

● ARTISAN, COMMERÇANT, PRESTATAIRE DE SERVICES,
LOUEUR EN MEUBLÉ, EXPLOITANT AGRICOLE, PROFESSION LIBÉRALE ●

PROGRAMME FORMATION

Fév. / Juin
2025

DESTINATION
COMPÉTENCES



Qualiopi
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivante :

**ACTIONS DE FORMATION
BILANS DE COMPÉTENCES**



Entreprendre avec le CGM06 c'est :

- Développer vos outils de gestion personnalisés
- Optimiser votre formation et celle de vos salariés
- Bénéficier d'avantages fiscaux

LES ACTIONS

Offre spécifique TPE pour prendre la Destination Compétences avec des :

- > Formations professionnelles,
- > Conférences d'information,
- > Webinaire d'information et
- > Sessions d'apprentissage.

Repérez nos actions entrant dans le champ de la Formation Professionnelle Continue grâce à ce logo.



INFORMATIONS & PICTOGRAMMES

Actions en Phygital Learning :



Possibilité de suivre nos sessions prévues en salle à distance.

Action en ligne :



Matériel nécessaire :

un ordinateur connecté à internet équipé de son, d'une webcam, d'un micro, ou d'une tablette connectée à internet.

Participant en situation de handicap :

Merci de nous contacter, afin de vérifier les possibilités d'accueil

SOMMAIRE

Toutes nos Fiches programmes Disponibles sur notre site internet



CONFÉRENCES D'ACTUALITÉ

- Faites le point sur la nouvelle loi de finances n°1244 6
- Assurance-vie et Placements financiers ! n°1269 6
- L'art de la mémoire avec la pensée visuelle n° 1277 7
- La facture électronique n° 1282 7



PARCOURS ENTREPRENEUR

> PHASE 1 : CONCEPTION DE MON PROJET

- Contexte, valeurs, raison d'être et posture entrepreneuriale n° 1247 9
- RSE ou performance globale n°1248 9

> PHASE 2 : APPROCHE COMMERCIALE

- Étude de marché et prospection n°1250 10
- Réalisation de son étude de marché et accompagnement individuel n°1249 10
- Déployer votre Démarche Commerciale avec plaisir et succès ! n° 1251 10

> PHASE 3 : APPROCHE FINANCIÈRE

- Approche budgétaire et financière n° 1252 11
- Tableau de bord et Fondamentaux comptables n°1253 11
- Comment financer mon projet ? n°1256 11

> PHASE 4 : APPROCHE JURIDIQUE & COMPTABLE

- Statut de mon entreprise et conséquences n°1254 12

> PHASE 5 : FINALISATION DE MON PROJET

- Partenaires incontournables de l'entrepreneur n°1257 13
- Finalisation des outils : Canvas et Plan d'affaires n°1258 13

> PHASE D'ACCOMPAGNEMENT

- Suivi parcours entrepreneur n°1255 14



GÉRER SON ENTREPRISE

> Asynchrone COMPTABILITÉ - FISCALITÉ - GESTION

- Mieux comprendre votre comptabilité de A à Z ! n°1240 16
- Les spécificités de la compta pour un LMP ou LMNP n°1238 17
- Règles de base relatives à la TVA n°1239 17

> E-MARKETING

- Planification d'un site internet : de l'idée à la réalisation n°1261 18
- Utiliser ChatGPT pour définir votre stratégie de marketing n°1262 19
- Instagram débutant : Optimiser votre compte professionnel pour un départ réussi n°1263 20
- Instagram avancé : Perfectionner vos Stratégies ! n°1266 21
- Développer vos ventes ou contacts prof. grâce à LinkedIn n°1271 21

> JURIDIQUE - SÉCURITÉ

- Savoir rédiger ses CGV et autres contrats commerciaux n°1267 22
- Recyclage... Sauveteur Secouriste du Travail n°1284 23

> SOLUTIONS NUMÉRIQUES

- Emailing : créer et gérer une campagne n°1265 24
- Création de votre site avec WordPress n°1273 24
- Optimisation SEO pour un meilleur référencement n°1278 25
- Concevoir des Visuels avec l'Intelligence Artificielle n°1283 25

> Asynchrone SOLUTIONS NUMÉRIQUES

- Excel : les fondamentaux n°1233 26
- Excel : les nouveaux tableaux n°1234 26
- Excel : les Formules de calculs n°1235 27
- Excel : les Macro premiers pas n°1236 27
- Excel : les bases de données n°1237 27

SUITE... SOMMAIRE

Toutes nos Fiches programmes
Disponibles sur notre site internet

> SPÉCIAL MÉTIER

Les fondamentaux du droit de l'urbanisme n°1245 28
La base juridique pour être un bon négociateur en transaction n°1264 28
Tout savoir sur le mandat de transaction n°1276 29
HACCP – Hygiène alimentaire en restauration commerciale n°1286 31
Gestion des patients difficiles et empathie n°1259 32
Aromabox : la trousse de vacances aromathérapie n°1268 32

> Asynchrone SPÉCIAL MÉTIER

La non discrimination chez les professionnels de l'immobilier n°1241 30
Déontologie immobilière n°1242 30
Aromabox : les indispensables de l'aromathérapie n°1243 33

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

> COMMUNICATION

Manager les personnalités difficiles n°1246 34
Les clés du langage non-verbal n°1260 34
Responsable de petite structure : développez les compétences de votre équipe n°1270 34
Le royaume des émotions ? n°1274 35
La communication empathique au service de vos relations professionnelles ! n°1275 35
Rédaction pour le Web n°1279 35

> CONNAISSANCE DE SOI

Animer des réunions motivantes et engageantes n°1285 36
Bilan de compétences... envie d'évoluer ? n°1272 37
Lecture rapide et efficace – Lire et retenir l'essentiel n°1280 37
Mieux gérer son stress pour plus d'efficacité au travail ? n°1281 37



LANGUES VIVANTES

> EN JOURNÉE

Anglais - 4 niveaux 38
Italien - 2 niveaux 39

> EN SOIRÉE

Anglais - 2 niveaux 41
Espagnol - 1 niveau 41
Langue des Signes - 1 niveau 41



WEBINAIRES

Le compte bancaire n°1287 40
Indépendants : protégez votre patrimoine ! n°1291 40
Quelles sont les meilleures options à choisir pour mon véhicule professionnel ? n°1292 40
Versement forfaitaire libératoire (VFL) n°1288 40
Conséquences fiscales de la cession de votre entreprise pour vous indépendants n°1293 40

Nouvelle Offre Formation : CGM06 - SKILLEOS 5

Intra sur-mesure 15

La qualité garantie de nos formations 15

Calendrier des formations et conférences 42 à 43

Agenda des formations et conférences 44 à 45

Exemple d'une fiche programme détaillée 47

Information prix : grille tarifaire formation inter 47



Nouvelle Offre Formation

NOUVELLE OFFRE FORMATION CGM06 - SKILLEOS

Des cours illimités pour tous les goûts et dans tous les domaines.



+ DE 1 400 COURS EN LIGNE

pour vous, votre famille ou vos collaborateurs,
jusqu'à 5 connexions simultanées sur un même compte.



Le tarif forfaitaire est de 20 € TTC de la date de souscription au 30 juin 2025.



