



Formations 2<sup>ème</sup> semestre **2023**

# Centre de Gestion Interprofessionnel Agrée de la Manche

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](http://www.cgiam.fr)**

# Word personnalisé

## L'objectif de la formation

- Utiliser Word dans son travail quotidien

### En amont

- Un positionnement individuel (QCM) nous permet de proposer une formation adaptée à votre objectif et à votre niveau

A la suite du positionnement, un parcours de 7 h de formation sera validé avec la formatrice pour travailler un des thèmes suivants :

- Les courriers et les notes
- Les tableaux
- Les longs documents
- Le publipostage
- Les affichettes ou les plaquettes
- Les modèles / les formulaires

## Le programme

Lundi 25 Septembre 2023 à Saint-Lô,  
de 9h00 à 17h00 (déjeuner pris en commun)  
avec Mme Fabienne BEFFAY du Groupe FIM  
participation de 20€ /Pers.

# Audit linguistique / Coaching Anglais

## L'objectif de la formation

- Créer une cartographie des compétences linguistiques
- Répondre à un besoin spécifique en Anglais

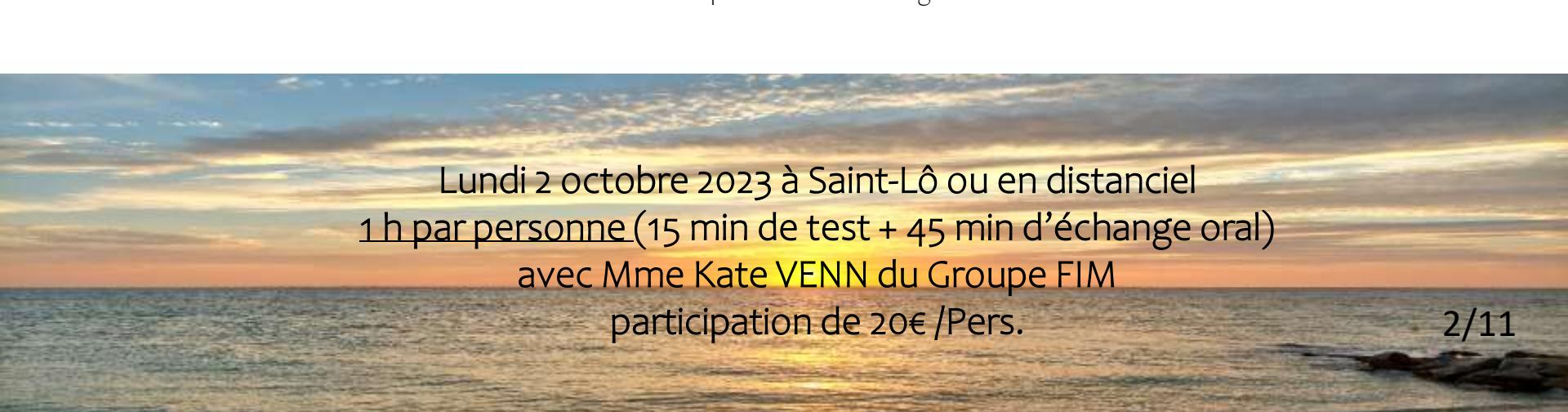
Audit linguistique comprenant :

- En amont, un test en ligne de 20 questions (10 à 15 minutes)
- Un entretien individuel (mesurer les capacités, identifier les besoins et présenter les résultats du test)

## Le programme

Il est possible de proposer à une personne ayant un besoin spécifique une séance de coaching de 45 minutes

- Réussir sa présentation,
- Préparer un mail,
- Préparer son déplacement international,
- Préparer l'accueil d'Anglais



Lundi 2 octobre 2023 à Saint-Lô ou en distanciel  
1 h par personne (15 min de test + 45 min d'échange oral)  
avec Mme Kate VENN du Groupe FIM  
participation de 20€ /Pers.

# Valoriser la mission de l'entreprise et oser une stratégie gagnante !

## L'objectif de la formation

- Savoir identifier quelle est la mission de l'entreprise
- Communiquer sur la raison d'être, les valeurs et les démarches de l'entreprise
- Pouvoir imaginer une autre stratégie basée sur un principe « Innovation / Valeur »
- Maîtriser les outils pour mettre en place une autre stratégie

## Le programme

1. Comprendre ce qu'est la mission de l'entreprise
2. Les deux modèles stratégiques connus
3. Quelle est l'unité d'analyse appropriée
4. Les outils à votre disposition
5. Connaitre les 3 caractéristiques d'une bonne stratégie



Lundi 9 octobre 2023 à Saint-Lô  
de 9h00 à 17h00 (déjeuner pris en commun)  
avec Mr Hervé RETAILLEAU du Groupe FIM  
participation de 20€ /Pers.

