



CATALOGUE DES FORMATIONS



2026

QUI SOMMES NOUS ?

UPPERFORMA vous propose des solutions couvrant l'ensemble des thématiques liées aux entreprises.

Nos formateurs, vous accompagnent et vous aident à trouver la réponse à vos problématiques et en cas de besoins spécifiques, conçoivent avec vous, des solutions sur mesure, adaptées à vos objectifs, vos besoins et à la culture de votre entreprise.

Notre savoir-faire est mis à votre service pour actualiser les compétences de vos équipes et dynamiser vos performances commerciales.

NOTRE MISSION

Nous mettons à votre disposition des formations personnalisées et de qualité. Grâce à notre engagement et à notre certification QUALIOPI, vous bénéficiez d'un accès simplifié à de nombreux dispositifs de financement, dont la prise en charge par votre OPCO.

DES FORMATIONS CERTIFIANTES & PRISES EN CHARGE

Au cœur des enjeux liés à la montée en compétences des collaborateurs d'aujourd'hui, UPPERFORMA fait le choix de l'innovation pédagogique pour construire l'avenir.

Notre force réside dans la diversité de nos consultants formateurs, capables d'intervenir aussi bien sur des formations techniques que sur des formations tertiaires et transversales.

Toujours à l'écoute, nous vous accompagnons tout au long du processus de formation continue, avec des solutions certifiantes et finançables.



ORGANIGRAMME



**PRÉSIDENTE & FORMATRICE
EN SERVICE & TECHNIQUES
DE RESTAURATION**

Amina .L

Assure la gestion administrative des formations (convocations, conventions, feuilles d'émargement, attestations), le suivi des dossiers et la coordination des plannings. Amina est également la référente handicap de l'organisme.



**CHEF CUISINIER & FORMATEUR
Jean-Jacques .B**

Ancien étoilé et diplômé d'école hôtelière, Jean-Jacques cumule 43 ans d'expérience en cuisine et forme les professionnels depuis plus de 10 ans. Membre des Toques Françaises et des Toques Blanches Internationales, 2e prix d'argent du Geste d'Or.



**CHEFFE PÂTISSÈRE &
FORMATRICE
Margaux .T**

Cheffe pâtissière passionnée, Margaux associe exigence technique, créativité et sens du détail. Elle transmet son savoir-faire avec rigueur et le plaisir de transmettre.



**FORMATEUR PÂTISSERIE,
BOULANGERIE & HYGIÈNE
Patrice .B**

Spécialisé en pâtisserie, snacking, boulangerie et hygiène, Patrice transmet son savoir-faire artisanal à travers des formations alliant pratique et théorie.



**FORMATRICE HYGIÈNE, PMS,
DUERP & ALLERGÈNES
Nathalie .M**

Issue de quatre générations de restaurateurs, Nathalie a dirigé plusieurs restaurants au sein de grands groupes. Sa passion : relever les établissements en difficulté.



**FORMATRICE WEB, DESIGN &
BUREAUTIQUE
Éléonore .V**

UI/UX designer avec plus de 15 ans d'expérience, Éléonore forme les professionnels à la création de sites (WordPress, Joomla, PrestaShop) et à la bureautique.



**FORMATEUR BAR & MIXOLOGIE
Mehdi .A**

Diplômé des lycées hôteliers Médéric et Guillaume Tirel, Mehdi compte 18 ans d'expérience. Ancien barman exécutif du Groupe Bertrand, il a formé plus de 100 restaurants.



**FORMATEUR SOMMELLERIE,
MANAGEMENT & COMMERCE
Olivier .S**

Spécialisé en sommellerie, management, commerce et hygiène alimentaire, Olivier privilégie une pédagogie interactive fondée sur son expérience du terrain.



ÉDITO

Chers partenaires, chers apprenants,

Depuis sa création, UPPERFORMA s'engage à soutenir les entreprises et les professionnels dans le développement de leurs compétences.

Notre ambition : allier qualité, réactivité et innovation pour répondre aux enjeux d'un monde en constante évolution.

Alors que les métiers se transforment et que les besoins se renouvellent, la formation continue s'impose comme un atout essentiel de compétitivité et de réussite.

Chez UPPERFORMA, nous privilégions une pédagogie personnalisée, pragmatique et tournée vers l'action, afin d'assurer un impact concret et durable sur le terrain.

Ce catalogue incarne notre volonté de proposer des parcours riches et adaptés, en phase avec les attentes des OPCO, des entreprises et des apprenants.

Il reflète également le savoir-faire de nos équipes, l'expertise de nos formateurs et la confiance de nos partenaires.

« Ensemble, faisons de la formation un moteur de performance et d'avenir .»



PRÉSIDENTE

Amina .L



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre organisme est engagé dans une démarche d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap.

Merci de nous signaler toute situation nécessitant une adaptation pédagogique, logistique ou matérielle en amont de la formation.

Un référent handicap est à votre disposition pour étudier les solutions possibles.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théorique illustrés par des exemples concrets :

- Études de cas pratiques issues de situations réelles
- Mise en situation et jeux de rôle
- Auto-diagnostics, exercices individuels et en sous-groupes
- Débats, échanges et co-construction de bonne pratique
- Remise de fiches-outils opérationnelles

DÉLAI D'ACCÈS

Toutes nos formations sont accessibles sous 7 jours ouvrés (en présentiel ou en visio).

MODALITÉS DÉVALUATION

- En amont : questionnaire d'analyse des besoins et attentes
- Pendant : quiz de validation des acquis à chaque module, évaluation des mises en pratique
- À chaud : questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation
- À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après
- Validation finale : QCM et mise en situation évaluée

TARIFS

- Inter-entreprise : 490 € HT / participant
- Intra-entreprise : tarif sur devis (selon le nombre de participants, lieu et personnalisation)



NOS FORMATIONS

(Cliquez sur un métier pour découvrir les formations associées.)

CULINAIRE

RESTAURATION TRADITIONNELLE	2
RESTAURATION RAPIDE	12
BOULANGERIE	19
POISSONNERIE	25
BOUCHERIE - CHARCUTERIE	30
CONFISERIE - CHOCOLATERIE - BISCUITERIE	36
COMMERCE DE DÉTAIL ALIMENTAIRE	41

SERVICE AUX ENTREPRISES

PROPRETÉ & NETTOYAGE	49
CABINETS MÉDICAUX	56
CABINETS D'ASSURANCE	61
CABINETS D'AVOCATS	66
CABINETS COMPTABLE	72
IMPORT - EXPORT	78

DIVERTISSEMENT

LOISIRS	85
---------	----

COMMERCES

COMMERCE DE GROS	92
COMMERCE DE DÉTAIL (NON ALIMENTAIRE)	100
HABILLEMENT	106
CHAUSSURES	111
IMMOBILIER	116
FLEURISTE	122
IMPRIMERIE	127
OPTIQUE LUNETTERIE DE DÉTAIL	133
HORLOGERIE - BIJOUTERIE	139
PHOTOGRAPHIE PROFESSIONNEL	145
SERVICE DE L'AUTOMOBILE	151

INGÉNIERIE & CONSEIL

PUBLICITÉ	158
BUREAU D'ÉTUDES TECHNIQUES	164
ENTREPRISE D'ARCHITECTURE	170

BIEN-ÊTRE

COIFFURE	176
ESTHÉTIQUE	182
MASSAGE	187



FORMATIONS

CULINAIRE



RESTAURATION TRADITIONNELLE

RESTAURATION RAPIDE

BOULANGERIE

POISSONNERIE

BOUCHERIE - CHARCUTERIE

CONFISERIE - CHOCOLATERIE - BISCUITERIE

COMMERCE DE DÉTAIL ALIMENTAIRE





RESTAURATION TRADITIONNELLE

RESTAURATION TRADITIONNELLE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Former les professionnels aux techniques culinaires, au service et à la gestion d'un restaurant.

FORMATION CUISINE

CUISINE CRÉATIVE TRADITIONNELLE	- Réinventer les recettes classiques avec une touche moderne. - Apprendre les techniques d'innovation culinaire. - Valoriser les produits locaux avec une approche créative.
CUISINE BISTRONOMIQUE	- Associer tradition et modernité dans l'assiette. - Maîtriser des recettes simples avec des produits nobles. - Optimiser les coûts et le dressage des plats.
CUISINE TRAITEUR	- Concevoir des plats adaptés à l'événementiel. - Gérer la production en grande quantité. - Assurer la logistique et la présentation des plats.
CUISINE MOLÉCULAIRE	- Expérimenter des techniques de transformation culinaire innovante. - Utiliser l'azote liquide et les émulsifiants. - Appliquer la chimie alimentaire pour sublimer les textures.
CUISINE BASSE TEMPÉRAURE CUISSON SOUS VIDE	- Préserver les saveurs et nutriments grâce à une cuisson douce. - Utiliser des techniques de cuisson longue. - Travailler avec des équipements spécifiques (thermo-plongeur, machine sous vide).
CUISSON DES POISSONS ET CRUSTACÉS	- Travailler et sublimer les produits de la mer. - Maîtriser la découpe et la préparation des poissons. - Associer les garnitures et sauces adaptées.
CUISSON DES VIANDES	- Maîtriser toutes les techniques pour obtenir une cuisson parfaite. - Apprendre les cuissons saignantes, à point et bien cuites. - Adapter les températures et durées selon les types de viandes.
CUISINE SANS GLUTEN	- Proposer des alternatives saines et adaptées aux intolérances. - Connaître les ingrédients de substitution. - Adapter les recettes traditionnelles en version sans gluten.



CUISINE VEGAN

- Concevoir des menus équilibrés sans produits d'origine animale.
- Apprendre les techniques de cuisson et de remplacement des protéines.
- Maîtriser les recettes gourmandes et variées.

CUISINE JAPONAISE

- Découvrir les bases de la cuisine japonaise authentique.
- Travailler les sushis, ramen et autres spécialités.
- Appliquer les techniques de découpe et d'assaisonnement.

CUISINE ITALIENNE

- Réaliser des plats emblématiques de l'Italie.
- Apprendre la fabrication de pâtes fraîches.
- Maîtriser les sauces et techniques de cuisson italiennes.

PIZZAIOLO

- Préparer et cuire des pizzas artisanales.
- Travailler la pâte et les garnitures.
- Maîtriser la cuisson au four à bois et à gaz.

SNACKING & SANDWITCHS

- Développer une offre rapide et qualitative.
- Élaborer des recettes originales et équilibrées.
- Travailler les pains et sauces pour une meilleure saveur.



BOULANGERIE & PÂTISSERIE DE RESTAURATION

PAINS SPÉCIAUX	- Fabriquer des pains avec des farines variées. - Travailler les pains au levain, complet, sans gluten. - Gérer la fermentation et la cuisson.
VIENNOISERIE	- Réaliser des croissants, pains au chocolat et brioches maison. - Maîtriser le feuilletage et la fermentation. - Adapter les recettes selon les ingrédients.
PÂTISSERIE DE RESTAURATION	- Créer des desserts adaptés aux restaurants. - Optimiser la préparation et le dressage rapide. - Apprendre les classiques revisités (tartelette, moelleux, crème brûlée).
PÂTISSERIE SANS GLUTEN	- Réaliser des desserts gourmands sans gluten. - Substituer les farines traditionnelles. - Conserver la texture et le goût malgré l'absence de gluten.
DESSERT À L'ASSIETTE	- Sublimer les desserts avec un dressage esthétique. - Travailler les textures et contrastes. - Associer les saveurs pour un dessert harmonieux.
WEDDING CAKE	- Réaliser des gâteaux spectaculaires pour mariages et événements. - Travailler la pâte à sucre et le glaçage. - Gérer la structure et la décoration.
SUCRE D'ART & CHOCOLAT	- Maîtriser les techniques de sculpture sur sucre et chocolat. - Réaliser des pièces artistiques pour les buffets. - Travailler le caramel et le chocolat avec précision.
CRÊPIERS	- Réaliser des crêpes et galettes parfaites. - Travailler la pâte et la cuisson sur billig. - Apprendre les garnitures sucrées et salées.
FABRICATION DE GLACES	- Concevoir des glaces et sorbets maison. - Apprendre les bases de la sorbetière et du turbinage. - Travailler les arômes naturels.
FABRICATION DE CONFITURES	- Réaliser des confitures artisanales. - Travailler les fruits et sucres pour une conservation optimale. - Créer des recettes originales.



FORMATION BAR & SALLE

BARMAN - COCKTAILS & MIXOLOGIE

- Maîtriser l'art des cocktails et boissons de bar.
- Apprendre les techniques de mixologie avancée.
- Travailler les spiritueux et les accords.

ŒNOLOGIE & ÉTUDE DES VINS

- Connaître les bases de la dégustation et du service du vin.
- Identifier les arômes et terroirs.
- Conseiller les accords mets et vins.

BARISTA & TECHNIQUES DU CAFÉ

- Préparer des cafés et boissons lactées parfaites.
- Travailler l'extraction et la mousse de lait.
- Apprendre les bases du latte art.

SERVICE EN SALLE & GESTION DE LA RELATION CLIENT

- Offrir un service haut de gamme.
- Maîtriser l'étiquette et le protocole du service.
- Gérer les attentes et réclamations des clients.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Optimiser la gestion du restaurant avec des outils numériques.

LOGICIELS DE GESTION & RÉSERVATION

GESTION D'UN RESTAURANT AVEC UN LOGICIEL ERP (SAGE, EBP, ZELTY)

- Automatiser la comptabilité et le suivi des ventes.
- Maîtriser la gestion des coûts et marges.
- Suivre les statistiques de fréquentation.

COMMUNICATION & MARKETING

GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX & SITE WEB DU RESTAURANT

- Attirer plus de clients via le digital.
- Créer une présence en ligne attractive.
- Répondre aux avis clients et fidéliser la clientèle.

PHOTOGRAPHIE CULINAIRE & MISE EN VALEUR DES PLATS

- Améliorer l'image de marque avec des visuels attractifs.
- Réaliser des photos professionnelles des plats.
- Retoucher les images pour un rendu optimal.

GESTION & DÉVELOPPEMENT PERSONNEL EN RESTAURATION

GESTION DES RISQUES & CONFLITS EN RESTAURATION

- Prévenir et gérer les tensions au sein d'une équipe ou avec la clientèle.
- Identifier les sources de conflit en cuisine et en salle.
- Mettre en place des solutions pour désamorcer les tensions.
- Appliquer des techniques de communication assertive.

GESTION DU STRESS & EFFICACITÉ PERSONNELLE EN RESTAURATION

- Améliorer la résilience et l'efficacité sous pression.
- Maîtriser des techniques de relaxation et de gestion du stress.
- Optimiser l'organisation personnelle pour mieux gérer les périodes de rush.
- Renforcer la confiance en soi pour une meilleure prise de décision.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Assurer la conformité du restaurant avec la réglementation.

FORMATION OBLIGATOIRE EN HYGIÈNE ALIMENTAIRE (HACCP)

- Respecter les normes sanitaires et éviter les risques alimentaires.
- Connaître les obligations légales en matière d'hygiène.
- Appliquer les bonnes pratiques en cuisine.

RÈGLEMENTATION SUR LES ALLERGÈNES & ÉTIQUETAGE DES PLATS

- Informer correctement les clients sur les risques allergiques.
- Identifier et signaler les allergènes présents dans les plats.
- Éviter les contaminations croisées.

ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (EVRP) EN RESTAURATION

- Identifier et prévenir les risques professionnels dans un restaurant.
- Comprendre les obligations légales en matière de prévention des risques.
- Analyser les dangers liés aux postes de travail en cuisine et en salle.
- Mettre en place un document unique d'évaluation des risques (DUERP).
- Développer un plan d'action pour réduire les accidents de travail.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail) POUR LA RESTAURATION

- Réagir en cas d'accident en cuisine ou en salle.
- Maîtriser les gestes de premiers secours.
- Intervenir rapidement en cas de brûlure ou coupure.

HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LE PERSONNEL TECHNIQUE

- Assurer la maintenance des équipements électriques en sécurité.
- Identifier les risques liés aux installations électriques.
- Intervenir sans danger sur les équipements du restaurant.



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

INTRODUCTION À L'IA POUR LES RESTAURATEURS

- Comprendre ce qu'est l'intelligence artificielle et ses applications concrètes en restauration.
- Identifier les opportunités pour gagner du temps, réduire les coûts et améliorer l'expérience client.
- Découvrir les outils accessibles pour les professionnels du CHR.

OPTIMISER SES MENUS & FICHES TECHNIQUES AVEC L'IA

- Créer et ajuster des menus en fonction des coûts matières, marges et saisons grâce à l'IA.
- Générer des fiches techniques automatisées à partir d'ingrédients ou de recettes.
- Identifier les plats les plus rentables à l'aide d'une IA analytique.

GESTION DES STOCKS & DES APPROVISIONNEMENT AVEC L'IA

- Anticiper les besoins en fonction des prévisions de fréquentation.
- Éviter le surstock ou les ruptures grâce à des suggestions IA.
- Réduire le gaspillage alimentaire via l'optimisation des achats.

CRÉATION DE CONTENUS MARKETING & RÉSEAUX SOCIAUX AVEC L'IA

- Générer des visuels de plats, stories, carrousels ou publications automatiques.
- Rédiger des légendes, newsletters ou posts promotionnels en quelques clics.
- Adapter les messages aux événements (fêtes, menus spéciaux, horaires...).

ANALYSE DE LA SATISFACTION CLIENT AVEC L'IA

- Analyser automatiquement les avis Google, Trip-Advisor, La Fourchette...
- Identifier les points forts et les axes d'amélioration.
- Générer des réponses personnalisées ou des rapports de veille e-réputation.

CRÉATION DE NOUVELLES RECETTES ASSISTÉE PAR L'IA

- Trouver des idées originales ou revisiter des plats traditionnels via IA.
- Ajuster une recette selon les contraintes de coût, d'allergènes ou de diététique.
- Prototyper des menus thématiques ou événementiels rapidement.



**AMÉLIORER L'ACCEUIL &
LE SERVICE AVEC DES
OUTILS IA**

- Utiliser des chatbots pour gérer les réservations, horaires et FAQ.
- Proposer des recommandations de plats ou accords mets-vins personnalisés.
- Gérer la fidélisation client par IA (emails, SMS, offres personnalisées).

**CRÉER DES VIDÉOS DE
PRÉSENTATION OU TUTOS
CUISINE AVEC L'IA**

- Générer des vidéos de présentation de plats ou de l'établissement avec Runway, Pictory...
- Créer des tutoriels culinaires pour les réseaux sociaux ou les formations internes.
- Décliner les vidéos en plusieurs langues ou formats (Reels, Shorts, TikTok...).

**AUTOMATISER
L'ORGANISATION INTERNE
(planning, RH, recrutement)**

- Créer des plannings optimisés en fonction des profils, besoins et contraintes.
- Rédiger automatiquement des offres d'emploi et fiches de poste.
- Simplifier la gestion RH via des assistants IA.

**ENCADRER L'USAGE DE L'IA
EN RESTAURATION : ÉTHIQUE,
SÉCURITÉ, DONNÉES**

- Comprendre les limites juridiques de l'IA dans la collecte de données clients.
- Garantir la confidentialité des recettes ou des statistiques d'exploitation.
- Mettre en place une charte d'usage éthique pour son établissement.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec une clientèle internationale.

ANGLAIS POUR LE SERVICE EN RESTAURATION

- Accueillir et servir des clients anglophones.
- Apprendre le vocabulaire de base du service.
- Prendre les commandes et gérer les demandes spécifiques.

ESPAGNOL POUR LA RESTAURATION

- Faciliter l'échange avec les touristes hispanophones.
- Comprendre et répondre aux besoins des clients espagnols.
- Expliquer les plats et boissons en espagnol.

FRANÇAIS POUR LES EMPLOYÉS ÉTRANGERS EN RESTAURATION

- Améliorer l'intégration des employés non francophones.
- Assimiler les termes spécifiques à la cuisine et au service.
- Communiquer efficacement avec l'équipe et les clients.

LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR L'ACCUEIL DES CLIENTS MALENTENDANTS

- Rendre l'expérience client plus inclusive.
- Apprendre les bases de la communication en LSF.
- Adapter l'accueil et le service aux personnes sourdes ou malentendantes.





RESTAURATION RAPIDE



RESTAURATION RAPIDE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en production rapide, gestion et service en restauration rapide.

TECHNIQUES CULINAIRE & PRODUCTION RAPIDE

ORGANISATION & GESTION D'UNE CUISINE EN RESTAURATION RAPIDE

- Optimiser le temps et l'efficacité en cuisine.
- Structurer un poste de travail efficace.
- Mettre en place des process pour réduire les temps d'attente.

PRÉPARATION & ASSEMBLAGE DES SANDWICHS & BURGERS

- Standardiser les préparations pour un service rapide et constant.
- Travailler les garnitures et sauces pour plus de saveurs.
- Maîtriser les méthodes de cuisson des viandes et pains.

TECHNIQUES DE CUISSON RAPIDE : GRILLADES, FRITURES & PLANCHAS

- Cuire rapidement sans compromettre la qualité.
- Ajuster les températures et durées de cuisson.
- Maîtriser l'usage des friteuses, grills et planchas.

SNACKING & FINGER FOOD : TAPAS, WRAPS, BOWLS, TACOS

- Diversifier l'offre et répondre aux tendances actuelles.
- Élaborer des recettes innovantes et attractives.
- Organiser la production pour un service efficace.

GESTION & SERVICE EN RESTAURATION RAPIDE

ACCUEIL CLIENT & PRISE DE COMMANDE RAPIDE

- Fluidifier la prise de commande et maximiser la satisfaction client.
- Adopter une attitude commerciale et dynamique.
- Utiliser les outils numériques pour accélérer le service.

GESTION DES FLUX & OPTIMISATION DU TEMPS DE SERVICE

- Assurer un service rapide et efficace même en période de rush.
- Réduire le temps d'attente et améliorer la fluidité du service.
- Organiser la coordination entre cuisine et salle.

VENTE ADDITIONNELLE & FIDÉLISATION CLIENT

- Augmenter le panier moyen sans impacter la rapidité.
- Suggérer des produits complémentaires de manière naturelle.
- Mettre en place des offres promotionnelles attractives.

GESTION DES STOCKS & OPTIMISATION DES COÛTS

- Réduire le gaspillage et maximiser la rentabilité.
- Suivre les stocks et minimiser les pertes alimentaires.
- Gérer les commandes et relations fournisseurs.

PÂTISSERIE & DESSERTS EN RESTAURATION RAPIDE

- Intégrer une offre sucrée rapide et gourmande.
- Préparer des desserts rapides et personnalisables.
- Travailler les textures et associations pour plus de plaisir.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Optimiser la gestion et la digitalisation des opérations en restauration rapide.

LOGICIELS DE GESTION & SERVICE CLIENT

UTILISATION DES CAISSES ENREGISTREUSES & TERMINAUX DE COMMANDE (TILLER, ZELTY)

- Maîtriser l'encaissement et la gestion des commandes.
- Apprendre à utiliser une caisse tactile intuitive.
- Gérer les transactions et paiements électroniques.