Apprenez à prendre soin de vous avec les cours Bien-être.



Aidez vos enfants avec les cours Jeunesse, dédiés aux petits et aux grands.



Décrochez votre passeport pour le monde avec les cours Langues.



Explorez de nouvelles passions avec les cours Loisirs.



Développez vos compétences avec les cours Pro.

Scannez pour
EN SAVOIR +





Nouveau

FAITES LE POINT SUR LA NOUVELLE LOI DE FINANCES N°1244

Lister les nouveautés fiscales, sociales et juridiques applicables en 2025.

Au programme :

REPORTÉ
EN ATTENTE DE LOI LA DE FINANCES 2025 !

Expert-Comptable

Lundi 3 février 2025 de 20h à 22h
CHEZ VOUS : Salle virtuelle

Tous publics - Prérequis : aucun

Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)

Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

ASSURANCE-VIE ET PLACEMENTS FINANCIERS ! N°1269

Connaître les différents placements financiers pour mieux les choisir.

Au programme :

> Dans notre environnement, fiscalités élevées, pas de rendement sans risque, de bulles financières et/ou immobilières, éventuel retour de l'inflation...

> Comment choisir les placements adaptés à votre situation ?

> Comment clarifier vos objectifs, optimiser le couple rendement/risque, diminuer l'impact de la fiscalité, augmenter le rendement net, préserver la liquidité de vos placements ?

Conseil en gestion patrimoine

Jeudi 3 avril 2025 de 20h à 22h
CHEZ VOUS : Salle virtuelle

Tous publics - Prérequis : aucun

Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)

Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

Nouveau

L'ART DE LA MÉMOIRE AVEC LA PENSÉE VISUELLE N° 1277

Faire expérimenter la puissance et la simplicité des techniques de mémorisation et leurs liens avec les outils de pensée visuelle (mind mapping, sketchnoting, facilitation graphique, etc).

Au programme :

- > Expérience de mémoire exceptionnelle.
- > Explications sur la mémoire (facilitation graphique).
- > Expérience de mémoire extraordinaire par le public.
- > Présentation des outils de pensée visuelle.

Conseil en communication

Jeudi 22 mai 2025 de 20h à 22h

CHEZ VOUS : Salle virtuelle

Tous publics - Prérequis : aucun

Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)

Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

Nouveau

LA FACTURE ÉLECTRONIQUE N° 1282

Comprendre le fonctionnement, pour les particuliers, les micro-entreprises et les entreprises, des factures électroniques.

Connaître les dates d'entrée en vigueur et les conséquences dans l'organisation de son entreprise et de son activité.

Au programme :

- > Quels changements ? Quand ?
- > Logiciel de facturation et facture numérique, e-invoicing.
- > Le e-reporting, les plate-formes de réception et d'émission.
- > La comptabilité du futur...

Expert-Comptable

Jeudi 5 juin 2025 de 20h à 22h

CHEZ VOUS : Salle virtuelle

Tous publics - Prérequis : aucun

Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)

Non adhérent (consulter grille tarifaire site)





Parcours d'accompagnement

Objectifs du parcours :

- > Analyser son projet d'entreprise ou Préparer son projet de création / reprise.
- > Réaliser son étude commerciale, financière, juridique et sociale.
- > Construire son plan d'affaires.

Durée :

10,5 jours soit
73 heures 1/2

Animateurs : Conseillers en stratégie et experts sectoriels de l'entreprise.

Les prérequis :

Etre entrepreneur ou porteur de projet.
Etre motivé pour la réalisation d'une analyse de l'idée et de la maturité du projet.

Matériels :

Avoir un ordinateur équipé de son, d'une webcam, d'un micro et idéalement d'un second écran.
Avoir une bonne connexion à internet.

Itinéraire et durée du parcours :

Il s'agit d'un parcours innovant en 10 semaines adaptable selon vos besoins et à distance. 10 modules de formation sont répartis en 5 phases avec 2 rendez-vous d'accompagnement(*). Chaque participant pourra suivre l'intégralité du parcours ou certains modules à la carte.

(*). Pour faire le point sur votre travail personnel, si vous suivez l'intégralité du parcours.

Les 5 phases :

- 1- Conception de mon projet,
- 2- Approche commerciale,
- 3- Approche financière,

- 4- Approche juridique & comptable,
- 5- Finalisation de mon projet,
+ phase d'accompagnement.



CONTEXTE, VALEURS, RAISON D'ÊTRE ET POSTURE ENTREPRENEURIALE N° 1247

Contextualiser son projet.

Identifier les valeurs fondamentales dont on doit tenir compte pour donner du sens au projet d'entreprise.

Évaluer l'impact des risques.

Clarifier sa vision stratégique.

S'appropriier la loi PACTE.

Comprendre ce qu'est la raison d'être d'une entreprise.

Au programme :

1ère partie

- > Contextualisation (diagnostic, état des lieux, note d'intention, rapport d'étonnement, etc.).
- > Valeurs fondamentales à intégrer dans le projet (trouver le sens, donner du sens ...).
- > Leviers de motivation professionnels (étoile et priorisation).
- > Identification des risques et mesure d'impacts potentiels.
- > ADN de projet à valeur ajoutée...
- > Posture entrepreneuriale : vision stratégique, objectifs, plan d'actions, présentation du projet (communication efficace), réseaux.
- > Outil à compléter tout au long du parcours entrepreneur : Canvas et Plan d'affaires.

2ème partie

- > Découvrir la loi PACTE (Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises) : cadre légal, objectifs, mesures emblématiques.
- > Comprendre ce qu'est la raison d'être d'une entreprise : pour quoi (et non pourquoi) ? définition et approches, exemples et focus
- > Elements de contexte : 17 ODD (Objectifs de Développement Durable), crise sanitaire, enjeux globaux.
- > Réfléchir à la raison d'être de votre entreprise ou de votre future entreprise...
- > Sociétés à mission en termes de culture générale.



Mardi 4 mars 2025 de 9h à 17h
CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire)

RSE OU PERFORMANCE GLOBALE N°1248

Comprendre ce qu'est la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises).

Intégrer les bénéfices pour une TPE-PME à s'engager dans une démarche performante et exemplaire.

Au programme :

- > Leviers de la RSE : commission européenne, Ministère de l'économie, ISO 26000.
- > Saisir l'opportunité de la RSE induisant de la performance globale.
- > Clarifier votre stratégie.
- > Définition des valeurs de la République Française et de la Laïcité.
- > Labels RSE faisant écho à ces valeurs.
- > Exemple de plan d'actions sur mesure d'une TPE-PME.



Mardi 11 mars 2025 de 9h à 17h
CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire)



ÉTUDE DE MARCHÉ ET PROSPECTION N°1250

Cerner les besoins des futurs clients pour élaborer l'offre la plus pertinente.

Au programme :

- > Observez votre marché :
 - le marketing de l'offre et de la demande,
 - apprenez à connaître vos clients,
 - étudiez la concurrence,
 - intéressez-vous aux contraintes légales.
- > Cerner votre cible :
 - choisissez votre cible : clients directs ou prescripteurs ?
 - identifiez votre zone d'implantation,
 - segmentez votre clientèle,
 - différenciez-vous.

