des notes directement sur ordinateur

- Être rapide et efficace dans la prise de notes sur ordinateur.
- Structurer sa prise de notes.
- Utiliser les trucs et astuces de Word pour gagner du temps.
- Saisir, centraliser et hiérarchiser les notes grâce à OneNote.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations Cegos.
- Un ordinateur est mis à disposition pendant les 2 jours dans le cas de session présentielle pour vous entraîner à la prise de notes sur ordinateur à votre rythme.

4 - Structurer le plan du compte rendu

- Identifier les critères d'efficacité d'un compte rendu utile.
- Repérer les différents types de comptes rendus.
- Bâtir le plan en fonction de l'objectif et du lecteur.
- Rédiger des titres et des sous-titres parlants.
- Utiliser les mots de liaison à bon escient.

5 - Rédiger et présenter un compte rendu

- Appliquer les règles essentielles de grammaire et d'orthographe pour diffuser une image professionnelle.
- Employer les techniques de communication sur un compte rendu.
- Bien présenter le compte rendu pour améliorer sa lisibilité.
- Mettre en exergue des informations importantes.

6 - Atelier d'entraînement

- Analyse et réécriture des comptes rendus apportés par les participants.
- Simulation de réunions entre participants pour un entraînement intensif au contenu de la formation.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1077

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rennes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

Rédiger des e-mails plus efficaces et impactants

Les clés pour être lu et compris

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7726

Le +

- Une formation concrète et ludique.
- Une méthode et des outils qui donnent des clés pour booster ses pratiques.

Objectifs professionnels

- Gagner du temps et de l'efficacité dans la rédaction des e-mails.
- Écrire pour être lu et compris.
- Obtenir un retour rapide à ses messages.
- Gagner en synthèse.

Pour qui

- Toute personne souhaitant rédiger des e-mails plus efficaces et impactants.

Programme

1 - Gagner du temps en étant méthodique

- Prendre en compte les risques potentiels de la communication par e-mail.
- Choisir quand et pourquoi préférer ou renoncer à l'e-mail.
- Être au clair avec l'objectif poursuivi en écrivant.
- Être attentif au choix des destinataires en fonction de l'objectif.

2 - Structurer l'e-mail

- Différencier la structure de l'e-mail de celle de la lettre.
- Adopter la construction en pyramide inversée.

3 - Formuler un objet efficace

- Faire le choix d'un objet précis et percutant pour retenir l'attention du lecteur.
- Appliquer les règles de formulation d'un objet efficace.

4 - Rédiger des messages qui accrochent

- Commencer les e-mails de façon à donner envie de lire la suite du message.
- Rédiger des phrases courtes et faciles à comprendre.
- Trouver le mot juste.
- Connaître les mots et expressions à éviter.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Relire en se plaçant du point de vue du destinataire.

5 - Faire preuve de "cyber-courtoisie"

- Éviter les pièges de la cyber-communication.
- Utiliser les bonnes formules d'introduction, de conclusion et de politesse.

6 - Soigner la mise en forme

- Veiller à la lisibilité.
- Organiser le message en paragraphes clairs et aérés.
- Optimiser l'envoi des pièces jointes : les formats pdf, winzip, html, l'utilisation des serveurs FTP.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7726

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

- + certification incluse
- + accès au LearningHub

1 050 €^{HT}**Niveau** : Perfectionnement**Réf. 3622**

Objectifs professionnels

- Transformer vos idées en visuels efficaces et percutants.
- Intégrer les points clés d'un diaporama réussi.
- N'a pas pour objectif de découvrir de nouvelles fonctionnalités PowerPoint.

Pour qui

- Tout utilisateur de PowerPoint (version 2013 et suivantes).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Il est nécessaire de maîtriser les bases de PowerPoint.
- Évaluez votre niveau de connaissances en PowerPoint.

Programme

1

Avant

- + Vérifiez les prérequis : testez votre niveau grâce à un questionnaire.

2

Pendant - En groupe

1 - Clarifier le rôle du diaporama

- Clarifier l'objectif.
- Distinguer le contenu "oral", le contenu du diaporama et le contenu du document à laisser à l'auditoire.
- Chasser les erreurs courantes.

2 - Mettre en relief le plan

- Bâtir un plan pour structurer.
- Retenir un message par diapositive.
- Créer des repères visuels pour guider l'auditoire.
- Rester en cohérence avec la charte graphique de l'entreprise.

3 - Traduire visuellement chaque message

- Transformer une idée en image.
- Choisir le visuel adapté : schéma, graphique, image, photo ou vidéo.
- Organiser l'information dans des schémas clairs et efficaces.
- Mettre en valeur des données chiffrées et s'assurer de leur compréhension.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + En fin de formation, passez la certification TOSA[®], évaluez et certifiez votre niveau de connaissance PowerPoint.
- + Après la formation, téléchargez les cas pratiques, leurs corrigés et de nombreux exemples complémentaires pour travailler les acquis de la formation.

Le +

- Complément très utile à une formation PowerPoint, les méthodes et techniques présentées sont illustrées par de nombreux exemples, véritables sources d'inspiration.

- Exploiter l'impact d'une photo : angle de prise de vue, cadrage, émotion portée.
- Capter l'attention avec une vidéo.

4 - Donner du poids aux mots

- Respecter les règles typographiques : univers, lisibilité, cohérence.
- Valoriser les mots importants : taille, couleur, position.
- Choisir des titres accrocheurs et porteurs de sens.

5 - Composer des diapositives efficaces

- Positionner et dimensionner les différents éléments visuels.
- Équilibrer le rapport texte/image.
- Prendre en compte l'influence des couleurs et des formes.
- Travailler les contrastes, les blancs, les répétitions, les alignements, les transparences.
- Simplifier pour amplifier l'efficacité.
- Ajouter des animations pour dynamiser.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/3622

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

La certification TOSA[®] incluse

TOSA[®]

La certification TOSA[®] PowerPoint certifie un niveau de compétence sur le logiciel. L'examen, d'une durée maximale d'une heure, est composé de 35 questions (QCM et exercices pratiques) et s'effectue en fin de formation en conditions d'examen.

La certification permet de :

- mesurer et valider des compétences pour attester d'un niveau (initial, basique, opérationnel, avancé ou expert) ;
- obtenir un score sur 1000 que vous pouvez afficher sur votre CV.

Spécial Assistant(e)s : Mieux communiquer par téléphone ou en visio

Porter l'image de l'entreprise au travers de sa communication

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 340 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1082

Le +

- Vous travaillez en ateliers d'entraînement intensif à partir des situations que vous proposez.
- Vous progressez rapidement grâce à de nombreuses mises en situation et aux conseils personnalisés de l'animateur.

Objectifs professionnels

- Renforcer la qualité de sa communication au téléphone ou en visio.
- Maîtriser les bons réflexes.
- Se sortir habilement des situations difficiles.

Pour qui

- Assistant(e), secrétaire et tout collaborateur en contact par téléphone ou en visio avec le reste de l'organisation ou l'extérieur.

Programme

1 - Les incontournables de la communication au téléphone ou en visio

- Trouver le ton et les mots justes de sa présentation pour réussir le premier contact.
- Gérer son environnement physique pour que l'image donnée en visio soit professionnelle et cohérente avec l'image de l'entreprise.
- Utiliser sa voix et sa gestuelle comme un outil pour développer son impact.
- Percevoir l'état d'esprit de l'interlocuteur, que celui-ci active sa caméra ou pas.

2 - Structurer l'entretien et gérer le temps de la communication

- Maîtriser les 4 étapes de l'entretien.
- Cadrer le temps de l'appel.
- Écouter, questionner, reformuler pour une communication efficace.
- Conclure l'appel et prendre congé sur une bonne impression.

3 - Traiter l'appel avec tact et pertinence

- Faire un barrage.
- Filtrer élégamment :
 - faire patienter, mettre en attente ;
 - transférer ;
 - reprendre un correspondant avec courtoisie.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Prendre un message pertinent et fidèle.
- Préparer et réussir ses appels.

4 - Être à l'aise dans les situations délicates

- Mettre en confiance.
- Désamorcer les tensions.
- Canaliser un interlocuteur bavard.
- Calmer un mécontent, un agressif.
- Gérer un impatient.
- Déjouer les manœuvres d'intimidation.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1082

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Nos formations diplômantes pour booster votre employabilité



- Executive Mastère Spécialisé®
- Mastère Spécialisé®
- Executive Certificate

SUPPLY CHAIN

FINANCE

RSE - DÉVELOPPEMENT DURABLE

ACHATS

MANAGEMENT PROJETS

COMMERCIAL

ÉNERGIE



Retrouvez toutes nos formations diplômantes sur [Cegos.fr](https://www.cegos.fr)

Banque

Gestion des risques et Bâle III	933
Contrôle interne et conformité	934
Comptabilité, normes IFRS, contrôle de gestion	935
Gestion d'actifs	936
Gestion de patrimoine	937
Recouvrement et contentieux	939
Marchés des entreprises	940

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Banque

Gestion des risques et Bâle III

Réf.	7859	Les fondamentaux du Risk Management bancaire	2 jours	-	933
Réf.	7861	L'essentiel de Bâle III	2 jours	-	933

Contrôle interne et conformité

Réf.	7843	Lutte anti-blanchiment et prévention du financement du terrorisme.....	2 jours	-	934
Réf.	7844	Les Fondamentaux du contrôle interne en établissements bancaires et fi... ..	2 jours	-	934

Comptabilité, normes IFRS, contrôle de gestion

Réf.	7863	L'essentiel de la comptabilité bancaire	2 jours	-	935
Réf.	7865	Méthodes et outils du contrôle de gestion bancaire	2 jours	-	935

Gestion d'actifs

Réf.	7850	Les fondamentaux des marchés financiers	2 jours	-	936
Réf.	7851	Marchés financiers perfectionnement et gestion d'actifs	2 jours	-	936

Gestion de patrimoine

Réf.	7854	Les fondamentaux de la gestion de patrimoine	3 jours	-	937
Réf.	8889	Maitriser les paramètres d'un investissement immobilier patrimonial.....	2 jours	-	937
Réf.	8172	Tout savoir sur l'assurance-vie	2 jours	-	938
Réf.	8006	Perfectionnement à la fiscalité du patrimoine	2 jours	-	938

Recouvrement et contentieux

Réf.	7867	Entreprises en difficulté et droit des faillites.....	2 jours	-	939
Réf.	8101	Traiter les situations de surendettement des particuliers	2 jours	-	939

Marchés des entreprises

Réf.	8008	L'essentiel des financements structurés.....	2 jours	-	940
Réf.	6258	Pratiquer l'analyse financière Best	2 jours	-	941
Réf.	6836	Perfectionnement à l'analyse financière.....	2 jours	-	942
Réf.	1668	Analyse financière des comptes consolidés et normes IFRS.....	3 jours	-	942
Réf.	8421	Analyse financière du tableau de flux de trésorerie.....	1 jour	-	943
Réf.	1395	Ingénierie financière des opérations sur capitaux propres	2 jours	-	943
Réf.	15	Évaluer une entreprise	2 jours	-	944
Réf.	6571	Évaluer une entreprise - Niveau 2.....	2 jours	-	944
Réf.	2433	Réussir son business plan Best	2 jours	-	945

Voir aussi

Réf.	7660	Business plan financier	2 jours	-	494
------	------	-------------------------------	---------	-------	---	-------	-----

Les fondamentaux du Risk Management bancaire

Intégrer les obligations prudentielles de Bâle III pour minimiser et piloter vos risques

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7859**

Le +

- Approche méthodologique illustrée par des cas pratiques pour une appropriation plus aisée du management des risques.
- Un consultant-formateur spécialiste du Risk Management.

Objectifs professionnels

- Établir la typologie des risques bancaires.
- Maîtriser les réglementations associées à la gestion des risques.
- Utiliser la méthodologie de cartographie des risques opérationnels.

Pour qui

- Manager et collaborateur souhaitant maîtriser les fondamentaux du Risk Management bancaire.

Programme

1 - Définir et identifier les risques

- Qu'est ce qu'un risque ?
- Cartographie des risques :
 - risque de crédit et de contrepartie ;
 - risque opérationnel ;
 - risque de marché ;
 - risque de liquidité...
- Quantifier chaque risque.

2 - Positionner le Risk Management

- Les fonctions concernées.
- Les outils du Risk Management.
- Le suivi et le pilotage des risques.

3 - Décrypter l'environnement réglementaire Bâle III

- Bâle III et les Directives CRD.

- Les enjeux d'une amélioration de la qualité des fonds propres.
- Les ratios prudentiels et de levier.
- Le capital économique et réglementaire.
- La norme BCBS 239.
- Les pouvoirs des autorités de contrôle.

4 - Identifier et maîtriser les risques de crédit

- Maîtriser le cadre de la gestion du risque crédit.
- Les exigences en fonds propres.
- Les obligations de reporting réglementaire.
- Le provisionnement du risque crédit.

5 - Mettre en place un dispositif dédié aux risques opérationnels

- Connaître le cadre de la gestion du risque opérationnel.
- Méthodologie pour cartographier les risques opérationnels :
 - identifier et évaluer les risques ;
 - étapes clés du passage en méthodes avancées (AMA) ;
 - auto-évaluer le dispositif ;
 - les indicateurs d'alertes ;
 - renforcer le contrôle interne.

6 - Appréhender le risque de marché

- La mesure du risque de marché avec la méthode standard.
- Le concept de VaR.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7859

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

L'essentiel de Bâle III

Intégrer les dispositifs réglementaires issus de Bâle III : CRD et CRR

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7861**

Le +

- Une présentation accessible pour appréhender le dispositif Bâle III.
- Nombreux cas pratiques, quiz pour une appropriation progressive des concepts.

Objectifs professionnels

- Identifier les enjeux des accords Bâlois.
- Appliquer les exigences renforcées de Bâle III.
- Anticiper les exigences nouvelles de Bâle IV.

Pour qui

- Collaborateurs des établissements bancaires souhaitant connaître les textes ou impliqués dans la mise en œuvre de Bâle III.

Programme

1 - Retour sur le contexte de Bâle II et ses objectifs

- Identifier les enjeux de Bâle II.
- Un standard de règles utilisées par les régulateurs nationaux.
- Prendre en compte les risques opérationnels.
- Le mécanisme de supervision unique MSU.
- Mesurer les risques pour rendre plus efficace l'allocation en fonds propres.

2 - Maîtriser le fonctionnement et la méthode de Bâle II

- Le pilier 1 : le principe de l'exigence en fonds propres.

- Le pilier 2 : la surveillance prudentielle de la gestion des fonds propres.
- Le pilier 3 : la mise en œuvre d'une discipline de marché et de la transparence.
- Mettre en place des stress scenarii globaux.

3 - Intégrer le dispositif Bâle III, CRD IV et CRR

- Les enjeux de Bâle III en matière de gestion des risques.
- Le calibrage des fonds propres.
- Les ratios sur l'effet de levier.
- Les ratios de solvabilité et de liquidité.

- Les articulations entre CRD IV, Bâle III et le règlement CRR.

4 - Mesurer les impacts de Bâle III

- Les ratios de liquidité : LCR, NSFR.
- La notion d'actifs liquides.
- Le renforcement du coussin de liquidité : les actifs EHQLA et HQLA.
- Les reportings FINREP / COREP.

5 - Anticiper les sujets de Bâle IV

- Révision de l'approche du risque crédit.
- Plancher de capital.
- Évolution du calcul des grands risques.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7861

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Lutte anti-blanchiment et prévention du financement du terrorisme

Intégrer les évolutions de la réglementation

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7843**

Le +

- Des applications pratiques sur la déclaration de soupçon.
- Un rappel systématique des dernières évolutions réglementaires.

Objectifs professionnels

- Décrypter le cadre réglementaire de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme.
- Identifier vos obligations et évaluer les risques de mise en cause de vos responsabilités.
- Renforcer vos dispositifs de contrôle.

Pour qui

- Fonctions commerciales et administratives des établissements bancaires et financiers concernés.

Programme

1 - Décrypter le cadre réglementaire

- Rappel du champ d'application de la 3ème directive.
- Apports des 4ème et 5ème directives.
- Évolutions consécutives à la 6ème directive.
- La loi Sapin 2 et la réglementation sur la transparence des données à enjeu fiscal.
- Lignes directrices et principales recommandations de l'ACPR, de l'AMF, du Groupe d'Action Financière et de L'OCDE.
- La fraude fiscale : son périmètre, et les dernières obligations.

- Mise en application de FATCA et du CRS pour lutter contre la fraude.

2 - Se prémunir contre le risque d'opérations de blanchiment et de fraude fiscale

- Un contrôle accru de la connaissance des clients (KYC).
- Entrée et suivi de la relation d'affaire.
- Le bénéficiaire effectif.
- Méthodologie de classification des clients selon le risque.
- Blanchiment de l'argent sale : techniques et circuits utilisés.
- Les moyens de paiement.
- Identifier la fraude fiscale.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

3 - Sécuriser vos dispositifs de prévention, de contrôle et de traçabilité

- Le choix et la mise en place d'un dispositif.
- La déclaration de soupçon.
- Traitement et conservation des données.
- Les procédures et les outils de vigilance à mettre en place.

4 - Prévenir le risque de sanctions

- Le périmètre de la responsabilité du banquier.
- Les conséquences en cas de défaillance.
- La déclaration de soupçon exonère t-elle de toute responsabilité.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7843

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les Fondamentaux du contrôle interne en établissements bancaires et financiers

Périmètre, démarche et dispositifs

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 530 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7844**

Le +

- Des cas pratiques pendant la formation pour une meilleure appropriation des concepts et outils.
- Un consultant spécialiste du contrôle interne en environnement bancaire.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les caractéristiques d'un dispositif de contrôle interne.
- Situer le cadre réglementaire du contrôle interne.
- Évaluer un dispositif de contrôle interne.

