cgiam

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

Adresse Postale
CS 76509
50009 SAINT-LÔ CEDEX

Tél. : 02 . 33 . 05 . 56 . 00
Fax : 02 . 33 . 05 . 89 . 12
Email: secretariat@cgiam.fr

Formations 2ème semestre 2021

Centre de Gestion Interprofessionnel Agrée de la Manche

En cas de nouveaux confinements, toutes les formations pourront se faire à distance.

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

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

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

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

www.cgiam.fr

Préparez la Vente de votre Entreprise

Les objectifs...

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

Le programme

- Le préparation à la reprise
- Les différents modes de transmission: à titre gratuit, onéreux, la location gérance
- Les méthodes d'évaluation d'une entreprise artisanale
- Les conséquences fiscales: plus-values
- Les formalités de la transmission
- La recherche d'un repreneur

Quand ?

Lundi 20 Septembre 2021
à Coutances de 9h00 à 17h00
(déjeuner pris en commun)

Avec Qui ?

Mme JORET Alexandra
Conseillère CMA Normandie

Combien?

20€ par personne
12 participants maximum

Bien accueillir pour mieux Vendre

Les objectifs...

- Fidéliser les clients en situation d'accueil
- Favoriser les prises de contact en situation d'accueil

Le programme

L'accueil commercial

- L'accueil, le contexte de l'accueil
- Qui accueillons-nous?
- But de l'accueil
- Le moment
- Les moyens de réussir son accueil
- Pour faciliter votre action, quoi faire?
- Pour éviter les difficultés, comment faire?
- Les petits plus qui nous démarquent

L'accueil physique

- Attirer l'attention
- Susciter l'intérêt
- Être accueillant: chaleur, sympathie, intérêt
- Sans envahir, être présent et observer: un détail peut vous aider…
- Savoir habilement faire connaissance
- Ecouter très attentivement tout ce qui vous est dit, utiliser le dialogue
- Les petits plus pour être efficace en accueil physique
- En cas de dysfonctionnement (d'insatisfaction)

Quand ?

Lundi 27 Septembre 2021
à Granville de 9h00 à 17h00
(déjeuner pris en commun)

Avec Qui ?

Mme CADEILHAN-RONSSIN Cécile
Formatrice du Groupe FIM

Combien ?

20€ par personne
10 participants maximum

Optimiser la gestion de sa trésorerie

Quand ?

Lundi 4 Octobre 2021
à Saint-Lô de 9h00 à 17h00
(déjeuner pris en commun)

Les objectifs...

- Comprendre l'importance de la trésorerie au sein de l'entreprise
- Être en mesure de monter un budget de trésorerie
- Savoir suivre son budget et optimiser la gestion de sa trésorerie

Avec Qui ?

Mr BOUTELOUP Didier
Formateur du Groupe FIM

Combien ?

20€ par personne
10 participants maximum

Le programme

- Rôle de la trésorerie au sein de l'entreprise (impact sur le développement et la croissance)
- Démarche de construction d'un budget de trésorerie
- Identification de l'origine des difficultés de trésorerie
- Identification du mode de financement adapté
- Suivi et mise en forme de son budget
- Mise en application à partir de cas

Vendez plus grâce à des emailings et sms

Quand ?

Lundi 11 Octobre 2021
à Coutances de 9h00 à 17h00
(déjeuner pris en commun)

Les objectifs

- Créer une campagne de sms ou d'emailings
- Travailler un rédactionnel adapté

Le programme

1- Les campagnes emailings et sms
- Chiffres clés
- Enjeux et Objectifs
- Evaluation des retombées
- La réglementation (RGPD)

2- Quels types de campagne pour mon entreprise (cas pratique)
- Cible
- Besoins
- Message
- Bilan

3- Les logiciels de gestion de campagne
- Sending Blue
- MailChimp
- Sabarcanne

4- Exemple de création de campagne avec sendinblue
- Cas pratique et boîte à outils

Avec Qui ?