 **Mardi 18 mars 2025 de 9h à 12h30**
CHEZ VOUS : Salle virtuelle

 Tous publics
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire)



APPROCHE BUDGÉTAIRE ET FINANCIÈRE N° 1252

Comprendre la gestion financière et budgétaire d'une entreprise.
Déterminer le seuil de rentabilité, les frais fixes et le besoin en fonds de roulement.

Au programme :

- > Construire :
 - vos budgets : ventes, frais, investissements,
 - votre résultat prévisionnel,
 - votre budget de trésorerie,
 - la faisabilité de mon projet sous l'angle budgétaire.
- > Déterminer votre seuil de rentabilité.
- > Notions de gestion financière.

 **Mardi 22 avril 2025 de 9h à 17h**
CHEZ VOUS : Salle virtuelle

 Tous publics
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire)



Nouveau

RÉALISATION DE SON ÉTUDE DE MARCHÉ ET ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL N°1249

Être en mesure d'élaborer et déployer sa stratégie commerciale grâce à des outils adaptés aux petites structures.

Au programme :

- > Présentation de l'outil et des fonctionnalités.
- > Observation de votre marché : éléments chiffrés avec les ratios financiers, ventes de fonds de commerce, loyers, l'emplacement, contexte du secteur...
- > Réalisation de votre dossier durant le RDV individuel

 **Mardi 18 mars 2025 de 13h30 à 16h**
+ RDV individuel à définir
CHEZ VOUS : Salle virtuelle

 Tous publics
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire)



TABLEAU DE BORD ET FONDAMENTAUX COMPTABLES N°1253

Construire un tableau de bord (choix des indicateurs et ratios)
Comprendre les fondamentaux comptables.

Au programme :

- > Construire mon tableau de bord :
 - les principaux indicateurs de rentabilité,
 - les principaux indicateurs financiers,
 - choix des indicateurs et ratios.
- > Comprendre les obligations comptables :
 - la comptabilité de votre entreprise,
 - tenue de la comptabilité : obligations et organisation,
 - fondamentaux sur le bilan et le compte de résultat.

 **Mardi 29 avril 2025 de 9h à 17h**
CHEZ VOUS : Salle virtuelle

 Tous publics
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire)



Nouveau

DÉPLOYER VOTRE DÉMARCHÉ COMMERCIALE AVEC PLAISIR ET SUCCÈS ! N° 1251

Savoir mettre en œuvre des opportunités d'affaires, définir une démarche commerciale avec plaisir et efficacité.

Au programme :

- > Bien cerner votre offre et vos atouts.
- > Définir votre cible et vos objectifs commerciaux.
- > Élaborer votre plan d'actions commerciales.
- > Maîtriser les techniques de vente.
- > Développer vos ventes avec plaisir et succès.
- > S'organiser et se challenger pour réussir.

 **Les mardis 25 mars + 1 avril 2025 de 9h à 17h**
CHEZ VOUS : Salle virtuelle

 Tous publics
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire)



COMMENT FINANCER MON PROJET ? N°1256

Appliquer la méthodologie pour repérer les partenaires potentiels.
Repérer les aides, dispositifs et subventions mobilisables.
Consulter les appels en cours et détecter les opportunités en fonction de vos axes prioritaires.
Monter et déposer un dossier optimisé de demande d'aide financière privée ou publique.

Au programme :

- > Contextualiser le projet et identifier les besoins.
- > Types d'aides mobilisables.
- > Phase de recherches méthodiques.
- > Focus sur les subventions françaises et européennes.
- > Quelques sites et moteurs de recherches.
- > Fonctionnement des programmes.
- > Dossier-projet de candidature optimisé.

 **Mardi 13 mai 2024 de 13h30 à 17h**
CHEZ VOUS : Salle virtuelle

 Tous publics
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire)



PARCOURS ENTREPRENEUR

Phase 4 : Approche juridique & comptable



STATUT DE MON ENTREPRISE ET CONSÉQUENCES N°1254

Comprendre les principes juridiques d'une entreprise.
Connaître les principes des régimes fiscaux et sociaux.
Pouvoir faire le meilleur choix de sa forme juridique, de son régime fiscal et social.

Au programme :

- > Approche juridique : entreprise individuelle, société
Les différences entre ces différents statuts...
- > Approche sociale : salarié, non salarié.
- > Approche fiscale : les régimes fiscaux (IS, IR, réel normal, réel simplifié..)
- La notion de dividendes
- Les nouveautés
- > Outils d'aide à la décision pour vous guider dans votre projet.



Mardi 6 mai 2025 de 9h à 17h
CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire)

juridique
Mon SA
SARL
personne
SNC statut EI
physique EIRL SAS

Phase 5 : Finalisation de mon projet



@Image par Peggy und Marco Lachmann-Anke de Pixabay

PARTENAIRES INCONTORNABLES DE L'ENTREPRENEUR N°1257

Identifier les partenaires incontournables de l'entrepreneur et leurs domaines respectifs.
Savoir les solliciter selon le cycle de vie de l'entreprise.
Comprendre les enjeux et faire des choix adaptés.
Être en règle vis-à-vis des obligations légales et réglementaires.

Au programme :

- Focus sur les domaines d'intervention :
- > Juridique, fiscal, matrimonial, patrimonial, social, financier.
 - > Acteurs économiques et réseaux.
 - > Formation de l'entrepreneur tout au long de sa vie.



Mardi 20 mai 2025 de 9h à 12h30
CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire)

FINALISATION DES OUTILS : CANVAS ET PLAN D'AFFAIRES N°1258

Finalisation des deux livrables Canvas et Plan d'affaires de chaque participant.

Au programme :

- > Accompagnement individuel et collectif : groupes et ateliers individuels pour la création de vos propres supports.
- > Questions-réponses : facilitation en intelligence collective, CODEV.
- > Clôture du parcours de formation.



Mardi 27 mai 2025 de 9h à 12h30
CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire)

PARCOURS ENTREPRENEUR

Phase d'Accompagnement



SUIVI PARCOURS ENTREPRENEUR N°1255

Suivi de la maturation du projet professionnel.
Accompagnement individuel et collectif.
Enrichissement des 2 livrables.

Au programme :

- > Point d'étape quant à l'enrichissement des deux livrables Canvas et Plan d'affaires de chaque participant.
- > Accompagnement individuel et collectif : groupes et ateliers individuels pour la création de vos propres supports.
- > Questions-réponses : facilitation en intelligence collective, CODEV.



Jeudi 13 mai 2025 de 9h à 12h30 ET
Jeudi 20 juin 2025 de 9h à 12h30
CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire)



@Image par Gerd Altmann de Pixabay



Autre programme

Spécial Intra Sur-mesure

NOUVEAU PROGRAMME FORMATION

SPÉCIAL INTRA SUR-MESURE

Des formations conçues spécialement pour vous et adaptées à vos besoins spécifiques dans tous les domaines !