LOGICIELS DE GESTION & APPROVISIONNEMENTS (STOCKIT, EASILYS, INPULSE)

- Automatiser la gestion des stocks et éviter les ruptures.
- Configurer des alertes de réapprovisionnement.
- Suivre la consommation et ajuster les commandes.

SYSTÈMES DE COMMANDE EN LIGNE & LIVRAISON (UBER EATS, DELIVEROO...)

- Augmenter les ventes via la livraison et le click & collect.
- Intégrer et optimiser les plateformes de livraison.
- Gérer les commandes en ligne et la relation client.

MARKETING & DIGITALISATION

GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX ET E-RÉPUTATION POUR UN FAST-FOOD

- Attirer et fidéliser une clientèle connectée.
- Créer du contenu engageant sur Instagram et TikTok.
- Gérer les avis clients et interagir avec la communauté.

PHOTOGRAPHIE CULINAIRE & VALORISATION DES PLATS EN LIGNE

- Rendre les produits plus attractifs en ligne.
- Prendre des photos professionnelles avec un smartphone.
- Utiliser des outils de retouche pour sublimer les visuels.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Assurer la conformité et la sécurité en restauration rapide.

HYGIÈNE & SÉCURITÉ ALIMENTAIRE (HACCP)

- Respecter les normes sanitaires en restauration rapide.
- Appliquer les protocoles de désinfection et conservation.
- Gérer la chaîne du froid et éviter les contaminations.

FORMATION EVRP (évaluation des risques professionnels)

- Identifier et prévenir les risques en restauration rapide.
- Élaborer un document unique de prévention des risques.
- Mettre en place des actions correctives pour limiter les accidents.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail)

- Savoir réagir en cas d'accident sur le lieu de travail.
- Maîtriser les gestes de premiers secours.
- Prévenir les risques liés aux brûlures et coupures.

HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LA MAINTENANCE DES ÉQUIPEMENTS

- Assurer l'entretien des appareils électriques en sécurité.
- Connaître les risques électriques en restauration rapide.
- Mettre en place un plan de maintenance préventive.



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

COMPRENDRE L'IA DANS LE CONTEXTE DE LA RESTAURATION RAPIDE

- Découvrir les bases de l'IA et ses applications concrètes dans la restauration rapide.
- Identifier les bénéfices en termes de rapidité, productivité, fidélisation et image de marque.
- Repérer les outils simples et accessibles pour petits et grands établissements.

PRÉVISIONS DES VENTES & GESTION AUTOMATISÉE DES STOCKS AVEC L'IA

- Prédire les besoins en matières premières selon les jours, les heures, la météo...
- Éviter les ruptures ou les surstocks, et réduire les pertes alimentaires.
- Gérer les réapprovisionnements automatiquement grâce à la data.

OPTIMISER LES MENUS & LES PRIX EN TEMPS RÉEL

- Analyser la rentabilité des produits vendus à l'aide d'outils IA.
- Proposer des offres dynamiques selon les flux, stocks ou horaires creux.
- Créer des menus personnalisés par point de vente, selon les préférences locales.

FORMER LE PERSONNEL & CRÉER DES SUPPORTS PÉDAGOGIQUES AVEC L'IA

- Générer des fiches recettes, protocoles d'hygiène ou vidéos tutoriels automatiquement.
- Créer des programmes d'intégration rapide pour les nouvelles recrues.
- Réduire le temps de formation tout en garantissant la qualité.

AUTOMATISER LA COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX & PLATEFORMES DE LIVRAISON

- Générer des visuels, descriptions de plats, posts et réponses aux avis clients.
- Animer les pages Google, Uber Eats, Instagram, Facebook avec régularité et originalité.
- Créer des campagnes promotionnelles ciblées sans agence.

UTILISER LES CHATBOTS POUR LA COMMANDE, LA RÉSERVATION OU LE SERVICE CLIENT

- Mettre en place des assistants virtuels sur Messenger, WhatsApp, site web ou borne.
- Gérer les commandes, les horaires, les demandes clients ou les réclamations.
- Améliorer l'expérience client tout en libérant du temps en caisse.



**CRÉER DES VIDÉOS PRODUITS
OU TUTOS AVEC L'IA
(RUNWAY, PICTORY...)**

- Réaliser des vidéos automatiques de présentation des plats, de la carte ou des coulisses.
- Créer des contenus viraux pour TikTok, Instagram ou YouTube.
- Décliner les contenus dans plusieurs formats et langues.

**ANALYSER LES
PERFORMANCES
DES VENTES & DE LA
SATISFACTION CLIENT**

- Automatiser les rapports de vente quotidiens ou hebdomadaires.
- Identifier les plats les plus performants, les moments de rush, les zones de friction.
- Analyser les avis Google, Deliveroo, Uber Eats et ajuster l'offre en conséquence.

**OPTIMISER LE PLANNING &
LA GESTION RH GRÂCE À L'IA**

- Générer automatiquement les plannings selon les disponibilités, compétences et pics d'activité.
- Suivre les performances du personnel, l'absentéisme et les temps de pause.
- Rédiger les offres d'emploi et trier les candidatures avec assistance IA.

**UTILISATION RESPONSABLE
DE L'IA : HYGIÈNE, DONNÉES,
RGPD & IMAGE DE MARQUE**

- Assurer un usage éthique des outils IA dans un environnement à forte rotation.
- Protéger les données clients (emails, historiques, commandes) et RH.
- Maintenir une cohérence de marque et une qualité humaine malgré l'automatisation.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et diversifier l'offre de restauration rapide.

ANGLAIS POUR LA RESTAURATION RAPIDE

- Accueillir et servir efficacement les clients anglophones.
- Maîtriser les expressions essentielles pour la prise de commande.
- Gérer les demandes spécifiques et réclamations en anglais.

ESPAGNOL POUR LA RESTAURATION RAPIDE

- Faciliter l'échange avec les clients et employés hispanophones.
- Assimiler le vocabulaire lié aux commandes et menus.
- Communiquer efficacement avec l'équipe et les livreurs.

FRANÇAIS POUR LES EMPLOYÉS ÉTRANGERS EN RESTAURATION RAPIDE

- Intégrer plus facilement les travailleurs non francophones.
- Apprendre les termes de base liés aux commandes et à l'hygiène.
- Améliorer la compréhension des consignes en cuisine.

LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR L'ACCUEIL DES CLIENTS MALENTENDANTS

- Rendre la restauration rapide plus accessible.
- Apprendre les bases de la communication en LSF.
- Adapter le service aux besoins des personnes sourdes.





BOULANGERIE

BOULANGERIE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en production artisanale, gestion des matières premières, service client et stratégie commerciale en boulangerie.

TECHNIQUES DE FABRICATION & PRODUCTION BOULANGÈRE

FABRICATION DU PAIN TRADITIONNEL & BAGUETTE FRANÇAISE

- Maîtriser les techniques artisanales de fabrication du pain.
- Travailler les différentes farines et types de fermentation.
- Respecter les temps de pousse et techniques de façonnage.

PAIN BIO & MÉTHODES DE PANIFICATION AU LEVAIN NATUREL

- Réaliser des pains authentiques et respectueux de l'environnement.
- Comprendre les avantages du levain naturel et de la fermentation longue.
- Maîtriser la gestion des températures et de l'hydratation des pâtes.

VIENNOISERIE & PÂTISSERIES BOULANGÈRES (croissants, pains au chocolat, brioches)

- Savoir confectionner des viennoiseries de qualité.
- Travailler les différentes pâtes levées et feuilletées.
- Optimiser la cuisson et la conservation des produits.

PAIN SANS GLUTEN & ALTERNATIVES NUTRITIONNELLES

- Adapter l'offre aux nouvelles demandes des consommateurs.
- Identifier les farines sans gluten et leurs spécificités.
- Élaborer des recettes savoureuses adaptées aux intolérances alimentaires.

TECHNIQUES DE PÂTISSERIE EN BOULANGERIE - PÂTISSERIE

BASES DE LA PÂTISSERIE : CRÈME, PÂTES & BISCUITS

- Maîtriser les fondamentaux pour des pâtisseries réussies.
- Confectionner les différentes pâtes (brisée, feuilletée, sablée).
- Réaliser des crèmes pâtisseries, mousseline et diplomate.

PÂTISSERIE FINE & ENTREMETS MODERNES

- Créer des desserts raffinés et innovants.
- Travailler les mousses, inserts et glaçages miroir.
- Associer textures et saveurs pour un équilibre parfait.

CHOCOLATERIE & CONFISERIE ARTISANALE

- Développer une offre de chocolats et confiseries.
- Tempérer le chocolat et réaliser des bonbons fourrés.
- Confectionner nougats, caramels et guimauves.

PÂTISSERIE SANS GLUTEN & SANS LACTOSE

- S'adapter aux nouvelles attentes des consommateurs.
- Utiliser des alternatives aux produits laitiers et gluten.
- Travailler avec des farines spéciales et substituts naturels.

WEDDING CAKES & PÂTISSERIE ÉVÉNEMENTIELLE

- Répondre aux demandes spécifiques des événements.
- Élaborer des gâteaux à étages et pièces montées.
- Travailler la décoration en pâte à sucre et en crème.

TARTES & DESSERTS DE SAISON

- Adapter son offre à la demande des clients.
- Travailler avec des fruits frais et des ingrédients de saison.
- Réaliser des finitions soignées pour une présentation élégante.

GESTION DES MATIÈRES PREMIÈRES & HYGIÈNE ALIMENTAIRE

GESTION DES MATIÈRES PREMIÈRES & OPTIMISATION DES COÛTS

- Réduire le gaspillage et maximiser la rentabilité.
- Planifier les commandes en fonction de la demande.
- Stocker et conserver les ingrédients de manière optimale.

RÉGLEMENTATION SANITAIRE & NORMES HACCP EN BOULANGERIE

- Respecter les exigences en matière d'hygiène alimentaire.
- Appliquer les bonnes pratiques de fabrication et de conservation.
- Mettre en place un plan de maîtrise sanitaire efficace.

ENTRETIEN & MAINTENANCE DU MATÉRIEL DE BOULANGERIE

- Assurer la longévité des équipements et prévenir les pannes.
- Réaliser l'entretien courant des fours et pétrins.
- Appliquer les protocoles de nettoyage et de maintenance.

EMBALLAGE & CONSERVATION DES PRODUITS

- Proposer des solutions adaptées pour prolonger la fraîcheur des produits.
- Choisir les emballages respectueux des normes alimentaires.
- Optimiser la conservation des pains et viennoiseries.

GESTION COMMERCIALE & RELATION CLIENT EN BOULANGERIE

TECHNIQUES DE VENTE & FIDÉLISATION CLIENT EN BOULANGERIE

- Offrir une expérience client de qualité et maximiser les ventes.
- Accueillir et conseiller la clientèle de manière personnalisée.
- Mettre en place des offres promotionnelles et programmes de fidélité.

MARKETING & COMMUNICATION DIGITALE POUR UNE BOULANGERIE

- Développer la visibilité et attirer de nouveaux clients.
- Gérer un compte Instagram et Facebook pour promouvoir les produits.
- Créer du contenu engageant et gérer les avis clients.

DÉVELOPPEMENT D'UNE OFFRE DE SNACKING & SANDWICHERIE

- Proposer des produits adaptés aux nouvelles habitudes alimentaires.
- Concevoir des recettes de sandwiches et snacks variés.
- Gérer la production en fonction des flux de clients.

OUVERTURE & GESTION D'UNE BOULANGERIE ARTISANALE

- Structurer son activité et assurer la rentabilité.
- Élaborer un business plan et prévoir les investissements.
- Gérer les coûts et fixer des prix compétitifs.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Automatiser et optimiser la gestion des stocks, des ventes et de la relation client.

LOGICIELS DE GESTION & SUIVI DES VENTES

**UTILISATION D'UN
LOGICIEL DE GESTION DE
BOULANGERIE
(CEGID, FASTMAG, ARTISOFT)**

- Gérer les stocks et suivre les ventes efficacement.
- Automatiser la gestion des commandes et réapprovisionnements.
- Suivre les tendances de vente et ajuster la production.

**CRM & GESTION DE LA
RELATION CLIENT
(SALESFORCE, HUBSPOT...)**

- Fidéliser les clients et personnaliser l'expérience d'achat.
- Centraliser les données clients et automatiser les relances.
- Mettre en place des campagnes promotionnelles et cartes de fidélité.

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

Excel pour la gestion des ventes et suivi des performances.

Word pour la rédaction de fiches techniques et supports marketing.

Outlook et gestion des e-mails professionnels en boulangerie.

PowerPoint pour la présentation des nouveaux produits et formations internes.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Respecter la réglementation et assurer la sécurité en boulangerie.

Hygiène et sécurité alimentaire (HACCP) pour la boulangerie.

Formation EVRP (évaluation des risques professionnels) pour la boulangerie.

Formation SST (sauveteur secouriste du travail) pour les employés.

Normes d'accessibilité et accueil des personnes en situation de handicap.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser les ventes.

Anglais commercial pour la vente en boulangerie.

Espagnol pour le commerce de proximité et la relation client.

Portugais pour la gestion des commandes et fournisseurs.

Italien pour l'intégration de recettes italiennes en boulangerie.

Allemand pour les échanges avec les fournisseurs et clients germanophones.

Chinois pour la gestion des exportations et clientèle touristique.

Japonais pour la vente de pâtisseries françaises au Japon.





POISSONNERIE

POISSONNERIE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en préparation et transformation des produits de la mer, en gestion des stocks, en service client et en réglementation sanitaire.

TECHNIQUE DE PRÉPARATION & TRANSFORMATION DES PRODUITS DE LA MER

TECHNIQUES DE DÉCOUPE & FILETAGE DES POISSONS

- Maîtriser les différentes découpes et préparer les poissons efficacement.
- Travailler les techniques de filetage, désarêtage et levée des filets.
- Savoir découper selon les besoins des clients et des préparations.

PRÉPARATION DES CRUSTACÉS & COQUILLAGES

- Assurer une préparation rapide et efficace des fruits de mer.
- Apprendre à ouvrir, nettoyer et conserver les coquillages.
- Maîtriser la cuisson et la préparation des crustacés.

FABRICATION DE PRODUITS TRAITEURS EN POISSONNERIE

- Valoriser les produits de la mer en proposant des préparations prêtes à consommer.
- Réaliser des rillettes, terrines, tartares et plats préparés.
- Associer les poissons et crustacés avec des sauces et marinades adaptées.

TECHNIQUES DE FUMAISSON & CONSERVATION DES PRODUITS DE LA MER

- Prolonger la durée de vie des produits et offrir une gamme diversifiée.
- Maîtriser le salage, fumage et conservation sous vide.
- Appliquer les méthodes adaptées à chaque espèce de poisson.

FORMATION EN TRAITEUR & PLATS CUISINÉS POUR LA POISSONNERIE

- Valoriser les produits de la mer sous forme de plats préparés.
- Réaliser des plats comme les soupes de poisson, brandades et rillettes.
- Associer les poissons et crustacés avec des garnitures adaptées.

HYGIÈNE, SÉCURITÉ & GESTION DES MATIÈRES PREMIÈRES

HYGIÈNE & SÉCURITÉ ALIMENTAIRE (HACCP) EN POISSONNERIE

- Garantir une vente conforme aux normes sanitaires.
- Mettre en place des protocoles de nettoyage et de désinfection.
- Contrôler la qualité et la traçabilité des produits.

GESTION DES MATIÈRES PREMIÈRES & OPTIMISATION DES COÛTS

- Réduire le gaspillage et améliorer la rentabilité.
- Organiser l'approvisionnement et le stockage des produits frais.
- Gérer les pertes et optimiser les marges sur les invendus.

TRAÇABILITÉ & RÉGLEMENTATION DES PRODUITS DE LA MER

- Assurer la conformité aux normes environnementales et sanitaires.
- Comprendre les labels et normes de pêche durable.
- Appliquer la réglementation européenne et nationale sur les produits de la mer.

GESTION DE LA CHAÎNE DU FROID & CONSERVATION DES POISSONS

- Assurer la fraîcheur et la qualité des produits.
- Respecter les températures de stockage et transport.
- Mettre en place des systèmes de contrôle et d'alerte sur la conservation.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Automatiser et optimiser la gestion des stocks, des ventes et de la relation client.

LOGICIELS DE GESTION & SUIVI DES VENTES

Utilisation d'un logiciel de gestion pour poissonnerie (CEGID, FASTMAG, EBP COMMERCE).

CRM et gestion de la relation client (SALESFORCE, HUBSPOT, ZOHO).

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

Excel pour la gestion des ventes et suivi des performances.

Word pour la rédaction de fiches techniques et supports marketing.

Outlook et gestion des e-mails professionnels en poissonnerie.

PowerPoint pour la présentation des nouveaux produits et formations internes.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Respecter la réglementation, assurer la sécurité alimentaire et maîtriser des compétences complémentaires.

Hygiène et sécurité alimentaire (**HACCP**) pour la poissonnerie.

Formation EVRP (**évaluation des risques professionnels**) pour la poissonnerie.

Formation SST (**sauveteur secouriste du travail**) pour les employés.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser les ventes.

Anglais commercial pour la vente en poissonnerie.

Espagnol pour la gestion des commandes et la relation client.

Portugais pour les échanges avec les fournisseurs et clients.

Italien pour l'intégration de spécialités italiennes en poissonnerie.

Allemand pour les exportations et relations commerciales européennes.

Chinois pour la gestion des exportations et clientèle touristique.

Japonais pour la vente de spécialités française au Japon.





BOUCHERIE CHARCUTERIE

BOUCHERIE - CHARCUTERIE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en découpe, transformation, préparation des viandes et en gestion d'une boucherie-charcuterie.

TECHNIQUE DE DÉCOUPE & TRANSFORMATION DES VIANDES

DÉCOUPE & DÉSOSSAGE DES VIANDES (bœuf, veau, porc, volaille)

- Maîtriser les différentes techniques de découpe selon les morceaux.
- Travailler la découpe précise pour optimiser le rendement.
- Identifier les morceaux nobles et leurs usages culinaires.

FABRICATION DES PRODUITS DE BOUCHERIE PRÉPARÉS (steack hachés, brochettes, marinades, etc...)

- Proposer des produits attractifs pour la vente.
- Réaliser des préparations rapides et prêtes à cuire.
- Utiliser les bonnes marinades et assaisonnements.

FABRICATION DES PRODUITS CHARCUTIERS (pâtés, saucissons, terrines, rillettes, jambons, saucisses)

- Maîtriser les recettes et techniques traditionnelles de charcuterie.
- Apprendre les techniques de cuisson, fumage et affinage.
- Respecter les normes d'hygiène et de conservation.

MAÎTRISE DES TECHNIQUES DE MATURATION DES VIANDES

- Améliorer la tendreté et les saveurs des viandes.
- Comprendre le processus de maturation et ses effets sur la viande.
- Gérer le stockage et l'affinage pour optimiser la qualité.

FORMATION EN CUISSON & PRÉPARATION TRAITEUR POUR LA BOUCHERIE

- Valoriser les viandes sous forme de plats cuisinés.
- Réaliser des plats comme les rôtis farcis, paupiettes et terrines.
- Associer les viandes avec des garnitures adaptées.

HYGIÈNE, SÉCURITÉ & GESTION DES MATIÈRES PREMIÈRES

HYGIÈNE & SÉCURITÉ ALIMENTAIRE (HACCP) EN BOUCHERIE - CHARCUTERIE

- Respecter les normes sanitaires pour garantir la qualité des produits.
- Appliquer les bonnes pratiques de nettoyage et de désinfection.
- Mettre en place un plan de maîtrise sanitaire.

GESTION DES MATIÈRES PREMIÈRES & OPTIMISATION DES COÛTS

- Réduire le gaspillage et améliorer la rentabilité.
- Organiser l'approvisionnement et la gestion des stocks.
- Optimiser l'utilisation des morceaux pour maximiser les marges.

TRAÇABILITÉ & RÉGLEMENTATION DES PRODUITS CARNÉS

- Assurer la conformité des viandes aux normes légales.
- Gérer l'identification et l'étiquetage des produits.
- Appliquer les réglementations européennes et françaises sur la traçabilité.

CONSERVATION & CONDITIONNEMENT DES VIANDES

- Maintenir la fraîcheur et éviter le gaspillage.
- Utiliser les techniques de mise sous vide et d'emballage sous atmosphère modifiée.
- Gérer la chaîne du froid pour préserver la qualité des viandes.



VENTE & GESTION COMMERCIALE EN BOUCHERIE - CHARCUTERIE

TECHNIQUES DE VENTE & RELATION CLIENT EN BOUCHERIE

- Offrir un service client de qualité et maximiser les ventes.
- Apporter des conseils de préparation et de cuisson aux clients.
- Valoriser les produits en fonction des besoins et du budget des clients.

DÉVELOPPEMENT D'UNE OFFRE TRAITEUR EN BOUCHERIE - CHARCUTERIE

- Diversifier son activité pour répondre aux attentes des consommateurs.
- Proposer des plats préparés et des assortiments festifs.
- Gérer la production en fonction des flux de clients.

MARKETING & COMMUNICATION POUR UNE BOUCHERIE ARTISANALE

- Développer la visibilité et attirer plus de clients.
- Gérer une présence en ligne (site web, réseaux sociaux).
- Mettre en avant les promotions et produits du moment.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Automatiser et optimiser la gestion des stocks, des ventes et de la relation client.

LOGICIELS DE GESTION & SUIVI DES VENTES

Utilisation d'un logiciel de gestion pour boucherie (CEGID, FASTMAG, EBP COMMERCE).

CRM et gestion de la relation client (SALESFORCE, HUBSPOT, ZOHO).

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

Excel pour la gestion des ventes et suivi des performances.

Word pour la rédaction de fiches techniques et supports marketing.

Outlook et gestion des e-mails professionnels en boucherie - charcuterie.

PowerPoint pour la présentation des nouveaux produits et formations internes.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Respecter la réglementation, assurer la sécurité alimentaire et maîtriser des compétences complémentaires.

Hygiène et sécurité alimentaire (**HACCP**) pour la boucherie - charcuterie.

Formation EVRP (**évaluation des risques professionnels**) pour la boucherie - charcuterie.

Formation SST (**sauveteur secouriste du travail**) pour les employés.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser les ventes.

Anglais commercial pour la vente en boucherie -charcuteri.

Espagnol pour la gestion des commandes et la relation client.

Portugais pour les échanges avec les fournisseurs et clients.

Italien pour l'intégration de spécialités bouchères italiennes.

Allemand pour les exportations et relations commerciales européennes.

Chinois pour la gestion des exportations et clientèle touristique.

Japonais pour la vente de spécialités française au Japon.