# Les fondamentaux d'un Site Internet

## L'objectif de la formation

- Connaître les principes de base d'un Site Internet
- Multiplier votre visibilité

- Définir l'objectif de son Site Internet
- Les différents types de Sites Web (Site vitrine, Site e-commerce, blog...)
- Les éléments fondamentaux (Nom de domaine, hébergement, logo, charte graphique, menu, contenu, adaptabilité aux différents supports...)
- Les pages fondamentales (accueil, services, contact, mentions légales, RGPD...)
- Référencement du Site
- Etudes de cas :
  - proposition d'améliorations de son Site Internet
  - Définir le cahier des charges dans l'optique de créer son Site Internet professionnel



Lundi 16 octobre 2023 à Saint-Lô  
de 9h00 à 17h00 (déjeuner pris en commun)  
avec Mr Christophe PONSINET du Groupe FIM  
participation de 20€ /Pers.

# Dématérialiser ses factures

## L'objectif de la formation

- Anticiper vos obligations avant la généralisation de la facture électronique !

## Le programme

- Définition, enjeux et calendrier
- Les obligations légales
- Qui est concerné ?
- Les outils pour émettre, recevoir et stocker
- Le coût
- Les relances de factures dématérialisées
- Etude de cas pratiques sur un logiciel gratuit « HENRRI »



Lundi 30 octobre 2023 à Saint-Lô  
de 9h00 à 17h00 (déjeuner pris en commun)  
avec Mr Ludovic MARIE du Groupe FIM  
participation de 20€ /Pers.

# Mettre en œuvre les fondamentaux du marketing et du merchandising

## L'objectif de la formation

Comment vos clients vous perçoivent ? Quelle est votre capacité d'attraction ? Comment se sentent ils chez vous ?

L'objectif de cette formation est de mettre en réflexion votre stratégie en matière de séduction client,

A partir de votre situation particulière, des outils fondamentaux du marketing et du merchandising, vous serez en capacité d'élaborer une réponse adaptée à votre structure pour optimiser son attractivité et son développement,

## Le programme

### Marketing

- L'étude de marché
- Définir sa politique prix et produit
- Communiquer (publicité, marketing direct, relation publique, programme de fidélisation)
- Définir sa politique de distribution

### Merchandising

- Le merchandising d'organisation (plan du point de vente, signalétique, agencement)
- Merchandising de gestion (types et niveaux d'implantation)
- Merchandising de séduction (prestation produit, merchandising sensoriel)
- Le e-merchandising (outils et stratégies)
- Digitalisation des points de vente



Lundi 6 novembre 2023 à Agneaux  
de 9h00 à 17h30 (déjeuner pris en commun)  
avec Mr Bertrand DULCHAIN – Ephi formation  
participation de 20€ /Pers.

# Développer son assertivité grâce à l'Analyse Transactionnelle

## L'objectif de la formation

Développer la confiance en soi pour réagir efficacement dans des situations de la vie professionnelle

## Le programme

### 1. Définir la théorie d'analyse transactionnelle

- Définition et origine de l'analyse transactionnelle
- Les principes de base de l'analyse transactionnelle
- Le but de l'analyse transactionnelle

### 2. Identifier les états du Moi en analyse transactionnelle

- Les trois états du Moi
- Les caractéristiques de chaque état du Moi
- Identification de nos propres états du Moi
- Fonctionnement de ces états

### 3. Développer son assertivité grâce à l'analyse transactionnelle

- Importance de la clarté, de l'assertivité et de l'écoute active
- Techniques et outils
- L'analyse transactionnelle pour une meilleure compréhension de soi
- L'analyse transactionnelle pour une meilleure compréhension des autres

**Reportée au Lundi 11 décembre 2023 à Saint Lô**

~~Lundi 13 novembre 2023 à Saint Lô~~

de 9h00 à 17h00 (déjeuner pris en commun)  
avec Mme Amandine LEDEZERT du Groupe FIM  
participation de 20€ /Pers.

# Canva : créer des visuels attractifs pour les réseaux sociaux

## L'objectif de la formation

- Créer des visuels pour les réseaux sociaux
- Créer des supports print (flyer, carte de visite...)

## Le programme

### MATIN

#### Comprendre une charte graphique

- Définir une charte graphique,
- Connaitre les formats et le poids des images
- Comprendre les contraintes liées aux différents usages
- Utiliser des ressources gratuites (photos, icônes...)

#### Découvrir Canva

- Créer un compte pour utiliser le logiciel
- Connaitre les fonctionnalités offertes par Canva...