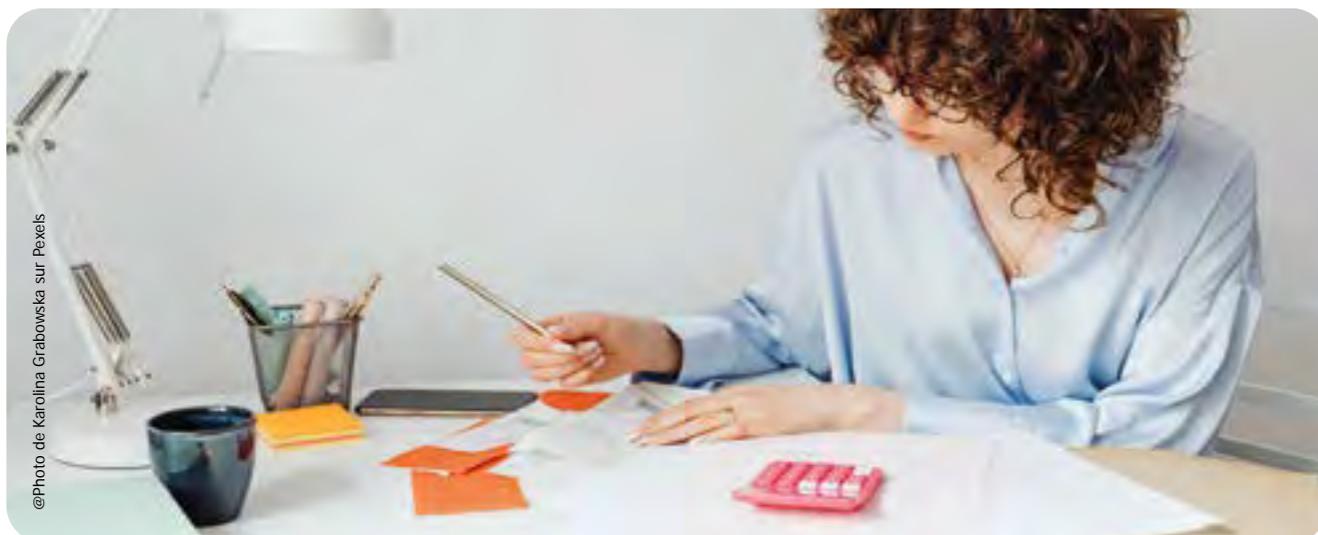


Prenez la destination compétences avec le CGM06 !

Un besoin ?
Consultez notre programme Intra
et/ou
Contactez-nous

GÉRER SON ENTREPRISE

Asynchrone
Comptabilité - Fiscalité - Gestion



@Photo de Karolina Grabowska sur Pexels

MIEUX COMPRENDRE VOTRE COMPTABILITÉ DE A À Z ! N°1240

Comprendre les mécanismes fondamentaux de la comptabilité.
Savoir comptabiliser les écritures simples d'une entreprise (achats, ventes, trésorerie).
Analyser son compte de résultat et son bilan.
Mieux dialoguer avec la communauté comptable.

Au programme :

- > 1ère Partie :
Les écritures comptables comment ça marche ?
 - Présentation générale de la comptabilité avec la découverte du plan comptable.
 - Les notions de débit et crédit.
 - Premier pas, vers les écritures achats ventes...
 - Cas pratiques.
- > 2ème Partie :
Les écritures comptables, ça donne quoi dans votre compte de résultats ?
 - Comprendre votre compte de résultats : l'analyse des charges, l'analyse des produits.
 - Identifier vos frais généraux.
 - Apprécier votre rentabilité, connaître les principaux ratios.
- > 3ème Partie :
Et mon bilan : le comprendre et à quoi me sert-il ?
 - Les postes de l'actif : immobilisations, créances clients.
 - Les postes de passif : la notion de capitaux propres, les dettes.
 - Les principaux ratios, l'analyse de la situation financière.
 - C'est quoi un bon bilan ?



- Expert-Comptable
-  **Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 21h**
CHEZ VOUS : Plateforme en ligne
-  Tous publics - Prérequis : aucun
-  **Adhérent : INCLUS dans votre cotisation**
(voir modalité inscription)
- Non adhérent** (consulter grille tarifaire site)

Asynchrone
Comptabilité - Fiscalité - Gestion

LES SPÉCIFICITÉS DE LA COMPTA POUR UN LMP OU LMNP N°1238



Comprendre la comptabilité d'un loueur en meublé : son bilan, son compte de résultat

Au programme :

- > Le bilan : le bien immobilier et ses amortissements.
- > Le compte de résultat : quelles charges peut-on déduire ?

- Expert-Comptable
-  **Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h**
CHEZ VOUS : Plateforme en ligne
-  Tous publics - Prérequis : avoir suivi la formation la compta de A à Z
-  **Adhérent : 20 €** (voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

RÈGLES DE BASE RELATIVES À LA TVA N°1239

Découvrir les différents régimes de TVA.
Comprendre les mécanismes de base de la TVA : collectée, déductible et à payer.



Au programme :

- > La TVA et son vocabulaire.
- > Les différents régimes.
- > Les différents Taux.
- > La TVA collectée.
- > La TVA déductible.
- > La TVA à payer.

- Analyste du CGM06
-  **Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h**
CHEZ VOUS : Plateforme en ligne
-  Tous publics - Prérequis : aucun
-  **Adhérent : INCLUS dans votre cotisation**
(voir modalité inscription)
- Non adhérent** (consulter grille tarifaire site)

@Image par Mohamed Hassan de Pixabay





PLANIFICATION D'UN SITE INTERNET : DE L'IDÉE À LA RÉALISATION N°1261

Connaitre les différentes possibilités pour réaliser/ faire réaliser un site internet.
Structurer correctement son projet de site.
Avoir une idée claire du contenu de son futur site et des erreurs à ne pas commettre.
Eviter les pièges éventuels des prestataires.



Au programme :

1er partie : Les outils

- > Tour d'horizon des différentes façons de créer un site et coûts approximatifs.
- > Structurer ses idées pour formuler clairement ses demandes.
- > Connaitre les obligations légales.
- > Nom de domaine et hébergement.
- > Rédiger un cahier des charges.
- > Dialoguer avec les professionnels.
- > Eviter les pièges éventuels.

2nd partie : Le contenu

- > Présentation des outils d'aide à la création du contenu d'un site :
- > La carte mentale,
- > Le tri de cartes,
- > La maquette « wireframe »,
- > Exercice pratique avec un cas concret.

> Présentation d'outils supplémentaires :

- > Scenarios d'utilisation,
- > Utilisateurs types (Personas),
- > Exercice pratique sur l'emploi de ces derniers outils.

 Spécialiste du Web

 **Lundi 10 mars 2025 de 9h à 17h**
CGM06 : Nice

Tous publics - Prérequis : aucun
 **Adhérent : INCLUS dans votre cotisation**
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

UTILISER CHATGPT POUR DÉFINIR VOTRE STRATÉGIE DE MARKETING N°1262

Utiliser ChatGPT pour poser les bases d'une stratégie de marketing digitale.
S'appuyer sur l'IA pour analyser en profondeur les besoins de sa cible.
Générer des contenus qualitatifs adaptés à l'audience et au type de média.
Intégrer ces pratiques dans son organisation de travail pour gagner du temps.

