



FORMAXE

CATALOGUE de FORMATIONS



ORGANISME DE FORMATION PROFESSIONNELLE :

UNE OFFRE COMPLÈTE ADAPTÉE À VOS BESOINS

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.



TARIFS ET FINANCEMENTS

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 OPCO (opérateurs de compétences).

VOTRE FORMATION SE DÉROULE EN 3 TEMPS :

① LE CONSEILLER EN FORMATION PROFESSIONNELLE

Votre interlocuteur **privilegié**. 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 OPCO.
- Mise en place et suivi de la formation
- Élaboration du bilan post-formation

Il vous accompagne dans la demande préalable de prise en charge.

② 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.

Lorsque vous recevez l'accord de l'OPCO, le formateur vous contacte.

③ 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.

Dès que vous avez listé vos demandes : **vous commencez la formation !**

WEB MARKETING



THÉMATIQUES ESSENTIELLES :

- Introduction au web marketing
- Stratégie et plan de communication & marketing sur-mesure et efficace
- Le plan Marketing
- l'E-mailing
- Création et animation sur les réseaux sociaux, blogging : Facebook, Twitter, TripAdvisor, Google...
- Infographie, PAO (Flyer, création plaquette, catalogue, menu...)
- Référencement (SEO, SEM, SEA)
- Initiation aux logiciels de la suite Adobe Creative Cloud (Photoshop, Illustrator, Premiere Pro, After Effect, InDesign...)
- E-commerce
- Lire et extraire des données de Google Analytics
- Créer ses propres annonces sur Google Ads et Facebook Ads
- Écrire pour le web
- Recrutement sur les réseaux sociaux
- Surveiller sa e-réputation
- Gestion de projet Web
- Faire de la veille Web Marketing
- Créer un tunnel d'achat
- Optimiser son site
- Déployer des campagnes de publicité Display
- Créer une newsletter efficace
- Créer et gérer une base de données

INFORMATIQUE



THÉMATIQUES ESSENTIELLES :

- Prise en main informatique : découverte de Windows ou Mac
- Traitement de texte sous Word
- Tableur Excel : Tableaux, formules et graphiques
- Présentations sous PowerPoint
- Messagerie : Outlook, Gmail, Yahoo...
- Internet : découverte, les moteurs de recherche, mots-clés, sécurité
- Créer des PDF
- Créer son réseau informatique à la maison
- Installer et configurer un serveur
- Sécuriser ses appareils informatiques
- Cyber sécurité

CRÉATION GESTION SITE WEB



THÉMATIQUES ESSENTIELLES :

- Créer un site Web : déposer un nom de domaine, trouver un hébergeur pour un site, définir l'arborescence, organiser les contenus
- Concevoir les pages : acquérir les bases HTML et CSS, proposer un contenu de qualité
- Créer des animations avec JavaScript
- Configurer un module e-commerce sur son site web
- Créer et installer une base de données MySQL
- Installer et utiliser un CMS (WordPress, Drupal, Wix, Shopify...)
- Intégrer des images et des éléments
- Insérer des liens hypertextes
- Compléter et enrichir son site web

COMPTABILITÉ GESTION



THÉMATIQUES ESSENTIELLES :

- Facturation
- Gestion des réclamations
- Relance des créances
- Optimiser sa gestion de trésorerie
- Comment gérer efficacement vos comptes clients
- Évaluation d'une entreprise par son bilan
- Interpréter un bilan et un compte de résultat
- La TVA et taxes : droits, déductions...
- La paie : calcul des charges sociales mensuelles ou trimestrielles
- Concevoir des tableaux de bord
- Optimiser le résultat imposable
- Monter le bilan et la liasse fiscale
- Savoir analyser la rentabilité et les coûts
- Les premières approches de fiscalité
- Mettre sous contrôle le risque fiscal de votre société
- Les contrats de travail
- Préparer un contrôle de l'URSSAF / Fiscal
- Cryptomonnaie

MANAGEMENT



THÉMATIQUES ESSENTIELLES :