Pour qui

- Manager et collaborateur des établissements financiers acteur ou pilote du dispositif de contrôle interne.

Programme

1 - Définir le périmètre du Contrôle Interne

- Le contrôle interne : définitions, objectifs, composantes et acteurs.
- Identifier les risques inhérents à l'activité bancaire.
- Les particularités de la gouvernance bancaire.

2 - Maîtriser le cadre réglementaire

- Identifier les différentes sources réglementaires.
- Conséquences de la loi Sapin II.
- Le règlement de contrôle interne du 3/11/14 révisé.
- Les obligations liées au contrôle interne :
 - contrôles permanents ;

- contrôles périodiques ;
- organisation comptable ;
- plan de continuité d'activité ;
- rapport sur le contrôle interne ;
- rapport sur la surveillance des risques.

- La gouvernance d'entreprise.

3 - Mettre en œuvre un dispositif de contrôle interne

- Organiser un environnement de contrôle.
- Identification et hiérarchisation des "zones de risques".
- Établir un plan de contrôle :
 - types et modalités de contrôle ;

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- formalisation et suivi des contrôles.

- Définition des process et outils de pilotage :
 - programme des contrôles ;
 - tableaux de bord et reporting.
- Le dispositif de prévention du risque de fraude.

4 - Piloter les procédures de contrôle interne

- Assurer le contrôle des contrôles.
- Maîtriser la procédure de gestion des alertes.
- Rôle et contrôles de l'ACPR et recommandations de l'AMF.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7844

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

L'essentiel de la comptabilité bancaire

Maîtriser les mécanismes fondamentaux et les documents comptables

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7863**

Le +

- Des fiches de synthèse pour se souvenir de l'essentiel.
- Lecture des comptes d'une banque pendant la formation pour faciliter la transposition des notions acquises et donner du sens.

Objectifs professionnels

- Lire les comptes d'une banque en normes PCEC.
- Utiliser le plan comptable des établissements de crédit (PCEC).
- Comptabiliser des opérations bancaires comptables courantes.

Pour qui

- Toute personne d'établissement bancaire souhaitant s'initier à la comptabilité bancaire.

Programme

1 - Définir le cadre de la comptabilité générale bancaire

- Le cadre réglementaire de la comptabilité bancaire.
- Les spécificités de l'activité bancaire.
- Les états financiers bancaires :
 - les comptes publiables ;
 - les reportings réglementaires : Corep, Finrep.
- La comptabilité en normes françaises et IFRS.

2 - Comprendre le bilan bancaire

- Les spécificités bancaires.
- Présentation du hors bilan.

3 - Analyser l'activité : le compte de résultat

- Distinguer les différentes natures de charges et de produits.
- Les particularités bancaires : PNB, coût du risque...

4 - Utiliser le plan comptable bancaire

- Le plan comptable : structure et organisation.
- Les attributs : définition et utilité.
- Les règles de codification.
- La notion de débit et crédit.
- Les obligations comptables spécifiques aux banques.

5 - Comptabiliser des opérations bancaires simples

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Les opérations de trésorerie et interbancaires.

- Les crédits à la clientèle.
- Les dépôts de la clientèle.
- Les méthodes d'évaluation.

6 - Se repérer dans l'organisation comptable

- La collecte des pièces justificatives.
- Les documents comptables : journal, grand-livre, balance.

7 - Construire les états financiers

- Les opérations de fin d'exercice.
- La construction du bilan et du compte de résultat.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7863

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Méthodes et outils du contrôle de gestion bancaire

Intégrer les techniques et analyser les performances

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7865**

Le +

- Une formation pratique et opérationnelle adaptée aux spécificités du secteur bancaire.
- Nombreux cas pratiques pour s'approprier la démarche de contrôle de gestion.

Objectifs professionnels

- Intégrer les clés d'un contrôle de gestion en milieu bancaire et financier.
- Réaliser une analyse des coûts et de la performance.
- Maîtriser le processus budgétaire.
- Piloter la performance.

Pour qui

- Contrôleur de gestion en milieu bancaire récent dans la fonction.

Programme

1 - Définir le périmètre du contrôle de gestion bancaire

- Délimiter les objectifs et responsabilités.
- Les 3 niveaux de contrôle.
- Les spécificités du contrôle de gestion bancaire.
- Positionner les différents services liés : audit et contrôle interne, comptabilité...

2 - Mesurer et analyser les performances

- Le compte de résultat bancaire.
- Les paramètres essentiels : PNB, coût du risque, frais généraux.
- Les enjeux de la comptabilité analytique.

- Les différents axes de mesure de la rentabilité : produits ou services, métiers, clients.

3 - Calculer le Produit Net Bancaire par centre de profit

- Le taux de cession interne (TCI).
- Connaître et choisir la méthode de calcul des charges et coûts la plus adaptée.
- Appliquer les notions de :
 - coût réel ;
 - coût standard ;
 - marge opérationnelle ;
 - seuil de rentabilité, coût de revient.
- L'apport des méthodes ABC et ABM.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Cas pratique banque de détail.

4 - Coordonner la construction des budgets et leur suivi

- La procédure budgétaire.
- Les 9 phases de la vie d'un budget.
- Le contrôle budgétaire : comparer données réelles et objectifs.
- Réaliser une analyse d'écart sur le résultat.

5 - Piloter la performance

- Principes et méthodologie d'élaboration d'un tableau de bord.
- Définir les indicateurs de la performance bancaire.
- Fixer les objectifs et les plans d'actions.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7865

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les fondamentaux des marchés financiers

Maîtriser les marchés de taux et d'actions

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 500 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7850**

Le +

- Une formation animée par des intervenants, au quotidien sur les marchés.
- Nombreux cas d'application et illustrations pour s'approprier les mécanismes et les instruments financiers.

Objectifs professionnels

- Maîtriser le rôle, les mécanismes et les acteurs des marchés financiers.
- Identifier les différents types de marchés et produits.
- Maîtriser les produits de taux.
- Investir sur le marché des actions.

Pour qui

- Toute personne concernée par les marchés financiers et leur fonctionnement.

Programme

1 - Découvrir les marchés financiers et leurs acteurs

- Le rôle des marchés financiers : un lieu de financement et d'échange.
- Les différents types de marché et acteurs.
- La régulation des marchés, la réglementation et les autorités de contrôle.
- Les différentes classes d'actifs.
- Les produits dérivés et leur utilisation.

2 - Comprendre le fonctionnement du marché monétaire

- La politique monétaire de la BCE :
 - instruments conventionnels ;

- quantitative easing.
- Les trois fonctions du marché interbancaire.
- La détermination des index monétaires (ESTER, EURIBOR).
- Les véhicules d'investissement court terme sur le marché monétaire (BTF, CDN, TCN).

3 - Maîtriser le fonctionnement du marché obligataire

- Les caractéristiques d'une obligation :
 - les différents types de taux ;
 - les prix d'émission et modalités de remboursement.
- Les méthodes de cotation : en prix, en taux, en spread.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Déterminer le prix d'une obligation.
- La notion de sensibilité et de duration.
- Le rating et risque crédit.
- Principes de constitution d'un portefeuille obligataire.
- Les obligations vertes.

4 - Intervenir sur le marché des actions

- Notions de base sur les actions.
- Les compartiments et indices.
- Notation ESG et indices verts
- La cotation et les différents ordres.
- Le mécanisme du SRD.
- Les modalités d'évaluation d'une action.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7850

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Marchés financiers perfectionnement et gestion d'actifs

Techniques de gestion d'actifs et mesure de la performance

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 640 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7851**

Le +

- Une formation qui alterne exposés et applications pratiques : quiz, calculs financiers...
- Une formation animée par un gestionnaire d'actifs.

Objectifs professionnels

- Approfondir sa connaissance des marchés.
- Intégrer les principes de la gestion taux, actions et structurée.

Pour qui

- Toute personne directement concernée par les marchés financiers, leur fonctionnement et la gestion d'actifs.

Programme

1 - Les marchés financiers et la gestion d'actifs

- Rappels sur la cartographie et les caractéristiques des différents marchés financiers.
- La finance verte.
- Les métiers de la gestion d'actifs.

2 - Réaliser la gestion des produits de taux et dérivés de taux

- Cartographie des produits monétaires et obligataires.
- La notion de courbe de taux et de spread de crédit.
- Les paramètres : sensibilité, duration et risque crédit.
- Les dérivés de taux, mécanismes et utilisations (CDS, SWAP).

- La fiche d'information d'un OPC obligataire.

3 - Gérer un portefeuille actions

- La gestion indicielle.
- La gestion active :
 - approche bottom up ;
 - approche top down ;
 - value ou growth.
- Les critères ESG.
- Les futures sur actions et indices, ETF et dérivés.

4 - S'initier à la gestion structurée

- Objectifs d'une gestion structurée.
- Mettre en place une garantie.
- Typologie de gestion structurée.

5 - Evaluer la performance de la gestion d'un portefeuille

- Analyse du couple rendement risque.
- Les mesures de performance: MWreturn et TWreturn.
- Les ratios de Sharpe, Treynor et Calmar.
- Analyse de rapport de gestion d'OPC.

6 - Activité à distance

- + Un @expert : "Découvrir les principes de la gestion structurée".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7851

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les fondamentaux de la gestion de patrimoine

Maîtriser les techniques juridiques, fiscales et la méthodologie de diagnostic

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 965 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7854

Le +

- Une formation qui intègre les composantes juridiques, fiscales et économiques de la gestion de patrimoine.
- Une méthodologie de diagnostic patrimonial.
- Entraînement au diagnostic sur des études de cas.

Objectifs professionnels

- Acquérir les compétences juridiques, fiscales et économiques pour la gestion d'un patrimoine.
- Mener un diagnostic et proposer des solutions patrimoniales.

Pour qui

- Gestionnaire, chargé de clientèle ou toute autre personne souhaitant s'initier aux techniques de gestion de patrimoine.

Programme

1 - Définir la notion de patrimoine

- Les composantes d'un patrimoine : financières, non financières et sociales.
- Le cycle de vie d'un patrimoine.

2 - Identifier les catalyseurs de la gestion du patrimoine

- L'environnement juridique : régimes matrimoniaux et transmission.
- L'environnement fiscal.
- L'environnement économique.

3 - Réaliser un diagnostic patrimonial

- La démarche d'un diagnostic patrimonial.
- Les différents objectifs patrimoniaux.

- L'allocation d'actifs.

4 - Repérer les solutions d'investissement

- Solutions bancaires : comptes rémunérés, comptes sur livrets...
- Solutions financières : PEA, OPC, épargne salariale...
- L'assurance vie et les contrats de capitalisation.
- L'immobilier.

5 - Utiliser les leviers juridiques et fiscaux

- Les solutions pour protéger son conjoint, aider ses enfants ou favoriser un tiers.
- Les leviers d'optimisation fiscale.

6 - Maîtriser les risques et les responsabilités

- Le droit à l'information et au conseil.
- La lutte contre le blanchiment.

7 - Activités à distance

- + Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : deux @experts : "Réaliser une allocation d'un portefeuille d'actifs financiers" et "Découvrir les principes de la gestion structurée".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7854

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Maitriser les paramètres d'un investissement immobilier patrimonial

Fiscalité immobilière et détention directe ou en société

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8889

Le +

- Les clés pour disposer d'une vue d'ensemble des paramètres juridiques et fiscaux d'un investissement immobilier.
- Des cas pratiques tout au long de la formation.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les différents supports d'investissement immobilier.
- Appliquer la fiscalité immobilière.
- Arbitrer entre les différents modes de détention.

Pour qui

- Toute personne désireuse de maîtriser l'ensemble des paramètres économiques, juridiques et fiscaux d'un investissement immobilier.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour situer vos priorités.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les différents types d'investissement

- L'immobilier à usage d'habitation : la location nue et meublée.
- L'immobilier à usage professionnel.

2 - Appliquer la fiscalité à chaque investissement

- La fiscalité des revenus fonciers.
- Les revenus de location meublée.
- La TVA et les options possibles.

- Les dispositifs fiscaux d'incitation à l'investissement immobilier.
- Assujettissement et d'évaluation des actifs à l'IFI.

3 - Choisir le mode de détention de son investissement

- La détention directe et l'indivision.
- La détention par une société civile ou de capitaux.
- Les structures particulières SCPI et OPCI.
- Avantages et inconvénients de chaque mode de détention.
- Le choix du financement : emprunt ou autofinancement.

4 - Anticiper les conséquences fiscales d'une cession

- L'imposition des plus-values des particuliers.
- Les dispositifs applicables aux locations meublées.
- Le choix entre cession d'un immeuble et cession de parts sociales d'une SCI.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour suivre votre projet.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8889

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Tout savoir sur l'assurance-vie

Aspects juridiques et fiscaux des contrats

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8172

Le +

- Une formation pour faire un tour complet de l'assurance-vie sur ses aspects civils et fiscaux.
- Analyse de différents contrats d'assurance-vie pour un transfert aisé des connaissances acquises.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les règles civiles et fiscales d'un contrat.
- Utiliser le contrat d'assurance-vie dans le cadre de la gestion patrimoniale.
- Identifier les risques juridiques et fiscaux.

Pour qui

- Toute personne souhaitant maîtriser les aspects civils et fiscaux des contrats d'assurance-vie dans le cadre de la gestion d'un patrimoine.

Programme

1 - Maîtriser les principes d'un contrat d'assurance-vie

- L'environnement juridique :
 - la stipulation pour autrui ;
 - les intervenants au contrat : souscripteur, assuré, assureur et bénéficiaire.
- Les bases techniques de l'assurance-vie :
 - prime unique et périodique ;
 - avance, rachat, réduction ;
 - provisions mathématiques, taux technique et participation aux bénéfices.
- La souscription du contrat.
- La clause bénéficiaire : rédaction, acceptation et démembrement.

2 - Cerner les différents types de contrat

- Les différents types de contrat : vie universelle, multi-supports et à actifs cantonnés.
 - Les contrats récents : vie entière, euro-croissance, vie-génération, DSK, NSK.
- #### 3 - Délimiter les incidences des régimes matrimoniaux et successions
- Souscription conjointe ou individuelle.
 - Identification des fonds à investir
 - fonds propres ou communs ;
 - fonds démembrés.
 - Assurance-vie et successions.

4 - Maîtriser la fiscalité des contrats

- Le régime fiscal des prestations en cas de vie :
 - fiscalité des rachats ;
 - régimes fiscaux des rentes.
- La fiscalité au dénouement par décès (art 757B, 990I du CGI).

5 - Activités à distance

- + Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : deux @expert.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8172

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Perfectionnement à la fiscalité du patrimoine

Maîtriser les régimes fiscaux et les dernières réformes

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 525 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8006

Le +

- Les clés pour maîtriser la fiscalité du patrimoine et ses dernières évolutions.
- Cas pratiques pour effectuer les choix d'optimisation de la charge fiscale.

Objectifs professionnels

- Calculer l'IR et utiliser les techniques et supports d'optimisation fiscale.
- Calculer et optimiser l'IFI.
- Maîtriser la fiscalité de la transmission du patrimoine.

Pour qui

- Toute personne souhaitant maîtriser la fiscalité du patrimoine : détention, plus-value et transmission.

Programme

1 - Maîtriser l'impôt sur les revenus

- La fiscalité des produits d'épargne.
- La fiscalité des dividendes.
- Les plus-values mobilières.
- PFU ou option pour le barème.
- Les revenus fonciers :
 - micro-foncier ;
 - régime réel et traitement des déficits.
- Les revenus de la location meublée non professionnelle.
- Les plus-values immobilières.

2 - Utiliser les leviers d'optimisation de l'IR

- Rattachement ou détachement des enfants.

- Cartographier les déductions et réductions.

- Le plafonnement des niches fiscales.

- Optimiser ses placements immobiliers en utilisant les dispositifs fiscaux existants.

- Arbitrer ses placements financiers.

- Réduire ses revenus fiscalisés : PEA, PER, assurance-vie.

3 - Déterminer l'impôt sur la fortune immobilière

- L'assiette composée des biens et droits immobiliers détenus directement ou indirectement.
- Les biens exclus et exonérés.
- Les dettes déductibles.

- Évaluation des biens.

- Calcul, déclaration et paiement.

4 - Maîtriser les aspects fiscaux de la transmission de patrimoine

- Transmission de patrimoine dans le cadre d'une succession :
 - les règles de dévolution successorale ;
 - calcul des droits ;
 - spécificités : transmission non préparée, absence du conjoint, degré de parenté...
- Fiscalité des donations.
- L'assurance-vie :
 - la clause bénéficiaire ;
 - le dénouement du contrat par décès.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8006

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Entreprises en difficulté et droit des faillites

Recouvrement de créances auprès d'entreprises en difficultés

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 605 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7867**

Le +

- De nombreuses mises en situation pour maîtriser les scénarios les plus fréquents.
- De nombreux cas pratiques rythment la formation.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les différentes formes de sociétés et les conséquences lors de difficultés.
- Maîtriser les procédures de prévention et collectives.
- Recouvrer des créances sur des entreprises en difficulté.

Pour qui

- Toute personne souhaitant maîtriser le droit des faillites applicables aux entreprises en difficulté.

Programme

1 - Situer les différentes structures juridiques d'entreprise

- La personne morale : capacité juridique et responsabilité.
- Les différentes formes de sociétés et leurs incidences sur le droit des entreprises en difficulté.
- Les réflexes du créancier face à une dissolution et liquidation.

2 - Identifier les différentes mesures de prévention

- Distinction entre la prévention et les procédures collectives.
- La notion de cessation de paiement.
- Les procédures amiables :
 - Le mandat ad hoc ;

- La conciliation.

- La sauvegarde.
- La sauvegarde accélérée.

3 - Maîtriser les procédures collectives

- Les acteurs de la procédure :
 - les acteurs judiciaires ;
 - les organes de la procédure.
- Le redressement judiciaire.
- La situation du créancier à l'issue d'un(e) :
 - plan de redressement,
 - plan de cession,
 - liquidation judiciaire.