Au programme :

> Introduction à l'IA pour le marketing digital

> Paramétrer ChatGPT en assistant marketing

- Prise en main et configurer les Custom Instructions pour les besoins de la marque
- Préparer et entraîner le modèle génératif (priming et techniques avancées)
- Maîtriser les 6 éléments d'un bon prompt marketing (rôle, contexte, objectif, cible, style et format)
- Utiliser des techniques avancées de division de prompt pour les demandes complexes

> Construire sa stratégie de marketing digital

- Créer ou affiner ses personas grâce à l'analyse de données démographiques et comportementales
- Déterminer sa proposition de valeur
- Valider son tunnel de conversion
- Définir son besoin éditorial

> Utiliser l'IA pour décliner son message à l'infini

- Trouver des idées de contenu adapté à son audience
- Générer du contenu approprié au support
- Adapter ses contenus aux segments de son audience
- Générer des variantes pour les tests AB
- Recycler ses contenus performants sur d'autres supports

> Optimiser pour s'organiser et gagner en efficacité

- Créer un calendrier éditorial cohérent sur 3 mois
- Optimiser le taux d'ouverture de vos mails

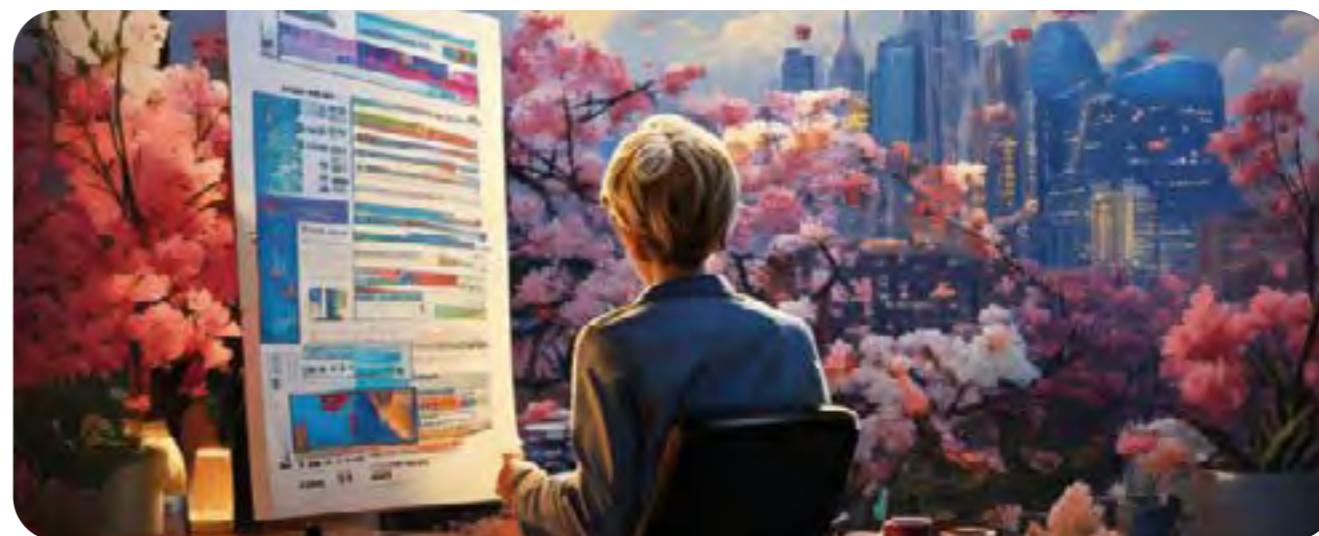
Utiliser Voice pour un brainstorming plus naturel et efficace

 Spécialiste en SEO

Jeudi 13 mars 2025 de 9h à 17h
CHEZ VOUS : Salle virtuelle 

Tous publics - Prérequis : aucun

 **Adhérent : INCLUS dans votre cotisation**
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)





INSTAGRAM DÉBUTANT : OPTIMISER VOTRE COMPTE PROFESSIONNEL POUR UN DÉPART RÉUSSI N°1263

Apprendre à créer et à optimiser un compte professionnel attractif, renforçant ainsi la visibilité et la crédibilité de votre entreprise sur Instagram.
Acquérir les compétences nécessaires pour élaborer une stratégie de contenu pertinente et engageante, adaptée à l'audience cible, afin d'accroître l'interaction et l'engagement.
Comprendre les fonctionnalités d'Instagram, y compris les stories, les REELS, les hashtags, et savoir les utiliser de manière stratégique pour maximiser l'impact.

Au programme :

- > Introduction à Instagram en tant que plateforme de marketing.
- > Création ou conversion vers un compte professionnel :
 - Étapes pour créer un compte professionnel.
 - Conversion d'un compte personnel en compte Professionnel ou Creator.
- > Configuration et optimisation du profil :
 - Choisir une photo de profil appropriée.
 - Rédiger une bio convaincante.
 - Ajouter des informations de contact et de localisation.
- > Création d'une esthétique de compte cohérente :
 - Choisir une charte graphique, un style et un ton.
 - Utiliser des polices de caractères cohérentes.
 - Sélectionner un style de contenu spécifique à votre marque.
- > Utilisation et création des Stories engageantes à des fins de marketing.
- > Développement d'une stratégie de contenu efficace :
 - Pourquoi une stratégie de contenu est-elle essentielle ?
 - Définition d'objectifs clairs.
 - Comprendre votre public cible.
 - Utilisation des données Instagram Insights.



Matériel : ordinateur et smartphone +
vos codes Instagram



Conseil en stratégie social média

Vendredi 14 mars 2025 de 9h à 17h
CGM06 : Nice



Tous publics - Prérequis : aucun



Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

INSTAGRAM AVANCÉ : PERFECTIONNER VOS STRATÉGIES ! N°1266

Définir une stratégie éditoriale adaptée à votre cible et à votre secteur d'activité.
Créer un calendrier de publication et planifier vos posts à l'avance.
Apprendre à générer du trafic vers votre site web ou votre boutique en ligne.
Utiliser les statistiques d'Instagram pour évaluer la performance de vos publications et ajuster la stratégie en fonction des résultats.

Au programme :

- > Audit de votre compte Instagram :
 - Analyse de votre biographie, de votre grille, de vos publications et de vos statistiques.
 - Questions à se poser pour réaliser un audit de performance de son compte.
- > Analyse de l'audience et de la concurrence :
 - Identification des tendances de votre secteur d'activité.
 - Élaboration d'une stratégie de contenu ciblée.
 - Comment identifier et analyser la concurrence sur Instagram ?
 - Quelles sont les meilleures pratiques que vous pouvez tirer de vos concurrents ?
- > Définition des objectifs spécifiques pour votre compte Instagram :
 - Recherche de hashtags pertinents.
 - Stratégies pour maximiser la visibilité de vos publications.
- > Quels sont vos principaux objectifs sur Instagram ?
 - Quelles sont les indicateurs les plus importants à suivre pour évaluer la performance ?
 - Comment votre contenu se compare-t-il à vos objectifs ?
- > Création d'un calendrier de publication avancé :
 - Utilisation d'outils de planification pour gérer votre contenu.
 - Planification de campagnes saisonnières ou spéciales.
 - Analyse des performances de vos publications.
- > Générer du trafic vers votre site web ou votre boutique
 - Utilisation avancée des Stories et des carrousels pour mettre en avant des produits ou services.
 - Maximiser l'efficacité de votre lien dans la bio.
 - Créer des landing pages spécifiques pour Instagram.