- Gagner du temps, savoir s'organiser et gérer ses priorités pour gagner en efficacité, mieux gérer l'urgent et l'important
- La prise de note rapide
- Savoir écouter : développer son écoute pour mener des relations professionnelles
- Prendre la parole et convaincre
- Affirmation et communication
- Animer son équipe
- Manager efficacement un projet
- Management des managers
- Animer efficacement ses réunions : Les clefs de l'efficacité
- Anticiper et gérer les conflits, gérer les personnalités difficiles
- Être chef d'équipe
- Manager par les objectifs / Le manager coach
- Évaluer ses collaborateurs
- Développement des performances d'un manager
- Déléguer avec efficacité

TECHNIQUES DE VENTE ACCUEIL CLIENT



THÉMATIQUES ESSENTIELLES :

- Les étapes de vente :
 - Prise de contact
 - Phase de découverte
 - Argumentation
 - Traitement des objections
 - Négociation
 - Conclusion
- Aide à la prospection : argumentaires, outils, clés du succès
- Techniques de fidélisation : Mise en place d'un fichier, carte de fidélité, programme...
- Vente en direct ou à distance
- Optimisation de son portefeuille client / Augmenter son taux de transformation
- Techniques de vente pour les non commerciaux
- Faire face aux clients difficiles
- Communication verbale
- Utilisation de la recommandation client : Livre d'or, commentaire web...
- Négociation immobilière

MERCHANDISING



THÉMATIQUES ESSENTIELLES :

- Les fondamentaux
- Diagnostic du merchandising actuel sur le point de vente : qualités, défauts, axes d'améliorations
- 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
- Mise en pratique : vitrines, linéaires, mise en scène...
- Mesurer l'efficacité commerciale de son implantation : élaboration d'un questionnaire, d'une étude de satisfaction client
- Segmentation produit

LANGUES VIVANTES



THÉMATIQUES ESSENTIELLES :

- Remise à niveau en Français
- 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, e-mails, synthèse
 - Compréhension orales : Comprendre une conversation
 - Mise en pratique
- Formation tout niveaux autres langues (après validation de l'organisme) : Espagnol, Allemand, Anglais, Italien, turc, Mandarin, Français FLE, Portugais, Portugais du Brésil, Arabe, Japonais, Néerlandais.

FORMATION HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

DOCUMENT UNIQUE



THÉMATIQUES ESSENTIELLES :

- Bases microbiologistes, les germes, la multiplication microbienne, les modes de contamination
- Les règles d'hygiène du personnel
- Nettoyage et désinfection :
 - Que nettoyer ?
 - Avec quoi et quand ?
 - Fréquence et choix des produits
 - Procédures
- Les produits : températures, action mécanique, concentration, temps d'action
- Hygiène des locaux :
 - Locaux : sols, murs, plinthes, plafonds évacuations
 - Matériel : légers, lourds, mobiles
- Plan de nettoyage :
 - Comment concevoir un plan de nettoyage
 - Tableaux de suivi du plan de nettoyage
- Hygiène zone de distribution des repas :
 - Maitrise des températures
 - Les TIAC (Toxi-Infections Alimentaires Collectives) et leurs gestions
- Sécurité du personnel
- Gestes et postures

FORMATIONS MÉTIER



THÉMATIQUES ESSENTIELLES :

- Œnologie et marketing du vin
- Cocktail et gestion du bar
- Gestion de stock en restauration...
- Cuisine sur demande
- Couture sur demande
- MAO (Cubase)
- Montage Vidéo
- Photographie d'architecture d'intérieur
- Photographie
- Développement durable (Comment rendre son entreprise aux normes à la démarche RSE)
- Boulangerie/Pâtisserie sur demande
- CAO-DAO
- Conseils en image
- Bien être
- Nutritionniste

CRÉATION D'ENTREPRISES



THÉMATIQUES ESSENTIELLES :

- Méthodes d'animation participatives : interactivité, exemples et cas pratiques
- Procédés pédagogiques adaptés au niveau du/des participants
- Travaux pratiques adaptés à votre activité
- Identifier et maîtriser les principaux outils de conduite de projet
- Définir les phases du projet
- Calculer le budget
- Élaborer le calendrier du projet