



Formations

2^{ème} semestre 2019

Au CGIAM les formations sont **gratuites** pour vous, votre conjoint, vos collaborateurs: participez !

Centre de Gestion Interprofessionnel

Agrée de la Manche

Pour des raisons d'organisation et pour nous permettre de maintenir les formations,

Votre inscription doit nous parvenir au plus tard 15 jours avant la date

Vous recevrez la confirmation de votre participation 8 jours avant la formation.

Siège Social
155, rue des Coutures
ZAC de la Croix Carrée
50180 AGNEAUX

Adresse Postale
CS 76509
50009 SAINT-LÔ CEDEX

Tél. : 02 . 33 . 05 . 56 . 00
Fax : 02 . 33 . 05 . 89 . 12

www.cgiam.fr

ANGLAIS FAUX DÉBUTANT

PRÉ-REQUIS

- Comprendre et utiliser des expressions familières
- Présenter quelqu'un ou se présenter
- Poser des questions simples et savoir y répondre
- Communiquer de façon simple si l'interlocuteur parle lentement

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Améliorer sa communication en anglais à l'écrit et à l'oral

PROGRAMME

Un test de positionnement sera réalisé avant l'entrée en formation

- Travailler son expression orale
- Améliorer sa capacité de compréhension orale
- Renforcer les connaissances en grammaire et vocabulaire

LES MERCREDIS 25 septembre, 2 octobre, 9 octobre, 16 octobre, 6 novembre, 13 novembre, 20 novembre, 27 novembre, 4 décembre, 11 décembre 2019 (10 séances de 2 heures)

Lieu	Coutances
Horaires	17h00 à 19h00
Prix	20€ par personne (Organisation)
Animation	Mr HOPE Barry Formateur du CEFAM

Développer l'attractivité de sa vitrine

- Objectif de la formation

Revisiter les notions fondamentales de présentation pour mettre en scène ses produits et augmenter l'attractivité de son magasin et de sa vitrine.

- Programme

Composer sa vitrine

- Réaliser sa vitrine en respectant les codes de présentation et de composition
- Choix des produits en fonction des thèmes de saison
- Mise en valeur des produits
- Créer des thèmes et organiser leur roulement
- Provoquer l'envie de sa clientèle

Choisir les couleurs:

- Suivre les tendances de la mode
- Savoir associer les couleurs et les imprimés
- Connaître le langage des couleurs

Choisir un décor

- La vitrine: un espace adapté au produit
- Elaborer un planning
- Afficher le prix et la PLV
- Adapter son éclairage, créer une ambiance attractive
- Mettre en scène ses produits



Date	Lundi 14 Octobre 2019
Lieu	Cherbourg
Horaires	9h00 à 17h00 (Déjeuner pris en commun)
Disponibilité	8 places
Prix	20€ par personne (organisation et repas)
Animation	Mme BECQUET Marianne Formatrice du Groupe FIM

Augmenter sa visibilité sur Google

Programme

Objectif de la formation

- Comprendre les généralités du référencement naturel
- Connaître les guidelines de Google
- Adapter son contenu pour les moteurs de recherche

- Pourquoi mettre en place une stratégie de contenu et faire de l'Inbound Marketing
- Fonctionnement des moteurs de recherche: indexation, positionnement, référencement
- Evolutions des moteurs de recherche
- Critères freinants ou bloquants à un bon référencement
- Identifier les mots clés pertinents
- Concevoir une arborescence optimisée pour une meilleure indexation
- Les bonnes pratiques de publication de contenu
- Optimiser les liens à l'intérieur de son site internet
- Rechercher des liens vers son site internet
- Introduction à Webmastertools



GRANVILLE

Jeudi 17 Octobre 2019

ou

SAINT-LÔ

Lundi 25 Novembre 2019

Horaires 9h00 à 17h00 (Déjeuner pris en commun)

Disponibilité 8 places

Prix 20€ par personne (organisation et repas)

Animation Mr COSNIAM Frédéric Formateur du Groupe FIM

- Objectif de la formation

- Réaliser des tableaux avec Excel, en utilisant des formules simples
- Réaliser des graphiques

Les tableaux Excel

- Mettre en forme un tableau
- Rédiger une formule
- Recopier une formule
- Utiliser des séries de données
- Saisir et mettre en forme des données

Les Liaisons

- Gérer un classeur
- Lier des feuilles ou des classeurs
- Créer, insérer, supprimer une feuille de calcul