**CONFISERIE
CHOCOLATERIE
BISCUITERIE**

CONFISERIE - CHOCOLATERIE BISCUITERIE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en fabrication artisanale, gestion des matières premières, service client et stratégie commerciale en confiserie, chocolaterie et biscuiterie.

TECHNIQUES DE FABRICATION EN CHOCOLATERIE

TEMPÉRAGE & MOULAGE DU CHOCOLAT

- Travailler le chocolat de manière fluide et homogène.
- Maîtriser les courbes de tempérage pour un chocolat brillant et cassant.
- Utiliser les moules et techniques de moulage pour créer des formes variées.

FABRICATION DES BONBONS EN CHOCOLAT FOURRÉS (ganaches, pralinés, caramels, liqueurs)

- Développer la visibilité et attirer de nouveaux clients.
- Gérer un compte Instagram et Facebook pour promouvoir les produits.
- Créer du contenu engageant et gérer les avis clients.

CRÉATION DE SCULPTURES & PIÈCES ARTISTIQUES EN CHOCOLAT

- Développer des créations originales pour les événements.
- Travailler le chocolat en 3D et en couches superposées.
- Maîtriser les techniques de montage et d'assemblage.

CHOCOLATS DE PÂQUES & DE NOËL : PRODUCTION SAISONNIÈRE

- Anticiper et gérer les productions pour les fêtes.
- Créer des moulages festifs et thématiques.
- Optimiser la gestion des stocks et précommandes.

TECHNIQUES DE FABRICATION EN BISCUITERIE

FABRICATION DES BISCUITS ARTISANAUX (sablés, cookies, madeleines, financiers)

- Connaître les bases de la biscuiterie traditionnelle.
- Travailler les différentes pâtes et cuisssons.
- Gérer l'humidité et la conservation des biscuits.

MACARONS & MERINGUES : MAÎTRISE DES TECHNIQUES AVANCÉES

- Réussir des macarons réguliers et des meringues parfaites.
- Travailler la meringue française, italienne et suisse.
- Maîtriser la cuisson et la conservation des macarons.

GÂTEAUX DE VOYAGE & BISCUITS LONGUE CONSERVATION

- Diversifier son activité pour répondre aux attentes des consommateurs.
- Proposer des plats préparés et des assortiments festifs.
- Gérer la production en fonction des flux de clients.

TARTES & BISCUITS GARNIS : ÉQUILIBRE DES SAVEURS & TEXTURES

- Associer des bases biscuitées avec des garnitures adaptées.
- Travailler les crèmes, ganaches et fruits en complément des biscuits.
- Maîtriser les cuisssons et montages pour une tenue parfaite.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Optimiser la gestion des stocks, des ventes et de la relation client grâce aux outils numériques.

LOGICIELS DE GESTION & SUIVI DES VENTES

Utilisation d'un logiciel de gestion pour confiserie - chocolaterie (CEGID, FASTMAG, EBP COMMERCE).

CRM et gestion de la relation client (SALESFORCE, HUBSPOT, ZOHO).

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

Excel pour la gestion des ventes et suivi des performances.

Word pour la rédaction de fiches techniques et supports marketing.

Outlook et gestion des e-mails professionnels en confiserie - chocolaterie.

PowerPoint pour la présentation des nouveaux produits et formations internes.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Respecter la réglementation, assurer la sécurité alimentaire et maîtriser des compétences complémentaires.

Hygiène et sécurité alimentaire (**HACCP**) pour la confiserie - chocolaterie.

Formation EVRP (**évaluation des risques professionnels**) pour les métiers de bouche.

Formation SST (**sauveteur secouriste du travail**) pour les employés.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser les ventes.

Anglais commercial pour la vente en confiserie - chocolaterie.

Espagnol pour la gestion des commandes et la relation client.

Portugais pour les échanges avec les fournisseurs et clients.

Italien pour l'intégration de spécialités sucrées italiennes.

Allemand pour les exportations et relations commerciales européennes.

Chinois pour la gestion des exportations et clientèle touristique.

Japonais pour la vente de spécialités française au Japon.





COMMERCE DE DÉTAIL ALIMENTAIRE

COMMERCE DE DÉTAIL ALIMENTAIRE

PRODUITS, HYGIÈNE & QUALITÉ ALIMENTAIRE

HYGIÈNE ALIMENTAIRE (HACCP) EN COMMERCE DE PROXIMITÉ

- Appliquer les bonnes pratiques d'hygiène en milieu alimentaire.

GESTION DE LA CHAÎNE DU FROID & CONSERVATION DES PRODUITS FRAIS

- Maintenir la qualité des produits périssables selon la réglementation.

MAÎTRISE DES RÈGLES D'ÉTIQUETAGE & TRAÇABILITÉ DES PRODUITS

- Informer clairement le consommateur et assurer la conformité réglementaire.

PRÉVENTION DES RISQUES ALLERGÈNES

- Réduire les risques sanitaires liés aux allergies alimentaires.

TECHNIQUES DE VENTE & GESTION QUOTIDIENNE

CONSEIL CLIENT & TECHNIQUES DE VENTE EN COMMERCE ALIMENTAIRE

- Objectif : Améliorer la qualité du service et booster les ventes.

MISE EN RAYON, FACING & MERCHANDISING ALIMENTAIRE

- Valoriser les produits pour stimuler les achats.

GESTION DES ENCAISSEMENTS & SERVICE DE PROXIMITÉ

- Assurer des transactions rapides et sécurisées.



GESTION DU COMMERCE & DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

ACHAT & GESTION DES STOCKS EN PETITE DISTRIBUTION

- Anticiper les besoins et optimiser les commandes.

CRÉATION, GESTION & RENTABILITÉ D'UN COMMERCE ALIMENTAIRE

- Piloter un point de vente de manière autonome et efficace.

FIDÉLISATION CLIENT & ANIMATION COMMERCIALE LOCALE

- Renforcer la relation client et dynamiser les ventes.

RESPECT DES NORMES D'ACCESSIBILITÉ & D'HYGIÈNE DANS UN COMMERCE

- Rendre l'espace de vente accessible à tous et conforme aux normes.



FORMATIONS LOGICIELS

UTILISATION D'UN LOGICIEL DE CAISSE & DE GESTION DES VENTES

- Automatiser les ventes, la facturation et le suivi du stock.

EXCEL POUR LA GESTION DES STOCKS, MARGES & PRÉVISIONNELS

- Créer des tableaux de bord et analyser les performances.

WORD POUR SUPPORTS D'AFFICHAGES, FICHES PRODUITS & COURRIERS

- Produire des documents professionnels et attractifs.

OUTLOOK POUR LA GESTION DES RELATIONS FOURNISSEURS & CLIENTS

- Organiser les échanges commerciaux et rendez-vous.

POWERPOINT POUR PRÉSENTATION D'OFFRES, PARTENARIATS OU ÉVÉNEMENTS

- Mettre en valeur vos produits et partenariats.

CRM POUR LE SUIVI CLIENT & CAMPAGNES PROMOTIONNELLES

- Centraliser les données clients et automatiser la communication.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

HYGIÈNE ALIMENTAIRE (HACCP)

- Maîtriser les bonnes pratiques sanitaires en vente alimentaire.

FORMATION EVPR (évaluation des risques professionnels)

- Identifier et prévenir les risques liés à l'environnement de travail.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail)

- Intervenir efficacement en cas d'accident en magasin.



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

UTILISER L'IA POUR PRÉVOIR LES VENTES & ADAPTER LES COMMANDES

- Réduire les ruptures de stock et pertes liées aux invendus.

L'IA POUR LA GESTION AUTOMATISÉE DE L'INVENTAIRE & DES PRODUITS PÉRISSABLE

- Améliorer le suivi produit et l'anticipation des DLC.

CRÉER DES CAMPAGNES MARKETING LOCALES AVEC L'IA

- Segmenter sa clientèle et automatiser la communication.

CHATBOTS POUR COMMERCE DE PROXIMITÉ

- Offrir un service client continu et interactif sans mobiliser le personnel.



FORMATIONS EN LANGUES

ANGLAIS COMMERCIAL DE BASE POUR L'ACCUEIL CLIENT	- Accueillir et conseiller une clientèle anglophone.
ESPAGNOL POUR LA VENTE & LES ÉCHANGES COURANTS	- Communiquer efficacement avec une clientèle hispanophone.
PORTUGAIS POUR LA RELATION FOURNISSEURS OU CLIENTÈLE LUSOPHONE	- Mener des transactions de base et échanger à l'écrit.
ITALIEN POUR LES PRODUITS D'ORIGINE OU CLIENTÈLE ITALIENNE	- Échanger autour de produits italiens et comprendre la culture associée.
ALLEMAND POUR LE COMMERCE FRONTALIER OU TOURISTIQUE	- Faciliter les échanges avec une clientèle germanophone.
CHINOIS POUR L'ACCUEIL D'UNE CLIENTÈLE ASIATIQUE	- Acquérir les bases pour informer et conseiller.
JAPONAIS POUR LES PRODUITS IMPORTÉS OU UNE CLIENTÈLE JAPONAISE	- Favoriser l'échange et la découverte de produits typiques.



FORMATIONS

SERVICES AUX ENTREPRISES



PROPRETÉ ET SERVICES
CABINETS MÉDICAUX
CABINETS D'ASSURANCES
CABINETS D'AVOCATS
CABINETS COMPTABLES
IMPORT - EXPORT





PROPRETÉ & NETTOYAGE

PROPRETÉ ET NETTOYAGE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences techniques et organisationnelles dans les métiers du nettoyage et de l'entretien.

TECHNIQUES DE NETTOYAGE & ENTRETIEN DES LOCAUX

TECHNIQUES DE NETTOYAGE DES BUREAUX & LOCAUX PROFESSIONNELS

- Maîtriser les méthodes d'entretien adaptées aux différents types de surfaces.
- Identifier les produits adaptés et leur bon usage.
- Respecter les protocoles de nettoyage et désinfection.

TECHNIQUES DE NETTOYAGE EN MILIEU HOSPITALIER & SANITAIRE

- Assurer une hygiène irréprochable dans les établissements de santé.
- Appliquer les protocoles de désinfection spécifiques.
- Manipuler les équipements en toute sécurité.

NETTOYAGE DES VITRES & SURFACES EN HAUTEUR

- Maîtriser les techniques de lavage des vitres et surfaces vitrées.
- Utiliser les outils adaptés (perche, raclette, nacelle).
- Travailler en hauteur en respectant les règles de sécurité.

TECHNIQUES DE NETTOYAGE EN HÔTELLERIE & RESTAURATION

- Maintenir un environnement propre et accueillant.
- Assurer l'entretien des chambres et espaces communs.
- Gérer le linge et les produits d'entretien.

ENTRETIEN & NETTOYAGE DES SOLS (carrelage, moquette, parquet, béton ciré)

- Adapter les méthodes de nettoyage aux différents types de sols.
- Identifier les produits et machines adaptés.
- Réaliser des traitements spécifiques (polissage, shampooinage, cirage).

DÉSINFECTION & TRAITEMENT SPÉCIFIQUE

UTILISATION DES PRODUITS DÉSINFECTANTS & NORMES D'HYGIÈNE

- Appliquer les règles sanitaires et éviter les contaminations.
- Connaître les produits de désinfection et leurs usages.
- Respecter les normes HACCP et les protocoles COVID.

NETTOYAGE & DÉSINFECTION DES ESPACES SENSIBLES : laboratoires, salles blanches

- Garantir un environnement stérile et sécurisé.
- Utiliser des équipements spécifiques (EPI, filtres HEPA).
- Appliquer des techniques de nettoyage adaptées aux environnements à risques.

DÉRATISATION, DÉSINSECTISATION & DÉSINFECTION (3D)

- Intervenir efficacement contre les nuisibles et agents pathogènes.
- Connaître les méthodes de lutte contre les rongeurs et insectes.
- Appliquer la réglementation et les normes sanitaires.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Optimiser la gestion des prestations et le suivi des interventions grâce aux outils numériques.

LOGICIELS DE GESTION & SUIVI DES PRESTATIONS

GESTION D'UNE ENTREPRISE DE NETTOYAGE AVEC UN LOGICIEL ERP (SAGE, EBP, EVOLIZ)

- Automatiser les processus administratifs et comptables.
- Gérer les devis, factures et contrats clients.
- Suivre les coûts et la rentabilité des prestations.

OUTILS DE SUIVI QUALITÉ & REPORTING CLIENT (TABLEAU, POWER BI, EXCEL AVANCÉ)

- Analyser et améliorer la qualité des prestations.
- Mettre en place des indicateurs de suivi et de satisfaction.
- Automatiser les rapports d'intervention.

LOGICIELS BUREAUTIQUE POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

EXCEL POUR LA GESTION DES PLANNINGS & DES STOCKS

- Automatiser le suivi des interventions et des stocks de produits d'entretien.
- Créer des tableaux de suivi des prestations et des ressources.
- Utiliser des formules avancées pour l'analyse des coûts et consommations.

WORD POUR LA RÉDACTION DE DOCUMENTS PROFESSIONNELS

- Produire des documents administratifs et commerciaux clairs et organisés.
- Rédiger des devis, contrats et rapports d'intervention.
- Mettre en page des supports de formation pour les équipes.

OUTLOOK & GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS

- Optimiser la communication avec les clients, fournisseurs et équipes.
- Organiser et prioriser les e-mails pour une meilleure gestion du temps.
- Configurer des rappels et automatisations pour améliorer la réactivité.

POWERPOINT POUR LES PRÉSENTATIONS & FORMATIONS INTERNES

- Concevoir des supports visuels impactants pour les réunions et formations.
- Créer des présentations pour sensibiliser les équipes aux bonnes pratiques.
- Utiliser des animations et schémas pour une meilleure compréhension.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Assurer la conformité réglementaire et la sécurité des travailleurs.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail) pour le personnel de nettoyage

- Réagir efficacement en cas d'accident sur le lieu de travail.
- Apprendre les gestes de premiers secours.
- Réagir en cas d'intoxication chimique ou de blessure.

ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (EVRP) & DOCUMENT UNIQUE

- Identifier et prévenir les risques liés aux métiers de la propreté.
- Rédiger et mettre à jour un Document Unique d'Évaluation des Risques.
- Réduire les TMS (Troubles Musculo-Squelettiques) et autres risques.

HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR L'ENTRETIEN DES BÂTIMENTS

- Sécuriser les interventions sur des installations électriques.
- Identifier les risques électriques dans les bâtiments.
- Respecter les normes pour le nettoyage des équipements sous tension.



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

DÉCOUVRIR L'IA DANS LE SECTEUR DE LA PROPRETÉ & DES SERVICES

- Comprendre les fondamentaux de l'IA et son impact dans les métiers de la propreté.
- Identifier les cas d'usage concrets : gestion, RH, logistique, qualité.
- Développer une culture numérique accessible à tous les niveaux de l'entreprise.

OPTIMISER LES PLANNINGS D'INTERVENTION AVEC L'IA

- Générer automatiquement des plannings équilibrés en fonction des contraintes (zones, temps, effectifs).
- Anticiper les besoins en renfort selon les périodes, chantiers ou absences.
- Réduire les temps morts et améliorer la productivité.

CRÉER DES FICHES DE POSTE & PROCÉDURES AVEC L'AIDE DE L'IA

- Automatiser la rédaction de procédures de nettoyage ou d'entretien spécifiques.
- Générer des fiches de poste claires, traduites si besoin (utile en contexte multilingue).
- Uniformiser les standards de qualité et de sécurité.

SUIVI QUALITÉ & REPORTING AVEC L'IA

- Générer des rapports automatiques après intervention (avec ou sans saisie photo).
- Analyser les réclamations, les contrôles qualité ou les incidents grâce à l'IA.
- Détecter les zones à risques ou à améliorer.

COMMUNICATION INTERNE & FORMATION ASSISTÉES PAR L'IA

- Créer des supports de formation personnalisés : fiches, vidéos, quizz.
- Automatiser la rédaction de messages internes (briefings, rappels, consignes).
- Adapter la communication selon les profils : chefs d'équipe, agents, encadrement.

OPTIMISER LES ACHATS & GESTION DES STOCKS AVEC L'IA

- Prévoir les besoins en produits d'entretien ou consommables en fonction des chantiers.
- Gérer les seuils d'alerte et les commandes automatiquement.
- Réduire les coûts et les gaspillages.



**RECRUTEMENT & GESTION
DES RESSOURCES
HUMAINES AVEC L'IA**

- Rédiger automatiquement des offres d'emploi ciblées selon les besoins.
- Trier les CV, identifier les profils adaptés via des outils IA éthiques.
- Anticiper les besoins en recrutement selon l'évolution des contrats.

**CRÉER DES SUPPORTS DE
COMMUNICATION & DE
VALORISATION MÉTIER
AVEC L'IA**

- Générer des visuels, vidéos ou flyers pour promouvoir les services de l'entreprise.
- Mettre en avant les équipes ou les innovations de manière moderne.
- Créer des contenus pour le site, les réseaux ou la relation client.

**AUTOMATISER LES
RÉPONSES CLIENT & LES
DEVIS SIMPLE AVEC L'IA**

- Mettre en place un assistant IA pour répondre aux demandes courantes (devis, délais, interventions).
- Générer automatiquement des propositions commerciales standardisées.
- Améliorer la réactivité et la satisfaction client.

**ENCADRER L'USAGE DE
L'IA : ÉTHIQUE, DONNÉES,
SÉCURITÉ**

- Comprendre les enjeux juridiques (protection des données, RGPD, confidentialité client).
- Former les équipes à un usage responsable et maîtrisé.
- Mettre en place une charte d'usage ou un protocole interne.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et renforcer la cohésion des équipes multilingues.

ANGLAIS POUR LE PERSONNEL DE NETTOYAGE & ENTRETIEN

- Communiquer efficacement avec les clients anglophones.
- Apprendre le vocabulaire du nettoyage et de l'entretien.
- Savoir donner des consignes claires et comprendre les demandes.

ESPAGNOL POUR LE SECTEUR DU NETTOYAGE & DE LA MAINTENANCE

- Faciliter l'intégration des employés hispanophones.
- Maîtriser les termes essentiels liés aux tâches de nettoyage .
- Améliorer la communication en équipe et avec les clients.

FRANÇAIS PROFESSIONNEL POUR LES AGENTS DE PROPRETÉ ÉTRANGERS

- Aider les non-francophones à s'adapter au secteur.
- Apprendre les consignes de sécurité et les termes spécifiques.
- Améliorer l'interaction avec les collègues et clients.

LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR LA COMMUNICATION AVEC LES CLIENTS MALENTENDANTS

- Rendre le service de nettoyage accessible à tous.
- Apprendre les bases de la communication en LSF.
- Adapter les prestations aux besoins des clients sourds.

PORTUGAIS POUR LES ENTREPRISES DE NETTOYAGE

- Faciliter la communication avec les employés et clients lusophones.
- Assimiler le vocabulaire lié au nettoyage et à l'entretien.
- Donner et comprendre des consignes en portugais.

ITALIEN POUR LE SECTEUR DE LA PROPRETÉ

- Communiquer avec des clients et partenaires italiens.
- Apprendre les bases de la langue et du vocabulaire technique.
- Rédiger et comprendre des documents en italien.

ALLEMAND POUR LES ENTREPRISES DE NETTOYAGE & DE MAINTENANCE

- Développer les échanges avec des clients germanophones.
- Assimiler les termes clés du secteur en allemand.
- Améliorer la compréhension des protocoles et consignes.

CHINOIS POUR LES RELATIONS PROFESSIONNELLES EN NETTOYAGE

- Faciliter la communication avec des clients ou employés sinophones.
- Apprendre les expressions courantes et techniques.
- Développer les compétences de base en mandarin professionnel.

JAPONAIS POUR LES ENTREPRISES DU SECTEUR DE LA PROPRETÉ

- Mieux interagir avec une clientèle ou des partenaires japonais.
- Acquérir les notions essentielles en japonais pour le travail.
- Apprendre à lire des consignes de sécurité et d'entretien.





CABINETS MÉDICAUX

CABINETS MÉDICAUX

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en gestion des soins, accueil des patients, administration médicale et respect des réglementations en vigueur.

GESTION DES SOINS & PRATIQUES MÉDICALES

ORGANISATION & GESTION D'UN CABINET MÉDICAL

- Assurer un fonctionnement fluide et structuré du cabinet.
- Gérer les plannings des consultations et la coordination des soins.
- Optimiser la gestion des ressources matérielles et humaines.

HYGIÈNE & ASEPSIE EN CABINET MÉDICAL

- Assurer un environnement propre et sécurisé pour les patients et le personnel.
- Appliquer les protocoles de désinfection et de prévention des infections.
- Respecter les normes d'hygiène en milieu médical.

PRISE EN CHARGE DES URGENCES & GESTES DE PREMIERS SECOURS EN CABINET MÉDICAL

- Réagir rapidement en cas de situation d'urgence.
- Identifier les signes d'urgence vitale (AVC, arrêt cardiaque, malaise).
- Appliquer les gestes de premiers secours et alerter les secours.

GESTION DES DOSSIERS PATIENTS & RESPECT DU SECRET MÉDICAL

- Gérer les informations médicales en toute confidentialité.
- Structurer et mettre à jour les dossiers patients.
- Assurer la protection des données et respecter le RGPD.

ACCUEIL DES PATIENTS & RELATION SOIGNANTS - SOIGNÉS

TECHNIQUES D'ACCUEIL & DE COMMUNICATION AVEC LES PATIENTS

- Assurer une prise en charge bienveillante et efficace.
- Adopter une communication empathique et rassurante.
- Gérer les situations difficiles et les patients anxieux.

GESTION DES CONFLITS & DES SITUATIONS SENSIBLES EN CABINET MÉDICAL

- Savoir désamorcer les tensions et conflits avec les patients.
- Identifier les situations à risque et adopter une posture adaptée.
- Mettre en place des stratégies de gestion des conflits.

DROIT DES PATIENTS & RESPONSABILITÉS DU PERSONNEL MÉDICAL

- Connaître les droits des patients et les obligations légales des soignants.
- Respecter le consentement éclairé et la confidentialité médicale.
- Appliquer les principes d'éthique et de déontologie.

GESTION DU STRESS & PRÉVENTION DU BURN-OUT POUR LES PERSONNELS DE SANTÉ

- Préserver la santé mentale des soignants.
- Identifier les signes de surcharge et de stress chronique.
- Mettre en place des techniques de relaxation et de gestion du temps.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Optimiser la gestion administrative et médicale grâce aux outils numériques.

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

EXCEL POUR LA GESTION DES RENDEZ-VOUS & DES STATISTIQUES MÉDICALES

- Automatiser le suivi des consultations et de l'activité du cabinet.
- Créer des tableaux de suivi des consultations et du chiffre d'affaires.
- Analyser les tendances des consultations et des pathologies courantes.

WORD POUR LA RÉDACTION DE COMPTES RENDUS MÉDICAUX & COURRIERS PATIENTS

- Produire des documents médicaux clairs et professionnels.
- Rédiger des comptes rendus d'examen et certificats médicaux.
- Utiliser des modèles de documents pour gagner du temps.