Mme BEAUFILS Azélie
Formatrice « Com' des Pros »

Combien ?

20€ par personne
10 participants maximum

Développez la performance de votre site Internet

Les objectifs

- Evaluer son site internet
- Découvrir les dernières fonctionnalités de l'outil
- Améliorer son site internet et son référencement

Quand ?

Jeudi 14 Octobre 2021
à Coutances de 9h00 à 17h00
(déjeuner pris en commun)

Le programme

Faire vivre son site Internet

- Analyser son site Internet
- Découvrir les dernières fonctionnalités de la plateforme
- Modifier son site Internet
- Améliorer son référencement.

Faire connaître son site Internet

- Via les réseaux sociaux
- Via ses supports de communication
- Via les annuaires professionnels (pages jaunes en gratuit, fiche google my business

Avec Qui ?

Mme BEAUFILS Azélie
Formatrice « Com' des Pros »

Combien ?

20€ par personne
10 participants maximum

Le management bienveillant

Quand ?

Lundi 25 Octobre 2021
à Saint-Lô de 9h00 à 17h00
(déjeuner pris en commun)

Avec Qui ?

Mr OLIVIER LAMESLE Serge
Formateur du Groupe FIM

Combien ?

20€ par personne
10 participants maximum

Les objectifs...

- Définir ce qu'est le management bienveillant; Adopter les reflexes du manager bienveillant; Gérer les situations complexes avec bienveillance

Le programme

Définir la bienveillance en management
- Distinguer la bienveillance de la naïveté
- Lever les freins à la gentillesse…

Qualifier la posture de manager bienveillant
- Avoir des objectifs précis, clairs et réalisables
- Prendre en compte son équipe dans la définition de ses objectifs
- Viser le bien-être de ses collaborateurs…

Manager en manager bienveillant
- Être optimiste
- Mesurer l'importance du non verbal
- Encourager ses collaborateurs au quotidien…

EXCEL INITIATION

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

Les objectifs...

Le programme

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

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

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

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

Quand ?

Lundis 8 et 22 Novembre 2021
à Saint-Lô de 9h00 à 17h00
(déjeuner pris en commun)

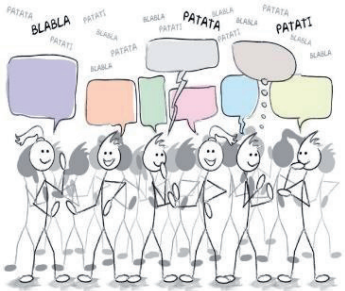
Avec Qui ?

Mr DE FOLLEVILLE Guillaume
Formateur du Groupe FIM

Combien ?

40€ par personne
8 participants maximum

Bien communiquer avec les mots et les gestes



Quand ?

Lundi 15 Novembre 2021
à Granville de 9h00 à 17h00
(déjeuner pris en commun)

Avec Qui ?

Mr RETAILLEAU Hervé
Formateur du Groupe FIM

Combien ?

20€ par personne
10 participants maximum

Les objectifs...

- Savoir déjouer les principaux pièges de la communication
- Réussir à maîtriser les techniques de communication efficientes
- Déceler les signes non verbaux chez ses interlocuteurs
- Parvenir à contrôler subtilement ses réactions face aux autres

Le programme

Les pièges de communication
- Définition de la communication: de l'écoute à la compréhension
- Les pièges physiologiques de communication: à l'oral, à l'écrit, en visuel
- Les pièges psychologiques de communication: cadre de référence, inférences, raccourcis.

La communication verbale
- Questionnement professionnel du manager: questions ouvertes, fermées, qualificatives et alternatives
- Les techniques essentielles: prise de notes, questionnement, qualification, reformulation et mixage des modes de communication.

La communication non verbale
- Le poids de la communication au-delà des paroles
- Les indices significatifs de communication non verbale: l'image, le regard, la manière de dire les choses, la voix, la gestuelle et le positionnement dans l'espace
- L'adaptation à son interlocuteur pour être le plus en phase possible.