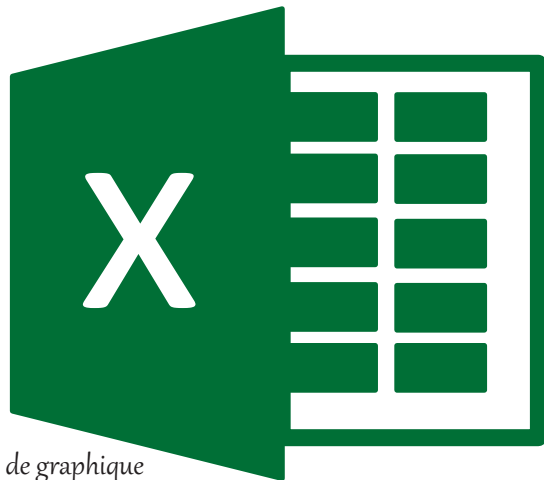
- Programme

Les graphiques

- Repérer les différents types de graphique
- Sélectionner et créer un graphique
- Personnaliser et paramétrer la structure d'un graphique

Les conditions

- Construire une formule de condition simple (SI)
- Intégrer des formules logiques (SI ET - SI OU)



SAINT-LÔ Jeudi 24 Octobre 2019 & Jeudi 7 Novembre 2019

Formation sur 2 Jours

Horaires	9h00 à 17h00 (Déjeuner pris en commun)
Disponibilité	6 places
Prix	40€ par personne (organisation et repas)
Animation	Mr DE FOLLEVILLE Guillaume Formateur du Groupe FIM

EXCEL
INITIATION

Développer des qualités relationnelles



A l'heure de la communication virtuelle, les relations réelles interpersonnelles n'ont jamais été aussi importantes! Au cours de cette action, apprenez à développer des qualités de communicant qui vous permettront de vous affirmer dans vos relations directes dans un cadre professionnel ou personnel. Appropriiez vous les atouts des bons communicants pour atteindre vos objectifs relationnels.

<i>Date</i>	Lundi 28 Octobre 2019
<i>Lieu</i>	Agneaux
<i>Horaires</i>	9h00 à 17h30 (Déjeuner pris en commun)
<i>Disponibilité</i>	10 places
<i>Prix</i>	20€ par personne (organisation et repas)
<i>Animation</i>	Mr LEBRUN Gonzague Formateur « 1 Pact Formation »

Mener un entretien professionnel



Apprenez à créer un rendez-vous avec vos collaborateurs pour faire le point sur le métier, les résultats, le degrés de performance, et aussi et surtout la capacité à progresser dans l'entreprise dans le cadre réglementaire. Créez un moment de réelle complicité et d'authenticité avec celles et ceux qui sont la force vive de votre entreprise, de votre structure ou de votre service. Appropriiez vous les outils d'un entretien réussi et efficace qu'il soit annuel ou bi annuel.

<i>Date</i>	Lundi 18 Novembre 2019
<i>Lieu</i>	Agneaux
<i>Horaires</i>	9h00 à 17h30 (Déjeuner pris en commun)
<i>Disponibilité</i>	10 places
<i>Prix</i>	20€ par personne (organisation et repas)
<i>Animation</i>	Mr LEBRUN Gonzague Formateur « 1 Pact Formation »

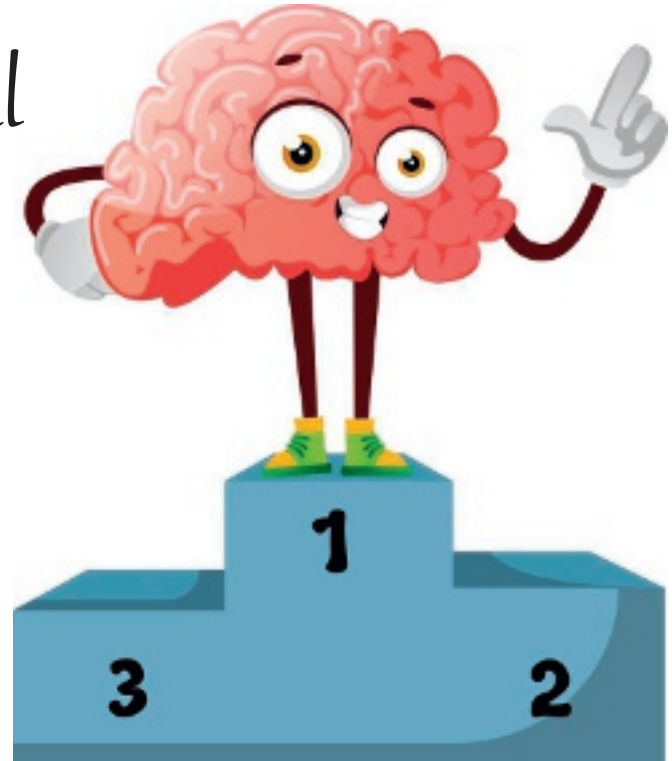
Développer un mental de gagnant

Objectif de la formation:

- Augmenter ses performances professionnelles en développant un mental de gagnant.

