

Organisme de formation Professionnelle : Notre Métier

S'investir pour faire face aux défis à venir... Conscients que l'adaptation des salariés et des gérants à l'évolution des métiers et des technologies représente un enjeu majeur, nous vous proposons un choix de formations permettant de développer les compétences de chacun et d'apporter une réelle valeur ajoutée à l'entreprise.

Le conseiller en formation professionnelle

Votre interlocuteur privilégié

Il est à votre écoute pour vous guider tout au long du processus de formation :

- ⇒ Audit et analyse des besoins.
- ⇒ Gestion du dossier administratif et de la demande de prise en charge auprès de votre OPCA.
- ⇒ Mise en place et suivi de la formation
- ⇒ Elaboration du bilan post-formation

Les formateurs

Nos formateurs sont recrutés pour leurs qualités pédagogiques et leurs expériences professionnelles afin de vous proposer la solution optimale pour maximiser les bénéfices de votre projet. La pédagogie et les axes de réflexion proposés sont adaptés au niveau de chacun et au poste occupé dans l'entreprise.

Les formations

Elles sont adaptées à vos besoins en fonction de vos attentes.

En effet nos formateurs adaptent le programme de formation sur-mesure à votre activité.

Tarifs et financement

Toutes nos formations se font sur devis de 50 à 125 €/heures selon plusieurs critères : niveau, besoins spécifiques, et si la formation se déroule en intra ou en inter entreprise.

FormAXE vous propose des solutions pour développer vos compétences et vous accompagne dans la recherche de financement approprié.

En effet nous connaissons parfaitement les démarches de prise en charge et collaborons régulièrement avec les OPCA (Organismes Paritaires Collecteurs Agréés)



FormAXE[®] SASU - Organisme de formation enregistré sous le N° 11 95 05865 95. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Siège social : 16, rue Ampère 95300 Pontoise

Tel : 01 83 62 42 70 – Fax : 01 83 62 42 71 – Email : contact@formaxe.com – Site internet: www.formaxe.com

SASU au capital de 2000 euros - R.C.S Pontoise 812 450 096 - Code APE 7022Z

D4_v2

ORGANISME CERTIFIE e-AFAQ Formation Professionnelle sous le N° 2016/73532.1
CERTIFICATION SYSTEME DE MANAGEMENT DE QUALITE ISO 9001



INFORMATIQUE

1. Prise en main informatique : découverte de Windows ou Mac
2. Traitement de texte sous Word
3. Tableur Excel : Tableaux, formules et graphiques
4. Présentations sous PowerPoint
5. Messagerie : Outlook, Gmail, Yahoo...
6. Internet : découverte, les moteurs de recherche, mots-clés, sécurité

WEB MARKETING

1. Introduction au web marketing
2. Stratégie et plan de communication & marketing sure mesure et efficace
3. Le plan Marketing
4. L'e-mailing
5. Création et animer sur les réseaux sociaux, blogging : Facebook, Twitter, TripAdvisor, Google
6. Infographie, PAO (flyer, création de plaquette, catalogue, menus...)
7. Référencement (SEO, SEM)

CREATION GESTION SITE WEB BASIC

1. Créer un site Web : déposer un nom de domaine, trouver un hébergeur pour son site, définir l'arborescence, organiser les contenus.
2. Concevoir les pages : acquérir les bases du HTML, proposer un contenu de qualité.
3. Installer et utiliser Wordpress ou autre fournisseur
4. Intégrer des images et des éléments
5. Insérer des liens hypertextes
6. Compléter et enrichir son site web

FormAXE[®] SASU - Organisme de formation enregistré sous le N° 11 95 05865 95. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.
Siège social : 16, rue Ampère 95300 Pontoise

Tel : 01 83 62 42 70 - Fax : 01 83 62 42 71 - Email : contact@formaxe.com - Site internet: www.formaxe.com

SASU au capital de 2000 euros - R.C.S Pontoise 812 450 096 - Code APE 7022Z

D4_v2

ORGANISME CERTIFIE e-AFAQ Formation Professionnelle sous le N° 2016/73532.1
CERTIFICATION SYSTEME DE MANAGEMENT DE QUALITE ISO 9001



COMPTABILITE & GESTION

1. Facturation
2. Gestion des réclamations
3. Relance des créances
4. Optimiser sa gestion de trésorerie
5. Comment gérer efficacement vos comptes clients
6. Evaluation d'une entreprise par son bilan
7. Interpréter un bilan et un compte de résultat
8. La TVA et taxes : droits, déduction
9. La paie : calcul des charges sociales mensuelles ou trimestrielles
10. Concevoir des tableaux de bord
11. Optimiser le résultat imposable
12. Monter le bilan et la liasse fiscale
13. Savoir analyser la rentabilité et les coûts
14. Les premières approches de fiscalité
15. Mettre sous contrôle le risque fiscal de votre société
16. Les contrats de travail
17. Préparer le contrôle URSSAF / Fiscal