OUTLOOK & GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN CABINET MÉDICAL

- Structurer la communication avec les patients et partenaires de santé.
- Organiser les échanges et prioriser les messages urgents.
- Automatiser les rappels de rendez-vous et suivis médicaux.

POWERPOINT POUR LA FORMATION & LA SENSIBILISATION DES PATIENTS

- Concevoir des supports pédagogiques et informatifs.
- Créer des présentations sur la prévention et l'éducation à la santé.
- Intégrer des schémas et images médicales pour illustrer les explications.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Assurer la conformité aux réglementations et garantir la sécurité des professionnels de santé et des patients.

HYGIÈNE & PRÉVENTION DES INFECTIONS NOSOCOMIALES EN CABINET MÉDICAL

- Appliquer les protocoles pour éviter la contamination croisée.
- Maîtriser les gestes barrières et la stérilisation du matériel.
- Appliquer les recommandations de l'ARS et de l'OMS.

ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (EVRP) & PRÉVENTION DES TMS EN CABINET MÉDICAL

- Réduire les risques liés aux postures et manipulations.
- Identifier les risques liés au travail prolongé en position assise.
- Mettre en place des solutions ergonomiques pour éviter les troubles musculo- squelettiques.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail) POUR LES CABINETS MÉDICAUX

- Garantir la sécurité des employés et patients en cas d'urgence.
- Réagir efficacement face aux situations d'urgence.
- Maîtriser les gestes de premiers secours et l'utilisation du défibrillateur.

PROTECTION DES DONNÉES MÉDICALES & CONFORMITÉ RGPD

- Assurer la sécurité et confidentialité des dossiers patients.
- Mettre en place des protocoles de sécurisation des données.
- Appliquer la réglementation sur l'accès et la conservation des informations médicales.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec les patients et partenaires internationaux.

Anglais médical pour la communication avec les patients étrangers.

Espagnol pour la consultation et la prise en charge médicale.

Portugais pour la gestion des soins et consultations.

Italien pour les échanges médicaux et hospitaliers.

Allemand pour la relation patient et diagnostic médical.

Chinois pour la communication avec une patientèle asiatique.

Japonais pour les soins et échanges avec des professionnels de santé nippons.





CABINETS D'ASSURANCE

CABINETS D'ASSURANCES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en gestion, conseil et réglementation dans le domaine du courtage en assurance et réassurance.

TECHNIQUES & RÉGLEMENTATION DU COURTAGE D'ASSURANCE

FONDAMENTAUX DU COURTAGE EN ASSURANCE

- Comprendre le rôle et les obligations du courtier.
- Appréhender les missions du courtier d'assurance.
- Connaître le cadre réglementaire applicable.

LES DIFFÉRENTS TYPES D'ASSURANCES & LEURS SPÉCIFICITÉS

- Maîtriser les produits d'assurance adaptés aux besoins des clients.
- Analyser les contrats d'assurance auto, habitation, santé, entreprise.
- Conseiller les clients selon leur profil et leurs risques.

STRATÉGIE COMMERCIALE & RELATION CLIENT

TECHNIQUES DE VENTE & NÉGOCIATION EN ASSURANCE

- Acquérir des techniques de persuasion et de fidélisation.
- Développer une approche commerciale orientée client.
- Négocier les conditions des contrats avec les assureurs.

FIDÉLISATION & GESTION DE LA RELATION CLIENT

- Construire une relation de confiance durable.
- Mettre en place une stratégie de fidélisation efficace.
- Anticiper les besoins et proposer des contrats adaptés.

DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE CLIENT EN COURTAGE

- Optimiser la prospection et la croissance du portefeuille clients.
- Cibler les clients potentiels et structurer une approche commerciale.
- Utiliser les outils numériques pour optimiser la prospection.

ASSURANCE & DIGITALISATION : TENDANCES & ENJEUX

- Adapter les pratiques aux évolutions technologiques.
- Comprendre l'impact des insurtechs sur le courtage.
- Intégrer des outils digitaux pour la gestion des contrats.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Maîtriser les outils numériques pour la gestion et l'analyse des contrats et sinistres en assurance.

LOGICIELS DE GESTION & CRM POUR LE COURTAGE

UTILISATION D'UN CRM EN ASSURANCE (SALESFORCE, HUBSPOT, E-ASSUR)

- Gérer efficacement les relations clients et le suivi des contrats.
- Centraliser les informations clients et optimiser la gestion des contacts.
- Automatiser les tâches et rappels pour un meilleur suivi.

EXCEL AVANCÉ POUR LA GESTION DES CONTRATS D'ASSURANCE

- Exploiter les données pour optimiser la gestion des polices d'assurance.
- Créer des tableaux de suivi des contrats et sinistres.
- Automatiser les calculs de primes et cotisations.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Assurer la conformité du courtier et le respect des obligations réglementaires en assurance et réassurance.

DDA (directive sur la distribution d'assurance) & OBLIGATIONS DES COURTIER

- Appliquer les réglementations européennes et françaises.
- Connaître les exigences en matière d'information et de conseil .
- Assurer la transparence et l'équité dans la vente de contrats.

PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES & CONFORMITÉ RGPD

- Sécuriser et traiter les données clients en conformité avec la loi.
- Appliquer les règles de confidentialité et de protection des données.
- Informer les clients sur leurs droits et obligations.

FORMATION EVRP (évaluation des risques professionnels) POUR LES COURTIER

- Assurer un environnement de travail sécurisé et prévenir les risques psychosociaux.
- Identifier et évaluer les risques professionnels liés au courtage.
- Mettre en place un document unique et des actions de prévention.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail) POUR LES BUREAUX DE COURAGE

- Assurer la sécurité des employés en cas d'accident.
- Apprendre les gestes de premiers secours.
- Prévenir les risques liés aux conditions de travail en bureau.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec les clients internationaux et assurer la gestion de contrats multilingues.

ANGLAIS DE L'ASSURANCE & DU COURTAGE

- Rédiger et expliquer des contrats en anglais.
- Assimiler le vocabulaire technique de l'assurance en anglais.
- Mener des négociations et répondre aux demandes de clients anglophones.

ESPAGNOL POUR LES CONTRATS & NÉGOCIATIONS EN ASSURANCE

- Développer une relation commerciale avec des partenaires hispanophones.
- Comprendre les termes juridiques et commerciaux en espagnol.
- Rédiger des offres et gérer des sinistres avec des clients hispanophones.

FRANÇAIS TECHNIQUE POUR LES COURTIERST ÉTRANGERS

- Faciliter l'intégration des professionnels non francophones.
- Apprendre le vocabulaire des assurances et du courtage en français.
- Améliorer la compréhension des textes juridiques et réglementaires.

LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR LA COMMUNICATION AVEC LES ASSURÉS SOURDS

- Offrir un service inclusif aux clients en situation de handicap.
- Apprendre les bases de la LSF appliquées à l'assurance.
- Adapter les explications des contrats et procédures.





CABINETS D'AVOCATS

CABINETS D'AVOCATS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences juridiques, techniques et relationnelles des avocats et collaborateurs.

EXPERTISE JURIDIQUE & PRATIQUE DU DROIT

TECHNIQUES DE RÉDACTION D'ACTES JURIDIQUES & CONTRATS

- Rédiger des documents juridiques clairs et conformes.
- Structurer et sécuriser les clauses contractuelles.
- Appliquer les bonnes pratiques de rédaction juridique.

DROIT DES SOCIÉTÉS & ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES

- Assister les entreprises dans leur gestion juridique.
- Maîtriser la constitution, transformation et dissolution des sociétés.
- Conseiller sur les régimes fiscaux et obligations légales.

DROIT DU TRAVAIL & RELATIONS SOCIALES

- Gérer les contentieux et conseiller employeurs et salariés.
- Appliquer la réglementation en matière de contrats, licenciements et négociations collectives.
- Assurer la défense devant les prud'hommes.

DROIT PÉNAL & STRATÉGIE DE DÉFENSE

- Construire des plaidoiries et défendre les clients en contentieux pénal.
- Connaître les procédures pénales et droits des accusés.
- Élaborer des stratégies de défense adaptées aux affaires traitées.

DROIT IMMOBILIER & GESTION DES LITIGES LOCATIFS

- Conseiller et défendre les clients sur les questions immobilières.
- Rédiger des baux et gérer les conflits entre locataires et propriétaires.
- Appliquer les règles en matière d'urbanisme et copropriété.



PRATIQUE JUDICIAIRE & GESTION DES CONTENTIEUX

PROCÉDURES CIVILES & JUDICIAIRES

- Maîtriser les étapes des procédures judiciaires.
- Rédiger des assignations, conclusions et mémoires.
- Anticiper les stratégies adverses et défendre efficacement.

TECHNIQUES DE PLAIDOIRIE & ÉLOQUENCE

- Améliorer sa prise de parole et son impact devant les tribunaux.
- Travailler la posture, la voix et la persuasion.
- Structurer son argumentation pour convaincre juges et jurés.

NÉGOCIATION & MÉDIATION EN DROIT DES AFFAIRES

- Gérer les conflits sans passer par la voie judiciaire.
- Utiliser les techniques de médiation pour aboutir à un accord.
- Proposer des solutions avantageuses pour les deux parties.

GESTION DES LITIGES & STRATÉGIE DE CONTENTIEUX

- Développer une approche efficace du contentieux juridique.
- Analyser les risques et opportunités d'un procès.
- Définir une stratégie en fonction des attentes du client.

RELATION CLIENT & DÉVELOPPEMENT DU CABINET

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & FIDÉLISATION DES CLIENTS EN CABINET D'AVOCATS

- Structurer la relation client et attirer de nouveaux dossiers.
- Optimiser la communication et la prospection de clients.
- Fidéliser grâce à une relation de confiance et un suivi personnalisé.

DÉONTOLOGIE & ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE DES AVOCATS

- Respecter les obligations et principes du métier d'avocat.
- Appliquer les règles de confidentialité et indépendance.
- Gérer les conflits d'intérêts et respecter la loyauté professionnelle.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Utiliser les outils numériques pour optimiser la gestion des dossiers, des audiences et de la relation client.

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

EXCEL POUR LE SUIVI DES DOSSIERS & GESTION DES HONORAIRES

- Automatiser la facturation et l'analyse des coûts du cabinet.
- Suivre les heures facturables et les échéances clients.
- Créer des tableaux de bord pour le suivi financier.

WORD POUR LA RÉDACTION D'ACTES & COURRIERS JURIDIQUES

- Rédiger des documents clairs et conformes aux exigences légales.
- Mettre en forme des contrats, requêtes et conclusions.
- Utiliser des modèles et automatisations pour gagner du temps.

OUTLOOK & GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN CABINET D'AVOCATS

- Structurer la communication avec les clients et confrères.
- Organiser les échanges et prioriser les dossiers urgents.
- Gérer les notifications d'échéances et rappels judiciaires.

POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DES CONCLUSIONS & FORMATIONS INTERNES

- Synthétiser et présenter les dossiers de manière percutante.
- Créer des présentations pour expliquer des stratégies juridiques.
- Intégrer des schémas et résumés clairs.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Assurer la conformité aux obligations légales et garantir la sécurité des collaborateurs.

DÉONTOLOGIE & RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE DE L'AVOCAT

- Appliquer les principes fondamentaux de la profession.
- Connaître les obligations du Barreau et du Conseil de l'Ordre .
- Gérer la responsabilité professionnelle et civile.

LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT & FINANCEMENT DU TERRORISME (LCB-FT)

- Détecter et signaler les transactions suspectes.
- Appliquer les obligations de vigilance des avocats.
- Mettre en place des procédures internes de contrôle.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et gérer des affaires transnationales.

Anglais pour le droit des affaires et des contrats.

Espagnol pour la gestion financière et la comptabilité.

Portugais pour les transactions juridiques internationales.

Italien pour le droit européen et commercial.

Allemand pour le droit des contrats et la fiscalité internationale.

Chinois pour les négociations et arbitrages commerciaux.

Japonais pour les contrats internationaux et le droit des entreprises.





CABINETS COMPTABLES

CABINETS COMPTABLES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en comptabilité, fiscalité, gestion financière et conseil aux entreprises.

COMPTABILITÉ & GESTION FINANCIÈRE

PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA COMPTABILITÉ

- Comprendre les bases de la comptabilité générale.
- Maîtriser le plan comptable et les écritures de base.
- Gérer les opérations courantes (achats, ventes, TVA, salaires).

RÉVISION & CLÔTURE DES COMPTES ANNUELS

- Préparer et finaliser les comptes de fin d'exercice.
- Effectuer les ajustements nécessaires (provisions, amortissements).
- Vérifier la conformité aux normes comptables.

ANALYSE FINANCIÈRE & LECTURE DES ÉTATS FINANCIERS

- Interpréter les données comptables pour conseiller les entreprises.
- Comprendre les bilans, comptes de résultat et tableaux de flux de trésorerie.
- Calculer les principaux ratios financiers.

GESTION DE LA TRÉSORERIE & PRÉVISIONS FINANCIÈRES

- Optimiser la gestion des flux financiers.
- Élaborer des prévisions de trésorerie fiables.
- Anticiper les besoins de financement et optimiser la rentabilité.

FISCALITÉ & DROIT DES ENTREPRISES

FISCALITÉ DES ENTREPRISES & DÉCLARATIONS OBLIGATOIRES

- Assurer la conformité fiscale des clients.
- Remplir et optimiser les déclarations fiscales (TVA, IS, IR, CVAE).
- Identifier les dispositifs d'optimisation fiscale légaux.

AUDIT FISCAL & PRÉVENTION DES RISQUES

- Anticiper les contrôles fiscaux et éviter les redressements.
- Identifier les erreurs fiscales fréquentes.
- Mettre en place des procédures de contrôle interne.

GESTION DE LA PAIE & DÉCLARATIONS SOCIALES

- Assurer la conformité des bulletins de paie et obligations sociales.
- Appliquer les règles du droit du travail et des charges sociales.
- Gérer les déclarations URSSAF, retraite et mutuelle.

CRÉATION & TRANSMISSION D'ENTREPRISE : ACCOMPAGNEMENT COMPTABLE

- Aider les entrepreneurs dans leur gestion comptable.
- Structurer les choix fiscaux et sociaux d'une entreprise.
- Gérer la transmission et la cession d'entreprise.



CONSEIL & RELATION CLIENT

TECHNIQUES DE CONSEIL EN GESTION D'ENTREPRISE POUR LES COMPTABLES

- Apporter une valeur ajoutée au client au-delà de la comptabilité.
- Aider à l'optimisation financière et stratégique des entreprises.
- Proposer des solutions adaptées aux problématiques de chaque client.

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & FIDÉLISATION DES CLIENTS EN CABINET COMPTABLE

- Accroître le portefeuille client et améliorer la satisfaction.
- Mettre en place une approche commerciale adaptée aux services comptables.
- Fidéliser les clients par une relation proactive et du conseil personnalisé.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Optimiser la gestion comptable, fiscale et administrative avec des outils numériques performants.

LOGICIELS DE COMPTABILITÉ & GESTION

UTILISATION D'UN LOGICIEL DE COMPTABILITÉ (SAGE, CEDIG, QUADRA, EBP, ACD)

- Automatiser les saisies et le suivi comptable.
- Gérer les écritures comptables, rapprochements bancaires et immobilisations.
- Générer les états financiers et bilans comptables.

LOGICIELS DE GESTION DE LA PAIE (SILAE, CEDIG, SAGE PAIE)

- Assurer une gestion rigoureuse et conforme des salaires.
- Établir les bulletins de paie et déclarations sociales.
- Automatiser les calculs de cotisations et indemnités.

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

EXCEL POUR LA COMPTABILITÉ & L'ANALYSE FINANCIÈRE

- Automatiser les calculs et analyses financières.
- Créer des tableaux de bord pour le suivi comptable.
- Utiliser des formules avancées et tableaux croisés dynamiques.

WORD POUR LA RÉDACTION DE RAPPORTS & CONTRATS COMPTABLES

- Rédiger des documents professionnels et conformes.
- Structurer des rapports financiers et analyses comptables.
- Mettre en forme des contrats et lettres d'engagement.

OUTLOOK & GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN CABINET COMPTABLE

- Organiser efficacement la communication avec les clients et partenaires.
- Classer et prioriser les échanges de manière optimale.
- Automatiser les rappels pour les échéances fiscales et comptables.

POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DES RÉSULTATS COMPTABLES AUX CLIENTS

- Présenter les données financières de manière claire et impactante.
- Créer des présentations adaptées aux réunions clients.
- Intégrer des graphiques et schémas pour mieux visualiser les résultats.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Assurer la conformité aux obligations légales et garantir la sécurité des collaborateurs.

DÉONTOLOGIE & ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE EN COMPTABILITÉ

- Respecter les principes fondamentaux du métier de comptable.
- Appliquer les règles d'indépendance et de confidentialité.
- Gérer les conflits d'intérêt et les obligations légales.

LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT & FINANCEMENT DU TERRORISME (LCB-FT)

- Identifier et déclarer les opérations suspectes.
- Comprendre les obligations des experts-comptables en matière de vigilance.
- Appliquer les procédures de contrôle interne et déclarations TRACFIN.

PROTECTION DES DONNÉES & CONFORMITÉ RGPD POUR LES CABINETS COMPTABLES

- Sécuriser et traiter les données clients en conformité avec la loi.
- Mettre en place des mesures de protection des données financières.
- Assurer la transparence et le droit d'accès des clients.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail) POUR LES CABINETS COMPTABLES

- Garantir la sécurité des employés dans un environnement de bureau.
- Réagir efficacement en cas d'accident (malaise, incendie, blessure).
- Prévenir les risques liés à la sédentarité et aux troubles musculo-squelettiques.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec des clients internationaux et faciliter la gestion de comptes étrangers.

Anglais des affaires pour la comptabilité et la finance.

Espagnol pour la gestion financière et la comptabilité.

Portugais pour la communication avec les entreprises lusophones.

Italien pour la gestion des échanges comptables internationaux.

Allemand pour la comptabilité et la fiscalité des entreprises germanophones.

Chinois pour la gestion des transactions financières avec l'Asie.

Japonais pour les relations comptables et fiscales avec le marché nippon.





IMPORT EXPORT

IMPORT - EXPORT

OBJECTIF GÉNÉRAL : Maîtriser toutes les étapes du commerce international : achats, transport, dédouanement, paiements, conformité et négociation.

INTRODUCTION AU COMMERCE INTERNATIONAL	- Comprendre les fondamentaux des flux et des acteurs mondiaux.
OPÉRATIONS COMPLÈTES D'IMPORT / EXPORT	- Organiser des transactions de bout en bout : commande, expédition, douanes.
MAÎTRISE DES INCOTERMS ICC	- Sélectionner le bon Incoterm en fonction des responsabilités logistiques.
DÉDOUANEMENT & FORMALITÉS DOUANIÈRES	- Préparer des documents conformes pour éviter retards et sanctions.
DOCUMENTS EXPORT : FACTURE, BL, CERTIFICAT D'ORIGINE, L/C	- Réaliser les documents administratifs nécessaires à l'expédition.
TRANSPORT INTERNATIONAL : MARITIME, AÉRIEN, MULTIMODAL	- Transport international : maritime, aérien, multimodal
CRÉDIT DOCUMENTAIRE & PAIEMENTS SÉCURISÉS	- Maîtriser les outils bancaires pour garantir les paiements internationaux.
RISQUES & ASSURANCE À L'INTERNATIONAL	- Gérer les risques logistiques, juridiques et financiers.
NÉGOCIATION COMMERCIALE INTERCULTURELLE	- Adapter son comportement, langage et technique selon la culture.
CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE IMPORT / EXPORT	- Structurer une feuille de route commerciale pour une zone cible.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Digitaliser la gestion de projet international, améliorer la productivité et la collaboration.

**EXCEL POUR LES CALCULS
DOUANIERS, MARGES,
PRÉVISIONS**

- Créer des tableaux de bord clairs et précis.

**WORD & POWERPOINT POUR
DOCUMENTS COMMERCIAUX
& PRÉSENTATIONS
PARTENAIRES**

- Présenter des offres lisibles et professionnelles.

**CRM (SALESFORCE,
HUBSPOT) POUR RELATION
CLIENT EXPORT**

- Suivre les leads, opportunités et fidélisation à l'international.

**OUTLOOK POUR
COMMUNICATION
MULTILINGUE & GESTION
DE PROJET**

- Organiser les échanges par pays/fuseau/langue efficacement.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Protéger l'entreprise et ses collaborateurs dans le respect des normes.

CONFORMITÉ DOUANIÈRE & SÉCURITÉ DES EXPÉDITIONS

- Appliquer les obligations réglementaires.

FORMATION EVRP (évaluation des risques professionnels)

- Prévenir les risques physiques, psychosociaux et juridiques.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail)

- Savoir réagir aux urgences en logistique ou bureau international.



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

OBJECTIF GÉNÉRAL : Accélérer la performance du commerce international grâce à des outils d'intelligence artificielle.

PRÉVISIONS DE FLUX D'IMPORT / EXPORT AVEC L'IA

- Anticiper les pics de commandes, les ruptures ou les retards.

CRÉATION AUTOMATIQUE DE CONTRATS MULTILINGUES

- Rédiger et traduire les documents commerciaux avec exactitude.

VEILLE RÉGLEMENTAIRE INTERNATIONALE AUTOMATISÉE

- Être informé en temps réel des changements douaniers/fiscaux.

CHATBOTS MULTILINGUES POUR GESTION CLIENT B2B

- Offrir une assistance 24/7 en plusieurs langues.

IA POUR LE PRICING INTELLIGENT À L'EXPORT

- Ajuster les tarifs en fonction des marchés et des devises.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Savoir dialoguer, rédiger et convaincre dans un contexte multilingue.

OBJECTIF COMMUN : Rédiger, téléphoner, négocier, comprendre les codes d'affaires étrangers.

Anglais du commerce international.

Espagnol pour l'export Amérique latine et Espagne.

Portugais pour le marché lusophone (Brésil/Portugal).

Italien pour les marchés UE design/mode.

Allemand pour clients industriels ou transfrontaliers.

Chinois (mandarin) appliqué au commerce.

Japonais pour échanges haut de gamme et électroniques.



FORMATIONS

DIVERTISSEMENT



LOISIRS





LOISIRS

LOISIRS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en gestion, animation et encadrement dans le secteur des loisirs.

GESTION & EXPLOITATION D'UN CENTRE DE LOISIRS

GESTION & ADMINISTRATION D'UN CENTRE DE LOISIRS

- Optimiser l'organisation et la rentabilité d'un centre de loisirs.
- Mettre en place une stratégie de gestion efficace.
- Planifier et organiser les activités pour différents publics.
- Optimiser les coûts et assurer la rentabilité.