- Ordre de paiement des créanciers en sauvegarde, redressement judiciaire et liquidation.

- La procédure d'évitement de la procédure collective : le rétablissement professionnel.

4 - Effets de la procédure collective sur le débiteur et créancier

- Période suspecte.
- Production des créances.
- Poursuite des contrats en cours.
- Faire valoir la compensation.
- Les sanctions applicables aux dirigeants.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7867

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Traiter les situations de surendettement des particuliers

Maîtriser les procédures pour constituer un dossier

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 520 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8101**

Le +

- Les clés pour constituer un dossier de surendettement conforme à la réglementation.
- Une pédagogie vivante avec des mises en situation et les dernières jurisprudences.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les procédures de surendettement.
- Constituer et mettre en place un plan à l'amiable.

Pour qui

- Personne concernée dans le traitement du surendettement.

Programme

1 - Le cadre réglementaire du surendettement

- Données clés sur le surendettement des ménages.
- La définition du surendettement.
- Les grands principes des législations.
- Les règles de droit applicables :
 - les principes de la loi Borloo ;
 - la loi Lagarde du 1er juillet 2010 ;
 - les règles imposées par la Commission de surendettement ;
 - les procédures de saisine.

2 - Les évolutions réglementaires du surendettement

- Décrets relatifs aux procédures de traitement du surendettement

des particuliers et à l'information du consommateur.

- La dématérialisation des dossiers.

3 - Les grandes étapes d'un dossier de surendettement

- Déposer un dossier.
- La relation avec la BdF.
- Les différents types de dettes.
- Les ressources pour maintenir un niveau de vie minimum.
- Rachat de créances et recevabilité d'un dossier.
- Les notions de forclusion et conclusion.

4 - Les procédures et mise en place d'un plan à l'amiable

- Les différentes procédures.
- Mettre en place un plan amiable :
 - définition et enjeux ;
 - remboursement des dettes ;
 - le suivi du client ;
 - l'intervention de la BdF.

5 - Le cadre juridique du plan à l'amiable

- Les recours des parties.
- Le rôle du juge et ses pouvoirs.
- La contestation et le refus.
- Le "fichage" de la BdF.
- Les obligations du surendetté, de la banque et de la BdF.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8101

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

L'essentiel des financements structurés

Maîtriser les risques et connaître les principaux montages d'opérations

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 515 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 8008

Le +

- Formation concrète et opérationnelle grâce à des études de cas portant sur des transactions.
- Une animation par des professionnels expérimentés dans le montage d'opérations.

Objectifs professionnels

- Situer le marché des financements structurés.
- Maîtriser les différentes formes de financement de projet (BOT, PPP...) et d'actifs autour d'une SPV.
- Évaluer les principaux risques et leur impact sur le coût et le financement du projet.

Pour qui

- Chargé d'affaires bancaire et ingénieur d'affaires engagés dans des financements de projet.

Programme

1 - Le marché des produits de financements structurés

- La notion de financement sans recours ou à recours limité.
- Financements structurés et effet de levier d'endettement.

2 - Le financement de projet ("project finance")

- Présentation des fondamentaux.
- Les étapes de la structuration du financement et les principaux partenaires.
- La nécessité d'une structure ad hoc (SPV) : la société de projet.
- Évaluer les différents types et niveaux de risques :

- le partage et l'allocation des risques entre participants ;
- le rôle des assureurs crédit et des multilatéraux dans la gestion du risque.

- La notion de Cash Flow Disponible pour le service de la Dette (CADS).

3 - Le montage du financement bancaire

- Les sources de financement d'un projet (equity, dette junior/senior, mezzanine).
- La notion de subordination.
- La due diligence du projet.
- Le Term Sheet et les éléments liés au contrat de financement :

- les mécanismes de "cash flow waterfall" ;
- les différents types de réserves ;
- les covenants financiers.

- Les modes de distribution de la dette par les banques.
- Le coût d'un financement de projet.
- L'Inter-Creditor Agreement.

4 - Focus sur les Partenariats Publics Privés (PPP)

- La notion de PPP et cadre réglementaire.
- Les différents types de PPP : BOT, DBFO...
- Concession et partenariat : différences et conséquences en termes de responsabilité.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8008

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Pratiquer l'analyse financière

Apprécier la santé financière d'une entreprise



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 495 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **6258**

Objectifs professionnels

- Repérer les principaux postes du bilan et du compte de résultat utiles pour l'analyse financière.
- Maîtriser les outils d'analyse financière.
- Mener son analyse selon une démarche structurée.
- Réaliser un diagnostic rapide.
- Détecter les signes de dégradation de l'entreprise.

Pour qui

- Responsable financier, chef comptable, contrôleur de gestion, credit-manager, analyste financier, commercial, acheteur...

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme



1 Avant

- + Un autodiagnostic.



2 Pendant - En groupe

1 - Évaluer l'activité et la profitabilité

- Repérer les postes du compte de résultat utiles à l'analyse.
- Interpréter l'évolution des ventes.
- Soldes intermédiaires de gestion et charges classées par fonction.
- Capacité d'AutoFinancement (CAF) : signification et mode de calcul.
- Variations de résultat : effet ciseau, absorption des charges fixes.

Exercice : diagnostic de situations de perte de profitabilité. Cas : analyse de la profitabilité, charges par nature et par fonction.

2 - Évaluer les équilibres financiers et la solvabilité

- Lecture financière des postes du bilan.
 - Retraitements : location financement, affacturage.
 - Fonds de Roulement (FR), Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et Trésorerie Nette (TN).
 - Les 5 crises de trésorerie et les remèdes associés.
- Exercice : diagnostic des situations de crise de trésorerie.**

3 - Analyser par les ratios

- Profitabilité, BFR, structure, trésorerie, endettement, couverture des frais financiers.
- Rentabilité économique (ROCE) et financière.



3 Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux @experts : "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise" et "Analyser le tableau des flux de trésorerie".

Le +

- Analyse financière sous double format français et anglo-saxon.
- Diagnostics flash d'entreprise de distribution et de service.
- Remise d'une trame pour structurer son analyse, d'une grille d'analyse financière sur tableur et d'un lexique français-anglais.

- Se comparer aux moyennes sectorielles.

Exercice : découverte des ratios.

4 - Structurer son analyse financière

- Activité, profitabilité, équilibres financiers, rentabilité, points forts et faibles, décision ou pistes d'action.
- Qualités de l'analyste : rigueur, intuition, esprit de synthèse.

Étude de cas : analyse sur 4 ans d'une entreprise industrielle. Exercice : faire une présentation d'analyse financière. Diagnostics rapides : entreprises de négoce et de service.

5 - S'initier à l'analyse du tableau des flux de trésorerie

- Mesurer la capacité à générer du cash-flow.
- Interaction entre le flux d'exploitation et d'investissement.
- Évaluer les choix de financement, la capacité de remboursement.

Étude de cas : lire et analyser le tableau de flux en lien avec le bilan.

6 - Repérer les signes de dégradation

- Signes de dégradation et techniques de window dressing en lecture directe au bilan et au compte de résultat.

Exercice : repérer les signes de dégradation à partir du bilan et du compte de résultat.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6258

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, **Classe à distance**

Perfectionnement à l'analyse financière

Savoir analyser l'entreprise en difficulté

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 540 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **6836**

Le +

- Nombreuses études de cas : analyse financière d'une entreprise en difficulté, repérer les signes de dégradation, lecture des documents comptables et des ratios.

Objectifs professionnels

- Mener l'analyse par les flux.
- Approfondir sa démarche d'analyse.
- Repérer les signes de dégradation.
- Analyser une entreprise en difficulté.

Pour qui

- Responsables et analystes financiers.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Mener l'analyse par les flux

- Dynamique entre les flux opérationnel et d'investissement.
- Choix de financement et capacité de remboursement.

2 - Approfondir l'analyse de la profitabilité

- Causes de perte de profitabilité.
- Approfondir les flux financiers : CAF, MBA, ETE, FTA.

3 - Analyser les équilibres financiers

- Analyses fonctionnelle (FR, BFR, TN) et liquidité.

- Importance de l'endettement net.

- Ratios : structure, endettement, trésorerie, rentabilité.

- Interpréter les ratios dans un contexte de dégradation.

- Signes avant-coureurs de défaillance.

4 - Prendre en compte les risques

- Risques clés : humain, technologique, sectoriel...

5 - Repérer les signes de dégradation

- Repérer les signes de dégradation en lecture directe.

- Techniques de window dressing.

- Les questions pour interpréter les clignotants de risques.

6 - S'entraîner au diagnostic financier

- Les 4 étapes de l'analyse.
- Analyse d'une entreprise en difficulté. Micro-diagnostics.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert "Étude de cas : analyse financière d'une entreprise" et un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6836

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Analyse financière des comptes consolidés et normes IFRS

Spécificités de l'analyse des comptes consolidés

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 110 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **1668**

Le +

- Exercices sur les méthodes de consolidation.
- Jeu de piste : décryptage du rapport annuel et des annexes d'un groupe coté.

Objectifs professionnels

- Décrypter l'incidence des normes IFRS sur les états financiers consolidés
- Conduire le diagnostic financier d'un groupe.
- Mener une analyse par les flux de trésorerie.

Pour qui

- Responsables et analystes financiers.

Programme

1 - Activité à distance

- + Un @expert : "Les états financiers en normes IFRS".

2 - Comprendre le groupe et les comptes consolidés

- La définition du périmètre :
 - La notion de contrôle ;
 - Les méthodes de consolidation ;
 - Le pourcentage d'intérêt.
- Le traitement des Partenariats.
- Les situations de l'influence notable.
- La lecture des capitaux propres consolidés.
- Les prises de contrôle et la comptabilité d'acquisition.

3 - Analyser le groupe

- Démarche : activité, profitabilité, équilibres financiers, endettement, rentabilité.
- Information sectorielle (IFRS 8).
- Variations de périmètre.
- Ratios des comptes consolidés.
- Décrypter les annexes.

4 - Le compte de résultat IFRS

- Produit des activités ordinaires (IFRS 15).
- Résultat opérationnel courant.
- Dépréciation des actifs (IAS 36).
- Le résultat global.

5 - Équilibres financiers

- Primauté du bilan, bilan liquidité.

- Règles d'évaluation des actifs.

- Endettement : location (IFRS 16), entités ad hoc, titrisations, affacturage, OC, engagements de retraite.

- Valorisation des instruments de couverture des risques.

- Tableau de variation des capitaux propres.

- Signification des impôts différés.

6 - Les flux de trésorerie

- Présentation du tableau de flux consolidé.
- Importance du free cash-flow.
- Choix de financement et capacité de remboursement.
- Les crises de trésorerie.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1668

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Analyse financière du tableau de flux de trésorerie

Communiquer à partir des flux auprès d'un comité de direction

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

860 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 8421

Le +

- Savoir lire et analyser le tableau de flux.
- Intégrer l'analyse des flux de trésorerie dans la démarche d'ensemble d'analyse financière.

Objectifs professionnels

- Lire et analyser le tableau de flux dans différents contextes.
- Présenter la performance économique et les choix de financement à partir du tableau de flux.

Pour qui

- Responsable financier, analyste financier, credit manager, banquier.

Programme

1 - Lire et interpréter le tableau de flux

- Flux de trésorerie de l'activité, de l'investissement, du financement.
- Principaux retraitements pour évaluer le flux de trésorerie d'activité.
- Définir la trésorerie en normes IFRS.
- Jeu des sept différences : repérer les variantes de présentation en normes IFRS.

2 - Analyser les flux de trésorerie

- Analyser différents contextes : croissance, perte de profitabilité, retournement.

- Les ratios spécifiques au tableau de flux.

- Service de la dette.
- Pourcentage de financement par emprunt.
- Taux de distribution.

- Diagnostics à partir du tableau de flux.
- Étude de cas d'analyse financière intégrant l'analyse par les flux.
- Repérer la stratégie du groupe à partir des flux de trésorerie.

3 - Agir sur le flux de trésorerie disponible (free cash-flow)

- Repérer les actions opérationnelles pour améliorer le free cash-flow.

- Chiffrer les enjeux d'amélioration de la trésorerie.

- Pilotage de la performance par le flux de trésorerie disponible.

4 - Construire et analyser le plan de financement

- Enchaînement des documents financiers prévisionnels.
- Évaluer les besoins de trésorerie, la capacité de remboursement, défendre les choix de financement.
- Exercice à l'oral : défendre son plan de financement devant des banquiers.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8421

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Ingénierie financière des opérations sur capitaux propres

Enjeux et principales opérations

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 615 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 1395

Le +

- Formation rythmée par des cas pratiques (OCA, LBO et Pacte).
- Des documents réutilisables : trame de business plan, statuts de holding, pacte d'actionnaires.

Objectifs professionnels

- Comprendre les enjeux et techniques des opérations d'ingénierie financière sur capitaux propres.
- Dialoguer avec les spécialistes en ingénierie financière.

Pour qui

- Responsables financiers, dirigeants, investisseurs.

Programme

1 - Financer l'entreprise par capitaux propres

- Financer la croissance, garder le contrôle, sortie de minoritaires.
- Choisir une structure juridique.
- Augmentation de capital.
- Différer la dilution : valeurs mob. composées : OCA, OBSA, BSA.
- Calcul de dilution, valeur du DPS.

Cas : calcul de dilution .

2 - Lever des fonds auprès d'investisseurs

- Choisir un investisseur en capital.
- Négocier avec un fonds.
- TRI attendus et constatés.
- Processus de levée de fonds.

Cas OCA : entrée d'investisseurs, émission d'emprunts convertibles.

3 - Elaborer un pacte d'actionnaires

- Organiser les rapports entre actionnaires, organiser la sortie, protéger les minoritaires...
- Clauses : agrément, inaliénabilité, préemption, exclusion, convention de vote, pari passu, sortie conjointe, buy or sell, confidentialité.

Exercice : analyser un pacte d'actionnaires.

4 - Dérouler un processus d'acquisition

- Accord de confidentialité, mémorandum de présentation, lettre d'intention, due diligences.

Cas : Analyser une lettre d'intention, garantie de passif.

5 - Financer une acquisition par effet de levier, L(M)BO, MBI

- Équilibre : prix, ressources, capacité de remboursement.
- Capital, Mezzanine, dette senior et subordonnée.

Cas : analyser la reprise d'une entreprise par LBO.

6 - Activité à distance

- + Un @expert "Mettre en œuvre la politique financière".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1395

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Évaluer une entreprise

Appliquer les méthodes d'évaluation et les arbitrer entre elles

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 575 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 15

Le +

- Cas sur tableur : effectuer les retraitements, appliquer les différentes méthodes.
- Remise du fichier sur tableur.
- Analyse de rapports d'évaluation d'experts indépendants.

Objectifs professionnels

- Réaliser les retraitements nécessaires à l'évaluation.
- Appliquer les différentes méthodes d'évaluation.
- Choisir la méthode la plus pertinente.

Pour qui

- Responsables financiers, dirigeants, investisseurs.
- Cette formation s'adresse aux personnes ayant une connaissance de base du bilan et du compte de résultat.

Programme

1 - Circonstances nécessitant l'évaluation

- Les éléments donnant de la valeur à une entreprise.
- Étapes de l'évaluation : diagnostic stratégique et financier, business plan, retraitements comptables.

2 - La valeur patrimoniale

- Réévaluer les actifs d'exploitation et hors exploitation, les passifs.
- Supprimer les non-valeurs, intégrer des éléments hors bilan.
- Intégrer la fiscalité latente.
- Actif net corrigé (ANC).
- La méthode du goodwill.

Cas sur tableur : calcul de l'ANC.

3 - Discounted cash-flows (DCF)

- Évaluer la cohérence des flux d'exploitation, d'investissement avec le business plan.
- Horizon explicite, implicite.
- Taux d'actualisation : CMPC.
- Flux normatif et la valeur finale (méthode de Gordon Shapiro).
- De la valeur d'entreprise à celle des capitaux propres.

Cas sur tableur : évaluation par les DCF.

4 - Les méthodes analogiques

- Multiples boursiers ou de transactions récentes.
- Constituer l'échantillon d'entreprises comparables.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Retraitements comptables.
- Agrégats pertinents : EBE, résultat d'exploitation.
- Définir les multiples de référence.

Cas Dumoulin : Méthode des multiples.

5 - Passer de la valeur au prix

- Différence entre valeur et prix.
- Définir les méthodes les plus appropriées à la situation.
- Prise en compte du contexte : majoritaire ou minoritaire.
- Étapes et documents juridiques du processus d'acquisition.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/15

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Évaluer une entreprise - Niveau 2

Évaluer, auditer, négocier

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 680 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6571

Le +

- Évaluation d'un groupe sur tableur. Chaque filiale a des particularités requérant une méthode d'évaluation spécifique. Détermination d'une prime de risque propre à chaque activité.

Objectifs professionnels

- Approfondir les différentes méthodes d'évaluation et arbitrer entre elles.
- Évaluer les actifs incorporels.
- Évaluer les synergies résultant d'une acquisition.
- Évaluer un groupe d'entreprises.

Pour qui

- Responsables financiers, dirigeants, investisseurs.

Programme

1 - Le processus d'évaluation

- Les 7 étapes du processus d'évaluation : de l'analyse du contexte à l'accord sur le prix et les termes de la transaction.
- Zoom sur l'audit d'acquisition.
- Challenger le business plan.

2 - Approfondir la méthode des DCF

- Intégrer les synergies d'acquisition ?
- Choix du taux d'actualisation : prime de risque, bêta endetté et désendetté, prime de risque des entreprises non cotées.
- Répartition dette / fonds propres.

- Pondérer la valeur terminale dans la valeur d'entreprise.
- Évaluer un groupe.