Matériel : ordinateur et smartphone +
vos codes Instagram



Conseil en stratégie social média

Vendredi 28 mars 2025 de 9h à 17h
CGM06 : Nice



Tous publics - Prérequis : aucun



Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

DÉVELOPPER VOS VENTES OU CONTACTS PRO. GRÂCE À LINKEDIN N°1271

Appréhender LinkedIn dans un objectif de prospection commerciale.
Maîtriser l'identification des prospects.
Construire et piloter des campagnes.
Acquérir les compétences pour animer sa communauté.

Au programme :

- > Construire un profil LinkedIn centré sur vos acheteurs.
- > Développer son réseau efficacement.
- > Générer du contenu pour intéresser vos prospects ?
- > Comprendre les statistiques de votre profil et de vos publications.
- > Définir une « social routine » pour atteindre vos objectifs commerciaux grâce à LinkedIn.

Matériel : ordinateur et smartphone +
vos codes LinkedIn



Conseil en stratégie social média

**Les vendredis 25 avril + 23 mai + 20
juin 2025 de 9h à 12h30**



CGM06 : Nice

Tous publics - Prérequis : aucun



Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)





SAVOIR RÉDIGER SES CGV ET AUTRES CONTRATS COMMERCIAUX N°1267

Définir les règles régissant le droit des contrats.
Négocier quelques contrats usuels d'entreprises.
Articuler et structurer quelques clauses usuelles de contrats commerciaux.
Rédiger les clauses générales et communes à tous les contrats commerciaux.



Au programme :

- > Qu'est ce qu'un contrat ?
- > Les étapes préalables à la formation d'un contrat :
La négociation d'un contrat / La période précontractuelle.
- > Les conditions de formation d'un contrat :
Les conditions de fond d'un contrat / Les conditions de forme d'un contrat / La rencontre des volontés : l'offre et l'acceptation.
Etude de cas particuliers : un cas concret de contrats où les conditions de formation sont ambiguës.
- > Les éléments de preuve d'un contrat :
Comment prouver un contrat ? / Pourquoi constituer des preuves d'un contrat ?
Etude de cas particuliers : L'intérêt des contrats passés par écrit.
- > Quelques clauses usuelles...
Les clauses dites « générales » / La clause de variation et d'actualisation des prix / Les obligations des parties / La clause de garantie des vices cachés / La clause de réserve de propriété / La clause résolutoire...
- Etude de cas pratiques : présentation concrète de quelques clauses et leur exemple de rédaction (uniquement les clauses standards et communes à tous les contrats).



Juriste d'entreprise



Lundi 31 mars 2025 de 9h à 17h
CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

RECYCLAGE... SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL N°1284

S'assurer que le SST est toujours capable d'intervenir efficacement face à une situation d'accident du travail en portant secours à la (aux) victime(s) et de contribuer à la prévention des risques professionnels, dans le respect de l'organisation et des procédures spécifiques de l'entreprise.

Prolonger la validité du certificat SST de 24 Mois.

Au programme :

- > Intervenir face à une situation d'accident du travail.
- > Contribuer à la prévention des risques professionnels de l'entreprise.



Chargé de sécurité



Mardi 10 juin 2025 de 9h à 12h30
CGM06 : Nice



Tous publics - Prérequis : aucun

Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)

Non adhérent (consulter grille tarifaire site)





EMAILING : CRÉER ET GÉRER UNE CAMPAGNE N°1265

Créer son compte chez un routeur (gratuit).
Importer des contacts.
Rédiger un message commercial.
Programmer un envoi.



Matériel : venir avec son PC

Au programme :

- 1° partie
- > Un point sur nos droits à communiquer
 - > Comprendre les enjeux de l'emailing
 - > Maîtriser ses objectifs et ses cibles
 - > La conception de la newsletter
 - > Listes des cibles
 - > La segmentation.

2° partie

- > 1 ère campagne :
 - concevoir, programmer, envoyer, mesurer.
- > 2 ème campagne :
 - optimiser, assurer un suivi.



Conseil en stratégie social média



Lundi 24 mars 2025 de 9h à 17h
CGM06 : Nice



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

CRÉATION DE VOTRE SITE AVEC WORDPRESS N°1273

Savoir installer WordPress, un thème et des extensions.
Structurer et personnaliser les pages de son site.
Gérer son site et les extensions au quotidien.
Mettre en vente des produits sur son site.



Matériel : venir avec son PC

Au programme :

- > Introduction à l'hébergement web.
- > Installer, configurer et administrer un site WordPress.
- > Partager du contenu.
- > Vendre en ligne avec WooCommerce.



Consultant informatique



Les lundis 28 avril + 5 mai de 9h à 17h
et mercredi 07 mai de 9h à 12h30
CGM06 : Nice



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

OPTIMISATION SEO POUR UN MEILLEUR RÉFÉRENCIEMENT N°1278

Comprendre le fonctionnement d'un moteur de recherche comme Google.
Définir une stratégie de mots-clés pour bien structurer un site web et coder ses pages.
Connaître quelques techniques et outils pour vérifier et améliorer le référencement naturel / organique de son site web sur un moteur de recherche.
Connaître les principaux piliers du SEO.
Maîtriser les principaux leviers techniques, éditoriaux et stratégiques du SEO pour optimiser sa visibilité sur les moteurs de recherche.

Au programme :

- 1- Introduction au SEO
- > Référencement vs positionnement
 - > SEO (naturel / organique) vs SEA (payant / publicitaire)
 - > Fonctionnement des moteurs de recherche comme Google
 - > Mes pages web sont-elles indexées ?
 - > Où s'affichent-elles dans la SERP ?

2- Méthodologie

- > Stratégie éditoriale et choix des mots-clés
- > Création de pages web en fonction des mots-clés
- > Modification de pages web en fonction des KPI
- > Méthodes et outils de vérification de l'indexation
- > Méthodes et outils de vérification du positionnement
- > Suivi et corrections en continu

3- Piliers et leviers du SEO

- > Critères on-site et off-site
- > Pilier 1 : technique
- > Pilier 2 : contenus
- > Pilier 3 : netlinking
- > Pilier 4 : UX et engagement



Matériel : venir avec son PC



Consultant informatique



Lundi 26 mai 2025 de 9h à 17h
CGM06 : Nice



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

CONCEVOIR DES VISUELS AVEC L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE N°1283

> Comprendre comment utiliser Canva IA, DALL-E et MidJourney pour concevoir des visuels avec l'aide de l'IA.
> Comprendre les avantages et les limites de l'utilisation de ces outils d'IA.

Au programme :

- > Introduction à l'Intelligence Artificielle et son rôle dans la conception de visuels.
- > Utilisation de Canva IA.
- > Exploration de DALL-E.
- > Création artistique avec MidJourney.

Matériel : venir avec son PC



Conseil en stratégie social média



Vendredi 6 juin 2025 de 9h à 12h30
CGM06 : Nice



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



EXCEL : LES FONDAMENTAUX N°1233

Saisir et sélectionner rapidement.
Créer ses propres séries (texte ou chiffres).
Maîtriser les raccourcis clavier.
Écrire les fonctions élémentaires (SOMME, MOYENNE, NB).
Déclarer les références ou les noms et les utiliser.