ORGANISATION D'ÉVÉNEMENTS & ANIMATIONS LUDIQUES

- Concevoir et animer des événements attractifs.
- Élaborer un programme d'animation diversifié.
- Gérer la logistique et la communication des événements.
- Fidéliser la clientèle avec des expériences immersives.

ACCUEIL & RELATION CLIENT DANS LES LOISIRS

- Assurer une expérience client de qualité.
- Maîtriser les techniques d'accueil et de prise en charge.
- Adapter sa communication aux différents publics.
- Gérer les réclamations et améliorer la satisfaction client.

ANIMATION SOCIOCULTURELLE & ACTIVITÉS ÉDUCATIVES

- Encadrer des activités éducatives et récréatives.
- Développer des activités adaptées aux enfants et adultes.
- Appliquer des techniques d'animation engageantes.
- Gérer la dynamique de groupe et la sécurité.

ENCADREMENT & ANIMATION D'ACTIVITÉS SPORTIVES & LUDIQUES

INITIATION & ENCADREMENT DES ACTIVITÉS DE LOISIRS SPORTIFS

- Assurer l'encadrement en toute sécurité.
- Acquérir les bases des activités sportives adaptées aux loisirs.
- Mettre en place des parcours ludiques et interactifs.

TECHNIQUES D'ANIMATION EN RÉALITÉ VIRTUELLE & ESCAPE GAMES

- Innover avec des expériences immersives.
- Créer des scénarios engageants en escape game.
- Utiliser les technologies VR pour dynamiser les loisirs.

SENSIBILISATION AU DÉVELOPPEMENT DURABLE DANS LES LOISIRS

- Adapter les pratiques aux enjeux écologiques.
- Mettre en place des animations écoresponsables.
- Réduire l'empreinte écologique des activités.

STRATÉGIES DE FIDÉLISATION & EXPÉRIENCE CLIENT

- Développer un lien durable avec la clientèle.
- Construire des offres adaptées aux attentes du public.
- Mettre en place des programmes de fidélité attractifs.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Former aux outils numériques permettant la gestion et la communication dans les structures de loisirs.

GESTION D'UN CENTRE DE LOISIRS AVEC UN LOGICIEL ERP (SAGE, EBP, CEGID)

- Automatiser les processus administratifs et financiers.
- Maîtriser les outils de suivi des ventes et des abonnements.
- Gérer les plannings et l'organisation des équipes.

OUTILS DE CRÉATION GRAPHIQUE POUR LA COMMUNICATION VISUELLE (CANVA, SUITE ADOBE)

- Concevoir des supports de communication attractifs.
- Créer des affiches, flyers et posts pour les réseaux sociaux.
- Développer une identité visuelle pour le centre de loisirs.

GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX & PUBLICITÉ EN LIGNE (FACEBOOK, TIKTOK, INSTAGRAM, GOOGLE ADS)

- Améliorer la visibilité et attirer de nouveaux clients.
- Gérer des campagnes publicitaires en ligne.
- Développer une stratégie de contenu engageante.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Assurer la conformité légale et sécuritaire des structures de loisirs.

SÉCURITÉ & PRÉVENTION DES RISQUES DANS UN CENTRE DE LOISIRS

- Prévenir les accidents et garantir la sécurité des clients.
- Appliquer les normes de sécurité en fonction des activités .
- Sensibiliser le personnel aux procédures d'urgence.

RÉGLEMENTATION DES ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC (ERP)

- Assurer la conformité aux règles d'accessibilité et de sécurité.
- Adapter l'infrastructure aux normes ERP.
- Assurer la mise en conformité avec la législation en vigueur.

HYGIÈNE & ENTRETIEN DES ÉQUIPEMENTS DE LOISIRS

- Maintenir un environnement propre et sain.
- Appliquer les normes sanitaires et les protocoles d'entretien.
- Former le personnel aux bonnes pratiques d'hygiène.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail)

- Être capable de réagir en cas d'accident.
- Identifier les situations d'urgence et donner l'alerte.
- Réaliser les gestes de premiers secours adaptés au secteur.

HABILITATION ÉLECTRIQUE

- Sécuriser l'installation et l'entretien des équipements électriques.
- Connaître les normes électriques applicables aux structures de loisirs.
- Réduire les risques liés aux équipements électriques.



FORMATION À L'IA

(intelligence artificielle)

DÉCOUVRIR L'IA : INITIATION POUR LES PROFESSIONNELS DES LOISIRS

- Comprendre les grands principes de l'IA et ses cas d'usage dans le monde des loisirs.
- Identifier les opportunités de gain de temps, d'innovation et de personnalisation.
- Tester des outils simples pour la gestion quotidienne et l'animation.

OPTIMISER L'ORGANISATION & LA PLANIFICATION D'ACTIVITÉS GRÂCE À L'IA

- Automatiser la création de plannings d'activités adaptés aux âges, thématiques et contraintes.
- Utiliser l'IA pour équilibrer les groupes, éviter les redondances et fluidifier la logistique.
- Gagner du temps dans la conception d'emplois du temps personnalisés.

CRÉER DES VISUELS & SUPPORTS LUDIQUES AVEC L'IA (MIDJOURNEY, CANVA AI, DALL-E)

- Générer des visuels attractifs pour des affiches, flyers, livrets d'activités, etc...
- Apprendre à formuler des prompts efficaces pour obtenir des créations adaptées.
- Concevoir des univers immersifs pour des ateliers créatifs ou événements thématiques.

ANIMER DES ATELIERS CRÉATIFS AVEC L'IA

- Mettre en place des ateliers "création avec IA" pour enfants, ados ou familles.
- Faire créer des histoires, des personnages, des mondes imaginaires en co-création avec des IA.
- Sensibiliser les participants à l'usage éthique et intelligent de ces outils.

CRÉER DES QUIZ, JEUX & PARCOURS INTERACTIFS AVEC L'IA

- Générer rapidement des quiz personnalisés, escape games numériques, énigmes ou jeux de piste.
- Utiliser des IA pour inventer des personnages, scénarios et mécaniques de jeu.
- S'approprier les outils pour enrichir l'offre ludique du centre.

AUTOMATISER LES TÂCHES DE COMMUNICATION & GESTION QUOTIDIENNE AVEC L'IA

- Rédiger des emails, réponses aux parents, comptes rendus et bilans automatiques.
- Créer des contenus pour les réseaux sociaux : textes, vidéos, publications.
- Gagner du temps sur les tâches administratives récurrentes.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Faciliter la communication avec une clientèle internationale et diversifier l'offre de loisirs.

ANGLAIS POUR L'ACCUEIL & L'ANIMATION DANS LES LOISIRS

- Pouvoir échanger avec des clients anglophones.
- Apprendre les bases de l'accueil en anglais.
- Animer des activités en anglais pour un public international.

ESPAGNOL POUR LES STRUCTURES DE LOISIRS EN ZONES TOURISTIQUES

- Mieux accueillir une clientèle hispanophone.
- Maîtriser le vocabulaire de base des loisirs en espagnol.
- Communiquer efficacement avec les touristes.

LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR L'ACCUEIL DES PERSONNES SOURDES

- Rendre l'offre de loisirs accessible à tous.
- Apprendre les bases de la langue des signes française.
- Améliorer l'expérience client des personnes malentendantes.



FORMATIONS

COMMERCES



COMMERCE DE GROS
COMMERCE DE DÉTAIL (non alimentaire)
HABILLEMENT
CHAUSSURES
IMMOBILIER
FLEURISTE
IMPRIMERIE
OPTIQUE LUNETTERIE DE DÉTAIL
HORLOGERIE - BIJOUTERIE
PHOTOGRAPHIE PROFESSIONNEL
SERVICE DE L'AUTOMOBILE





COMMERCE DE GROS

COMMERCE DE GROS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en gestion des achats, logistique, négociation et relation client dans le secteur du commerce de gros.

GESTION DES ACHATS & DES STOCKS

TECHNIQUES D'ACHAT & NÉGOCIATION AVEC LES FOURNISSEURS

- Optimiser les conditions d'achat et la rentabilité des transactions.
- Apprendre les stratégies de négociation commerciale.
- Analyser les offres et choisir les meilleurs fournisseurs.

GESTION DES STOCKS & APPROVISIONNEMENT EN COMMERCE DE GROS

- Réduire les coûts et éviter les ruptures de stock.
- Optimiser les flux de marchandises et la rotation des stocks.
- Mettre en place des indicateurs de gestion performants.

ÉVALUATION & SÉLECTION DES FOURNISSEURS

- Collaborer avec des partenaires fiables et performants.
- Mettre en place un cahier des charges précis.
- Évaluer la qualité des prestations et services fournis.

GESTION DES RISQUES & ANTICIPATION DES RUPTURES D'APPROVISIONNEMENT

- Sécuriser la chaîne d'approvisionnement en cas d'imprévu.
- Identifier les risques (logistiques, économiques, réglementaires).
- Mettre en place des plans de continuité et des solutions alternatives.

LOGISTIQUE & TRANSPORT DES MARCHANDISES

ORGANISATION & OPTIMISATION DES FLUX LOGISTIQUES

- Réduire les coûts et améliorer la rapidité des livraisons.
- Mettre en place des solutions de logistique avancées.
- Optimiser les itinéraires et modes de transport.

RÉGLEMENTATION & FORMALITÉS DOUANIÈRES DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL

- Assurer la conformité des importations et exportations.
- Comprendre les procédures douanières et les incoterms.
- Gérer les formalités et éviter les pénalités.

GESTION DES RETOURS & TRAITEMENT DES LITIGES LOGISTIQUES

- Assurer un service client efficace même après la vente.
- Mettre en place une politique de retour et remboursement.
- Résoudre les conflits avec les transporteurs et clients.

GESTION DE LA TRAÇABILITÉ & CONFORMITÉ DES PRODUITS

- Garantir la qualité et la conformité des marchandises.
- Assurer le respect des normes de sécurité et d'étiquetage.
- Mettre en place un système de traçabilité efficace.



STRATÉGIE COMMERCIALE & RELATION CLIENT

TECHNIQUES DE VENTE & RELATION CLIENT EN B2B

- Développer un portefeuille client solide et rentable.
- Adapter son argumentaire à la clientèle professionnelle.
- Mettre en place une stratégie de fidélisation efficace.

GESTION DES LITIGES COMMERCIAUX & RECouvreMENT DES CRÉANCES

- Prévenir et gérer les impayés et conflits contractuels.
- Mettre en place des procédures de recouvrement efficaces.
- Négocier avec les clients en cas de litige commercial.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Optimiser la gestion des achats, de la logistique et des ventes avec des outils numériques performants.

LOGICIELS DE GESTION & ERP POUR LE COMMERCE DE GROS

GESTION D'UN COMMERCE DE GROS AVEC UN LOGICIEL ERP (SAP, SAGE, ODOO)

- Automatiser les processus et optimiser la gestion.
- Gérer les stocks, commandes et facturations sur un même outil.
- Suivre les indicateurs de performance et rentabilité.

UTILISATION D'UN CRM POUR LA GESTION DES CLIENTS & PROSPECTS (SALESFORCE, HUBSPOT, ZOHO)

- Améliorer le suivi des relations commerciales.
- Centraliser les informations clients et interactions.
- Automatiser les relances et actions commerciales.

EXCEL AVANCÉ POUR LA GESTION DES VENTES & STOCKS

- Exploiter les données pour optimiser la gestion.
- Créer des tableaux de bord et rapports automatisés.
- Utiliser des formules et macros pour analyser les ventes.

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

WORD POUR LA RÉDACTION DE DOCUMENTS COMMERCIAUX & CONTRATS

- Produire des documents professionnels clairs et organisés.
- Rédiger des devis, factures et conditions générales de vente.
- Mettre en page des présentations commerciales.

EXCEL POUR LA GESTION FINANCIÈRE & DES PLANNINGS

- Optimiser l'analyse des chiffres et l'organisation.
- Créer des tableaux de bord de suivi des ventes et marges.
- Utiliser des formules avancées pour automatiser les calculs.

OUTLOOK & GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS

- Optimiser la communication avec clients et fournisseurs.
- Organiser et prioriser les e-mails pour une meilleure gestion du temps.
- Mettre en place des règles et automatisations pour un gain de productivité.

POWERPOINT POUR LES PRÉSENTATIONS & FORMATIONS INTERNES

- Concevoir des supports visuels impactants pour les réunions et démonstrations.
- Créer des présentations pour les négociations commerciales.
- Utiliser des animations et graphiques pour structurer les informations.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Assurer la conformité réglementaire et la sécurité des employés et marchandises.

RÉGLEMENTATION DU COMMERCE INTERNATIONAL & FORMALITÉS DOUANIÈRES

- Assurer la conformité des transactions internationales.
- Maîtriser les obligations fiscales et réglementaires à l'export.
- Respecter les normes et contrôles douaniers.

ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (EVRP) & PRÉVENTION DES TMS

- Réduire les risques liés à la manutention et au transport.
- Identifier les risques et mettre en place un plan de prévention.
- Sensibiliser les équipes aux bonnes postures et équipements.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail) POUR LES ENTREPÔTS & BUREAUX

- Réagir efficacement en cas d'accident.
- Appliquer les premiers secours en cas d'urgence.
- Maîtriser les gestes de prévention en milieu logistique.

HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LE PERSONNEL DE MAINTENANCE

- Travailler en sécurité sur les installations électriques.
- Identifier les risques liés aux équipements sous tension.
- Respecter les protocoles de maintenance et intervention.



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

COMPRENDRE L'IA & SES ENJEUX POUR LE COMMERCE DE GROS

- Acquérir les bases de l'IA et son impact sur les métiers du commerce B2B.
- Identifier les axes stratégiques où l'IA peut apporter des gains : logistique, prévision, relation client.
- Découvrir les outils déjà disponibles et adaptés au secteur.

OPTIMISER LA GESTION DES STOCKS & DES APPROVISIONNEMENTS AVEC L'IA

- Anticiper les ruptures et surstocks grâce à la prédiction des ventes.
- Automatiser les commandes fournisseurs en fonction des données historiques.
- Gérer dynamiquement les niveaux de stock selon la saisonnalité, les tendances et les contraintes logistiques.

PRÉVISIONS DE VENTES & PRICING DYNAMIQUE PAR L'IA

- Améliorer la précision des prévisions de vente par segment, client ou zone.
- Définir des politiques de prix dynamiques selon la demande, la concurrence et les marges.
- Simuler l'impact d'une action commerciale ou d'une variation tarifaire.

ANALYSER LES DONNÉES COMMERCIALES POUR BOOSTER LES PERFORMANCES

- Regrouper, structurer et exploiter efficacement les données clients, produits et ventes.
- Détecter les opportunités commerciales et les signaux faibles.
- Générer automatiquement des tableaux de bord et des rapports d'aide à la décision.

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT B2B AVEC L'IA

- Utiliser des outils IA pour personnaliser les recommandations produits.
- Automatiser les relances, les devis, les propositions commerciales.
- Mettre en place des assistants IA pour gérer les demandes courantes.

CRÉER DES SUPPORTS MARKETING B2B AVEC L'IA

- Générer rapidement des fiches produits, catalogues, newsletters et argumentaires.
- Adapter les supports à chaque cible (distributeurs, grands comptes, prospection).
- Optimiser les temps de production marketing tout en gardant une image professionnelle.



**LOGISTIQUE INTELLIGENTE :
OPTIMISER LES FLUX AVEC L'IA**

- Planifier les tournées de livraison ou de collecte avec des algorithmes d'optimisation.
- Réduire les coûts de transport et améliorer la ponctualité.
- Suivre en temps réel les performances logistiques grâce à des tableaux de bord intelligents.

**AUTOMATISER LES TÂCHES
COMMERCIALES &
ADMINISTRATIVES**

- Générer automatiquement des devis, bons de commande, emails clients.
- Structurer les bases de données produits ou clients avec IA.
- Réduire le temps passé sur les tâches à faible valeur ajoutée.

**MISE EN ŒUVRE D'UN PROJET
IA DANS UNE ENTREPRISE
DE NÉGOCE**

- Définir une feuille de route IA adaptée à la taille et au métier de l'entreprise.
- Identifier les outils simples à mettre en œuvre sans gros investissement.
- Mesurer le retour sur investissement et accompagner les équipes au changement.

**SÉCURISER L'USAGE DE L'IA :
ÉTHIQUE, RGPD &
CONFIDENTIALITÉ**

- Connaître les règles juridiques en matière de traitement des données clients.
- Mettre en place une politique d'utilisation responsable des outils IA.
- Protéger les informations sensibles (prix, marges, bases clients, etc.).



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec les patients et partenaires internationaux.

ANGLAIS DES AFFAIRES POUR LE COMMERCE DE GROS

- Mener des négociations et gérer des contrats en anglais.
- Apprendre le vocabulaire commercial et logistique.
- Rédiger des offres et contrats en anglais.

ESPAGNOL POUR LES ÉCHANGES COMMERCIAUX INTERNATIONAUX

- Développer les relations avec les marchés hispanophones.
- Assimiler le lexique des ventes et de la négociation.
- Comprendre les documents commerciaux en espagnol.

PORTUGAIS POUR LE COMMERCE DE GROS

- Travailler avec les fournisseurs et clients lusophones.
- Apprendre les termes commerciaux en portugais.
- Rédiger des contrats et fiches techniques en portugais.

ITALIEN POUR LE SECTEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL

- Améliorer les transactions avec les partenaires italiens.
- Communiquer efficacement lors des négociations.
- Maîtriser le vocabulaire des commandes et livraisons.

ALLEMAND POUR LES TRANSACTIONS COMMERCIALES & LOGISTIQUES

- Mieux comprendre et gérer les relations avec le marché germanophone.
- Maîtriser les bases du vocabulaire des achats et ventes.
- Rédiger des e-mails et propositions commerciales en allemand.

CHINOIS POUR LES ÉCHANGES AVEC LES FOURNISSEURS ASIATIQUES

- Faciliter les échanges commerciaux avec la Chine.
- Apprendre les bases du mandarin professionnel.
- Lire et rédiger des fiches produits et contrats.

JAPONAIS POUR LES RELATIONS COMMERCIALES AVEC L'ASIE

- Comprendre et respecter les codes professionnels japonais.
- Assimiler les notions de base pour les négociations.
- Adapter son discours et ses pratiques aux attentes du marché japonais.





COMMERCE DE DÉTAIL NON ALIMENTAIRE

COMMERCE DE DÉTAIL (non alimentaire)

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences commerciales, relationnelles et organisationnelles dans la vente de biens non alimentaires.

TECHNIQUES DE VENTE & RELATION CLIENT EN MAGASIN

- Savoir accueillir, conseiller et conclure une vente efficacement.

MERCHANDISING & VALORISATION DES PRODUITS EN RAYON

- Organiser l'espace de vente pour stimuler l'achat.

GESTION DES RÉCLAMATIONS & FIDÉLISATION CLIENT

- Transformer un litige en opportunité commerciale.

RÈGLES D'HYGIÈNE, DE SÉCURITÉ & DE TENUE DU POINT DE VENTE

- Appliquer les procédures pour assurer confort et sécurité.

GESTION DU STOCK & INVENTAIRE PHYSIQUE

- Organiser le stock et anticiper les ruptures.

ACCUEIL & ACCOMPAGNEMENT DE CLIENTS À BESOINS SPÉCIFIQUES

- Offrir un service inclusif et personnalisé.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Digitaliser la gestion du magasin, la relation client et les documents commerciaux.

**EXCEL POUR SUIVI DE STOCK,
VENTES, PERFORMANCES
COMMERCIALES**

- Créer des outils simples de pilotage d'activité.

**WORD & POWERPOINT
POUR CRÉATION DE FICHES
PRODUITS & OFFRES PROMO**

- Mettre en valeur l'offre pour les vitrines et campagnes locales.

**CRM POUR SUIVI CLIENT,
NEWSLETTER & FIDÉLIATION**

- Personnaliser les relances et analyser les comportements d'achat.

**OUTLOOK POUR SUIVI
FOURNISSEURS & GESTION
DE PLANNING ÉQUIPE**

- Structurer la communication interne et externe.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Garantir un environnement sûr, respectueux de la réglementation et favorable aux collaborateurs.

HYGIÈNE & SÉCURITÉ DANS LE POINT DE VENTE

- Identifier et prévenir les risques quotidiens.

FORMATION EVRP (évaluation des risques professionnels)

- Structurer l'analyse des situations à risque pour le personnel.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail) SI PLUS DE 20 SALARIÉS

- Intervenir efficacement en cas d'incident ou malaise client.



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

OBJECTIF GÉNÉRAL : Utiliser l'IA pour automatiser les tâches, personnaliser les offres et optimiser l'activité du point de vente.

ANALYSE DES VENTES & PRÉVISION DES STOCKS PAR L'IA

- Anticiper les ruptures, mieux gérer les réassorts.

RECOMMANDATION PRODUIT PERSONNALISÉE AVEC L'IA (en magasin ou en ligne)

- Proposer des articles adaptés au profil ou à l'historique client.

CRÉATION DE CONTENUS PROMOTIONNELS (VISUELS, TEXTES) AVEC L'IA

- Générer des affiches ou textes d'accroche percutants.

AUTOMATISATION DES RELANCES CLIENT PAR L'IA (MAILS, SMS)

- Fidéliser sans mobiliser d'équipe dédiée.

VEILLE CONCURRENTIELLE & ANALYSE DE TENDANCES AVEC L'IA

- Adapter son offre à l'évolution du marché.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec les clients non francophones.

OBJECTIF COMMUN : Présenter les produits, gérer une vente et fidéliser dans la langue cible.

ANGLAIS COMMERCIAL POUR LA VENTE EN BOUTIQUE

- Adapter son offre à l'évolution du marché.

Espagnol pour la relation client de proximité ou touristique.

Portugais pour les échanges avec clientèle et fournisseurs.

Italien pour les enseignes textiles ou design.

Allemand pour les clientèles frontalières et touristiques.

Chinois pour accueil et vente de produits haut de gamme.

Japonais pour les échanges dans l'univers du design ou du luxe.





HABILLEMENT

HABILLEMENT

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en vente, gestion des stocks, relation client et stratégie commerciale dans le secteur de l'habillement.

TECHNIQUES DE VENTE & RELATION CLIENT

TECHNIQUE DE VENTE & CONSEIL PRÊT-À-PORTER

- Accompagner les clients et optimiser les ventes.
- Identifier les besoins et proposer des articles adaptés.
- Valoriser les collections et adapter son discours de vente.

GESTION DES RÉCLAMATIONS & FIDÉLISATION CLIENT

- Transformer une réclamation en opportunité de fidélisation.
- Gérer les retours et échanges avec professionnalisme.
- Mettre en place un service client de qualité.

MERCHANDISING & MISE EN VALEUR DES COLLECTIONS

- Optimiser l'agencement du magasin pour attirer les clients.
- Travailler sur l'aménagement des vitrines et des rayons.
- Utiliser les techniques de mise en avant des nouveautés.