3 - Approfondir les méthodes patrimoniales

- Rappels sur l'ANC et le goodwill.
- Définir les actifs incorporels.
- Valorisation des principaux actifs incorporels : marques, brevets, fonds de commerce.
- Valorisation des actifs immobiliers : valeur de marché ou par les loyers.

4 - Approfondir les méthodes analogiques

- Multiples de transaction et boursiers.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Difficultés d'application : définir l'échantillon, normes comptables, choix des multiples.

5 - Appliquer les méthodes

- Décotes, primes de contrôle.
- Valeur financière et stratégique.
- Actifs, dettes hors exploitation.
- Choisir entre la cession de parts sociales ou de fonds de commerce.

6 - De l'évaluation à l'acquisition

- Sécuriser l'évaluation : due diligences d'acquisition.
- Négociation du prix, clauses de complément de prix (earn out).
- Réussir l'intégration.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6571

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réussir son business plan

Construire le plan de développement d'un projet ou d'une entreprise



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 535 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **2433**

Objectifs professionnels

- Situer son projet dans la stratégie de l'entreprise.
- Élaborer ou évaluer des prévisions d'activité.
- Évaluer la rentabilité économique.
- Simuler différents scénarios.
- Évaluer les risques du projet.
- Présenter le projet de façon convaincante.

Pour qui

- Responsable de projet, cadre financier, de gestion, commercial, production, R&D, créateur.
- Pour approfondir le plan de financement, les participants connaissant les documents financiers suivront la formation "Business plan financier" (réf. 7660).

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1

Avant

- + Une première activité pour s'approprier le contenu du business plan.
- + Un autodiagnostic.
- + Un @expert : "La logique financière de l'entreprise".

2

Pendant - En groupe

1 - Utilité du business plan

- Concevoir, convaincre, communiquer, piloter son projet (feuille de route).
- Les 8 clés pour "convaincre".

2 - Réaliser l'analyse stratégique de son projet

- Macro-tendances : PESTEL.
- Analyse du secteur d'activité : matrice de PORTER.
- Facteurs clés de succès, modèle économique et de revenu.
- Segmentation stratégique et marketing, DAS.
- Matrice EMOFF : opportunités, menaces, forces, faiblesses.

Cas Homegel : réaliser la matrice EMOFF du projet.

3 - Concevoir son projet

- Les 3 méthodes pour bâtir des prévisions de vente.
- Présenter les plans d'actions critiques.
- Relier les plans d'actions opérationnels aux objectifs stratégiques.
- Présenter son modèle économique et de revenu.

4 - Évaluer la rentabilité économique du projet

- Flux de trésorerie d'investissement et d'exploitation : flux de trésorerie disponible (free cash-flow), courbe de trésorerie.
- Choisir un taux d'actualisation cohérent avec le risque projet.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux @experts : "Présenter son business plan à l'écrit, à l'oral" et "Évaluation de la rentabilité d'un investissement".

Le +

- Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- Des mises en œuvre à chaque étape de la formation, à partir du projet "Homegel" de création d'une filiale.
- Identifier l'impact du développement durable dans la sélection des investissements.

- Interpréter et arbitrer entre les critères : délai de retour (pay-back) non actualisé et actualisé, Valeur Actualisée Nette (VAN) ; Taux de Rentabilité Interne (TRI) ; Indice de Profitabilité (IP).

Exercices : rentabilité d'un investissement de productivité.

5 - Simuler plusieurs scénarios

- Pistes d'actions opérationnelles pour améliorer la courbe de trésorerie et la rentabilité de son projet.

Cas Homegel : évaluer la rentabilité sur tableur dans deux scénarios alternatifs.

6 - S'initier à la prévision financière MT

- Enchaînement : compte de résultat, plan de financement, bilan.
- Évaluer les besoins et choix de financement.

7 - Évaluer les risques

- Définir les risques, sensibilité, scénario à l'abandon (crash plan).
- Évaluer les risques d'un projet à l'international.

8 - Présenter le projet à l'écrit et à l'oral

- Les 8 clés pour convaincre, conseils de rédaction.
- Présenter les objectifs stratégiques, le modèle économique, les plans d'actions opérationnels, scénarios alternatifs.
- Prendre en compte les facteurs de durabilité.
- Définir le plan le plus adapté à son projet.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2433

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

Se former en ligne et avec les autres



Nos formations 100% à distance



CLASSES À DISTANCE

L'équivalent d'une formation
en salle

Durée, programme,
qualité pédagogique identiques



FULL DIGITAL

Nos formations les plus demandées
en format tout à distance

12 h sur 2 jours
3 classes virtuelles
+ des séquences d'entraînements



3 H CHRONO

3 heures pour acquérir
une compétence ciblée

Classe virtuelle rythmée
par 3 temps forts



LEADER OF THE FUTURE

Formation internationale
au leadership

5 jours intensifs + activités complémentaires
avant et après la formation

Secteur Public

Management public	953
Ressources humaines	954
Changement - Transitions professionnels	958
Accueil et relation aux usagers	959
Achats et commande publique	960
Préparation aux concours de la fonction publique	966
Comptabilité et finance publique	968

Retrouvez nos formations sur cegos.fr. Toutes sont accessibles à distance.

Secteur Public

Transition numérique et bureautique

Culture numérique, digital, réseaux sociaux

Voir aussi

Réf.	6956	Réseaux sociaux niveau 1 - Les fondamentaux du digital et des médias s... Best	2 jours	-	682
Réf.	9350	Réussir le lancement de son activité en ligne.....	6 jours	-	690
Réf.	8966	3h chrono pour démarrer votre site e-commerce	3 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>
Réf.	6333	Rédiger pour le Web.....	2 jours	-	674
Réf.	9303	Conduire un projet Open Data	2 jours	-	651

Logiciels bureautiques

Voir aussi

Réf.	7090	Word - Débutant.....	2 jours	CPF	352
Réf.	7231	Word - Avancé.....	2 jours	CPF	353
Réf.	7092	Excel - Débutant Best	2 jours	CPF	340
Réf.	7233	Excel - Intermédiaire Best	2 jours	CPF	342
Réf.	4875	InDesign - Niveau 1 Best	3 jours	-	729
Réf.	9352	Affinity Publisher	3 jours	-	734
Réf.	9276	LibreOffice - Writer, Calc, Impress	3 jours	-	339

Management public

Management des hommes et des équipes

Réf.	9006	Manager une équipe dans le Public.....	2 jours	-	953
Réf.	9137	Transformation du Secteur Public : manager avec l'intelligence émotion... ..	2 jours	-	953

Voir aussi

Réf.	9357	RH : réussir la mise en place du télétravail.....	2 jours	-	403
Réf.	2013	Réussir dans sa première fonction de manager Best	3 jours	-	87
Réf.	6565	Nouveau manager	8 jours	-	88
Réf.	260	Manager une équipe - Niveau 1 Best	3 jours	CPF	93
Réf.	255	Manager une équipe - Niveau 2 Best	2 jours	-	101
Réf.	8502	Management : les fondamentaux Best	2 jours	-	92
Réf.	5881	Manager au quotidien Best	2 jours	-	95
Réf.	9439	La Communication non violente pour managers New	2 jours	-	137
Réf.	9228	Les bases pour manager une équipe Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Collaboration - Transversalité

Voir aussi

Réf.	6870	Le management transversal Best	3 jours	-	115
Réf.	4411	Travailler ensemble.....	2 jours	-	299
Réf.	5953	Management à distance Best	2 jours	-	106
Réf.	9252	Les bases pour manager en transversal Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Éthique - Égalité - Risques psychosociaux

Voir aussi

Réf.	8214	Manager, prévenir les risques psychosociaux (RPS) dans vos équipes	2 jours	-	271
Réf.	7767	Bien-être au travail et prévention des risques psychosociaux.....	2 jours	-	404
Réf.	9032	Prévenir et faire face aux agissements sexistes et au harcèlement sexu... Best	1 jour	-	406
Réf.	9359	Prévenir et faire face au harcèlement moral	1 jour	-	407

RSE - Développement durable

Voir aussi

Réf.	6442	La Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) : définir une straté...	2 jours	-	202
Réf.	9362	Engager les collaborateurs dans la démarche RSE	1 jour	-	203
Réf.	8882	Reporting RSE : communiquer ses résultats et ses actions RSE	2 jours	-	204

Ressources humaines

Dialogue social

Réf.	9221	Dialogue social dans le secteur public	2 jours	-	954
Réf.	9412	Mise en place et fonctionnement du Comité Social	2 jours	-	954

Voir aussi

Réf.	9417	CSE (Entreprises 11 à 49) Formation initiale en santé, sécurité et con...	5 jours	-	426
Réf.	9416	CSSCT/CSE (Entreprises > 50) Formation initiale en santé, sécurité et ...	5 jours	-	427
Réf.	9418	CSE/CSSCT (Entreprises > 11) Formation de renouvellement en santé, séc...	3 jours	-	428
Réf.	9419	CSSCT/CSE (Ent. > 300) Formation complémentaire de renouvellement en s...	2 jours	-	429

Gestion des ressources humaines

Réf.	9008	La fonction RH dans le secteur public	2 jours	-	955
Réf.	9007	La laïcité dans le secteur public	2 jours	-	955

Voir aussi

Réf.	9440	Mettre en place une politique diversité et une culture inclusive New	2 jours	-	378
Réf.	240	Pratiquer l'entretien de recrutement Best	2 jours	-	384
Réf.	9227	Les bases de l'entretien de recrutement Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
Réf.	6783	Référent Handicap	2 jours	-	407

Compétences, mobilité et trajectoires professionnelles

Réf.	7448	Management des compétences dans les organisations publiques	2 jours	-	956
------	------	---	---------	-------	---	-------	-----

Voir aussi

Réf.	6984	Conduire les entretiens de mobilité et d'orientation professionnelle	2 jours	-	391
------	------	--	---------	-------	---	-------	-----

Formation - ingénierie pédagogique

Voir aussi

Réf.	8511	Formateur occasionnel : animer une formation en présentiel ou en class...	14 heures	-	464
Réf.	1540	Formateur occasionnel : concevoir et animer ses formations Best	3 jours	-	466
Réf.	6577	Exercer le rôle de tuteur Best	2 jours	CPF	476
Réf.	9248	Les bases pour devenir tuteur Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>	
Réf.	249	Formation de formateur	9 jours	CPF	462

Paie

Réf.	7772	La paie dans le secteur public	2 jours	-	957
Réf.	7773	Piloter la masse salariale dans le secteur public	2 jours	-	957

Voir aussi

Réf.	1548	Paie et charges sociales - Niveau 1 Best	3 jours	-	436
Réf.	1441	Paie et charges sociales - Niveau 2 Best	3 jours	-	437

Changement - Transitions professionnels

Conduite du changement

Réf.	9137	Transformation du Secteur Public : manager avec l'intelligence émotion...	2 jours	-	958
------	------	---	---------	-------	---	-------	-----

Voir aussi

Réf.	2357	Conduite du changement : démarches et outils Best	3 jours	CPF	134
------	------	--	---------	-------	------------	-------	-----

Secteur Public

Employabilité - Transitions

Voir aussi

Réf.	6955	Bien vivre les changements	2 jours	-	138
Réf.	1078	Bien vivre sa retraite Best	3 jours	-	255
Réf.	7710	Se préparer à la retraite Best	2 jours	-	254
Réf.	9231	L'essentiel pour bien vivre sa retraite Full Digital	12 heures	-	<i>sur cegos.fr</i>

Efficacité professionnelle

Voir aussi

Réf.	279	Maîtrise du temps et gestion des priorités Best	3 jours	-	277
Réf.	8040	Les bases de la gestion du temps Best	2 jours	-	279
Réf.	1821	La Process Com® Best	3 jours	-	293
Réf.	264	Animer une réunion productive Best	2 jours	CPF	303
Réf.	1707	Améliorer sa mémoire Best	2 jours	-	291

Développement personnel

Les incontournables

Voir aussi

Réf.	2206	Les 5 outils de développement personnel pour optimiser ses relations p... Best	2 jours	-	249
Réf.	6662	Les 7 habitudes des gens très efficaces® Best	3 jours	-	264
Réf.	5776	L'estime de soi, source de l'efficacité professionnelle Best	3 jours	-	229
Réf.	7110	Mieux se connaître pour mieux travailler avec les autres Best	3 jours	-	232
Réf.	6966	Découvrir son fonctionnement avec le MBTI®	3 jours	-	231
Réf.	9349	Développer sa résilience	2 jours	-	245

Stress - Conflits - Emotions

Voir aussi

Réf.	7109	Gérer son stress Best	2 jours	-	236
Réf.	7114	S'affirmer dans ses relations professionnelles - Assertivité les bases Best	2 jours	-	220
Réf.	477	Maîtrise et affirmation de soi - Assertivité niveau 1 Best	3 jours	-	221

Accueil et relation aux usagers

Situations d'accueil

Réf.	9011	Améliorer la relation à l'utilisateur	2 jours	-	959
------	------	---	---------	-------	---	-------	-----

Voir aussi

Réf.	9112	Réussir sa relation de service interne	2 jours	-	616
Réf.	6904	La relation client en pratique : entraînement intensif	2 jours	-	614

Communication difficile

Voir aussi

Réf.	7568	Faire face à l'agressivité et aux incivilités clients	2 jours	-	621
Réf.	7128	Traiter efficacement les appels clients difficiles	2 jours	-	620
Réf.	2208	Communiquer avec aisance en situation difficile Best	2 jours	-	322

Achats et commande publique

Achats publics : les fondamentaux

Réf.	7976	Achat Public	8 jours	-	960
Réf.	7431	Maîtriser la réglementation de l'achat public - Niveau 1 Best	2 jours	-	962

Réf. 9010 Répondre et remporter un appel d'offre en marché public 2 jours - 962

Voir aussi

Réf. 174 Formation au métier d'acheteur 9 jours **CPF** 746

Réf. 9355 Améliorer la performance des achats grâce au digital 2 jours - 756

Achats publics : approfondissement

Réf. 7465 Maîtriser la réglementation de l'achat public - Niveau 2 2 jours - 963

Réf. 7435 Négocier efficacement vos achats publics 2 jours - 963

Réf. 9076 Dématérialisation de l'achat public 2 jours - 964

Réf. 7433 Construire un Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP) 2 jours - 964

Réf. 9308 Maîtriser ses marchés publics de travaux 2 jours - 965

Préparation aux concours de la fonction publique

Réf. 7458 Connaissance des Institutions Publiques et de la Fonction Publique 2 jours - 966

Réf. 9005 Se préparer à un concours de la fonction publique 2 jours - 966

Communication Secteur public

Communication orale

Voir aussi

Réf. 5933 Les bases de la prise de parole en public **Best** 2 jours - 311

Réf. 3051 Adapter sa communication dans ses relations professionnelles **Best** 2 jours - 295

Réf. 6364 Prise de parole en public : les techniques pour convaincre **Best** 2 jours - 313

Réf. 9446 Réussir son webinar **New** 2 jours - 681

Communication écrite

Réf. 9077 Rédiger des documents administratifs 2 jours - 967

Voir aussi

Réf. 1267 Améliorer ses écrits professionnels **Best** 3 jours - 310

Réf. 1833 Développer son esprit de synthèse à l'écrit et à l'oral **Best** 3 jours - 326

Réf. 9261 Les fondamentaux de la prise de notes **Full Digital** 12 heures - *sur cegos.fr*

Comptabilité et finance publique

Réf. 7442 Le cadre budgétaire et comptable des collectivités territoriales 2 jours - 968

Réf. 8866 Comptabilité publique : les fondamentaux 2 jours - 968

Voir aussi

Réf. 1175 Pratique de la comptabilité générale - Niveau 1 **Best** 3 jours - 524

Conduite de projets - Secteur public

Voir aussi

Réf. 2041 Les clés du management de projet - Niveau 1 **Best** 3 jours - 148

Réf. 8505 Gestion de projet : les fondamentaux **Best** 2 jours - 145

Réf. 7758 Formation pratique à l'arbre des causes 1 jour - 819

Réf. 8908 3h chrono pour découvrir 3 outils de gestion de projet 3 heures - *sur cegos.fr*

Réf. 8980 3h chrono pour acquérir une culture projet **New** 3 heures - 144

L'apprentissage centré sur la performance

500 parcours :

4 | R | E | A | L

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING



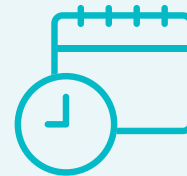
axés sur
**LA TRANSPOSITION
EN SITUATION
DE TRAVAIL**



partiellement ou totalement
**DIGITAUX
POUR APPRENDRE
À TOUT MOMENT**



**PERSONNALISABLES
ET INDIVIDUALISABLES**
pour l'entreprise et
pour chaque participant



inscrits dans la durée
pour respecter
**LE RYTHME
DE L'APPRENANT**

Manager une équipe dans le Public

Motiver vos agents

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 310 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9006

Le +

- Un autodiagnostic "style de management" pour vous aider à vous positionner.
- Les intervenants allient expériences managériales multiples et connaissances du secteur.

Objectifs professionnels

- Intégrer les spécificités du secteur public.
- Composer face à des interlocuteurs de statuts et positions hiérarchiques très différents.

Pour qui

- Agent du secteur public prenant des fonctions d'encadrement.
- Manager ou futur manager du secteur privé intégrant le secteur public.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour se préparer.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les singularités du Secteur Public impactant le manager

- Les clés pour mieux répondre aux attentes de l'administration : "Fonction" & "Statut", hiérarchie, fonctionnement...
- Clarifier les nouvelles pratiques attendues du management dans la fonction publique : performance,

management par objectifs, évaluation...

2 - Techniques managériales pour mieux se positionner et s'affirmer

- Identifier son style de management et ses axes de progrès.
- Développer les compétences de ses agents et la performance du service :
 - détecter les talents de ses collaborateurs ;
 - agir sur la motivation malgré le carcan du statut ;
 - favoriser l'autonomie et l'initiative.