MANAGEMENT

1. Gagner du temps, savoir s'organiser et gérer ses priorités pour gagner en efficacité, mieux gérer l'urgent et l'important
2. La prise de note rapide
3. Savoir écouter : développer son écoute pour mener des relations professionnelles
4. Prendre la parole et convaincre
5. Affirmation et communication
6. Animer son équipe
7. Manager efficacement un projet
8. Management des managers
9. Animer efficacement ses réunions: les clefs de l'efficacité
10. Anticiper et gérer les conflits, gérer les personnalités difficiles
11. Etre chef d'équipe
12. Manager par les objectifs / le manager coach
13. Evaluer ses collaborateurs
14. Développement des performances d'un manager
15. Déléguer avec efficacité

FormAXE[®] SASU - Organisme de formation enregistré sous le N° 11 95 05865 95. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Siège social : 16, rue Ampère 95300 Pontoise

Tel : 01 83 62 42 70 - Fax : 01 83 62 42 71 - Email : contact@formaxe.com - Site internet: www.formaxe.com

SASU au capital de 2000 euros - R.C.S Pontoise 812 450 096 - Code APE 7022Z

D4_v2

**ORGANISME CERTIFIE e-AFAQ Formation Professionnelle sous le N° 2016/73532.1
CERTIFICATION SYSTEME DE MANAGEMENT DE QUALITE ISO 9001**



TECHNIQUES DE VENTE / ACCUEIL CLIENT

1. Les étapes de la vente :
 - * Prise de contact
 - * Phase de découverte
 - * Argumentation
 - * Traitement des objections
 - * Négociation
 - * Conclusion
2. Aide à la prospection :
argumentaires, outils, clés du succès
3. Techniques Fidélisation : mise en place d'un fichier client, carte de fidélité, programme...
4. Vente en direct ou à distance
5. Optimisation de son portefeuille clients / Augmenter son taux de transformation
6. Techniques de vente pour les non commerciaux
7. Faire face aux clients difficiles
8. Communication verbale
9. Utilisation de la recommandation client : livre d'or, commentaire web

LE MERCHANDISING

1. Les fondamentaux
2. Diagnostic du merchandising actuel sur le point de vente : qualités, défauts, axes d'améliorations
3. Aide à l'élaboration des projets futurs : maîtriser les techniques d'agencement et de mise en valeur du produit, optimiser l'attractivité commerciale du point de vente, bien choisir son mobilier, sa PLV, et sa signalétique
4. Mise en pratique : vitrines, linéaires, mise en scène
5. Mesurer l'efficacité commerciale de son implantation : élaboration d'un questionnaire, d'une étude de satisfaction client

LES LANGUES VIVANTES

1. Remise à niveau en Français
2. Formation tous niveaux Anglais :
 - expression écrite : vocabulaire, grammaire, syntaxe
 - expression orale : utilisation d'expressions courantes, savoir se présenter, demander des renseignements, négocier
 - compréhension écrite : textes courts, emails, synthèse
 - compréhension orale : comprendre une conversation
 - mise en pratique
3. Formation tous niveaux autres langues (après validation de l'organisme) :
 - Espagnol
 - Allemand
 - Italien

FormAXE[®] SASU - Organisme de formation enregistré sous le N° 11 95 05865 95. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Siège social : 16, rue Ampère 95300 Pontoise

Tel : 01 83 62 42 70 – Fax : 01 83 62 42 71 – Email : contact@formaxe.com – Site internet: www.formaxe.com

SASU au capital de 2000 euros - R.C.S Pontoise 812 450 096 - Code APE 7022Z

D4_v2

**ORGANISME CERTIFIE e-AFAQ Formation Professionnelle sous le N° 2016/73532.1
CERTIFICATION SYSTEME DE MANAGEMENT DE QUALITE ISO 9001**



FORMATION HYGIENE ET SECURITE ALIMENTAIRE / DOCUMENT UNIQUE

1. Bases microbiologiques Les germes La multiplication microbienne Les modes de contamination	5. Hygiène des locaux Locaux : sols, murs, plinthes, plafonds, évacuations Matériel : légers, lourds, mobiles
2. Les règles d'hygiène du personnel	6. Plan de nettoyage Comment concevoir un plan de nettoyage Tableaux de suivi du plan de nettoyage
3. Nettoyage et désinfection Que nettoyer ? Avec quoi et quand ? Fréquence et choix des produits Procédures	7. Hygiène zone de distribution des repas Maîtrise des températures Les TIAC (toxi-infections alimentaires collectives) et leurs gestions
4. Les produits Température Action mécanique Concentration Temps d'action	8. Sécurité du personnel

FORMATIONS METIERS

Programme sur demande :

**Oenologie et Marketing du vin, Cocktail et gestion du bar, Gestion de stock en
restauration....**

FormAXE[®] SASU - Organisme de formation enregistré sous le N° 11 95 05865 95. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Siège social : 16, rue Ampère 95300 Pontoise

Tel : 01 83 62 42 70 - Fax : 01 83 62 4271 - Email : contact@formaxe.com - Site internet: www.formaxe.com

SASU au capital de 2000 euros - R.C.S Pontoise 812 450 096 - Code APE 7022Z

D4_v2

**ORGANISME CERTIFIE e-AFAQ Formation Professionnelle sous le N° 2016/73532.1
CERTIFICATION SYSTEME DE MANAGEMENT DE QUALITE ISO 9001**