STRATÉGIE COMMERCIALE & DÉVELOPPEMENT DE LA MARQUE

DÉVELOPPEMENT D'UNE MARQUE DE VÊTEMENTS & BRANDING

- Construire une identité forte pour se démarquer.
- Définir l'image de marque et la cible commerciale.
- Mettre en place des stratégies de différenciation.

E-COMMERCE & GESTION D'UNE BOUTIQUE EN LIGNE

- Étendre son activité au digital.
- Créer et gérer une boutique en ligne (Shopify, WooCommerce).
- Optimiser l'expérience client et la logistique e-commerce.

MARKETING DIGITAL & RÉSEAUX SOCIAUX POUR L'HABILLEMENT

- Booster la visibilité et attirer une nouvelle clientèle.
- Utiliser Instagram, TikTok et Facebook pour promouvoir les collections.
- Créer du contenu engageant et collaborer avec des influenceurs.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Automatiser et optimiser la gestion des stocks, des ventes et de la relation client.

LOGICIELS DE GESTION & SUIVI DES VENTES

UTILISATION D'UN LOGICIEL DE GESTION DES STOCKS & VENTES (CEDIG, FASTMAG, EBP COMMERCE)

- Suivre les performances et éviter les ruptures de stock.
- Gérer l'inventaire et les réapprovisionnements.
- Analyser les tendances de vente et optimiser les commandes.

CRM & GESTION DE LA RELATION CLIENT (ZOHO, SALESFORCE, HUBSPOT)

- Personnaliser le service et fidéliser les clients.
- Centraliser les données clients et automatiser les relances.
- Mettre en place des campagnes de fidélisation et promotions.

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

Excel pour la gestion des ventes et suivi des performances.

Word pour la rédaction de fiches produits et supports marketing.

Outlook et gestion des e-mails professionnels en boutique.

PowerPoint pour la présentation des collections et formations internes.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Respecter la réglementation, assurer la sécurité alimentaire et maîtriser des compétences complémentaires.

Réglementation sur l'affichage des prix et mentions obligatoires.

Formation EVRP (**évaluation des risques professionnels**) pour le commerce.

Formation SST (**sauveteur secouriste du travail**) pour les employés.

Réglementation environnementale et gestion des déchets textiles



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Savoir dialoguer, rédiger et convaincre dans un contexte multilingue.

Anglais commercial pour la vente en boutique.

Espagnol pour le commerce de l'habillement.

Portugais pour la gestion des stocks et fournisseurs textiles.

Italien pour la mode et le commerce de luxe.

Allemand pour la négociation commerciale et le service client.

Chinois pour les échanges avec les fournisseurs et acheteurs asiatiques.

Japonais pour les collaborations et exportations mode.





CHAUSSURES

CHAUSSURES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en vente, gestion des stocks et service client dans le secteur de la chaussure.

TECHNIQUES DE VENTE & RELATION CLIENT

TECHNIQUES DE VENTE EN MAGASIN DE CHAUSSURES

- Maîtriser les bases de la vente et du conseil client.
- Analyser les besoins des clients et proposer des modèles adaptés.
- Appliquer les techniques de vente et de fidélisation.

CONSEIL & ACCOMPAGNEMENT CLIENT SUR LE CHOIX DES CHAUSSURES

- Apporter une expertise sur le confort et la qualité des chaussures.
- Comprendre les morphologies du pied et les besoins spécifiques.
- Expliquer les différences entre les matériaux et types de chaussures.

MERCHANDISING & MISE EN VALEUR DES PRODUITS

- Optimiser l'agencement et l'attractivité du point de vente.
- Organiser les vitrines et présentoirs pour maximiser les ventes.
- Utiliser des techniques de mise en avant des nouveautés et promotions.

GESTION DES RÉCLAMATIONS & SERVICE APRÈS-VENTE

- Gérer efficacement les retours et réclamations des clients.
- Appliquer les politiques d'échange et remboursement.
- Transformer une insatisfaction client en opportunité de fidélisation.

GESTION DES STOCKS & LOGISTIQUE

GESTION DES STOCKS & APPROVISIONNEMENT EN MAGASIN

- Assurer un stock optimisé pour éviter les ruptures et surplus.
- Gérer les commandes et le réassort en fonction des tendances.
- Éviter les surstocks et optimiser l'espace de stockage.

ORGANISATION DE L'INVENTAIRE & GESTION DES PERTES

- Mettre en place des méthodes efficaces pour un inventaire précis.
- Planifier et réaliser les inventaires de manière structurée.
- Identifier et réduire les pertes et vols.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Maîtriser les outils numériques pour la gestion et le développement du commerce de chaussures.

LOGICIELS DE GESTION & SUIVI DES VENTES

E-COMMERCE & GESTION D'UNE BOUTIQUE EN LIGNE (SHOPIFY, WOOCOMMERCE, PRESTASHOP)

- Développer les ventes en ligne et attirer de nouveaux clients.
- Créer une boutique en ligne et gérer les catalogues produits.
- Suivre les commandes et gérer la logistique des livraisons.

GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX & MARKETING DIGITAL

- Attirer plus de clients grâce aux outils numériques.
- Gérer les campagnes publicitaires Facebook, Instagram et Google Ads.
- Optimiser la stratégie de contenu et les avis clients.

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION COMMERCIALE

EXCEL POUR LA GESTION DES VENTES & DES STOCKS

- Automatiser le suivi des ventes et optimiser les stocks.
- Créer des tableaux de suivi des ventes et des commandes.
- Utiliser des formules avancées pour l'analyse des performances.

WORD POUR LA RÉDACTION DE DOCUMENTS COMMERCIAUX & ADMINISTRATIF

- Produire des documents professionnels pour la gestion du magasin.
- Rédiger des fiches produits et des rapports de ventes.
- Mettre en page des devis et factures attractifs.

OUTLOOK & GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS

- Optimiser la communication avec les fournisseurs et clients.
- Organiser et prioriser les e-mails pour une meilleure gestion du temps.
- Configurer des rappels et automatisations pour améliorer la réactivité.

POWERPOINT POUR LES PRÉSENTATIONS & PROMOTIONS COMMERCIALES

- Concevoir des supports visuels impactants pour les réunions et événements.
- Créer des présentations pour présenter de nouvelles collections.
- Animer des formations internes ou démonstrations de produits.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Assurer la conformité réglementaire et la sécurité des employés et clients.

RÉGLEMENTATION SUR L’AFFICHAGE DES PRIX & MENTIONS OBLIGATOIRES

- Appliquer les normes légales sur l’information des consommateurs.
- Comprendre les obligations liées à l’étiquetage et la publicité.
- Vérifier la conformité des étiquettes et promotions.

FORMATION EVRP (évaluation des risques professionnels) POUR LE COMMERCE

- Identifier et prévenir les risques en magasin.
- Réduire les risques liés aux manutentions et déplacements.
- Mettre en place un document unique d’évaluation des risques.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail) POUR LES EMPLOYÉS

- Assurer la sécurité des employés et des clients.
- Maîtriser les gestes de premiers secours.
- Réagir efficacement en cas d’accident en magasin.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser les ventes.

ANGLAIS COMMERCIAL POUR LA VENTE EN MAGASIN

- Accueillir et conseiller des clients anglophones.
- Acquérir le vocabulaire de la chaussure et du service client.
- Gérer les échanges courants en anglais.

ESPAGNOL POUR LE COMMERCE DE DÉTAIL

- Faciliter la communication avec les clients hispanophones.
- Maîtriser les expressions utiles pour conseiller et vendre.
- Expliquer les caractéristiques des chaussures en espagnol.

FRANÇAIS POUR LES EMPLOYÉS ÉTRANGERS EN MAGASIN

- Améliorer la communication des équipes multilingues.
- Apprendre les termes essentiels liés à la vente et à l'accueil.
- Améliorer la compréhension des consignes et des procédures.

LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR L'ACCUEIL DES CLIENTS MALENTENDANTS

- Rendre la boutique accessible à tous.
- Apprendre les bases de la communication en LSF.
- Adapter le service aux personnes sourdes ou malentendantes.





IMMOBILIER



IMMOBILIER

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en transaction, gestion locative, évaluation, relation client et conformité réglementaire dans le secteur immobilier.

TRANSACTION IMMOBILIÈRE

TECHNIQUES DE VENTE IMMOBILIÈRE (neuf & ancien)

- Mener une vente immobilière de manière professionnelle et efficace.
- Maîtriser chaque étape de la transaction, de la prospection au compromis.
- Argumenter, gérer les objections, conclure la vente.

PROSPECTION IMMOBILIÈRE & PRISE DE MANDAT

- Acquérir et fidéliser des clients vendeurs.
- Mettre en place une stratégie de prospection terrain et digitale.
- Valoriser ses services pour décrocher des mandats exclusifs.

ESTIMATION & EXPERTISE IMMOBILIÈRE

- Évaluer un bien de manière précise et conforme au marché.
- Appliquer les méthodes d'expertise (comparatif, par capitalisation, etc...).
- Présenter une estimation convaincante au client.

PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE & VALORISATION VISUELLE

- Mettre en valeur les biens pour susciter l'intérêt.
- Réaliser des photos attractives.
- Utiliser des outils de retouche et techniques de home staging.

GESTION LOCATIVE & SYNDIC

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

- Conseiller les clients sur les régimes fiscaux adaptés.
- Déterminer les plus-values, amortissements et défiscalisations.
- Maîtriser les dispositifs Pinel, LMNP, SCI.

DROIT LOCATIF & LÉGISLATION IMMOBILIÈRE

- Sécuriser les actes de gestion et éviter les litiges.
- Connaître les droits et obligations bailleur-locataire.
- Mettre à jour ses pratiques en fonction des évolutions légales.

GESTION LOCATIVE : DE L'ENTRÉE DU LOCATAIRE AU CONGÉ

- Assurer la bonne gestion des biens confiés à la location.
- Rédiger les baux, gérer les quittancements et relations locataires.
- Gérer les sinistres, impayés et procédures.

GESTION DE COPROPRIÉTÉ (SYNDIC)

- Assumer les responsabilités de gestion d'un immeuble en copropriété.
- Préparer les AG, gérer les budgets, assurer les travaux.
- Appliquer la loi ALUR et la réglementation des copropriétés.



COMMERCIALISATIONNN RELATION CLIENT & STRATÉGIE

MARKETING IMMOBILIER DIGITAL & RÉSEAUX SOCIAUX

- Développer la visibilité et générer des leads qualifiés.
- Utiliser Facebook, Instagram, YouTube, Google Ads.
- Mettre en place un tunnel de vente et stratégie de contenu.

CRÉATION & GESTION D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE

- Lancer son activité immobilière en autonomie.
- Élaborer un business plan, choix du statut, budget.
- Recruter, fixer ses honoraires, piloter ses résultats.

NÉGOCIATION & CLOSING IMMOBILIER

- Conclure les transactions efficacement.
- Adapter son argumentaire.
- Utiliser les techniques de persuasion et de closing.

DÉONTOLOGIE & RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE

- Agir dans le respect des règles de la profession.
- Appliquer la loi Hoguet et le Code de déontologie.
- Gérer les conflits d'intérêts et les obligations de conseil.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Optimiser la gestion commerciale, administrative et relationnelle avec les clients.

LOGICIELS MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

**CRM IMMOBILIER POUR
LE SUIVI CLIENT (ZOH
HUBSPOT, SALESFORCE)**

- Fidéliser la clientèle et améliorer les taux de transformation.
- Personnaliser les échanges.
- Suivre les leads, automatiser les campagnes de mails.

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR L'IMMOBILIER

Excel pour le suivi des ventes, prospection et rentabilité.

Word pour la rédaction de compromis, baux, courriers.

Outlook pour la gestion des rendez-vous et la communication.

PowerPoint pour la présentation de projets ou d'immeubles en vente.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Répondre aux obligations réglementaires de la profession immobilière.

FORMATION LOI ALUR OBLIGATOIRE (14H/AN)

- Conserver sa carte professionnelle et rester à jour.
- Suivre les évolutions juridiques, fiscales et techniques.
- Approfondir les compétences métiers.

Hygiène et sécurité des locaux (**ERP**) pour agences immobilières.

Formation EVRP (**évaluation des risques professionnels**).

Formation SST (**sauveteur secouriste du travail**).



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Faciliter la communication avec des clients internationaux ou investisseurs étrangers.

Anglais de l'immobilier (transactions, location, visite, négociation).

Espagnol pour la gestion locative et les relations client.

Portugais pour les échanges avec investisseurs étrangers.

Italien pour la clientèle transalpine et échanges juridiques.

Allemand pour les transactions avec clientèle germanophone.

Chinois pour les investissements immobiliers internationaux.

Japonais pour la vente de biens haut de gamme à la clientèle asiatique.





FLEURISTE

FLEURISTE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en composition florale, gestion des plantes, accueil client et gestion d'un commerce de fleurs.

TECHNIQUES DE COMPOSITION FLORALE & ENTRETIEN DES VÉGÉTAUX

TECHNIQUES DE BASE EN ART FLORAL

- Maîtriser les fondamentaux de la composition florale.
- Connaître les fleurs et feuillages les plus utilisés.
- Réaliser des bouquets ronds, linéaires et champêtres.

CRÉATION DE COMPOSITIONS FLORALES ÉVÉNEMENTIELLES (mariages, deuil, fêtes)

- Répondre aux besoins spécifiques selon les occasions.
- Créer des bouquets de mariée, couronnes, gerbes et centres de table.
- Adapter les styles floraux aux demandes client.

CONSERVATION & ENTRETIEN DES FLEURS COUPÉES & PLANTES

- Maximiser la durée de vie des produits en boutique.
- Mettre en place les bonnes pratiques de conservation.
- Préparer les plantes pour la vente et les entretenir au quotidien.

DÉCORATION VÉGÉTALE INTÉRIEURE & EXTÉRIEURE

- Valoriser les espaces avec des créations florales durables.
- Concevoir des décors pour vitrines, halls d'accueil ou jardins.
- Travailler avec des matériaux naturels, secs ou stabilisés.

CONNAISSANCE DES VÉGÉTAUX & SAISONNALITÉ

FLEURS SÉCHÉES & STABILISÉES : TECHNIQUES DE CRÉATION & CONSERVATION

- Développer des produits durables à forte valeur ajoutée.
- Apprendre à sécher et stabiliser différents végétaux.
- Réaliser des compositions esthétiques avec une longue durée de vie.

ACCUEIL CLIENT & GESTION D'UN COMMERCE DE FLEURS

CRÉATION & GESTION D'UNE ENTREPRISE DE FLEURISTERIE

- Gérer de manière autonome un commerce de fleurs.
- Élaborer un business plan et prévoir les charges.
- Gérer l'approvisionnement, les stocks et la rentabilité.

VALORISATION DES PRODUITS & MISE EN SCÈNE DE LA BOUTIQUE

- Optimiser l'expérience client en boutique.
- Créer des zones attractives avec les produits phares.
- Réaliser des vitrines et présentations saisonnières.

CONSEIL CLIENT & TECHNIQUES DE VENTE EN BOUTIQUE

- Fidéliser la clientèle par une approche personnalisée.
- Identifier les besoins et occasions d'achat.
- Proposer des produits adaptés à chaque client.

FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Automatiser et optimiser la gestion des ventes, des commandes et de la relation client.

LOGICIELS DE GESTION & SUIVI DES VENTES

**CRM POUR LA GESTION DE LA
RELATION CLIENT
(ZOH0, HUBSPOT)**

- Fidéliser les clients et améliorer le service.
- Suivre l'historique d'achats et personnaliser les propositions.
- Organiser les campagnes pour les fêtes (St-Valentin, Fête des Mères).

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

Excel pour le suivi des ventes et des commandes fournisseurs.

Word pour la rédaction de catalogues floraux et supports de communication.

Outlook pour la gestion des rendez-vous et des commandes événementielles.

PowerPoint pour la présentation d'ambiances florales et projets clients.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Garantir la sécurité du personnel et la conformité du commerce.

Hygiène, sécurité et entretien dans un commerce de fleurs.

Formation EVRP (**évaluation des risques professionnels**) pour les fleuristes.

Formation SST (**sauveteur secouriste du travail**).



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Mieux accueillir une clientèle internationale et élargir ses canaux de vente.

Anglais pour la vente en boutique florale et les mariages internationaux.

Espagnol pour les échanges avec les fournisseurs et clients étrangers.

Portugais pour l'approvisionnement en fleurs exotiques.

Italien pour l'importation de plantes méditerranéennes.

Allemand pour les salons floraux et la clientèle touristique.

Chinois pour la vente en ligne et les échanges commerciaux asiatiques.

Japonais pour les créations florales inspirées de l'ikebana.





IMPRIMERIE

IMPRIMERIE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences techniques en impression, préparation des fichiers, finition, maintenance des machines et relation client dans l'imprimerie traditionnelle ou numérique.

TECHNIQUES D'IMPRESSION

IMPRESSION OFFSET : FONCTIONNEMENT & RÉGLAGES

- Produire des impressions de qualité avec une presse offset.
- Préparer les plaques, encres et papiers.
- Régler les marges, pressions et encres selon les supports.

IMPRESSION NUMÉRIQUE : BASES & PERFECTIONNEMENT

- Réaliser des impressions rapides, personnalisées et précises.
- Utiliser les imprimantes numériques couleur et noir et blanc.
- Adapter les fichiers aux contraintes du numérique.

IMPRESSION GRAND FORMAT : BÂCHES, KAKÉMONOS, AFFICHES

- Répondre aux besoins de communication visuelle.
- Régler les traceurs et supports rigides ou souples.
- Gérer la colorimétrie et la découpe finale.

SÉRIGRAPHIE MANUELLE & INDUSTRIELLE

- Réaliser des impressions sur divers supports (textiles, bois, métal...).
- Maîtriser la création du cadre, l'encrage et le tirage.
- Adapter les encres aux matériaux.

PRÉPARATION DE FICHIERS & PRÉPRESSE

PRÉPRESSE : CONTRÔLE & TRAITEMENT DES FICHIERS AVANT IMPRESSION

- Garantir des fichiers prêts à imprimer sans erreur.
- Vérifier les marges, fonds perdus, résolution, profil colorimétrique.
- Convertir les formats et vectoriser les éléments.

COLORIMÉTRIE & GESTION DES PROFILS ICC

- Assurer la cohérence des couleurs à l'écran et à l'impression.
- Utiliser les profils d'impression adaptés au papier et à la machine.
- Ajuster les contrastes, gammas et tons directs.

MONTAGE & IMPOSITION DES FICHIERS D'IMPRESSION

- Organiser les pages et calques pour optimiser l'impression.
- Créer des impositions automatiques ou manuelles.
- Préparer les documents pour le massicotage ou pliage.

CONTRÔLE QUALITÉ & CALIBRATION DES MACHINES

- Garantir la stabilité des résultats sur tous les tirages.
- Réaliser des tests d'impression réguliers.
- Maintenir la conformité aux standards ISO.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Maîtriser les outils de création, mise en page et gestion des fichiers d'impression.

LOGICIELS DE PAO & DESIGN GRAPHIQUE

ADOBE INDESIGN - Mise en page et maquettes professionnelles.

ADOBE ILLUSTRATOR - Création vectorielle et logos.

ADOBE PHOTOSHOP - Retouche d'image pour l'impression.

PITSTOP PRO - Contrôle et correction des PDF avant impression.

LOGICIELS BUREAUTIQUES & GESTION COMMERCIALE

Excel pour la gestion des devis, stocks et planification.

Word pour les documents internes et communications.

Outlook pour la gestion de projet et relation client.

PowerPoint pour les présentations de produits imprimés.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Assurer la conformité réglementaire, la sécurité au travail et la maîtrise des bonnes pratiques en imprimerie.

Hygiène et sécurité en atelier d'impression.

Formation EVRP (évaluation des risques professionnels).

Formation SST (sauveteur secouriste du travail).



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

OBJECTIF GÉNÉRAL : Intégrer les technologies d'intelligence artificielle dans la création graphique, l'optimisation des processus de production et la relation client pour accroître la productivité et l'innovation.

LOGICIELS DE PAO & DESIGN GRAPHIQUE

INITIATION À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE APPLIQUÉE À LA CRÉATION VISUELLE (MIDJOURNEY, DALL-E, FIREFLY)

- Créer des visuels personnalisés à la demande.
- Générer des illustrations uniques pour flyers, affiches, packaging.
- Optimiser les temps de création grâce à l'IA.

AUTOMATISATION DE LA MISE EN PAGE AVEC L'IA (INDESIGN + PLUG-INS IA)

- Réduire le temps de composition des documents imprimés.
- Appliquer des modèles de mise en page automatisés.
- Créer des maquettes adaptatives en fonction des contenus.

IA & AUTOMATISATION DE LA PRODUCTION

OPTIMISATION DES FLUX D'IMPRESSION GRÂCE À L'IA

- Identifier et réduire les gaspillages et pannes en production.
- Analyser les cycles de production avec IA prédictive.
- Automatiser les commandes de réapprovisionnement.

IA & MAINTENANCE PRÉDICTIVE DES MACHINES D'IMPRESSIONS

- Anticiper les pannes et réduire les arrêts de production.
- Détecter les anomalies mécaniques via des capteurs connectés.
- Programmer des interventions ciblées avant défaillance.

IA & STRATÉGIE COMMERCIALE

UTILISATION DE L'IA POUR LE MARKETING PERSONNALISÉ

- Mieux cibler la clientèle grâce à la data.
- Créer des campagnes de communication automatisées.
- Générer des contenus de newsletters et catalogues personnalisés.

CHATBOTS & SERVICE CLIENT AUTOMATISÉ DANS LE SECTEUR GRAPHIQUE

- Améliorer la réactivité et disponibilité du service client.
- Mettre en place un chatbot pour la prise de commande ou le suivi.
- Analyser les besoins clients en temps réel pour adapter l'offre.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Faciliter la communication avec des clients ou partenaires internationaux.

Anglais professionnel pour les impressions internationales.

Espagnol pour la relation fournisseur / client.

Portugais pour les échanges techniques et commerciaux.

Italien pour les partenaires du secteur graphique.

Allemand pour la gestion de projets d'exportation

Chinois pour la communication avec les marchés asiatiques.





OPTIQUE LUNETTERIE DE DÉTAIL

OPTIQUE LUNETTERIE DE DÉTAIL

OBJECTIF GÉNÉRAL : Renforcer les compétences en conseil visuel, adaptation, gestion de la boutique et relation client dans le secteur de l'optique.

LECTURE & INTERPRÉTATION D'ORDONNANCES OPHTALMOLOGIQUES

- Savoir décrypter et transformer une prescription en solution optique.

CONSEIL EN MONTURES : MORPHOLOGIE, STYLE & BESOINS CLIENTS

- Adapter la forme et le matériau de la monture au profil de chacun.

VERRES CORRECTEURS : TYPES, TRAITEMENTS, INNOVATIONS

- Comparer les verres unifocaux, progressifs, photochromiques, etc...

MONTAGE DE LUNETTES EN ATELIER : TECHNIQUES DE BASE

- Assembler montures et verres selon les standards qualité.