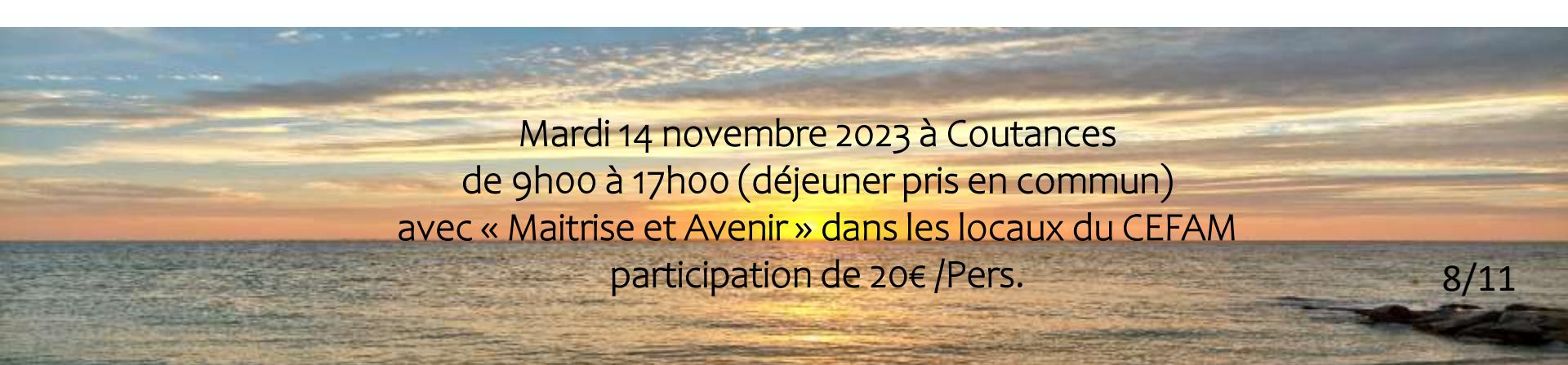
### APRES MIDI

#### Approfondir les fonctionnalités de Canva

- Choisir un support et un modèle
- Modifier les différents éléments
- Importer et modifier des images
- Publier et diffuser ses créations

#### Créer différents types de visuels

- Réaliser un visuel d'emailing
- Créer des visuels pour tous les réseaux sociaux
- Créer un flyer d'invitation
- Créer une présentation



Mardi 14 novembre 2023 à Coutances  
de 9h00 à 17h00 (déjeuner pris en commun)  
avec « Maitrise et Avenir » dans les locaux du CEFAM  
participation de 20€ /Pers.

# Anticiper pour réussir la transmission de mon entreprise

## L'objectif de la formation

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

## Le programme

- La préparation de la transmission
- La recherche d'un repreneur
- Les différents modes de transmission : à titre gratuit, à titre onéreux, la location gérance, le crédit vendeur
- Les méthodes d'évaluation d'une entreprise artisanale
- Les modes d'accompagnement du repreneur
- Les formalités de la transmission
- Les conséquences fiscales, sociales et juridiques

**Reportée au Lundi 11 décembre 2023 à Coutances**

~~Lundi 20 novembre 2023 à Coutances~~

de 9h00 à 17h00 (déjeuner pris en commun)  
avec Mme Alexandra JORET – conseillère CMA  
participation de 20€ /Pers.

# La culture de l'apprentissage pour attirer et conserver ses collaborateurs !

## L'objectif de la formation

- Savoir attirer, convertir et fidéliser ces nouvelles générations
- Adapter son management selon les profils de l'entreprise
- Savoir retrouver le bon sens au service de l'apprentissage
- Savoir recruter pour bien s'entourer

## Le programme

### 1. Les nouvelles générations

- Quel regard avons-nous des jeunes ?
- Transmission des savoirs et éducation
- Comment définir les nouvelles générations
- Leur rapport au travail

### 2. Comment les conquérir et les garder ?

- Activer le levier du marketing interne
- Savoir les mettre dans l'effort pour les faire progresser
- Être en mesure de manager une équipe multigénérationnelle

### 3. La culture de l'apprentissage

- Savoir définir ce qu'est l'apprentissage
- Connaître les obstacles et les conditions pour avancer
- Être initié aux outils de l'amélioration continue

### 4. Savoir bien s'entourer

- Savoir cerner la notion de discrimination
- Connaître les pièges du recrutement
- Être initié au principe de Peter



Lundi 27 novembre 2023 à Saint Lô  
de 9h00 à 17h00 (déjeuner pris en commun)  
avec Mr Hervé RETAILLEAU du Groupe FIM  
participation de 20€ /Pers.

# Les fondamentaux de la communication non violente

## L'objectif de la formation

- Maîtriser les concepts clés de la communication non violente et les appliquer dans des situations de la vie professionnelle

## Le programme

### Module 1 – Origines et définition de la CNV

À la fin de cette séquence, le stagiaire sera capable de :

- Présenter l'origine et l'histoire de la CNV
- Définir ce qu'est la CNV et quelques mots qui y sont associés
- Décrire les différentes applications de la CNV
- Expliquer les fondamentaux de la CNV

### Module 2 – Concepts de base de la CNV

À la fin de cette séquence, le stagiaire sera capable de :

- Définir les différents concepts clés de la CNV : empathie, auto-empathie, croyances, jugements, authenticité, paix sociale, responsabilité...
- Différencier les émotions, les besoins et les sentiments
- Présenter les différents postulats sur lesquels reposent la CNV

Lundi 11 décembre 2023 à Saint Lô  
de 9h00 à 17h00 (déjeuner pris en commun)  
avec Mme Amandine LEDEZERT du Groupe FIM  
participation de 20€ /Pers.