3 - Anticiper et gérer des conflits

- Caractériser les différentes origines d'un conflit et mettre en place une démarche de prévention.
- Identifier sereinement des solutions de sortie.
- Gérer ses émotions et décoder celles de ses collaborateurs.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9006

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Transformation du Secteur Public : manager avec l'intelligence émotionnelle

Emotions et performance collective

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9137

Le +

- Pédagogie très participative : le participant est acteur de sa formation, la transposition est facilitée par l'organisation de la formation qui permet de faire un REX et de progresser dans la maîtrise des concepts clés.

Objectifs professionnels

- Développer son intelligence émotionnelle pour mieux vivre et mieux gérer les périodes de transformation.

Pour qui

- Dirigeant, manager, cadre de haut niveau du secteur public, maîtrisant les compétences managériales du quotidien.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Un module e-learning : "Les compétences émotionnelles du manager".

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre et agir sur notre propre fonctionnement émotionnel

- Intelligence émotionnelle : apport et échanges.
- Sa place dans la compétence managériale.
- Comprendre et gérer les émotions.

- Identifier ses besoins et ses peurs (Modèle FIRO).
- Ce qui déclenche les émotions ; utilité pour soi.
- Éviter le putsch émotionnel et penser positifs : entraînements.
- Exprimer ses émotions.
- Découvrir les outils OSBD ou DESC.

2 - Comprendre et agir en interaction avec les autres

- REX en groupe : expérimentation ; satisfaction ; approfondissement.
- Faire le lien entre les émotions et le contexte de l'organisation : survie, tribu, organisation, quête, innovation.

- Exercice : ce qui caractérise chacune des étapes, les émotions dominantes associées, les comportements à adopter.
- Savoir identifier les émotions des autres : repérer les signaux faibles, écouter pour désamorcer.
- Dialoguer efficacement dans les situations tendues.
- Développer la confiance.

3 Après - Mise en œuvre

- + Deux modules e-learning : "Gérer les émotions au sein de son équipe. Part. A et Part. B".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9137

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Dialogue social dans le secteur public

Vers des relations respectueuses, constructives et apaisées



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 325 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **9221**

Le +

- Des visions différentes, des exemples innovants.
- Des exercices pratiques et une simulation de conflit.
- Une grille de préparation de négociation.

Objectifs professionnels

- Découvrir les véritables enjeux du dialogue social.
- Analyser les acteurs et les sources de tension.
- Étudier les méthodes de dialogue, de négociation et de résolution de conflits.

Pour qui

- Cadres des 3 fonctions publiques ayant à conduire des négociations sociales ou à piloter le dialogue social dans leur structure.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Etablir un diagnostic

- Le rôle des instances.
- La politique sociale.
- Le rapport de force.

2 - Acquérir les connaissances juridiques indispensables

- La hiérarchie des normes.
- Les textes applicables.

3 - Découvrir les droits et devoirs de chaque acteur

- Les acteurs du dialogue social.

- Les règles de fonctionnement.

4 - Clarifier les spécificités de la négociation sociale

- Les positions idéologiques et intérêts de chacun.
- Les contraintes institutionnelles, légales et réglementaires.
- Le profil du négociateur. Les bonnes pratiques en négociation.

5 - Détecter les facteurs de tensions sociales

- Les facteurs de risques sociaux.
- Les facteurs liés à l'individu.

6 - Identifier les différentes étapes d'un conflit social

- La dynamique des tensions.

- Les stratégies syndicales.
- La dynamique du conflit - Les phases - Agir et impliquer.

7 - S'approprier les posture et comportements

- Le rôle social de l'encadrant.
- Les bons réflexes.
- La clarification du rôle des managers.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9221

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Mise en place et fonctionnement du Comité Social

CSA, CST, CSE, nouvelles instances du dialogue social dans la fonction publique

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €HT

Réf. **9412**

Le +

- Un quiz interactif.
- Un parcours d'exercices interactifs de simulation.
- De nombreuses mise en situation.
- Formation immédiatement transposable au sein des services.

Objectifs professionnels

- Maîtriser organisation et composition.
- Comprendre les modalités d'élection des représentants du personnel.
- Distinguer l'articulation des attributions.

Pour qui

- Cette formation s'adresse à des professionnels des relations sociales représentant l'administration ou des Organisations Syndicales.

Programme

1 - Mettre en place un Comité Social

- L'organisation du Comité Social.
- La composition du Comité Social et de la formation spécialisée.
- La durée des mandats des représentants du personnel.
- Les modalités d'élection des représentants du personnel.
- Les listes électorales.
- Les candidatures.
- Le déroulement du scrutin.

2 - S'approprier les rôle et missions des instances sociales

- Les attributions du Comité Social.
- Les attributions de la formation spécialisée.

- Les articulation des compétences en matière de santé, de sécurité et de conditions de travail.
- Les modalités de fonctionnement.
- Quelques conseils organisationnels pour un dialogue social réussi.

3 - S'entraîner sur un cas concrets : Organisation d'un Comité Social

- Les convocations.
- L'ordre du jour.
- L'envoi des dossiers.
- Les sujets à traiter.
- Cas pratiques.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9412

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

La fonction RH dans le secteur public

Les fondamentaux

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 310 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9008

Le +

- L'intervenant, spécialiste du secteur public, fait profiter de son expérience.
- Nombreuses mises en situation contextualisées.
- Des éléments pratiques sont décrits dans les supports fournis aux participants.

Objectifs professionnels

- Clarifier les spécificités légales et d'usage du secteur public en matière de ressources humaines.
- Maîtriser les étapes principales de la gestion de carrière d'un agent : recrutement, rémunération, mobilité, fin de carrière.

Pour qui

- Toute personne intégrant une direction des ressources humaines au sein d'un établissement public.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - L'entrée dans la fonction publique

- Les conditions d'accès à la fonction publique.
- Les modalités de nomination à l'emploi.
- Les droits et obligations des fonctionnaires.
- La déontologie renforcée et l'exigence d'exemplarité.

2 - Le déroulement de la carrière

- L'intégration dans un corps ou un cadre d'emploi.
- Pratiquer l'entretien professionnel et évaluer un agent.
- Les principales positions administratives et la mobilité.
- Les différents types de congés.
- La fin normale de carrière.
- La cessation de fonction.
- La rupture conventionnelle.

3 - La rémunération des agents publics

- La notion de régime général et de régime spécial.
- Les éléments obligatoires.
- Les éléments facultatifs.

4 - Les organismes paritaires

- Les nouvelles Commissions Consultatives Paritaires.
- Différencier les instances paritaires.
- Pour quels dossiers doit-on les consulter ?
- La fin de certaines missions de la CAP.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement pour vous accompagner.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9008

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lille, Marseille, Classe à distance**

La laïcité dans le secteur public

Respecter la législation

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 310 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9007

Le +

- Les illustrations concrètes des textes législatifs facilitent l'appropriation des contenus.
- Les cas décrits prennent en compte les interprétations récentes des textes réglementaires.

Objectifs professionnels

- Respecter la loi en matière de liberté religieuse et de neutralité de toutes institutions publiques.
- Distinguer les droits et obligations des agents et des usagers de l'espace public.

Pour qui

- Agent, cadre et décideur du secteur public.
- Personnel d'une entreprise assurant une mission de service public.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Qu'est-ce que la laïcité ?

- Le cadre juridique relatif au principe de laïcité.
- La laïcité : entre neutralité de l'État et reconnaissance de la liberté de religion.

2 - Les obligations de chacun en matière de laïcité

- Les obligations de l'agent public : laïcité et principe de neutralité

de l'agent public (prosélytisme, port de signes religieux).

- Les obligations de la collectivité publique vis-à-vis de la religion.
- Le cas des salariés travaillant pour des personnes privées chargées d'une mission de service public.
- La laïcité et les entreprises privées.

3 - La conciliation entre l'exercice de la liberté de culte et le principe de laïcité

- La liberté de conscience et l'interdiction du port du voile.
- L'encadrement des pratiques religieuses.

- Les discriminations à l'égard des agents publics.
- Le cas des fêtes religieuses pour les usagers du service public.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement pour vous accompagner.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9007

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Management des compétences dans les organisations publiques

La démarche GPEEC

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 360 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7448**

Le +

- La formation animée par un spécialiste s'appuie sur des exemples de démarches mises en œuvre dans la fonction publique.
- Les méthodes et outils présentés sont directement réutilisables.

Objectifs professionnels

- Piloter un projet de GPEC ou de GPEEC dans le secteur public.
- Disposer des méthodes et outils nécessaires au projet GPEEC dans le secteur public.

Pour qui

- Cadre, responsable, agent de la fonction RH.
- Tout responsable (directeur général, chef de service).

Programme

1 - Placer le management des RH dans le contexte de performance du service public

- Le contexte et ses incidences sur le management des ressources humaines.
- Pourquoi l'approche GPEEC.
- La cadre juridique de la GPEEC.
- Les acteurs du projet (comité de pilotage, managers, élus du Comité Social...).

2 - Acquérir le vocabulaire et les outils

- Le vocabulaire de l'approche compétence.
- Les répertoires des métiers.

3 - Établir un diagnostic des compétences

- L'approche compétences.
- Catégorisation et architecture des compétences.
- Évaluation des compétences et niveau de maîtrise.

4 - Mettre en œuvre une démarche GPEEC

- Méthodologie : les phases.
- Le projet GPEEC et les acteurs.
- Les étapes de la démarche GPEEC.

5 - Définir les plans d'action des ressources humaines

- Base sur la gestion des compétences.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Politique de mobilité.
- Politique de recrutement.
- Politique de développement des compétences.
- Politique de reclassement et de reconversion.

6 - Communiquer autour du projet GPEEC

- Clarifier les objectifs.
- Identifier les cibles et les messages.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7448

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Marseille, Classe à distance**

La paie dans le secteur public

Élaborer les bulletins de paie en fonction des cas

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 355 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7772**

Le +

- Explication des particularités propres au service public.
- Elaboration sur cas pratiques de bulletins de paie.
- Intégration de cas spécifiques.

Objectifs professionnels

- Maîtriser la paie dans le secteur public.
- Identifier situations/impacts sur la paie.
- Élaborer les bulletins de paie.

Pour qui

- DRH, RRH, directeur ou responsable du personnel dans le secteur public.
- Responsable ou gestionnaire paie dans le secteur public.

Programme

1 - Les agents de l'administration

- Le statut général de la fonction publique et les textes fondateurs.
- Les 3 versants de la fonction publique.
- La mixité des statuts des agents publics.

2 - Les acteurs de la paie

- Les acteurs institutionnels.
- Les ordonnateurs et les comptables publics.
- Les acteurs RH.

3 - Le fondement du droit au traitement, les grands principes

- Le fondement juridique de la rémunération et sa codification récente.

- La règle du service fait, le trentième indivisibles.

4 - Le formalisme de la paie, le circuit et le calendrier

- Les différentes rubriques de la fiche de paie.
- La dématérialisation du bulletin de paie : l'ENSAP.
- Les contraintes calendaires : gest 1 et gest 2.

5 - Les éléments positifs

- Le traitement indiciaire, la NBI, l'indemnité de résidence et le supplément familial de traitement.
- Les différents régimes indemnitaires.
- Le RIFSEEP.

6 - Les éléments négatifs

- Les cotisations d'assurance vieillesse : base.
- Les cotisations d'assurance vieillesse : complémentaire.
- Les contributions obligatoires.

7 - Les variations de la rémunération

- Le prélèvement pour carence en cas d'arrêt de travail.
- L'impact des congés de maladie sur la rémunération.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7772

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Piloter la masse salariale dans le secteur public

Calculer la masse salariale : les outils appropriés

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 355 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7773**

Le +

- Mise en application sur des cas pour construire un tableau de bord.
- Prise en compte des spécificités du secteur public.

Objectifs professionnels

- Piloter la masse salariale.
- Anticiper et agir sur l'évolution de la masse salariale.

Pour qui

- DRH, RRH dans le secteur public.
- Responsable administration du personnel dans le secteur public.
- Responsable paie dans le secteur public.

Programme

1 - La masse salariale dans le secteur public

- La définition comptable et budgétaire.
- La masse salariale : la part contrainte, à maîtriser, les contributions patronales.
- Les causes et les principaux facteurs d'évolution de la masse salariale.

2 - Les outils de pilotage de la masse salariale

- La préparation du budget : principes des finances publiques.
- Le calcul de la masse salariale : le réalisé en cours et la projection.

- L'exécution budgétaire : le tableau de bord de pilotage.

3 - Masse salariale : comment la maîtriser ?

- Des leviers essentiels pour maîtriser la masse salariale :
 - des services en ordre de marche ;
 - la gestion des absences.
- Des pratiques à suivre : suivi mensuel, benchmarking, solidarité entre services...

4 - Les indicateurs pour le tableau de bord

- Les indicateurs de résultats, de moyens.
- Les objectifs.
- Les absences.

- Les rémunérations.

- Les emplois.
- Les effectifs.

5 - L'analyse

- Comprendre les causes de variations.
- Identifier les écarts entre le prévu et le réalisé.
- Déterminer les actions possibles pour réduire les écarts.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7773

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Lyon, Marseille, Strasbourg, Classe à distance**

Transformation du Secteur Public : manager avec l'intelligence émotionnelle

Emotions et performance collective

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 480 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9137**

Le +

- Pédagogie très participative : le participant est acteur de sa formation, la transposition est facilitée par l'organisation de la formation qui permet de faire un REX et de progresser dans la maîtrise des concepts clés.

Objectifs professionnels

- Développer son intelligence émotionnelle pour mieux vivre et mieux gérer les périodes de transformation.

Pour qui

- Dirigeant, manager, cadre de haut niveau du secteur public, maîtrisant les compétences managériales du quotidien.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.
- + Un module e-learning : "Les compétences émotionnelles du manager".

2 Pendant - En groupe

1 - Comprendre et agir sur notre propre fonctionnement émotionnel

- Intelligence émotionnelle : apport et échanges.
- Sa place dans la compétence managériale.
- Comprendre et gérer les émotions.

- Identifier ses besoins et ses peurs (Modèle FIRO).
- Ce qui déclenche les émotions ; utilité pour soi.
- Éviter le putsch émotionnel et penser positifs : entraînements.
- Exprimer ses émotions.
- Découvrir les outils OSBD ou DESC.

2 - Comprendre et agir en interaction avec les autres

- REX en groupe : expérimentation ; satisfaction ; approfondissement.
- Faire le lien entre les émotions et le contexte de l'organisation : survie, tribu, organisation, quête, innovation.

- Exercice : ce qui caractérise chacune des étapes, les émotions dominantes associées, les comportements à adopter.
- Savoir identifier les émotions des autres : repérer les signaux faibles, écouter pour désamorcer.
- Dialoguer efficacement dans les situations tendues.
- Développer la confiance.

3 Après - Mise en œuvre

- + Deux modules e-learning : "Gérer les émotions au sein de son équipe. Part. A et Part. B".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9137

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Améliorer la relation à l'utilisateur

Qualité de service et efficacité relationnelle des agents



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 310 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9011**

Le +

- Des outils immédiatement utilisables pour accroître votre contribution à la satisfaction des usagers.
- Des conseils personnalisés sur vos propres situations.
- Construction de son plan d'actions personnel.

Objectifs professionnels

- Accueillir avec professionnalisme.
- Développer un état d'esprit orienté usager.
- Valoriser vos actions et gagner en confiance en situation de face-à-face.
- Être plus à l'aise en situation délicate.

Pour qui

- Agent d'accueil et toute personne d'une administration en relation avec le public.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Différencier usager et client

- L'utilisateur / Le client : définitions légale et d'usage.
- L'attente de l'utilisateur.
- Travailler sur l'amélioration.

2 - Faciliter le début de l'entretien

- Rendre l'attente plus aisée.
- Faciliter le démarrage.

3 - Mener un entretien efficace et renforcer sa valeur ajoutée

- Structurer l'entretien grâce aux 4C.

- Déterminer l'objectif réel.
- Faciliter la compréhension.
- Indiquer l'étape suivante.

4 - Adapter la structure de l'entretien aux situations délicates

- Différencier problème et situation conflictuelle.
- Distinguer entretien normal, agressif et violent.
- Prendre conscience de nos réactions.
- Comprendre la réaction des usagers grâce à la courbe d'Elisabeth Kubler Ross.
- Gérer la dimension émotionnelle de la situation.

5 - Développer son assertivité pour s'affirmer sereinement lors des situations difficiles

- La méthode ERIC.
- La méthode "Lorsque vous...".
- La gestion des critiques de l'utilisateur.
- Savoir dire non de façon acceptable à la demande de l'utilisateur.

3 Après - Mise en œuvre

- + Pour vous entraîner : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9011

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Achat Public

Les leviers de l'achat public

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

4 140 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7976**

Objectifs professionnels

- Appréhender toutes les problématiques de l'achat public en relation avec les dernières versions de la réglementation.
- Connaître les exigences des marchés publics et réaliser des achats performants en conformité avec celles-ci.
- Établir son cahier des charges ; sélectionner ses fournisseurs ; négocier.

Pour qui

- Acheteur du Secteur Public.
- Agent en charge des achats pour la fonction publique d'état, la fonction publique hospitalière et les collectivités territoriales.
- Personnel intégrant le métier d'acheteur public.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Programme

Partie 1 : Le code des marchés publics (2 jours)

1 - Connaître les grands principes directeurs de la commande publique

- Identifier les textes intéressant l'achat public.
- Mesurer l'importance des principes d'égalité, de transparence et de libre accès à la commande publique.
- L'unification des contrats de la commande publique.
- Intégrer le renforcement de l'achat responsable (critères RSE).
- La généralisation de la dématérialisation des achats publics.

2 - Organiser une consultation

- Connaître les sources d'aide à la définition du besoin et à la rédaction d'un marché public.
- Définir une stratégie d'achat intégrant du sourçage.
- Choisir une procédure et une forme de marché.
- Apprécier les seuils de procédure.