Au programme :

- > La saisie et les bonnes techniques de validation.
- > Accélérateur de déplacement.
- > Premières formules de calculs automatiques.
- > Notions de référence : relative, absolue, nommée.
- > Une méthode de travail très efficace en 4 points.
- > Formules de calculs simples.
- > Première mise en forme.
- > L'impression et la mise en page.



Consultant informatique



Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h30
CHEZ VOUS : Plateforme en ligne



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



EXCEL : LES FORMULES DE CALCULS N°1235

Comprendre la syntaxe d'une fonction.
Choisir les bons arguments de calculs.
Maîtriser les fonctions de calculs avancés.
Maîtriser les fonctions conditionnelles.

Au programme :

- > Rappels.
- > Analyse de syntaxes.
- > Comprendre la notion d'argument.
- > Les fonctions conditionnelles : SI, SI.CONDITIONS, SI.MULTIPLE, NB.SI, NB.SI.ENS, SOMME.SI, SOMME.SI.ENS.
- > Les fonctions de recherche : RECHERCHE, RECHERCHEH, RECHERCHEV, INDEX, UNIQUE.
- > Les fonctions d'états : ESTVIDE, ESTNA, ESTDATE.
- > Les fonctions de calculs de dates : DATE, MOIS, ANNEE, JOUR.



Consultant informatique



Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h30
CHEZ VOUS : Plateforme en ligne



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



EXCEL : LES NOUVEAUX TABLEAUX N°1234

Utiliser les mises en forme conditionnelles.
Mettre les données sous forme de tableaux.
Organiser la segmentation des données.
Utiliser les tableaux croisés dynamiques.
Créer les graphiques cartes.

Au programme :

1. Rappels :
 - > Les bonnes techniques de validation
 - > La sélection au clavier
 - > Accélérateur de déplacement
 - > Notions de référence : relative, absolue, nommée
2. Perfectionnements :
 - > Notion d'intégrité des données
 - > Mise sous forme de tableau
 - > Plage nommée du tableau
 - > Ajout de données
 - > Trier, filtrer, entête automatique
 - > Création de formules en ligne avec champ nommé
 - > Les fonctions de synthèses
 - > Utilisations des segments
 - > Fonction UNIQUE
 - > Fonctions conditionnelles
 - > Mises en forme conditionnelles
 - > Graphique sparkline
 - > Les données géographiques
 - > Graphiques cartes
 - > Tableau Croisé Dynamique basé sur un tableau



Consultant informatique



Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h30
CHEZ VOUS : Plateforme en ligne



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



EXCEL : LES MACRO PREMIERS PAS N°1236

S'initier à l'utilisation du langage VBA dans Microsoft Excel.
Savoir créer un enregistrement automatique.
Savoir interpréter du code et y apporter des modifications.

Au programme :

- > L'enregistrement automatique.
- > Visualisation du code, Personnalisation, Exécution.
- > Notions de procédure.
- > Les objets et leurs propriétés.
- > Méthodes.
- > Modifier en utilisant les notions de base du langage VBA.
- > Macro événementielle.
- > Les variables.
- > Les constantes.
- > Conditions et boucles.
- > Créer une fonction.



Consultant informatique



Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h
CHEZ VOUS : Plateforme en ligne



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



EXCEL : LES BASES DE DONNÉES N°1237

Créer une base de données.
Construire une table dynamique.
Utiliser les fonctions sous-totaux.
Construire, modifier et améliorer des tableaux croisés dynamiques (TCD).
Mettre en forme des Graphiques croisés dynamiques.

Au programme :

- > Rappels.
- > Mise sous forme de tableaux.
- > Synthèses de ligne et de colonne.
- > Utilisation des sous-totaux.
- > Premiers tableaux croisés dynamiques (TCD).
- > TCD basés sur une table dynamique, champs et éléments calculés, filtre de rapport, Mise en forme optimisée et Graphiques croisés dynamiques.



Consultant informatique



Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 4h30
CHEZ VOUS : Plateforme en ligne



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)





LES FONDAMENTAUX DU DROIT DE L'URBANISME N°1245

Maîtriser la répartition des compétences en matière d'urbanisme (planification / autorisation / préemption / opération).

Comprendre l'articulation entre les règles nationales et les règles locales d'urbanisme.

Appréhender le régime du plan local d'urbanisme (PLU).

Connaître la situation des territoires non couverts par un PLU.

Maîtriser le régime des différentes catégories d'autorisations d'urbanisme (PC / PA / PAD / DP).

Décrypter le contenu des autorisations et documents d'urbanisme.

Au programme :

- > Le plan local d'urbanisme intercommunal :
- Les enjeux institutionnels de la planification.
- Le contenu du plan local d'urbanisme.
- L'établissement et la gestion des PLU.

> Les certificats d'urbanisme :

- Les différentes catégories de certificats.
- Le régime juridique des certificats d'urbanisme.

> Les autorisations d'urbanisme :

- Notions de surface de plancher et d'emprise au sol.
- Le champ d'application des autorisations et déclaration d'urbanisme.
- Le processus décisionnel en matière d'autorisation..



[Permet de remplir vos obligations](#)



Juriste droit urbanisme

Les mercredis 5 et 26 février 2025 de 14h à 17h30

CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics du secteur - Prérequis : aucun



Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)

Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

LA BASE JURIDIQUE POUR ÊTRE UN BON NÉGOCIATEUR EN TRANSACTION N°1264

Maîtriser les bases juridiques du métier et en toute connaissance de la loi Hoguet.

Savoir rédiger un mandat pour conforter la transaction et s'assurer une rémunération.

[Permet de remplir vos obligations](#)

Au programme :

- > La loi HOGUET / ALUR... dans notre quotidien.
- > La responsabilité du professionnel de l'immobilier.
- > La responsabilité du vendeur.
- > Le professionnel de l'immobilier, son devoir de conseil, sa responsabilité pénale et civile.
- > La déontologie / la non discrimination / RGPD.
- > Les peines encourues et les sanctions...



Professionnel en immobilier

Les jeudis 20 et 27 mars 2025 de 9h à 12h30

CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics du secteur - Prérequis : aucun



Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)

Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

TOUT SAVOIR SUR LE MANDAT DE TRANSACTION N°1276

Être capable de rédiger un mandat afin de conforter la vente et assurer sa rémunération..

[Permet de remplir vos obligations](#)

Au programme :

- > Qu'est-ce qu'un mandat ?
- > Mandant et mandataire.
- > Formalisme du mandat.
- > HONORAIRES :
- Charges des honoraires (acquéreur / vendeur / les deux).
- Condition de la rémunération / versement.



Professionnel en immobilier

Lundi 19 mai 2025 de 9h à 12h30

CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics du secteur - Prérequis : aucun



Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)

Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



GÉRER SON ENTREPRISE



Asynchrone - Spécial métier :
agences immobilières



LA NON DISCRIMINATION CHEZ LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER N°1241

Faire diminuer la discrimination à l'accès au logement, opérée directement par le bailleur ou par l'intermédiaire de l'AI/MI.
Maîtriser les textes légaux en matière de lutte contre la discrimination.
Acquérir les premiers réflexes.
Connaître les sanctions.