AJUSTAGE & RÉPARATION DE LUNETTES

- Offrir un service après-vente rapide et efficace.

CONTACTOLOGIE : SENSIBILISATION & CONSEIL CLIENT

- Accompagner le porteur dans le choix et l'entretien des lentilles.

PRISE DE MESURES : ÉCART PUPILLAIRE, HAUTEUR, GALBE, ECT...

- Utiliser les instruments de prise de mesure avec précision.

ORGANISATION DU POINT DE VENTE EN OPTIQUE

- Gérer l'espace, le stock et les flux clients de manière optimale.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Professionnaliser la gestion administrative, les ventes, les stocks et la relation client.

**EXCEL POUR LE SUIVI DES
VENTES, DES REMISES
MUTUELLES & DES STOCKS**

- Créer des tableaux de bord lisibles et performants.

**WORD & POWERPOINT
POUR SUPPORTS PRODUITS,
FORMATIONS OU VITRINES**

- Présenter vos offres de manière claire et attractive.

**CRM (ZOH0, HUBSPOT)
POUR SUIVI CLIENT &
RELANCES**

- Automatiser les rappels de contrôle, renouvellement, offres personnalisées.

**OUTLOOK POUR LA RELATION
FOURNISSEURS &
RENDEZ-VOUS CLIENTS**

- Organiser votre agenda pro et vos relances opticien / mutuelle.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Respecter la réglementation, garantir la sécurité, et maintenir des conditions de travail optimales.

HYGIÈNE & SÉCURITÉ DANS UN ESPACE DE SANTÉ VISUELLE

- Désinfecter, entretenir, ranger et protéger vos équipements et espaces.

RÉGLEMENTATION SANTÉ & OPTIQUE (mutuelles, sécurité sociale)

- Comprendre le cadre légal de la délivrance et du remboursement.

FORMATION EVRP (évaluation des risques professionnels)

- Prévenir les troubles musculo-squelettiques, fatigue oculaire et erreurs humaines.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail) POUR PLUS DE 20 SALARIÉS

- Réagir efficacement en cas de malaise ou accident client / employé.



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la performance commerciale, le conseil et l'analyse client grâce à l'IA.

**ESSAYAGE VIRTUEL DE
LUNETTES PAR L'IA
(en ligne ou au magasin)**

- Offrir un service ludique et interactif pour attirer et rassurer.

**OPTIMISATION DES STOCKS
& PRÉVISION DES VENTES
VIA L'IA**

- Éviter les ruptures sur les références les plus demandées.

**AUTOMATISATION DE LA
RELATION CLIENT (e-mails,
rappels de contrôle, devis)**

- Gagner du temps tout en renforçant la fidélité.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Accompagner, conseiller et vendre auprès d'une clientèle étrangère.

OBJECTIF COMMUN : Rédiger un devis, présenter une offre, ajuster une monture dans la langue du client.

ANGLAIS PROFESSIONNEL EN BOUTIQUE D'OPTIQUE

- Mener une vente fluide et rassurante avec un client anglophone.

Espagnol pour l'accueil et le conseil.

Portugais pour clients d'origine lusophone.

Italien pour échanges B2B avec fabricants ou clients.

Allemand pour clients transfrontaliers ou touristes

Chinois pour touristes et clients internationaux.

Japonais pour une clientèle haut de gamme ou design technique.





HORLOGERIE BIJOUTERIE

HORLOGERIE - BIJOUTERIE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Acquérir les compétences techniques et commerciales nécessaires à la vente, la réparation, la création et la gestion d'une horlogerie ou bijouterie.

TECHNIQUES DE VENTE EN BIJOUTERIE / HORLOGERIE DE LUXE

- Adopter une posture haut de gamme, argumenter avec raffinement.

TECHNIQUES DE PRÉSENTATION & VALORISATION DES BIJOUX & MONTRES

- Mettre en scène les produits pour stimuler l'achat.

GESTION D'UN STOCK DE HAUTE VALEUR

- Suivre, sécuriser et valoriser les pièces précieuses de la boutique.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Faciliter la gestion des produits, des clients et de l'administratif avec des outils performants.

**EXCEL POUR SUIVI DES
VENTES, MARGES &
ROTATIONS DE STOCK**

- Piloter l'activité de la boutique avec des données fiables.

**WORD & POWERPOINT POUR
SUPPORTS D'AIDE À LA VENTE
& ARGUMENTAIRES VISUELS**

- Créer des fiches produits et supports de formation.

**CRM (ZOH0, SALESFORCE)
POUR LE SUIVI CLIENTS &
SERVICES PERSONNALISÉS**

- Fidéliser les clients par des relances anniversaires, SAV, offres exclusives.

**OUTLOOK POUR GÉRER LES
COMMANDES FOURNISSEURS
& RENDEZ-VOUS CLIENTS**

- Structurer la communication et la planification commerciale.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Sécuriser l'environnement de travail et respecter les obligations légales liées à la vente de produits de valeur.

HYGIÈNE, SÉCURITÉ & GESTES PROFESSIONNELS EN ATELIER

- Travailler avec des équipements dangereux ou sensibles.

PRÉVENTION CONTRE LE VOL, ESCROQUERIE & GESTION DES ASSURANCES

- Former le personnel aux risques spécifiques des commerces précieux.

FORMATION EVRP (évaluation des risques professionnels)

- Identifier et prévenir les risques liés à la posture, lumière ou outils fins.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail)

- Réagir rapidement en cas de malaise ou blessure en atelier.



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

OBJECTIF GÉNÉRAL : Innover dans la relation client, la gestion de stock et la création grâce à l'IA.

**IA POUR PERSONNALISATION
DE L'EXPÉRIENCE CLIENT
CHATBOT, MAIL, AUTOMATION)**

- Créer des parcours sur mesure, automatiser les relances haut de gamme.

**RECOMMANDATION DE
PRODUITS AVEC L'IA SELON LE
STYLE & L'HISTORIQUE CLIENT**

- Proposer montres ou bijoux complémentaires automatiquement.

**GÉNÉRATION DE DESCRIPTIFS
PRODUITS OPTIMISÉS PAR L'IA**

- Rédiger des fiches produit captivantes et adaptées à chaque canal de vente.

**VEILLE CONCURRENTIELLE IA :
TENDANCES BIJOUTERIE &
HORLOGERIE**

- Recevoir des alertes sur les innovations et les marques concurrentes.

**DESIGN DE BIJOUX ASSISTÉS
PAR L'IA (croquis, rendu 3D,
variantes)**

- Imaginer des créations originales à partir d'un prompt ou d'une photo.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Conseiller, vendre et accompagner une clientèle étrangère dans l'univers du luxe.

OBJECTIF COMMUN : Réaliser une vente, présenter un produit ou gérer un service après-vente dans la langue du client.

ANGLAIS DU LUXE & DE LA BIJOUTERIE / HORLOGERIE

- Conduire un échange fluide, précis et élégant avec un client anglophone.

Espagnol commercial pour les touristes ou fournisseurs internationaux.

Portugais pour les clients haut de gamme d'Amérique du Sud ou du Portugal.

Italien pour la culture design et la bijouterie artisanale.

Allemand pour la vente de montres suisses et clients européens.

Chinois pour le commerce de luxe et clientèle touristique.

Japonais pour les clients en quête de pièces rares ou de haute précision.





PHOTOGRAPHIE PROFESSIONNEL



PHOTOGRAPHIE PROFESSIONNELLE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Maîtriser les compétences artistiques, techniques et commerciales indispensables pour exercer en tant que photographe professionnel, indépendant ou en studio.

BASES DE LA PHOTOGRAPHIE NUMÉRIQUE (réglage, prise de vue)

- Savoir utiliser un appareil photo en mode manuel pour contrôler lumière et netteté.

PHOTOGRAPHIE DE PORTRAIT (studio, extérieur, éclairage)

- Mettre en valeur le sujet selon la lumière, l'angle et le fond.

PHOTOGRAPHIE DE PRODUIT (packshot, e-commerce, objet de valeur)

- Réaliser des visuels commerciaux attractifs et techniquement propres.

PHOTOGRAPHIE ÉVÉNEMENTIELLE (mariage, entreprise, spectacle)

- Capturer les moments clés en s'adaptant aux contraintes du terrain.

PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE & D'ARCHITECTURE

- Valoriser les espaces avec gestion des lignes, de l'éclairage et du HDR.

PRISE DE VUE CULINAIRE & STYLISME PHOTO

- Créer des compositions esthétiques pour les marques et la restauration.

CRÉATION D'UN PORTFOLIO & IDENTITÉ VISUELLE DE PHOTOGRAPHE

- Structurer une offre cohérente et séduisante pour les prospects.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Maîtriser les outils de retouche, gestion de projet et communication pour valoriser son travail photographique.

ADOBE LIGHTROOM : TRI, RETOUCHE, EXPORTATION OPTIMISÉE

- Gérer efficacement des séries d'images en post-production.

ADOBE PHOTOSHOP POUR PHOTOGRAPHE (retouches, photomontage)

- Corriger, transformer et sublimer les images.

CANVA PRO POUR CRÉER DES SUPPORTS DE COMMUNICATION VISUELLE

- Présenter son travail sur des plaquettes, posts, book, etc...

EXCEL POUR DEVIS, FACTURES & SUIVI CLIENT

- Automatiser les tâches administratives.

OUTLOOK POUR GESTION DES RENDEZ-VOUS & MAILS CLIENTS

- Structurer sa communication professionnelle.

POWERPOINT POUR CRÉER DES PORTFOLIOS NUMÉRIQUES OU PRÉSENTATIONS CLIENTS

- Présenter un book ou une série de visuels en RDV ou concours.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Sécuriser son activité, prévenir les risques et assurer un cadre de travail conforme.

DROITS D'AUTEUR, DROIT À L'IMAGE, CESSIION DE DROITS

- Sécuriser ses contrats et protéger ses œuvres.

HYGIÈNE & SÉCURITÉ DANS UN STUDIO PHOTO OU SUR SITE

- Prévenir les accidents et assurer la sécurité des clients et du matériel.

FORMATION EVRP (évaluation des risques professionnels)

- Identifier les risques liés à la posture, éclairage, fatigue visuelle, déplacements.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail)

- Être capable d'intervenir sur un shooting ou en déplacement pro.



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

OBJECTIF GÉNÉRAL : Booster sa productivité, sa créativité et ses services grâce à des outils d'intelligence artificielle.

GÉNÉRATION D'IMAGES AVEC L'IA (DALL-E, MIDJOURNEY, FIREFLY)

- Créer des visuels créatifs ou décoratifs à intégrer dans ses projets.

RETOUCHE PHOTO AUTOMATISÉ AVEC L'IA (LUMINAR AI, PHOTOSHOP IA)

- Gagner du temps sur les ajustements simples ou effets complexes.

TRI & CLASSEMENT AUTOMATIQUE DE PHOTOS AVEC L'IA

- Trier ses images selon la netteté, le sujet, les émotions.

CRÉATION DE FONDS DE STUDIO VIRTUELS IA

- Offrir une diversité de décors sans investissement matériel.

GÉNÉRATION DE CONTENU MARKETING (textes, descriptions, posts)

- Accompagner ses photos de contenus engageants.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Élargir sa clientèle, collaborer avec des artistes ou agences à l'international.

OBJECTIF COMMUN : Mener une session, échanger par mail, comprendre les attentes clients.

ANGLAIS PROFESSIONNEL POUR PHOTOGRAPHES

- Diriger une séance photo, négocier un contrat, livrer un reportage.

Espagnol commercial pour la photographie événementielle et sociale.

Portugais pour travail avec agences de mode ou tourisme.

Italien pour projets artistiques, design et patrimoine.

Allemand pour photographie d'entreprise et salons pro.

Chinois pour photographie de luxe ou artistique en Asie.

Japonais pour collaborations créatives ou expositions.





SERVICE DE L'AUTOMOBILE

SERVICES DE L'AUTOMOBILE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences techniques, commerciales et réglementaires dans l'entretien, la réparation, la vente et les services liés à l'automobile.

RÉCEPTION ATELIER & ACCUEIL CLIENT TECHNIQUE

- Prendre en charge efficacement le client et son véhicule.

PRÉPARATION À LA VENTE DE VÉHICULES D'OCCASION (VO)

- Vérifier, remettre en état et valoriser les VO en point de vente.

GESTION D'UN ATELIER OU CENTRE AUTO

- Piloter l'activité, les ressources humaines et le suivi qualité.

RÉGLEMENTATION SÉCURITÉ & ENVIRONNEMENT DANS LES GARAGES

- Appliquer les normes en matière de déchets, produits toxiques, équipements.

TOTAL COVERING

- Recouvrir la carrosserie avec un film adhésif haut de gamme.
- Protéger la peinture d'origine et préserver la valeur du véhicule.
- Personnaliser le style avec des finitions variées (mat, brillant, carbone...).
- Support idéal pour la publicité et la visibilité d'une marque.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Former aux outils numériques pour la création, la gestion et l'analyse des campagnes publicitaires.

**EXCEL POUR LES
PRÉVISIONNELS D'ACTIVITÉ,
COMMANDES & MARGES**

- Suivre l'activité de l'atelier et optimiser les indicateurs.

**CRM (ZOHIO, SALESFORECE)
POUR LA GESTION CLIENT &
RELANCES ATELIER/VENTE**

- Fidéliser la clientèle et automatiser les relances.

**WORD & POWERPOINT POUR
LA PRÉSENTATION D'OFFRES
COMMERCIALES
OU FORMATIONS**

- Créer des supports pour les vendeurs ou clients B2B.

**OUTLOOK POUR LA
PLANIFICATION DES
INTERVENTIONS &
SUIVI CLIENT**

- Créer des supports pour les vendeurs ou clients B2B.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Respecter les obligations légales en matière de sécurité, d'hygiène et de prévention dans le secteur automobile.

**HABILITATION ÉLECTRIQUE
BOL, B2XL POUR VEHICULES
ÉLECTRIQUES / HYBRIDES**

- Intervenir en sécurité sur les systèmes haute tension.

**FORMATION EVRP
(évaluation des risques
professionnels)**

- Identifier et prévenir les risques physiques, chimiques et logistiques.

**FORMATION SST
(sauveteur secouriste du
travail)**

- Réagir efficacement en cas d'accident sur le lieu de travail.



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

OBJECTIF GÉNÉRAL : Intégrer l'IA dans l'atelier, la relation client et la gestion des stocks pour améliorer les performances.

UTILISATION DE L'IA POUR LE DIAGNOSTIC DES PANNES

- Anticiper les dysfonctionnements grâce à l'analyse des données véhicules.

L'IA POUR LA GESTION DE L'INVENTAIRE & COMMANDES DE PIÈCES DÉTACHÉES

- Réduire les délais d'attente et optimiser les stocks.

GÉNÉRATION AUTOMATIQUE DE DEVIS AVEC L'IA

- Gagner du temps et homogénéiser les propositions commerciales.

ANALYSE COMPORTEMENTALE CLIENT POUR OFFRES PERSONNALISÉES (IA + CRM)

- Proposer des révisions ou produits adaptés à l'usage réel du client.

L'IA POUR LA SURVEILLANCE EN TEMPS RÉEL DES VÉHICULES CONNECTÉS

- Offrir un service de maintenance prédictive à distance.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Mieux communiquer avec une clientèle diversifiée et des interlocuteurs internationaux.

OBJECTIF COMMUN : Accueillir, conseiller, présenter un devis ou expliquer une intervention dans la langue cible.

ANGLAIS TECHNIQUE POUR LA MÉCANIQUE & LA RÉCEPTION ATELIER

- Comprendre les notices techniques, accueillir un client étranger.

Espagnol pour la relation commerciale ou atelier.

Portugais pour la réception client ou fournisseurs internationaux.

Italien pour les relations avec fournisseurs ou constructeurs.

Allemand pour dialogue avec équipementiers ou clients.

Chinois pour les échanges avec constructeurs ou pièces détachées.



FORMATIONS

INGÉNIERIE & CONSEIL



PUBLICITÉ
BUREAU D'ÉTUDES TECHNIQUES
ENTREPRISE D'ARCHITECTURE





UPPER
FORMA

PUBLICITÉ

PUBLICITÉ

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en stratégie, création et diffusion de campagnes publicitaires.

STRATÉGIE & GESTION DE LA PUBLICITÉ

STRATÉGIE DE COMMUNICATION & POSITIONNEMENT DE MARQUE

- Construire une identité de marque forte et cohérente.
- Définir une stratégie de communication efficace.
- Identifier et cibler le bon public.
- Élaborer un message publicitaire impactant.

PLANIFICATION & GESTION D'UNE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

- Structurer et gérer une campagne de A à Z.
- Planifier les actions publicitaires et définir un budget.
- Sélectionner les canaux de diffusion les plus pertinents.
- Analyser les résultats et optimiser les performances.

MARKETING D'INFLUENCE & COLLABORATIONS AVEC DES CRÉATEURS DE CONTENU

- Exploiter le pouvoir des influenceurs pour promouvoir une marque.
- Sélectionner les influenceurs adaptés à l'image de marque.
- Négocier et gérer les partenariats.
- Suivre et mesurer l'impact des campagnes d'influence.

CRÉATION & PRODUCTION PUBLICITAIRE

PUBLICITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX & FORMATS DIGITAUX

- Exploiter les formats publicitaires propres aux plateformes sociales.
- Comprendre les spécificités des publicités sur Facebook, Instagram, TikTok...
- Créer des visuels et vidéos adaptés à chaque réseau.
- Utiliser les outils d'analyse pour optimiser les performances.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Former aux outils numériques pour la création, la gestion et l'analyse des campagnes publicitaires.

GRAPHISME & CONCEPTION VISUELLE (PAO - PUBLICATION ASSISTÉE PAR ORDINATEUR)

ADOBE PHOTOSHOP & ILLUSTRATOR : RETOUCHE & CRÉATION DE VISUELS PUBLICITAIRES

- Concevoir des supports publicitaires percutants.
- Retoucher et améliorer des images pour la publicité.
- Créer des affiches, bannières et visuels digitaux.

ADOBE INDESIGN : MISE EN PAGE & CONCEPTION GRAPHIQUE POUR LA PUBLICITÉ

- Réaliser des supports imprimés et numériques avec une mise en page professionnelle.
- Créer des brochures, magazines et catalogues publicitaires.
- Optimiser les formats et résolutions pour l'impression.

CORELDRAW : CONCEPTION VECTORIELLE DES SUPPORTS PUBLICITAIRES

- Maîtriser un outil alternatif à Adobe Illustrator pour la création graphique.
- Réaliser des logos, flyers et éléments de branding.
- Travailler avec des images vectorielles pour des impressions haute qualité.

VIDÉO, ANIMATION & MOTION DESIGN

ADOBE PREMIERE PRO & AFTER EFFECTS : PRODUCTION & ANIMATION DE PUBLICITÉS VIDÉO

- Créer des spots publicitaires et animations dynamiques.
- Monter des vidéos promotionnelles et publicitaires.
- Animer des éléments graphiques pour capter l'attention.

BLENDER & CINEMA 4D : MODÉLISATION & ANIMATION 3D POUR LA PUBLICITÉ

- Intégrer des éléments 3D et des animations dans les campagnes.
- Créer des animations produit et effets spéciaux.
- Optimiser les rendus pour le web et la télévision.

CONCEPTION & MODÉLISATION EN DAO (DESSIN ASSISTÉ PAR ORDINATEUR)

SKETCHUP : CRÉATION D'ESPACES PUBLICITAIRES EN 3D

- Concevoir des stands et espaces publicitaires en trois dimensions.
- Modéliser des structures de PLV (Publicité sur le Lieu de Vente).
- Visualiser l'aménagement d'espaces commerciaux.

AUTOCAD : DESIGN & MISE EN PAGE D'ÉLÉMENTS PUBLICITAIRES

- Travailler sur des plans techniques pour la publicité.
- Réaliser des supports de communication en volume.
- Appliquer les normes de DAO pour la conception graphique.



GESTION & ANALYSE DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES DIGITALES

GOOGLE ADS & PUBLICITÉ SUR LES MOTEURS DE RECHERCHE

- Gérer et optimiser des campagnes publicitaires sur Google.
- Configurer des annonces performantes.
- Analyser les résultats et optimiser le budget.

META ADS (facebook, instagram) : CRÉATION & OPTIMISATION DE CAMPAGNES

- Toucher un public ciblé grâce aux publicités sociales.
- Paramétrer des campagnes Facebook et Instagram Ads.
- Cibler efficacement les audiences et analyser les performance.

GOOGLE ANALYTICS & SUIVI DES PERFORMANCES PUBLICITAIRES

- Analyser et optimiser l'impact des campagnes digitales.
- Configurer des tableaux de bord de suivi.
- Interpréter les métriques de conversion et d'engagement.

CRM & AUTOMATISATION MARKETING (HUBSPOT, SALESFORCE, MAILCHIMP)

- Gérer les prospects et optimiser les conversions.
- Automatiser les campagnes publicitaires par email.
- Segmenter les audiences et personnaliser les interactions.



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

INTRODUCTION À L'IA POUR LES PROFESSIONNELS DE LA PUBLICITÉ

- Comprendre les fondamentaux de l'IA et ses applications dans la publicité.
- Identifier les outils IA disruptifs pour la création, la planification média, l'analyse et l'automatisation.
- Poser les bases d'une intégration stratégique de l'IA dans les workflows des agences.

CRÉATION DE CONCEPTS PUBLICITAIRES AVEC L'IA (CHATGPT, NOTION AI...)

- Générer des idées de campagnes, slogans, naming et accroches.
- Utiliser l'IA pour enrichir les brainstorming, affiner les messages et décliner les angles de communication.
- Optimiser la rapidité de production de contenus créatifs.

CRÉATION VISUELLE & MOODBOARDS IA (MIDJOURNEY, FIREFLY, DALL-E, LEONARDO)

- Créer des visuels publicitaires originaux à partir de prompts.
- Générer des moodboards, storyboards ou déclinaisons de visuels pour print, social media, DOOH.
- Adapter les visuels aux cibles, canaux et univers de marque.

CAMPAGNES SOCIAL MEDIA ASSISTÉES PAR L'IA

- Générer des idées de posts, stories, reels, carrousels adaptés aux tendances du moment.
- Planifier les publications automatiquement avec des outils d'IA.
- Automatiser les réponses et commentaires avec des agents conversationnels.

COPYWRITING & STORYTELLING IA

- Rédiger des textes publicitaires impactants avec ChatGPT et autres IA de copywriting.
- Adapter le ton, la structure et la longueur à chaque canal (emailing, landing page, réseaux sociaux...).
- Améliorer la conversion par l'A/B testing assisté par IA.

VIDÉO MARKETING & PUBLICITAIRE AVEC L'IA (RUNWAY, PICTORY, SYNTHESIA)

- Créer des vidéos produits, témoignages, tutoriels ou formats viraux avec IA.
- Générer des doublages, sous-titres et voix-off automatiquement.
- Réaliser des déclinaisons multilingues rapidement.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Faciliter la communication internationale dans le secteur de la publicité.