Optimisez votre page Facebook

Les objectifs...

- Maîtriser les fonctions avancées
- Animer son compte

Le programme

Introduction aux réseaux sociaux
- Le web social (2.0 et 3.0) et les réseaux sociaux
- Les nouveaux comportements des consommateurs

Votre stratégie de communication sur les réseaux sociaux
- Votre marché et la concurrence
- Définir sa stratégie: cible, objectif
- Principes du community management
- Déterminer sa ligne éditoriale et créer un planning de publication
- Créer du contenu pertinent pour votre page

Facebook perfectionnement
- Audit de votre page (admin, paramètre, sécurité…)
- Ajouter des onglets et des fonctionnalités à sa page
- Synchroniser votre page avec vos autres réseaux sociaux
- Optimiser vos publications
- Développer sa visibilité et sa communauté
- Faire de la publicité sur Facebook
- Mesurer sa performance (suivis des statistiques et impact de Facebook)

Boîte à outils (Canva, créator studio, programmer ses publication…)

Panorama des autres réseaux sociaux
- Présentation des réseaux sociaux en fonction de leur cible

Quand ?

Jeudi 18 Novembre 2021
à Coutances de 9h00 à 17h00
(déjeuner pris en commun)

Avec Qui ?

Mme Azélie BEAUFILS
Formatrice « Com'des Pros »

Combien ?

20€ par personne
10 participants maximum

Développer sa Mémoire

L' objectif

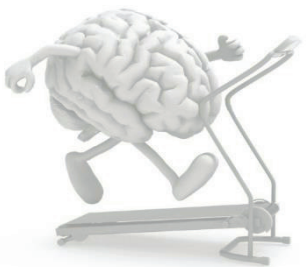
- Créer les conditions favorables à une bonne mémorisation

Le programme

La fonction mnésique:
- Les capacités de notre mémoire
- Maintenir les potentiels de notre mémoire
- Stimuler la mémoire pour la développer

Mémoire et émotion
Le fonctionnement de la mémoire
Les différentes sortes de mémoire:
- Mémoire à court terme/ à long terme
- Mémoire des savoir-faire/mémoire d'adaptation

La boîte à outils:
- Se fixer des objectifs
- Développer sa concentration et ses capacités d'observation
- Faire des associations
- Les méthodes mnémotechniques, la visualisation… en commençant par des informations simples, puis de plus en plus complexes.



Quand ?

Lundi 29 Novembre 2021
à Cherbourg de 9h00 à 17h00
(déjeuner pris en commun)

Avec Qui ?

Mme PALMIERI Elisabeth
Formatrice du Groupe FIM

Combien ?

20€ par personne
10 participants maximum

Gérez une crise: transformez les difficultés en opportunités

L' objectif

- Comprendre le fonctionnement d'une crise
- Identifier les principales sources et déclencheurs
- Se préparer et anticiper pour mieux faire face
- Manager et communiquer efficacement dans cette situation

Quand ?

Lundi 6 Décembre 2021
à Coutances de 9h00 à 17h00
(déjeuner pris en commun)

Avec Qui ?

Mr DULCHAIN Bertrand
EPHI FORMATION

Combien ?

20€ par personne
12 participants maximum

Le programme

Déclenchement et fonctionnement d'une crise

- Définition et type de crise
- Sources internes/externes
- Le cycle d'évolution d'une crise
- Analyse de situations vécues par les participant(e)s
- Zoom sur les réseaux sociaux

Conduite à tenir et moyens à mettre en oeuvre

- Les étapes: détecter, diagnostiquer, décider, agir
- Définir les priorités et faire des choix (potentiellement difficiles)
- Management de crise et jeux relationnels
- Stratégie de communication: interne/externe (médias)…
- Sortir renforcé(e) d'une crise

Anticiper: plan d'action personnalisé

- Elaborer des scénarios: que se passerait-il si?
- Construire un plan d'actions à mettre en place en cas de crise à partir des points de vigilance spécifiques identifiés…