3 - Maîtriser les procédures de passation des marchés publics

- Gérer les marchés à procédure adaptée.
- Respecter le formalisme de l'appel d'offres ouvert/restreint.
- Utiliser les procédures particulières ou dérogatoires.
- Fiabiliser les obligations de publicité et de mise en concurrence.

4 - Sélectionner les candidats et choisir l'attributaire d'un marché public

- Réceptionner les offres.
- Sélectionner les candidats.
- Exprimer des critères de choix des offres et leurs pondérations.

5 - Élaborer un dossier de consultation des entreprises

- Rédiger un avis de publicité et un règlement de la consultation.
- Clarifier les clauses importantes des cahiers des charges.
- Identifier les points de vigilance.

Mise en situation : «Les étapes clés d'un marché».

Partie 2 : Les appels d'offres (2 jours)

1 - Distinguer les pièces réglementaires des pièces contractuelles

Le +

- Formation incluant les dernières évolutions réglementaires, dont notamment les CCAG du Code de la Commande Publique.
- Ateliers de travail sur les différentes parties de ce cycle dans le cadre des marchés publics.
- Animation de cette formation par des spécialistes praticiens des achats dans le secteur public.
- Des outils d'aide à la préparation et à la gestion des procédures des marchés publics.
- Des modèles de documents et de dossiers de consultation.
- Nombreux échanges avec l'animateur sur les pratiques utilisées.

- Définir la fonction et le contenu normatif des différents documents.
- Élaborer une liste de questions en lien avec la rédaction de l'avis de publicité et le règlement de la consultation.
- Mettre en place des documents simplifiés en procédure adaptée.
- Les points clés de la rédaction des dossiers.

2 - Réfléchir à l'organisation de sa consultation

- Présenter les différentes phases de la démarche d'achat.
- Exprimer et formuler son besoin au plan technique.
- Définir une durée, un allotissement et une forme de marché.
- Exprimer et pondérer ses critères de choix des offres.

3 - Rédiger un Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP)

- Rédiger les clauses impératives.
- Établir un canevas de clauses types.
- Les clauses garantissant une bonne exécution.
- Identifier le régime des clauses de prix et autres clauses financières.

4 - Choisir un Cahier des Clauses Administratives Générales (CCAG)

- Délimiter le champ d'application de chaque CCAG.
- Étudier les principaux schémas prévus.
- Savoir déroger aux documents généraux.

Exercice sur cas.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7976

Formation proposée à Paris, Lyon, Nantes, **Classe à distance**

Partie 3 : Le cahier des charges fonctionnel (2 jours)

1 - Cerner l'environnement juridique et les enjeux

- Définition d'un marché et satisfaction d'un besoin.
- Besoins et réglementation de la commande publique.
- Référentiels d'aide à la définition d'un besoin.
- Points clés internes et externes liés au CCTP.

2 - Identifier et définir le besoin

- Périmètre du besoin, contraintes et interlocuteurs clés.
- Clarification et expression du besoin.
- Démarche structurante basée sur les outils achat : sourcing, benchmark.

3 - Choisir le montage contractuel adapté au besoin

- Évaluation du montant des besoins.
- Seuils des procédures dans les marchés publics.
- Type de besoin et forme du contrat adapté.

4 - Constituer le CCTP et structurer le cahier des charges

- Expression fonctionnelle d'un besoin.
- Quantification du niveau de performance attendue.
- Priorités données par l'utilisateur final.
- Organisation du CCTP.
- Hiérarchie et cohérence des autres pièces contractuelles.

5 - Cadrer les réponses aux attentes

- Ouvertures éventuelles vers de l'innovation (options/variantes).
- Recevabilité d'une offre.
- Critères objectifs d'analyse des offres.

Exercice sur un cas réel proposé.

Partie 4 : La négociation (2 jours)

1 - Caractériser les formes de négociation offertes par le Code des Marchés Publics

- Les procédures ouvertes à la négociation.
- Le recours à une procédure négociée.
- Le cadre réglementaire de la négociation.

2 - Identifier les principes applicables à la négociation dans les achats publics

- La transposition des principes de la commande publique.
- L'intangibilité des offres et la négociation.

3 - Distinguer les formes de négociation

- Les diverses pratiques organisationnelles.
- La différence entre négociation et mise au point.
- La pertinence du choix du ou des négociateurs.

4 - Préparer la négociation

- Les points essentiels à prendre en compte.
- Les différentes stratégies.
- Les avantages à obtenir, les points de concessions et les contreparties.
- La structuration d'une séance de négociation.

5 - Mener les étapes clés de la négociation

- Les techniques essentielles à mettre en œuvre.
- La synthèse de la négociation.
- L'ajustement de l'offre initiale et la contractualisation finale.

Simulations d'entretien en face-à-face.

Maîtriser la réglementation de l'achat public - Niveau 1

Cadre réglementaire et contractuel des marchés publics

Best

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 310 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7431

Le +

- Formation incluant les nouvelles évolutions de la réglementation des marchés publics.
- Des modèles de documents et de dossiers de consultation.

Objectifs professionnels

- Choisir la procédure la mieux adaptée et passer des marchés publics en respectant la réglementation dont les nouvelles dispositions.

Pour qui

- Acheteur, agent, rédacteur administratif, juriste intégrant un service des marchés publics.
- Prescripteur technique ou personne en charge du suivi et de l'exécution des marchés.

Programme

1 - Connaître les grands principes directeurs de la commande publique

- Identifier les textes intéressant l'achat public.
- Mesurer l'importance des principes d'égalité, de transparence et de libre accès à la commande publique.
- Intégrer le renforcement des critères RSE.
- La dématérialisation des marchés publics.

2 - Organiser une consultation

- Connaître les sources d'aide à la définition du besoin et à la rédaction d'un marché.

- Définir une stratégie d'achat intégrant du sourçage.
- Choisir une procédure et une forme de marché.
- Apprécier les seuils de procédure.

3 - Maîtriser les procédures de passation des marchés publics

- Gérer les marchés à procédure adaptée.
- Respecter le formalisme de l'appel d'offres ouvert/restreint.
- Utiliser les procédures particulières ou dérogatoires.
- Fiabiliser les obligations de publicité et de mise en concurrence.

4 - Sélectionner les candidats et choisir l'attributaire d'un marché public

- Réceptionner les offres.
- Sélectionner les candidats.
- Exprimer des critères de choix des offres et leurs pondérations.

5 - Élaborer un dossier de consultation des entreprises

- Rédiger un avis de publicité et un règlement de la consultation.
- Clarifier les clauses importantes des cahiers des charges.
- Identifier les points de vigilance.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7431

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lyon, Marseille, Nantes, Nice, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Classe à distance**

Répondre et remporter un appel d'offre en marché public

Réussir toutes les étapes

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 310 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9010

Le +

- L'intervenant, expert de la commande publique, vous permettra de connaître l'envers du décor actuel.
- Les nombreux exemples présentés sécuriseront la recevabilité de vos offres techniques et commerciales.

Objectifs professionnels

- Identifier les règles essentielles et les différentes étapes d'un marché public.
- Adapter la forme et le fond de son offre aux besoins spécifiques des interlocuteurs du secteur public.

Pour qui

- Commercial terrain, ingénieur d'affaires, manager commercial, commercial grand compte, KAM en charge du secteur public.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Clarifier le langage et le processus des marchés publics

- Les principes légaux de la commande publique.
- Se repérer parmi les différentes procédures de l'acheteur public : seuils, marché négocié, MAPA, dématérialisation...
- Clarifier ses marges de manœuvre réelles en termes de négociation.
- Les pratiques qui fonctionnent, les erreurs à éviter.

2 - Répondre à la consultation d'un acheteur public

- Décrypter le Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP) et le Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP).
- Respecter les étapes clés pour être sélectionné.
- Identifier les critères de choix spécifiques : économiques, techniques, RSE, innovation...
- Décider du go/no go.
- Préparer les documents de réponse.
- Formaliser l'offre technique et financière différenciante.

3 - Réussir la négociation dans le contexte du secteur public

- Préparer et se préparer.
- Questionner, et argumenter grâce au tableau des objectifs.

4 - Assurer le suivi du marché

- Réaliser l'exécution financière du marché.
- Gérer la fin du marché et les éventuels litiges.

3 Après - Mise en œuvre

- + Pour vous entraîner : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9010

Formation proposée à **Paris, Grenoble, Lyon, Nantes, Nice, Toulouse, Classe à distance**

Maîtriser la réglementation de l'achat public - Niveau 2

Sécurité juridique des marchés publics

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 460 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7465**

Le +

- Formation incluant les nouveautés réglementaires.
- Le consultant-formateur accompagne des organisations publiques dans l'optimisation de leurs marchés.

Objectifs professionnels

- Intégrer les nouveautés de la réglementation, dont la dématérialisation en 2018.
- Maîtriser les procédures spécifiques.

Pour qui

- Agent des services achats publics, des services prescripteurs participant à la passation des marchés publics, rédacteur des marchés publics, maîtrisant les fondamentaux de la réglementation.

Programme

1 - Préciser quelques exigences réglementaires clés de l'achat public

- Les grands principes et le cadre juridique de la commande publique.
- La sous-traitance et la co-traitance.
- La distinction entre procédures et techniques achats.

2 - Envisager une approche achat en mode projet

- Les principales techniques achats.
- Le sourçage.
- Le parangonnage.

3 - Choisir le meilleur montage contractuel

- Les choix stratégiques en lien avec les modèles économiques.
- Les différentes formes de marchés.
- Les mécanismes de l'accord-cadre.
- Les différentes procédures.
- Les seuils et règle de computation.
- La procédure adaptée.
- Les procédures formalisées.

4 - Caractériser les pièces constitutives du marché

- Les pièces à rendre contractuelles. Les ordonner.
- La définition des besoins et les cahier des charges.
- Structuration des pièces financières.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

5 - Gérer l'attribution des marchés publics

- Les critères de jugement des candidatures et des offres.
- L'analyse des offres.

6 - Maîtriser les évolutions dans la vie du marché

- Les règles régissant les modifications contractuelles.
- La passation et la formalisation des avenants.
- Les aléas et risques juridiques liés au marché.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7465

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Marseille, Nice, Toulouse, Classe à distance**

Négocier efficacement vos achats publics

Mener des négociations gagnant-gagnant

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 380 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. **7435**

Le +

- Travail d'atelier sur la préparation de la négociation.
- Simulation de négociation pour analyse des pratiques.
- Documents pratiques avec les éléments clés d'une négociation.

Objectifs professionnels

- Préparer et organiser une négociation.
- Mener une négociation efficace dans le cadre d'un marché public.

Pour qui

- Responsable des services marchés ou achats ayant en charge la négociation et la passation des marchés.
- Agent participant aux phases de négociation et de passation des marchés publics.

Programme

1 - Caractériser les formes de négociation offertes par le Code des Marchés Publics

- Les procédures ouvertes à la négociation.
- Le recours à une procédure négociée.
- Le cadre réglementaire de la négociation.

2 - Identifier les principes applicables à la négociation dans les achats publics

- La transposition des principes de la commande publique.
- L'intangibilité des offres et la négociation.

3 - Distinguer les formes de négociation

- Les diverses pratiques organisationnelles.
- La différence entre négociation et mise au point.
- La pertinence du choix du ou des négociateurs.

4 - Préparer la négociation

- Les points essentiels à prendre en compte.
- Les différentes stratégies.
- Les avantages à obtenir, les points de concessions et les contreparties.
- La structuration d'une séance de négociation.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

5 - Mener les étapes clés de la négociation

- Les techniques essentielles à mettre en œuvre.
- La synthèse de la négociation.
- L'ajustement de l'offre initiale et la contractualisation finale.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7435

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Marseille, Classe à distance**

Conseils et inscriptions au **01 55 00 90 90** | www.cegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Dématérialisation de l'achat public

Réglementations, contraintes et sécurisation des procédures

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 320 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9076

Le +

- Une documentation téléchargeable en amont de la formation.
- Prise en compte des évolutions législatives.
- En aval, une activité personnalisée à vos enjeux.

Objectifs professionnels

- Contribuer à la sécurisation des procédures de marchés publics.
- Adapter ses pratiques grâce à de nouveaux outils.

Pour qui

- Personne expérimentée en charge de marchés publics du côté acheteur ou fournisseur.
- Personne impliquée par la sécurisation des échanges électroniques en marché public.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - La réglementation liée à la dématérialisation des marchés publics

- Les textes relatifs à la commande publique.
- Les guides pratiques.
- Les champs d'application.

2 - Les conséquences sur les procédures de passation de marchés publics

- Le formulaire Document Unique de Marché Européen (DUME).
- Les étapes en amont du marché.
- Les impacts sur les procédures.
- Le contrôle de la légalité électronique.
- L'évolution des responsabilités.

3 - Les contraintes techniques et sécuritaires à intégrer

- Le "Profil d'acheteur" au sens de l'arrêté de 2017.
- Les échanges électroniques.
- Les certificats et la signature électronique.
- La facture et l'archivage électronique.

- Principaux risques à prendre en compte.
- Outils, solutions et garanties.

4 - Les changements organisationnels à prévoir

- Les précautions à prendre face à certaines difficultés.
- Le traitement d'aléas.
- Les impacts sur le fonctionnement interne des services.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9076

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Construire un Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP)

Soigner l'expression des besoins dans les marchés publics

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 275 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7433

Le +

- Outils directement réutilisables après la formation.
- Atelier de travail sur la rédaction d'un CCTP dans le cadre des marchés publics.
- Possibilité de venir avec des cas de votre établissement.

Objectifs professionnels

- Poser le cadre projet et le concept de définition fonctionnelle.
- Structurer la démarche afin de rendre le cahier des charges techniques plus efficient.

Pour qui

- Toute personne en charge de la gestion d'un achat ou d'un projet d'achat public.

Programme

1 - Cerner l'environnement juridique et les enjeux

- Définition d'un marché et satisfaction d'un besoin.
- Besoins et réglementation de la commande publique.
- Référentiels d'aide à la définition d'un besoin.
- Points clés internes et externes liés au CCTP.

2 - Identifier et définir le besoin

- Périmètre du besoin, contraintes et interlocuteurs clés.
- Clarification et expression du besoin.

- Démarche structurante basée sur les outils achat : sourcing, benchmark.

3 - Choisir le montage contractuel adapté au besoin

- Évaluation du montant des besoins.
- Seuils des procédures dans les marchés publics.
- Type de besoin et forme du contrat adapté.

4 - Constituer le CCTP et structurer le cahier des charges

- Expression fonctionnelle d'un besoin.
- Quantification du niveau de performance attendue.

- Priorités données par l'utilisateur final.
- Organisation du CCTP.
- Hiérarchie et cohérence des autres pièces contractuelles.

5 - Cadrer les réponses aux attentes

- Ouvertures éventuelles vers de l'innovation (options/variantes).
- Recevabilité d'une offre.
- Critères objectifs d'analyse des offres.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7433

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Nantes, Rennes, Toulouse**, **Classe à distance**

2 jours (14h)**Présentiel ou à distance**

+ accès au LearningHub

1 375 €^{HT}**Niveau** : Fondamental**Réf. 9308****Le +**

- Une approche ciblée de l'environnement juridique et des techniques contractuelles adéquates.
- Une démarche de mise en lien permanente entre l'opérationnalité des chantiers et les marchés.

Objectifs professionnels

- Identifier les points de vigilance dans les documents contractuels.
- Gérer toutes les phases d'un marché de travaux et respecter la réglementation.

Pour qui

- Personne en charge de la préparation et/ou de l'exécution des marchés publics de travaux du côté acheteur ou fournisseur.

Programme**1 Avant**

- + Un autodiagnostic et une vidéo : "Parcours marché public de travaux".

2 Pendant - En groupe**1 - L'environnement des marchés de travaux**

- L'environnement juridique, missions et responsabilités des différents acteurs.
- Les obligations réglementaires et les objectifs fonctionnels.
- Les points de vigilance dans les principales pièces contractuelles.

2 - L'efficacité de la consultation en travaux

- L'analyse des offres : critères de jugement et méthodes d'appréciation.
- La phase de négociation : points clés, initiation aux techniques.
- Les techniques préconisées lors de la mise en place du marché.

3 - Concilier gestion technique et gestion administrative

- Le suivi opérationnel du chantier en lien avec les documents d'exécution.
- Les délais d'exécution, la question des pénalités et primes.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- La forme des prix et les différents mécanismes financiers.
- La gestion des imprévus et leurs règlements.

4 - Maîtriser l'achèvement

- La réception des travaux et la gestion des réserves.
- Les documents post-exécution.
- Le décompte final et le décompte général.
- Les effets juridiques de la réception.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9308Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Connaissance des Institutions Publiques et de la Fonction Publique

Fonctionnement et enjeux des organisations du secteur public

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 255 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7458**

Le +

- Formation assurée par un animateur spécialisé en droit public et disposant d'une expérience forte du secteur public.
- Un support pédagogique complet intégrant les dernières évolutions.

Objectifs professionnels

- Comprendre les rôles des institutions administratives françaises et s'approprier les réformes en cours pour travailler avec la sphère publique.

Pour qui

- Toute personne préparant les concours administratifs.
- Agent public souhaitant consolider ses connaissances.
- Toute personne en charge de clientèles du secteur public.

Programme

1 - S'approprier les fondamentaux du droit constitutionnel français

- L'État et la nation.
- Souveraineté nationale et représentativité.
- La Constitution de 1958 et les institutions de la Ve République.

2 - Découvrir le fonctionnement des institutions politiques françaises

- Le Président de la République.
- Le Gouvernement, le Parlement et l'élaboration des Lois.
- L'Administration de l'État.
- Le pouvoir judiciaire et autres organes constitutionnels.