ANGLAIS PROFESSIONNEL POUR LA PUBLICITÉ & LE MARKETING DIGITAL

- Travailler avec des clients et partenaires internationaux.
- Rédiger et traduire des campagnes publicitaires en anglais.
- Comprendre le vocabulaire marketing et publicitaire.

ESPAGNOL POUR LA COMMUNICATION & LA PUBLICITÉ INTERNATIONALE

- Développer des campagnes adaptées au marché hispanophone.
- Maîtriser les termes clés du secteur publicitaire en espagnol.
- Adapter son message aux différentes cultures.

FRANÇAIS POUR LES PROFESSIONNELS ÉTRANGERS DU MARKETING & DE LA PUBLICITÉ

- Faciliter l'intégration dans une agence publicitaire francophone.





BUREAU D'ÉTUDES TECHNIQUES

BUREAU D'ÉTUDES TECHNIQUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en ingénierie, conception et gestion de projets techniques.

FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Maîtriser les outils numériques pour la conception, la modélisation et la gestion des études techniques.

LOGICIELS DE CONCEPTION & MODÉLISATION (CAO / DAO)

AUTOCAD : DESSIN TECHNIQUE & PLANS D'EXÉCUTION

- Produire des plans techniques précis.
- Maîtriser la modélisation 2D et 3D.
- Appliquer les conventions de dessin industriel.

REVIT & BIM : MODÉLISATION DES BÂTIMENTS EN 3D

- Concevoir des projets en Building Information Modeling (BIM).
- Créer une maquette numérique d'un bâtiment.
- Optimiser la coordination entre les corps de métier.

SOLIDWORKS : CONCEPTION MÉCANIQUE & MODÉLISATION 3D

- Concevoir des pièces et assemblages techniques.
- Modéliser des systèmes mécaniques complexes.
- Réaliser des simulations de résistance et contraintes.

ROBOT STRUCTURAL ANALYSIS : CALCUL & SIMULATION DE STRUCTURES

- Vérifier la stabilité des ouvrages.
- Simuler les charges et contraintes sur les structures.
- Appliquer les normes de calcul réglementaires.

LOGICIELS DE GESTION & D'ANALYSE DE PROJETS TECHNIQUES

MS PROJECT : GESTION & PLANIFICATIONS DE PROJETS TECHNIQUES

- Planifier et suivre l'avancement des projets.
- Structurer un projet avec diagrammes de Gantt.
- Allouer les ressources et estimer les coûts.

PRIMAVERA P6 : GESTION AVANCÉE DE PROJETS D'INGÉNIERIE

- Gérer des projets complexes et multi-sites.
- Suivre les tâches critiques et optimiser les délais.
- Analyser les risques et les coûts associés.

DIALUX : CONCEPTION & SIMULATION D'ÉCLAIRAGE

- Optimiser l'éclairage des espaces intérieurs et extérieurs.
- Calculer les niveaux d'éclairage en fonction des besoins.
- Simuler différentes sources lumineuses pour optimiser l'efficacité énergétique.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Assurer la conformité réglementaire et la sécurité des ingénieurs et techniciens en bureau d'études.

NORMES & RÉGLEMENTATION EN INGÉNIERIE & CONSTRUCTION

- Appliquer les normes en vigueur pour la conception technique.
- Connaître les normes ISO, Eurocodes et DTU.
- Veiller au respect des réglementations en vigueur.

FORMATION EVRP (évaluation des risques professionnels)

- Identifier et maîtriser les risques liés aux études techniques.
- Rédiger un document unique de prévention des risques.
- Mettre en place des mesures de réduction des dangers.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail)

- Assurer la sécurité des collaborateurs sur site.
- Réagir efficacement en cas d'accident.
- Maîtriser les gestes de premiers secours.

HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR INGÉNIEURS & TECHNICIENS

- Travailler en toute sécurité sur les installations électriques.
- Connaître les risques liés aux équipements sous tension.
- Appliquer les protocoles de sécurité pour les interventions.



FORMATION À L'IA (intelligence artificielle)

COMPRENDRE L'IA POUR LES INGÉNIEURS & CONSULTANTS TECHNIQUES

- Appréhender les bases de l'intelligence artificielle, du machine learning et des modèles prédictifs.
- Identifier les domaines d'application dans l'ingénierie, la modélisation et la simulation.
- Connaître les outils clés (Python, Power BI, AutoML, plateformes IA métiers...).

EXPLOITER LA DATA TECHNIQUE AVEC L'IA

- Nettoyer, structurer et exploiter des données issues de capteurs, de chantiers, de modélisations.
- Mettre en place des modèles d'analyse prédictive (maintenance, consommation, risques...).
- Visualiser les résultats pour faciliter la prise de décision technique.

OPTIMISER LA CONCEPTION TECHNIQUE GRÂCE À L'IA

- Intégrer des modèles IA dans les phases d'avant-projet, d'APS/APD ou d'exécution.
- Réaliser des optimisations multi-critères (coût, impact environnemental, performance).
- Utiliser des outils IA de modélisation générative (ex: Autodesk Generative Design).

AUTOMATISER LES TÂCHES RÉPÉTITIVES D'INGÉNIERIE AVEC L'IA

- Automatiser la génération de notes de calculs, rapports techniques, bilans, CCTP.
- Mettre en place des assistants IA pour rédiger, corriger ou structurer des livrables.
- Améliorer la productivité sans compromettre la qualité.

ANALYSER L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL & ÉNERGÉTIQUE AVEC L'IA

- Utiliser l'IA pour modéliser l'empreinte carbone, les consommations et les flux.
- Simuler différents scénarios de construction ou de rénovation.
- Optimiser les choix techniques en fonction de critères durables.

GAGNER EN PERFORMANCE DANS LES APPELS D'OFFRES GRÂCE À L'IA

- Générer des réponses types, mémoires techniques ou dossiers d'EO automatisés.
- Analyser des DCE plus rapidement grâce au traitement automatique du langage.
- Identifier les critères clés et les axes de différenciation via l'IA.



**UTILISER POWER AI, EXCEL AI
& OUTILS LOW-CODE POUR
PILOTER L'ACTIVITÉ**

- Créer des tableaux de bord intelligents pour suivre les projets, charges, marges.
- Automatiser les reportings clients ou internes.
- Croiser données techniques et données business.

**METTRE EN PLACE UNE
DÉMARCHE D'IA DANS SON
BUREAU D'ÉTUDES**

- Identifier les processus éligibles à l'automatisation ou à l'analyse prédictive. - Choisir les bons outils selon la taille du cabinet et les compétences internes.
- Structurer un plan de transformation digitale réaliste et progressif.

**IA, RGPD & GESTION DES
DONNÉES SENSIBLES
DANS LES BET**

- rotéger les données clients (plans, études, fichiers techniques) et garantir leur confidentialité.
- Respecter le RGPD dans l'utilisation d'outils IA ou SaaS.
- Encadrer les usages internes via des chartes ou protocoles.

**FORMER & SENSIBILISER SES
ÉQUIPES TECHNIQUES À L'IA**

- Décloisonner la technique et la data science au sein du bureau d'études.
- Proposer des outils concrets aux projeteurs, ingénieurs et techniciens.
- Créer une culture de l'innovation basée sur la collaboration homme / machine.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Faciliter la communication internationale et l'échange de données techniques.

ANGLAIS TECHNIQUE POUR INGÉNIEURS & BUREAUX D'ÉTUDES

- Travailler sur des projets internationaux et rédiger des documents techniques.
- Acquérir le vocabulaire technique en anglais.
- Rédiger des rapports et plans en anglais.

ESPAGNOL POUR LA COMMUNICATION TECHNIQUE & INDUSTRIELLE

- Échanger avec des partenaires hispanophones.
- Assimiler les termes clés des études techniques.
- Rédiger des devis et cahiers des charges en espagnol.

FRANÇAIS TECHNIQUE POUR INGÉNIEURS ÉTRANGERS

- Faciliter l'intégration des ingénieurs non francophones.
- Apprendre le vocabulaire lié à l'ingénierie et à la construction.
- Améliorer la communication en réunion et sur chantier.

LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR LA COMMUNICATION EN INGÉNIERIE

- Rendre le travail en bureau d'études accessible à tous.
- Apprendre les bases de la LSF appliquées à l'ingénierie.
- Communiquer avec des collaborateurs sourds ou malentendants.





ENTREPRISE D'ARCHITECTURE

ENTREPRISE D'ARCHITECTURE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en conception architecturale, gestion de projet, réglementation et relation client.

CONCEPTION ARCHITECTURALE &
TECHNIQUES DE CONSTRUCTION

BIM (building information modeling) & GESTION DES MAQUETTES NUMÉRIQUES

- Améliorer la collaboration et la gestion des projets.
- Créer et exploiter une maquette numérique BIM.
- Coordonner les différents corps de métier grâce à la modélisation.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Maîtriser les outils numériques pour la conception, la modélisation et la gestion de projets architecturaux.

LOGICIELS DE CONCEPTION & MODÉLISATION 3D

AUTOCAD : DESSIN TECHNIQUE & PLANS ARCHITECTURAUX

- Créer des plans précis et normés.
- Utiliser les calques, cotations et annotations.
- Produire des dessins détaillés pour la construction.

REVIT : CONCEPTION & GESTION BIM

- Optimiser la conception et la collaboration sur maquettes numériques.
- Modéliser en 3D avec précision.
- Exploiter les outils BIM pour la coordination des intervenants.

SKETCHUP : MODÉLISATION & RENDU 3D

- Concevoir des maquettes interactives et présentations visuelles.
- Modéliser rapidement des concepts architecturaux.
- Intégrer des textures et optimiser les rendus/

PHOTOSHOP & ILLUSTRATOR POUR L'ARCHITECTURE

- Améliorer les présentations et supports graphiques.
- Retoucher et améliorer les plans et images.
- Créer des documents de présentation percutants.

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

Excel pour la gestion des budgets et plannings de chantier.

Word pour la rédaction de comptes rendus et cahiers des charges.

Outlook et gestion des e-mails professionnels en cabinet d'architecture.

PowerPoint pour la présentation des projets et appels d'offres.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Assurer la conformité des projets et garantir la sécurité des collaborateurs et chantiers.

Normes de sécurité et accessibilité dans la construction.

Formation EVRP (**évaluation des risques professionnels**) pour les cabinets d'architecture.

Formation SST (**sauveteur secouriste du travail**) pour les employés.

Réglementation thermique et environnementale (RT 2020, RE 2025).



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec des clients et partenaires internationaux.

Anglais technique pour l'architecture et la construction.

Espagnol pour la gestion de projets internationaux.

Portugais pour la collaboration avec les fournisseurs et sous- traitants.

Italien pour l'architecture et le design d'intérieur.

Allemand pour les normes et réglementations européennes.

Chinois pour les échanges avec des partenaires asiatiques.

Japonais pour les collaborations en architecture contemporaine.



FORMATIONS
BIEN ÊTRE



COIFFURE
ESTHÉTIQUE
MASSAGE





COIFFURE

COIFFURE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Développer les compétences en techniques de coiffure, gestion du salon, relation client et réglementation.

TECHNIQUES DE COUPE, COLORATION & COIFFAGE

TECHNIQUES DE COUPE POUR HOMMES & FEMMES

- Maîtriser les différentes techniques de coupe adaptées à chaque client.
- Réaliser des coupes classiques et tendances.
- Adapter la coupe en fonction de la morphologie du visage.

COLORIMÉTRIE & TECHNIQUES DE COLORATION (BALAYAGE, MÈCHES, OMBRÉ, TIE & DYE)

- Maîtriser les techniques avancées de coloration.
- Comprendre les bases de la colorimétrie et neutralisation des reflets.
- Réaliser des colorations durables et respectueuses du cheveu.

COIFFURE DE SOIRÉE, MARIAGE & ÉVÉNEMENTS

- Savoir réaliser des coiffures sophistiquées.
- Maîtriser les attaches, chignons et tresses complexes.
- Adapter les coiffures aux tendances et attentes des clientes.

TECHNIQUES DE LISSAGE & DÉFRISAGE (BRÉSILIEN, JAPONAIS, TANIN...)

- Offrir des solutions adaptées aux différents types de cheveux.
- Connaître les différences entre les techniques de lissage.
- Utiliser des produits adaptés pour préserver la santé des cheveux.

FORMATION EN SOINS CAPILLAIRES & TECHNIQUES AVANCÉES DE COLORATION

- Proposer des soins capillaires professionnels et de nouvelles tendances.
- Maîtriser les protocoles de soin pour réparer les cheveux abîmés.
- Utiliser des techniques innovantes de coloration.

SOINS CAPILLAIRES & TENDANCES SPÉCIFIQUES

SOIN DU CUIR CHEVELU & TRAITEMENT DES CHEVEUX ABÎMÉS

- Apporter un diagnostic précis et des solutions adaptées.
- Identifier les problématiques capillaires (chute de cheveux, cuir chevelu gras).
- Proposer des soins adaptés (botox capillaire, bains d'huile, soins profonds).

COIFFURE & SOINS DES CHEVEUX TEXTURÉS, BOUCLÉS & AFRO

- Acquérir des compétences spécifiques pour les cheveux naturels.
- Réaliser des coupes adaptées aux cheveux bouclés et crépus.
- Connaître les techniques de coiffure protectrice (twists, braids, vanilles).

EXTENSIONS & POSE DES PERRUQUES

- Offrir des services complémentaires à la clientèle.
- Maîtriser la pose d'extensions à la kératine, à froid ou en tissage.
- Savoir entretenir et coiffer les perruques et postiches.

BARBIER & TAILLAGE DE BARBE

- Développer des compétences spécifiques pour la clientèle masculine.
- Maîtriser la taille et l'entretien de la barbe.
- Travailler les contours et styles de barbe selon la morphologie du visage.



GESTION D'UN SALON DE COIFFURE & RELATION CLIENT

TECHNIQUES DE VENTE & FIDÉLIASATION CLIENT EN SALON

- Augmenter la satisfaction client et booster les ventes.
- Adopter une approche de conseil personnalisé.
- Proposer des produits et services complémentaires adaptés.

MARKETING DIGITAL & COMMUNICATION POUR LES SALONS DE COIFFURE

- Développer la visibilité et attirer plus de clients.
- Gérer un compte Instagram et Facebook pour promouvoir ses prestations.
- Mettre en place des offres spéciales et partenariats.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Automatiser et optimiser la gestion des rendez-vous, des stocks et de la relation client.

LOGICIELS DE GESTION & SUIVI DES VENTES

Utilisation d'un logiciel de gestion de salon (Planity, Kiute, Wavy, EBP Coiffure).

CRM et gestion de la relation client (Salesforce, HubSpot, Zoho).

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

Excel pour la gestion des rendez-vous et suivi du chiffre d'affaires.

Word pour la rédaction de fiches techniques et supports marketing.

Outlook et gestion des e-mails professionnels en salon de coiffure.

PowerPoint pour la présentation des nouvelles prestations et formations internes.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Respecter la réglementation, assurer la sécurité sanitaire et proposer des services adaptés.

Hygiène et sécurité en salon de coiffure

Formation EVRP (**évaluation des risques professionnels**) pour les cabinets d'architecture.

Formation SST (**sauveteur secouriste du travail**) pour les employés.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser l'expérience client.

Anglais commercial pour la relation client en salon de coiffure.

Espagnol pour la gestion des commandes et relation client.

Portugais pour les échanges avec les fournisseurs et clients.

Italien pour l'intégration de techniques de coiffure italiennes.

Allemand pour les relations commerciales et la clientèle européenne.

Chinois pour la gestion des exportations de produits capillaires.

Japonais pour la formation aux tendances asiatiques en coiffure.





ESTHÉTIQUE

ESTHÉTIQUE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Maîtriser les techniques de soins esthétiques, de beauté et de bien-être, tout en développant l'accueil client et la gestion d'un institut.

BEAUTÉ DES MAINS, DES PIEDS & MAQUILLAGE

MANUCURE, BEAUTÉ DES MAINS & POSE DE VERNIS

- sublimer les mains tout en respectant la santé de l'ongle.
- Travailler la forme de l'ongle, cuticules et hydratation.
- Appliquer vernis classique, semi-permanent ou soin.

PÉDICURE ESTHÉTIQUE & SOIN DES PIEDS

- Assurer confort et esthétique.
- Réaliser des soins des ongles et de la peau.
- Appliquer des soins relaxants et esthétiques.

MAQUILLAGE JOUR, SOIRÉE & MARIÉE

- Réaliser un maquillage adapté à chaque circonstance.
- Identifier les couleurs, morphologies et attentes clients.
- Maîtriser les techniques de base et de correction.

EXTENSION & RESTRUCTURATION DES CILS & SOURCILS

- Proposer un regard sublimé et naturel.
- Poser des extensions de cils, réaliser un rehaussement ou microblading.
- Structurer et teinter les sourcils.

ÉPILATION & TECHNOLOGIES ESTHÉTIQUES

ÉPILATION À LA CIRE TRADITIONNELLE & JETABLE

- Réaliser une épilation efficace et respectueuse de la peau.
- Connaître les zones sensibles.
- Appliquer les techniques adaptées à la pilosité et au type de peau.

SOINS VISAGE & CORPS AVEC APPAREILS ESTHÉTIQUES

- Optimiser les résultats grâce aux technologies.
- Utiliser le LPG, la cavitation, les ultrasons, LED.
- Adapter le traitement au type de peau et objectif recherché.

DERMOPIGMENTATION & MAQUILLAGE PERMANENT

- Offrir des prestations longue tenue et précises.
- Réaliser des tracés sûrs pour sourcils, lèvres, yeux.
- Assurer la sécurité, l'hygiène et les retouches.



FORMATIONS LOGICIELS

OBJECTIF GÉNÉRAL : Faciliter la gestion du planning, des stocks, des ventes et de la relation client.

Logiciel de gestion d'institut (Planity, Kiute Pro, Flexy Beauty).

CRM et suivi client (Zoho, HubSpot).

Excel pour la gestion des ventes et stocks.

Word pour les protocoles de soins et supports clients.

Outlook pour la relation client (rendez-vous, newsletters).

PowerPoint pour les présentations des produits et formations internes.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Garantir la sécurité des client(e)s et du personnel, tout en respectant les obligations légales du métier.

Hygiène et sécurité en institut de beauté.

Formation EVRP (**évaluation des risques professionnels**) pour les cabinets d'architecture.

Formation SST (**sauveteur secouriste du travail**) pour les employés.

**HYGIÈNE POUR LA
DERMOPIGMENTATION,
PIERCING OU SOINS INVASIFS**

- Appliquer les règles strictes d'asepsie et de désinfection.



FORMATIONS EN LANGUES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Favoriser la communication interculturelle et enrichir la pratique du massage auprès d'une clientèle venue du monde entier.

Anglais professionnel du massage pour échanger avec une clientèle internationale.

Espagnol pour la relation client et les soins bien-être.

Portugais pour les échanges fournisseurs / clients.

Italien pour les tendances de beauté et de soin.

Allemand pour la clientèle touristique européenne.

Chinois pour les échanges internationaux.

Japonais pour les techniques de massage et rituels de relaxation japonais.





MASSAGE & BIEN-ÊTRE

MASSAGES & BIEN-ÊTRE

OBJECTIF GÉNÉRAL : Maîtriser les techniques de massage bien-être et relaxation, tout en développant l'écoute, l'accompagnement client et la gestion d'un espace de soins.

MASSAGE BIEN-ÊTRE & RELAXATION

- Acquérir les gestes de base et les enchaînements fluides.
- Adapter la pression, le rythme et la respiration selon le client.
- Créer un climat propice au lâcher-prise.

MASSAGE SUÉDOIS

- Maîtriser les techniques de pétrissage, pression et effleurage
- Travailler la posture et la gestuelle du praticien.
- Comprendre les effets physiologiques du massage sur le corps.

MASSAGE CALIFORNIEN

- Utiliser des mouvements longs, enveloppants et fluides.
- Développer l'écoute du corps et la connexion praticien/client.
- Créer un moment de bien-être global et émotionnel.

MASSAGE AUX PIERRES CHAUDES

- Apprendre la pose et la manipulation des pierres volcaniques.
- Maîtriser les gestes spécifiques et les zones d'application.
- Gérer la température et la sécurité du soin.

MASSAGE AYURVÉDIQUE

- Découvrir les doshas et leurs caractéristiques.
- Réaliser un massage à l'huile selon les besoins énergétiques.
- Harmoniser le corps et l'esprit à travers une approche holistique.

RÉFLEXOLOGIE PLANTAIRE

- Identifier les correspondances entre zones du pied et organes.
- Pratiquer les points de pression selon la cartographie plantaire.
- Soulager les tensions et favoriser la détente globale.

MASSAGE MINCEUR & DRAINAGE LYMPHATIQUE

- Appliquer les techniques de palper-rouler et de drainage.
- Stimuler l'élimination des toxines et la détoxification naturelle.
- Adapter le soin selon les zones ciblées et la morphologie du client.

MASSAGE FEMME ENCEINTE

- Connaître les contre-indications et zones à éviter.
- Apprendre les positions confortables pour chaque trimestre.
- Réaliser des gestes doux favorisant le relâchement et le confort.

HEAD SPA (massage du cuir chevelu & soins capillaires)

- Maîtriser les techniques de massage du cuir chevelu inspirées des rituels japonais.
- Stimuler la microcirculation pour favoriser la pousse et la relaxation.
- Associer soins capillaires et manœuvres relaxantes pour un rituel complet.



FORMATIONS OBLIGATOIRES

OBJECTIF GÉNÉRAL : Acquérir les compétences nécessaires pour appliquer les règles d'hygiène et de sécurité, prévenir les risques et garantir un environnement sain pour tous.

HYGIÈNE & SÉCURITÉ

- Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité propres aux pratiques de massage.
- Prévenir les risques sanitaires et assurer la propreté du matériel et des espaces.
- Garantir un environnement sain et sécurisé pour la clientèle et le personnel.

FORMATION EVRP (évaluation des risques professionnels)

- Identifier, analyser et évaluer les risques liés à l'activité professionnelle.
- Mettre en place des actions de prévention adaptées pour réduire les risques.
- Contribuer à la sécurité, à la santé et au bien-être des salariés.

FORMATION SST (sauveteur secouriste du travail)

- Intervenir efficacement en cas d'accident ou de malaise sur le lieu de travail.
- Réaliser les gestes de premiers secours en attendant l'arrivée des secours.
- Contribuer à la prévention des risques professionnels au sein de l'entreprise.





NOUS NOUS ENGAGEONS DANS VOTRE RÉUSSITE

**N'ATTENDEZ PLUS,
CHOISISSEZ LA VOTRE !**

www.upperforma.fr

60 Rue François 1er
75008, Paris

Tel : 07 69 66 24 24

contact@upperforma.fr