Programme:

- Développer votre mental de gagnant grâce à la psychologie positive
- Faire évoluer les croyances limitantes en croyances positives
- L'apport de nouvelles pensées
- La psychologie positive
- Identifier les freins qui empêchent de réussir sa vie professionnelle
- Dynamiser ses performances professionnelles
- Apprendre à mieux gérer son stress au quotidien
- Stimuler l'intelligence émotionnelle
- Dynamiser la visualisation mentale pour obtenir plus de réussite dans ses projets professionnels



Date	Jeudi 21 Novembre 2019
Lieu	Granville
Horaires	9h00 à 17h00 (Déjeuner pris en commun)
Disponibilité	10 places
Prix	20€ par personne (organisation et repas)
Animation	Mr PLANTADE Eric Formateur du Groupe FIM

Devis/Factures:

Quelles sont les mentions légales?

Jeudi 28 Novembre 2019

À Coutances



Horaires	9h00 à 17h00 (Déjeuner pris en commun)
Disponibilité	12 places
Prix	20€ par personne (organisation et repas)
Animation	Mr BOUTELOUP Didier Formateur CEFAM

Objectif de la formation

- Connaître la réglementation pour produire des devis et des factures conformes

Programme

1 - Introduction

Le devis signé, la facture sont des contrats

2- Les effets d'un contrat

- Définition du contrat
 - Formation du contrat
 - Engagements
 - Sanctions en cas de défaillance contractuelle
- #### 3- La facture, le Devis, Les Acomptes ou arrhes

- Définition et rôle
- Mentions obligatoires
- Mentions facultatives
- Sanctions et risques en cas de défaut

Réussir sa transmission d'entreprise



Public

Artisans/commerçants souhaitant vendre leur entreprise

Objectif de la formation

- Préparer la transmission de l'entreprise à ses enfants, à ses salariés ou à des tiers
- Organiser son patrimoine privé et professionnel
- Evaluer son fonds ou son entreprise
- Connaître les conséquences fiscales, sociales et juridiques d'une transmission
- Organiser la recherche d'un repreneur

Programme

- La préparation à la reprise
- Les différents modes de transmission: à titre gratuit, à titre onéreux, la location gérance
- Les méthodes d'évaluation d'une entreprise artisanale
- Les conséquences fiscales: plus-values (calcul et exonération, la TVA, impôts sur les sociétés ou sur le revenu)
- Les formalités de la transmission
- La recherche du repreneur

COUTANCES

JEUDI 5 DÉCEMBRE 2019

Horaires	9h00 à 17h00 (Déjeuner pris en commun)
Disponibilité	14 places
Prix	20€ par personne (organisation et repas)
Animation	Mme JORET Alexandra Formatrice CEFAM

Les opportunités commerciales du web pour les

artisans/commerçants



<u>Date</u>	Lundi 9 Décembre 2019
<u>Lieu</u>	Coutances
<u>Horaires</u>	9h00 à 17h00 (Déjeuner pris en commun)
<u>Disponibilité</u>	12 places
<u>Prix</u>	20€ par personne (organisation et repas)
<u>Animation</u>	Mme BEAUFILS Azélie Formatrice CEFAM

Objectif de la formation:

Découvrir les outils simples permettant de développer son activité grâce au web.

Programme:

Le marché de la vente en ligne: les chiffres, les opportunités

- Les internautes Français d'aujourd'hui
- Les Français et le e-commerce
- Les entreprises et le e-commerce
- E-commerce? Intérêts et Objectifs

Les solutions pour booster son CA grâce à Internet

- Pré-requis: votre visibilité sur le web (cas pratique)
- Clic and Collect & Drive: Pourquoi mettre en place un clic and collect ou un Drive?
- Vente en ligne: Pourquoi mettre en place un site e-commerce?

Les outils pour vendre sur Internet

- Créer un site internet marchand
- Market Place (Amazon, Facebook, Le Bon Coin...) intérêts, visibilité, coûts

Cas Pratique: le e-commerce pour votre entreprise

- Réflexion individuelle et de groupe

Centre de Gestion Interprofessionnel Agrée de la Manche



Contact Formations:

Melle MARIE Sabrina

02.33.05.56.00

E-mail: secretariat@cgiam.fr