3 - Les collectivités territoriales

- Les conseils municipaux, départementaux et régionaux.
- Les attributions des assemblées délibérantes.
- Les organes exécutifs des collectivités territoriales.
- Les compétences et ressources des collectivités territoriales.
- L'intercommunalité et son évolution : EPCI à fiscalité propre et EPCI sans fiscalité, les Métropoles.

4 - Services publics, établissements publics, entreprises publiques

- Les services publics en France : les fonctions régaliennes,

les secteurs non marchands et marchands.

- Les établissements et entreprises publics.

5 - La fonction publique en droit français

- Les trois versants de la fonction publique.
- La structuration de la fonction publique.
- Le statut des personnels.
- L'actualité statutaire.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7458

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Marseille, Toulouse, Classe à distance**

Se préparer à un concours de la fonction publique

Réussir vos concours

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 310 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9005**

Le +

- Documentation téléchargeable sur smartphone.
- Pendant la session les participants réaliseront des rédactions types.
- Des entraînements à l'oral commentés immédiatement.

Objectifs professionnels

- Acquérir les connaissances indispensables tout en respectant le formalisme des épreuves écrites et orales d'un concours de la fonction publique.
- Maximiser ses chances à un concours de la fonction publique.

Pour qui

- Toute personne souhaitant se préparer à un concours d'accès à la fonction publique.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic pour se préparer.

2 Pendant - En groupe

1 - Acquérir les fondamentaux du droit public

- Les institutions françaises.
- Les grands principes du service public.
- Les collectivités territoriales et leurs groupements.
- La fonction publique : les droits et obligations du fonctionnaire, titulaires et non titulaires...

2 - Méthodologie pour les épreuves écrites de concours

- La lecture ciblée et l'analyse du sujet.
- Les techniques d'élaboration d'un plan.
- La formulation des intitulés.
- La rédaction de la note de synthèse.
- La gestion méthodique de son temps.

3 - La préparation de l'oral

- Les attentes du jury : connaissances et expériences du candidat.
- La structuration type d'exposé.
- La gestion du temps.
- La posture à adopter face au jury.

- Les modalités de réponse aux questions du jury.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9005

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Rédiger des documents administratifs

Améliorer l'impact et la lisibilité des écrits dans la fonction publique

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 310 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9077**

Le +

- Une documentation téléchargeable en amont de la formation.
- Vos propres documents pourront être pris en compte avec l'animateur.
- Des réalisations concrètes de documents.

Objectifs professionnels

- Satisfaire le demandeur et choisir les documents en fonction de la demande.
- Convaincre efficacement en interne.
- Identifier rapidement les idées clés d'un document administratif.

Pour qui

- Tout agent de la fonction publique (territoriale, hospitalière et d'État).

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Rédiger des notes administratives internes à l'organisme

- Un procès-verbal.
- Un rapport.
- Une fiche de présentation.
- Une note express.

2 - Construire des notes administratives externes à l'organisme

- Distinguer lettre et bordereau d'envoi.
- Mettre en page.
- Bâtir une véritable communication.
- Présenter clairement la position de l'administration.
- Organiser le document de manière logique et efficace.

3 - Élaborer une fiche de propositions

- Analyser un problème en totalité et en toute objectivité.
- Rédiger une véritable démonstration.
- Hiérarchiser les solutions.
- Effectuer un choix en argumentant dans le but de convaincre.

- Faire ressortir les avantages, les inconvénients et les risques.
- Effectuer un rétroplanning pour la réalisation de la solution choisie.

4 - Pratiquer la correspondance numérique

- Connaître les règles d'emploi.
- Appliquer les bonnes pratiques.
- Gérer sa messagerie.
- Hiérarchiser les urgences.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9077

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Le cadre budgétaire et comptable des collectivités territoriales

Les fondamentaux des finances publiques locales - la M57

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 380 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7442**

Le +

- Des exemples concrets illustrent la formation proposée.
- Animation par un expert de la M57 avec prise en compte des dernières exigences.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les fondamentaux des finances locales.
- Identifier les phases d'élaboration et d'exécution du budget.

Pour qui

- Élu, cadre d'entité publique, dirigeant, cadre du secteur privé souhaitant s'initier à la comptabilité publique.

Programme

1 - Les principes budgétaires et comptables

- La procédure budgétaire. Définition réglementaire du budget et vote.
- Les principes liés à la mise en place d'un budget.
- Les principes comptables de base et méthode d'évaluation.
- Amortissement et provision.
- Rattachement des charges et des produits.
- L'autofinancement/affectation de résultats.

2 - Les documents

- Budget primitif.
- Décisions modificatives.
- Comptes : administratif/de gestion.

- Budgets annexes.

3 - L'exécution du budget : de l'ordonnateur au comptable

- Procédures d'exécution :
 - des dépenses ;
 - des recettes.

4 - L'instruction comptable et budgétaire de la M57

- Adapter cette instruction à la diversité de la réalité territoriale.
- Un plan de comptes issu du plan comptable général.
- La codification par nature.
- La codification fonctionnelle.
- La gestion pluriannuelle des crédits.

5 - La fiscalité locale et la dette

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Différentes taxes pour équilibrer les budgets locaux et intercommunaux : d'habitation, foncière bâtie, contribution économique territoriale...
- Rôle des services fiscaux.
- Commission des impôts directs locaux.
- Les emprunts pour financer les investissements.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7442

Formation proposée à **Paris, Montpellier, Classe à distance**

Comptabilité publique : les fondamentaux

Approches budgétaires et comptables

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 310 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **8866**

Le +

- L'approche méthodique étape par étape favorise l'acquisition des principes réglementaires.
- Les mises en pratique successives permettent de valider la bonne exécution des procédures clés.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les principes de la comptabilité publique.
- Appliquer les règles imposées par la réglementation en constante évolution.

Pour qui

- Cadres et agents du secteur public chargés de la gestion comptable et budgétaire.

Programme

1 Avant

- + Un autodiagnostic.

2 Pendant - En groupe

1 - Présentation générale de la comptabilité publique

- Les principes structurels clés.
- Les lois de finances.
- La Gestion Budgétaire et Comptable Publique (GBCP).

2 - L'élaboration et le vote du budget

- Le Budget Primitif (BP)
- Les Décisions Modificatives (DM)
- Les virements de crédit autorisés.

- Le Budget initial et Rectificatif.
- La gestion pluriannuelle des crédits : AE-CP et AP-CP.

3 - L'exécution du budget côté dépenses

- Les notions d'engagement.
- Le Service Fait (SF).
- Liquidation, ordonnancement.
- Contrôles, validation puis prise en charge et paiement.
- Le suivi. Le Délai Global de Paiement (DGP).
- Les spécificités des marchés publics.

4 - L'exécution du budget côté recettes

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

- Constatation d'une créance puis émission des Titres.
- Transmission et recouvrement.
- Traitement du P503. Le suivi.
- 5 - Les opérations de clôture**
- Les différentes opérations d'ordre.
- Les charges/produits, les amortissements/provisions.
- Les Restes à réaliser.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/8866

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nice, Rouen, Classe à distance**

Conditions générales de vente Cegos®

CEGOS se réserve la possibilité de modifier ou mettre à jour ses conditions générales à tout moment. Les conditions générales applicables au jour de la commande sont consultables sur le site www.cegos.fr

1. PRÉSENTATION

CEGOS est un organisme de formation professionnelle dont le siège social est établi 19, rue René Jacques 92798 Issy-les-Moulineaux cedex 9 (France). CEGOS développe, propose et dispense des formations en présentiel inter et intra entreprise, des formations ouvertes et à distance en mode E-learning, ou sous forme de classes virtuelles ou classes à distance ainsi que des formations blended associant à la fois le présentiel et le E-learning. CEGOS réalise également des études et du conseil opérationnel aux entreprises (l'ensemble des prestations CEGOS étant ci-après dénommée "l'offre de services CEGOS" ou "l'offre de services").

2. OBJET

Les présentes conditions générales de vente (ci-après les "CGV") s'appliquent à toutes les Offres de services CEGOS relatives à des commandes passées auprès de CEGOS par tout client professionnel (ci-après "le Client"). Cegos se réserve la possibilité de mettre à jour les CGV à tout moment. Il est précisé que les CGV en vigueur au jour de la commande sont consultables sur le site www.cegos.fr. Le fait de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux CGV. Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de CEGOS, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le fait que CEGOS ne se prévale pas à un moment donné de l'une quelconque des présentes CGV ne peut être interprété comme valant renoncement à s'en prévaloir ultérieurement. Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents. Le Client reconnaît également que, préalablement à toute commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants de la part de CEGOS, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins.

3. ÉTUDE ET CONSEIL OPÉRATIONNEL

Toute prestation d'étude et de conseil opérationnel fait l'objet d'une proposition commerciale et financière établie par CEGOS. En cas d'acceptation par le Client, un acompte minimum de 20 % du coût total de la prestation sera versé par le Client. Le cas échéant, le prix de la prestation est révisable à la date anniversaire du contrat par application de la formule de révision visée au 7.2.3 ci-après. Pour la réalisation des missions d'études et de conseil opérationnel, CEGOS facture le temps des consultants consacré à la mission, soit en fonction d'un prix par jour d'intervention, soit au forfait. Les frais techniques et logistiques liés à l'exécution de la mission sont à la charge du Client et ne sont en aucun cas inclus dans les honoraires. Sauf indication contraire dans la proposition, ces frais sont facturés à leur prix coûtant augmenté des frais de gestion évalués forfaitairement à 15 %.

4. FORMATIONS EN PRÉSENTIEL ET À DISTANCE

4.1 Formations interentreprises

4.1.1 Descriptif

Les dispositions du présent article concernent les formations interentreprises, longues ou courtes, disponibles au catalogue CEGOS et réalisées dans les locaux CEGOS, des locaux mis à disposition par CEGOS ou à distance (classes à distance, classes virtuelles). En cas d'impossibilité d'assurer la formation en présentiel, notamment pour cas de force majeure ou de restrictions réglementaires interdisant la tenue de formation en présentielle, la formation sera automatiquement dispensée à distance.

4.1.2 Conditions financières

Les prix applicables sont ceux figurant sur le site internet www.cegos.fr le jour de la commande. Le règlement du prix de la formation est à effectuer, à l'inscription, comptant, sans escompte à l'ordre de CEGOS SA.

Tous les prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur. Les déjeuners sont offerts.

4.1.3 Remplacement d'un participant

CEGOS offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant ayant le même profil et les mêmes besoins en formation. Le remplacement d'un participant est possible sans indemnité jusqu'à 10 jours ouvrés. Si le remplacement intervient moins de 10 jours ouvrés avant le démarrage de la formation, il ouvre droit à une indemnité forfaitaire de 50 € au profit de CEGOS.

4.1.4 Insuffisance du nombre de participants à une session

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, CEGOS se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce, sans indemnités.

4.2 Formations intraentreprise

4.2.1 Descriptif

Les dispositions du présent article concernent des formations intraentreprise développées sur mesure et exécutées dans les locaux de CEGOS, du Client, dans des locaux mis à disposition par le Client ou à distance (classes à distance, classes virtuelles).

4.2.2 Conditions financières

Toute formation intraentreprise fera préalablement l'objet d'une proposition commerciale et financière par CEGOS. Sauf disposition contraire dans la proposition CEGOS, un acompte minimum de 20 % du coût total de la formation sera versé par le Client.

Le cas échéant, le prix est révisable à la date anniversaire du contrat par application de la formule de révision visée au 7.2.3 ci-après.

5. FORMATIONS E-LEARNING

5.1 Descriptif

Le E-learning consiste en la dispensation de formations ouvertes et à distance par l'utilisation de modules de formation dans un espace électronique sécurisé.

Dans le cadre du E-learning, CEGOS consent au Client :

- l'ouverture de clés d'accès au service de la plateforme LMS de CEGOS, au profit de l'utilisateur final (l'utilisateur), défini comme toute personne physique titulaire d'un compte d'ouverture de session utilisateur lui permettant d'accéder au(x) module(s) ;
- pendant une période de 12 (douze) mois à compter de l'accusé de réception de l'e-mail de confirmation d'accès adressé par CEGOS, période à l'issue de laquelle l'accès sera désactivé ;
- le droit d'accéder au(x) module(s) objet de la sélection opérée par le Client ;
- la mise à disposition au profit du Client d'un compte-rendu permettant d'assurer une traçabilité complète de la formation ("reporting").

5.2 Test préalable et prérequis techniques

Le cas échéant, un test préalable sera effectué avant la signature du bon de commande entre CEGOS et un représentant habilité du Client qui s'assurera de la compatibilité permanente de son environnement technique, quelles que soient les évolutions que celui-ci pourrait connaître, avec la plateforme LMS de CEGOS ; d'un pour pas se prévaloir, ultérieurement au test préalable, d'une incompatibilité ou d'un défaut d'accès au(x) module(s).

5.3 Accès au(x) module(s)

À réception du bon de commande signé, CEGOS transmet à l'adresse électronique de l'utilisateur un identifiant ("Login") et un mot de passe lui offrant un droit d'accès au(x) module(s) objet de la sélection du Client.

Sauf dispositions contraires, une facture est établie et adressée au Client dès la création par CEGOS des codes d'accès permettant l'accès au(x) module(s).

5.4 Durée de l'accès au(x) module(s)

Sauf dispositions particulières expressément acceptées par CEGOS, les droits d'utilisation du ou des module(s) accessible(s) sur la plateforme LMS de CEGOS sont concédés pour :
- une durée de 12 (douze) mois à compter de l'ouverture des clés d'accès au service de la plateforme LMS de CEGOS ;
- un nombre défini d'utilisateurs ;
- la version disponible du ou des module(s) E-learning de CEGOS à la date d'acceptation de la commande par CEGOS.

5.5 Périmétrie des Utilisateurs

Sauf conditions particulières expressément acceptées par CEGOS visant notamment le cas de sociétés affiliées au sein d'un groupe de sociétés, les droits d'utilisation du ou des module(s) sont concédés au seul Client signataire du bon de commande.

5.6 Droit d'usage personnel

L'identifiant et le mot de passe, livrés par voie électronique à l'utilisateur, sont des informations sensibles, strictement personnelles et confidentielles, placées sous la responsabilité exclusive du Client. À ce titre, ils ne peuvent être cédés, revendus ni partagés.

Le Client se porte garant auprès de CEGOS de l'exécution de cette clause par tout Utilisateur et répondra de toute utilisation frauduleuse ou abusive des codes d'accès. Le Client informera sans délai CEGOS de la perte ou du vol des clés d'accès. En cas de violation de la clause d'inaliénabilité ou de partage constatés des clés d'accès, CEGOS se réserve le droit de suspendre le service, sans indemnité, prévus, ni information préalable.

5.7 Caractéristiques du ou des module(s) de formation en ligne

Sauf conditions particulières expresses, chaque module de formation est disponible en diverses langues dont le détail figure dans le catalogue E-learning publié par CEGOS et fait l'objet d'une fiche descriptive disponible dans le Catalogue. La durée de formation est donnée à titre indicatif.

CEGOS se réserve la faculté de modifier le(s) module(s) de formation proposés sur sa plateforme LMS, tant dans leur organisation générale, que dans leur nature et leur contenu sans que cette modification ouvre droit à indemnité au profit du Client.

CEGOS pourra fournir, à la demande du Client, tout justificatif informatique retraçant l'inscription et le suivi de la formation à distance effectuée.

5.8 Garanties de CEGOS

CEGOS s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accès à sa plateforme LMS, 7 jours sur 7, 24 heures sur 24, pendant la durée des droits d'utilisation du ou des module(s), sauf panne éventuelle ou contraintes techniques liées aux spécificités du réseau Internet.

Le Client s'engage à informer CEGOS dans un délai de 24 heures à compter de la découverte d'un dysfonctionnement technique.

CEGOS fera ses meilleurs efforts pour que la plateforme LMS fonctionne de manière fiable et continue. Toutefois, le Client reconnaît que nul ne peut garantir le bon fonctionnement du réseau internet.

Dans l'hypothèse d'une interruption de service par CEGOS liée à une intervention de maintenance corrective, CEGOS mettra tout en œuvre pour remédier au dysfonctionnement dans un délai de 24 heures ouvrées. Passé ce délai, CEGOS prolongera l'accès du ou des module(s) au profit des Utilisateurs pour une période correspondant à celle de l'indisponibilité.

En cas de maintenance évolutive de sa plateforme LMS, CEGOS pourra également interrompre temporairement l'accès. CEGOS s'efforcera alors de limiter le temps d'interruption du service et s'efforcera d'en avertir préalablement le Client. Ce dernier s'engage à ne pas réclamer d'indemnités ni de dommages et intérêts à CEGOS. CEGOS prolongera l'accès du ou des module(s) au profit des Utilisateurs pour une période correspondant à celle de l'indisponibilité.

5.9 Non-conformité ou anomalies constatées par le Client sur les module(s)

Par "non-conformité" on entend le défaut de concordance entre le ou les module(s) livré(s) et le bon de commande signé par le Client.

Par "anomalie" on entend toute panne, incident, blocage, dégradation des performances, non-respect des fonctionnalités, empêchant l'utilisation normale de tout ou partie du ou des module(s).

CEGOS ne garantit pas le fonctionnement ininterrompu et sans erreur du ou des module(s).

Toute réclamation portant sur une non-conformité ou une anomalie du ou des module(s) livré(s) doit être formulée par écrit dans les 8 (huit) jours suivant la livraison des clés d'accès au(x) module(s). Il appartiendra au Client de fournir toute justification quant à la réalité des anomalies ou non-conformités constatées. Seule CEGOS peut intervenir sur le(s) module(s). Le Client s'abstendra d'intervenir lui-même ou de faire intervenir un tiers à cette fin.

Toutefois, la garantie n'est pas applicable si l'anomalie trouve son origine dans les cas suivants, sans que cette liste soit exhaustive :

- les prérequis techniques ont été modifiés sans l'accord préalable de CEGOS ;
- les anomalies constatées relèvent de programmes non fournis par CEGOS ;
- les anomalies sont liées à de mauvaises manipulations.

5.10 Assistance téléphonique

CEGOS met à la disposition de l'interlocuteur contractuellement désigné par le Client, une assistance téléphonique joignable de 9 heures à 18 heures aux jours ouvrés. L'assistance téléphonique est destinée à identifier le dysfonctionnement et, en fonction de la difficulté rencontrée, soit à apporter une réponse immédiate, soit à préciser le délai dans lequel la réponse sera donnée. Si le défaut incombe à CEGOS et sous réserve du respect par le Client des conditions visées au chapitre 7 des présentes, cette dernière s'engage à tout mettre en œuvre pour le résoudre ou apporter une solution de contournement acceptable dans les meilleurs délais. Aucune maintenance sur site n'est prévue.

5.11 Cookies

Le Client informera chaque Utilisateur qu'un cookie, qui s'entend d'un bloc de données permettant à CEGOS d'identifier l'Utilisateur et servant à enregistrer des informations indispensables à sa navigation sur la plateforme LMS de CEGOS, peut s'installer automatiquement sur son logiciel de navigation. Le paramétrage du logiciel de navigation permet d'informer de la présence du cookie et éventuellement de le refuser. Le cookie installé ne contient que l'identifiant de l'Utilisateur et ne permet pas aux sites tiers d'identifier celui-ci. Le Client informera néanmoins l'Utilisateur qu'il est préférable de cocher l'option de déconnexion à chaque fermeture de la session utilisateur.

6. DISPOSITIONS COMMUNES AUX FORMATIONS

6.1 Documents contractuels

Pour chaque action de formation une convention établie selon les articles L. 6353-1 et L. 6353-2 du Code du travail est adressée en deux exemplaires dont un est retourné par le Client revêtu du cachet de l'entreprise. L'attestation de participation est adressée après la formation.

Une attestation de présence pour chaque partie peut être fournie sur demande.

6.2 Règlement par un Opérateur de participation (OPCO)

En cas de règlement par l'OPCO dont dépend le Client, il appartient au Client d'effectuer la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCO. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription et sur l'exemplaire de la convention que le Client retourne signé à CEGOS. En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, la différence sera directement facturée par CEGOS au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne parvient pas à CEGOS au premier jour de la formation, CEGOS se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client.

6.3 Annulation des formations à distance et/ou en présentiel à l'initiative du Client

Les dates de formation sont fixées d'un commun accord entre CEGOS et le Client et sont bloquées de façon ferme.

En cas d'annulation tardive par le Client d'une session de formation planifiée en commun, des indemnités compensatrices sont dues dans les conditions suivantes :

- report ou annulation communiqué au moins 30 jours ouvrés avant la session : aucune indemnité ;
- report ou annulation communiqué moins de 30 jours et au moins 15 jours ouvrés avant la session : 30 % des honoraires relatifs à la session seront facturés au Client ;
- report ou annulation communiqué moins de 15 jours ouvrés avant la session : 70 % des honoraires relatifs à la session seront facturés au Client.

6.4 Absence du stagiaire le jour de la formation

Dans l'hypothèse où le stagiaire ne se présente par le jour de la formation, le coût de la session sera facturé à 100 % au Client.

7. DISPOSITIONS APPLICABLES À L'ENSEMBLE DE L'OFFRE DE SERVICES CEGOS

7.1 Modalités de passation des Commandes

La proposition et les prix indiqués par CEGOS sont valables un (1) mois à compter de l'envoi du bon de commande.

L'offre de services est réputée acceptée dès la réception par CEGOS d'un bon de commande signé par tout représentant dûment habilité du Client, dans le délai d'un (1) mois à compter de l'émission dudit bon de commande.

La signature du bon de commande et/ou l'accord sur proposition implique la connaissance et l'acceptation irrévocable et sans réserve des présentes conditions, lesquelles pourront être modifiées par CEGOS à tout moment, sans préavis, et sans que cette modification ouvre droit à indemnité au profit du Client.

7.2 Facturation - Règlement

7.2.1 Prix

Tous les prix sont exprimés en euros et hors taxes. Ils seront majorés de la TVA au taux en vigueur. Les éventuels taxes, droits de douane ou d'importation ainsi que les frais bancaires occasionnés par le mode de paiement utilisé seront à la charge du Client. Les frais de déplacement du (ou des) consultant(s) ou du (ou des) formateur(s) ainsi que les frais de location de salle, de documentation et de location de matériel courant (vidéo projecteur, métaplan, Matériel de simulation marketing, ...) sont facturés en sus.

7.2.2 Paiement

Sauf convention contraire, les règlements seront effectués aux conditions suivantes :
- le paiement comptant doit être effectué par le Client, au plus tard dans un délai de 30 (trente) jours à compter de la date de la facture ;
- le règlement est accepté par règlement domicilié automatique (prélèvement), chèque, virement bancaire ou postal ;
- aucun escompte ne sera appliqué en cas de règlement avant l'échéance, sauf mention différente indiquée sur la facture.

En cas de retard de paiement, CEGOS pourra suspendre toutes les commandes en cours et désactiver l'accès au(x) module(s) E-learning, sans préjudice de toute autre voie d'action.

Toute somme non payée à échéance entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable, l'application de pénalités d'un montant égal à trois fois le taux d'intérêt légal. CEGOS aura la faculté de suspendre le service jusqu'à complet paiement et obtenir le règlement par voie contentieuse aux frais du Client sans préjudice des autres dommages et intérêts qui pourraient être dus à CEGOS.

Conformément à l'article L.441-6 du Code de commerce, tout paiement postérieur à la date d'exigibilité donnera lieu au paiement d'une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement. Une indemnité complémentaire pourra être réclamée, sur justificatif, si les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de l'indemnité forfaitaire.

7.2.3 Révision de prix

Le cas échéant, la proposition financière du PRESTATAIRE acceptée par le Client sera révisée à chaque date anniversaire du contrat par application automatique de la formule de révision de prix suivante :
P1=PO (S1)
SO

Où P1 = prix révisé en EUR HT

PO = prix initial en EUR HT

S1 = indice Syntex à la date de renouvellement du contrat

SO = indice Syntex à la date de signature du contrat ou à la date anniversaire du contrat pour les périodes postérieures.

7.3 Limitations de responsabilité de CEGOS

La responsabilité de CEGOS ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel, tout mauvais usage du ou des module(s) E-learning de formation par les Utilisateurs ou toute cause étrangère à CEGOS.

Quel que soit le type de prestations, la responsabilité de CEGOS est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client. La responsabilité de CEGOS est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la prestation concernée.

En aucun cas, la responsabilité de CEGOS ne saurait être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de données, de fichiers(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

7.4 Force majeure

CEGOS ne pourra être tenue responsable à l'égard du Client en cas d'exécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Son considération comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant ou d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux internes ou externes à CEGOS, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des télécommunications, l'interruption de l'approvisionnement en énergie, interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de CEGOS.

7.5 Propriété intellectuelle

CEGOS est seule titulaire des droits de propriété intellectuelle de l'ensemble des formations qu'elle propose à ses Clients. À cet effet, l'ensemble des contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale, ...) utilisés par CEGOS pour assurer les formations, demeurent la propriété exclusive de CEGOS. À ce titre ils ne peuvent faire l'objet d'aucune utilisation, transformation, reproduction, exploitation non expressément autorisée au sein ou à l'extérieur du Client sans accord exprès de CEGOS. En particulier, le Client s'interdit d'utiliser le contenu des formations pour former d'autres personnes que son propre personnel et engage sa responsabilité sur le fondement des articles L. 122-4 et L. 335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle en cas de cession ou de communication des contenus non autorisée.

Toute reproduction, représentation, modification, publication, transmission, dénaturation, totale ou partielle des contenus de formations en ce compris, les module(s) E-Learning, ainsi que des bases de données figurant le cas échéant sur la plateforme LMS de CEGOS, sont strictement interdites, et ce quels que soient le procédé et le support utilisés. En contrepartie du paiement du prix correspondant, les modules E-Learning font l'objet d'un droit d'utilisation personnel, non cessible et non exclusif pour une durée limitée à une année à compter de l'ouverture des clés d'accès. En tout état de cause, CEGOS demeure propriétaire de ses outils, méthodes et savoir-faire développés antérieurement ou à l'occasion de l'exécution des prestations chez le Client.

7.6 Confidentialité

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat, notamment l'ensemble des informations figurant dans la proposition commerciale et financière transmise par CEGOS au Client.

CEGOS s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que ses sociétés affiliées, partenaires ou fournisseurs, les informations transmises par le Client, y compris les informations concernant les Utilisateurs.

7.7 Communication

Le Client accepte d'être cité par CEGOS comme client de ses offres de services, aux frais de CEGOS. Sous réserve du respect des dispositions de l'article 7.5, CEGOS peut mentionner le nom du Client, son logo ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle notamment sur son site internet, entretiens avec des tiers, communications à son personnel, documents internes de gestion prévisionnelle, rapport annuel aux actionnaires, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigent.

7.8 Protection des données à caractère personnel du stagiaire

Les données personnelles des stagiaires sont utilisées dans le cadre strict de l'inscription, de l'exécution et du suivi de sa formation par les services CEGOS en charge du traitement. Les données sont nécessaires à l'exécution de la formation en application de l'article L. 6353-9 du Code du travail et des services CEGOS associés, y compris l'accès à la plateforme Learning Hub. Elles sont conservées pour la durée légale de prescription des contrôles administratifs et financier applicables aux actions de formation. En application de la réglementation sur la protection des données à caractère personnel, le stagiaire bénéficie d'un droit d'accès, de rectification, de limitation du traitement ainsi qu'un droit d'opposition et de portabilité de ses données si cela est applicable, qui peut être exercé en s'adressant à CEGOS, DPO-Direction des Systèmes d'Information, 19 rue René Jacques, 92798 Issy-les-Moulineaux. Le stagiaire bénéficie également du droit d'introduire une réclamation auprès d'une autorité de contrôle si nécessaire. Pour les besoins d'accès à la plateforme Learning Hub, les données du stagiaire sont hébergées auprès de la société AMAZON WEB SERVICES (serveur d'hébergement situé à Francfort en Allemagne).

CEGOS agit en qualité de sous-traitant du Client. En tant que responsable de traitement du fichier de son personnel, le Client s'engage à informer chaque stagiaire que des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées par CEGOS aux fins de réalisation et de suivi de la formation dans les conditions définies ci-avant. La charte CEGOS sur la protection des données personnelles est disponible sur le site www.cegos.fr.

7.9 Droit applicable - Attribution de compétence

Les présentes conditions générales sont régies par le droit français. EN CAS DE LITIGE SURVENANT ENTRE LE CLIENT ET CEGOS À L'OCCASION DE L'EXÉCUTION DU CONTRAT, IL SERA RECHERCHÉ UNE SOLUTION À L'AMABLE ET, À DÉFAUT, LE RÈGLEMENT SERA DU RESSORT DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE NANTERRE.

Se former en ligne et avec les autres



Nos formations 100% à distance



CLASSES À DISTANCE

L'équivalent d'une formation
en salle

Durée, programme,
qualité pédagogique identiques



FULL DIGITAL

Nos formations les plus demandées
en format tout à distance

12 h sur 2 jours
3 classes virtuelles
+ des séquences d'entraînements



3 H CHRONO

3 heures pour acquérir
une compétence ciblée

Classe virtuelle rythmée
par 3 temps forts



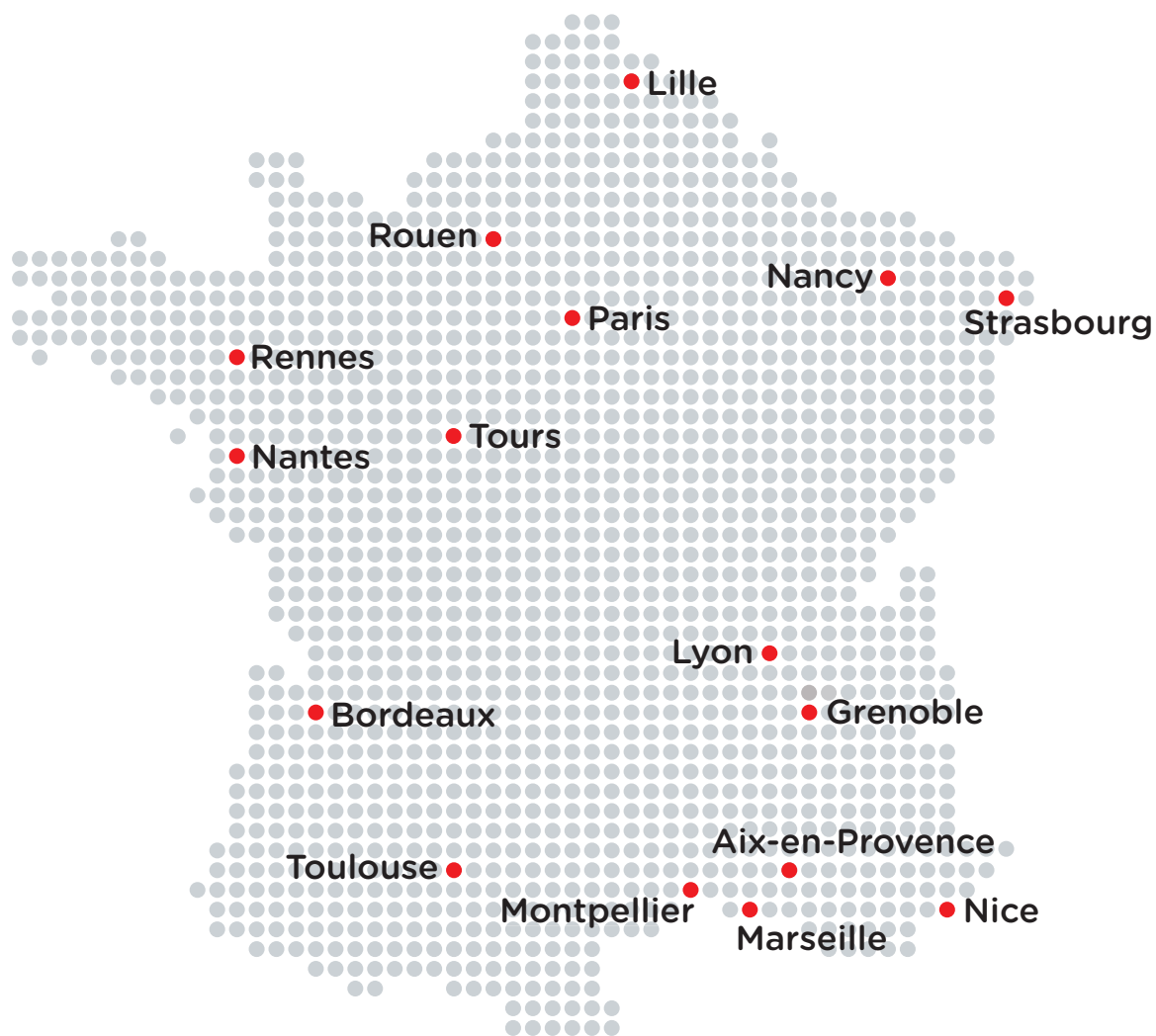
LEADER OF THE FUTURE

Formation internationale
au leadership

5 jours intensifs + activités complémentaires
avant et après la formation

Un accompagnement toujours proche de vous

Où que vous soyez, nous sommes à vos côtés,
en présentiel ou à distance.



Vos **30 conseillers**
formation disponibles :

par téléphone

01 55 00 90 90

via le chat

cegos.fr

Conception et réalisation CEGOS
Conception graphique YV photographe, INTEGER, CEGOS, Made in Pack.
Crédits photographiques : ©Istock / ©Cédric Malo / Getty Images / Shutterstock/
Thinkstock / Unsplash : thisisengineering-raeng



RSE : vous accompagner sur la voie d'une croissance responsable et durable

La Responsabilité Sociétale des Entreprises est un impératif qui transforme les pratiques professionnelles, traverse l'organisation et engage chacun.

Dès lors, comment déterminer les enjeux prioritaires en matière de développement durable ? Comment faire évoluer les pratiques des métiers concernés ? Comment engager l'ensemble des collaborateurs sur ce chemin ?

Leader sur notre marché, nous inscrivons nous-mêmes notre action et notre politique RSE autour de 4 grands engagements :



Vous accompagner sur la voie de la RSE grâce à une offre de solutions et de conseil dédiée :

30 formations pour mettre en œuvre la RSE dans les organisations, déployer la RSE dans les métiers, relever le défi de l'environnement et de la transition énergétique, améliorer la santé, la sécurité et la qualité de vie au travail, promouvoir la diversité au sein de l'entreprise.



Démocratiser l'accès à l'éducation et à la formation et promouvoir la diversité :

Nous sommes partenaires d'**Emmaüs Connect** (inclusion numérique des plus fragiles), Entreprise mécène de l'**UNICEF** et soutenons l'association **Paris-Tegu** (insertion de jeunes défavorisés au Honduras).

Nous sommes sponsor de **Pauline Déroulède**, championne de France de tennis fauteuil, en quête d'un titre aux Jeux Paralympiques de Paris 2024.



Développer la culture RSE de nos collaborateurs et favoriser leur bien-être et leur engagement :

en les sensibilisant aux enjeux du développement durable, en promouvant la diversité et l'inclusion, en assurant le développement des compétences de nos équipes et en les encourageant au bénévolat de compétences.



Agir pour le climat, la transition écologique et numérique :

en faisant la promotion de la mobilité durable, en adaptant sans cesse nos offres et services pour diminuer notre empreinte environnementale et de celle de nos clients.



BEYOND KNOWLEDGE*

* Bien plus que des savoirs



CEGOS.FR

Choisissez sur le site
vos dates de formation
en temps réel.



SUIVEZ-NOUS SUR   