[Permet de remplir vos obligations](#)

Au programme :

1. Les textes légaux et réglementaires sur la non discrimination.
2. Les mécanismes psychologiques de la discrimination.
3. La discrimination dans les locations et/ou dans les ventes et/ou dans la gestion.



Juriste d'entreprise

Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 2h25



Tous publics travaillant dans le secteur -
Prérequis : aucun



Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



DÉONTOLOGIE IMMOBILIÈRE N°1242

S'assurer de respecter les règles de déontologie, afin de se prémunir d'un éventuel litige et savoir y faire face.

[Permet de remplir vos obligations](#)

Au programme :

- > Les bases légales de référence,
- > Exercer sa profession avec conscience, dignité, loyauté, sincérité et probité,
- > Faire preuve de prudence et discrétion,
- > Défendre les intérêts en présence,
- > Les relations entre professionnels,
- > Les obligations réglementaires : les conditions d'accès à la profession,
- > Les conditions d'exercice au quotidien.



Juriste d'entreprise

Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 2h25



Tous publics travaillant dans le secteur
Prérequis : aucun



Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



Spécial métier :
Métiers de bouches

HACCP - HYGIÈNE ALIMENTAIRE EN RESTAURATION COMMERCIALE N°1286

[Permet de remplir vos obligations](#)

Identifier les fondamentaux de la réglementation et les obligations des professionnels en relation avec la restauration commerciale.
Mettre en œuvre les bonnes pratiques d'hygiène fondées sur les 7 principes de la méthode HACCP.
Mettre en place et appliquer les méthodes de nettoyage, désinfection (BPH).
Analyser les risques (physiques, chimique et biologiques) liés à une insuffisance d'hygiène en restauration commerciale.
Identifier le monde microbien.

Au programme :

1. Les fondamentaux de la réglementation communautaire et nationale
2. Les BPH et les procédures fondées sur la méthode HACCP
3. Plan de maîtrise sanitaire.
4. Analyse des risques liés à l'insuffisance d'hygiène.



Spécialiste métiers de bouches

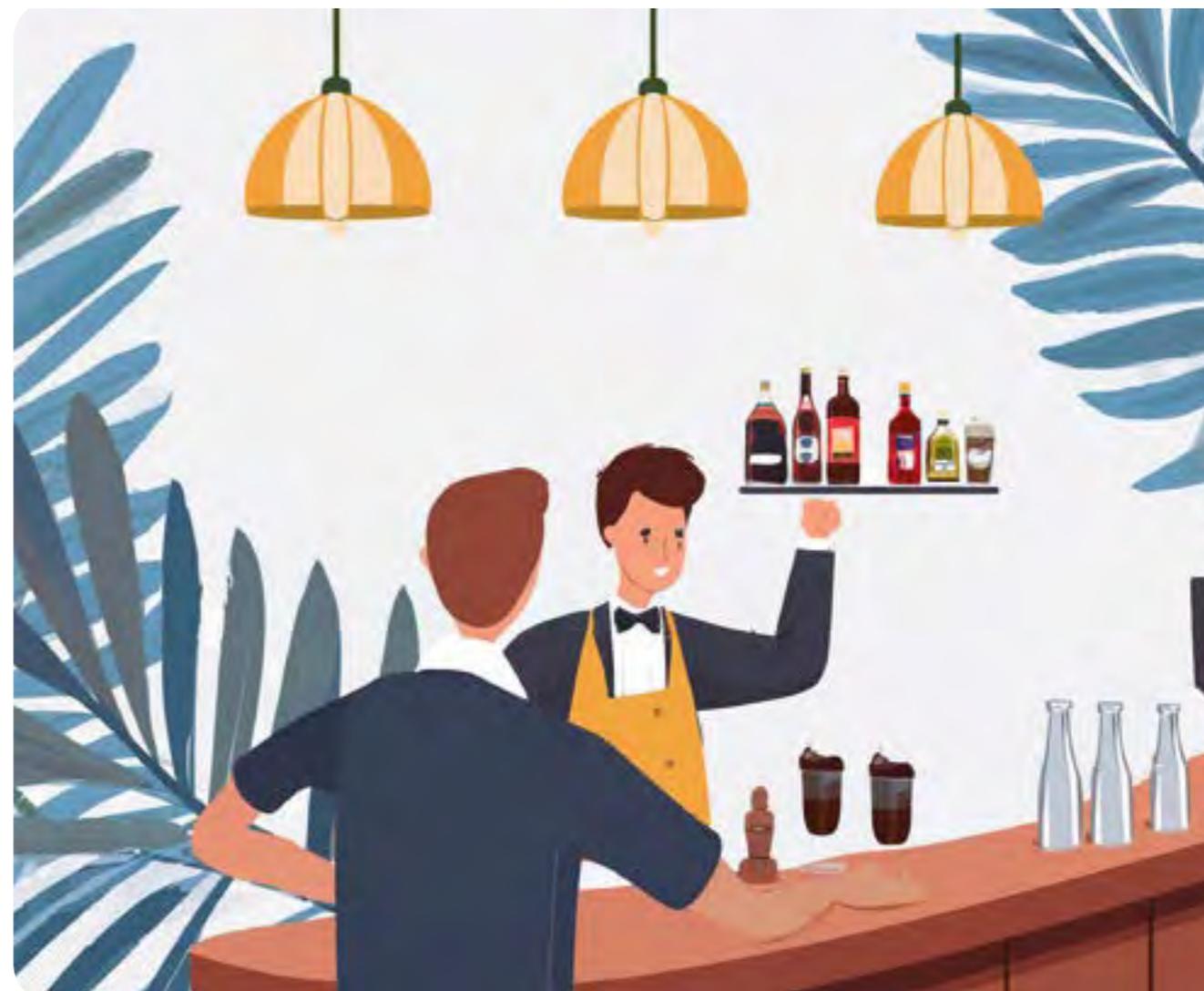
Les lundis 16 ET 23 juin de 9h à 17h
CGM06 : Nice



Tous publics travaillant dans le secteur
Prérequis : aucun



Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire)



GÉRER SON ENTREPRISE



Spécial métier :
Pharmacie, bien-être

GESTION DES PATIENTS DIFFICILES ET EMPATHIE N°1259

Savoir se mettre dans le cadre de référence de l'Autre pour optimiser sa communication.
Gérer ses émotions face à un patient difficile.
Faire preuve d'empathie tout en se préservant.

Au programme :

- Qu'est-ce qu'un patient difficile ?
- Différentes grilles de lecture (verbales et non verbales) pour favoriser une relation sereine et équilibrée.
- Cas pratiques : le bavard, le patient mécontent, le patient anxieux...
- Savoir dire Non
- Qu'est-ce que l'empathie ? Trop, pas assez ?
- L'intelligence émotionnelle au service de l'alliance thérapeutique.



Conseil en communication
Les mercredis 5 ET 12 mars 2025 de 9h à 12h30

CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics travaillant dans le secteur
Prérequis : aucun



Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



AROMABOX : LA TROUSSE DE VACANCES AROMATHÉRAPIE N°1268

Maîtriser les protocoles d'utilisation des huiles essentielles, des hydrolats et des huiles végétales, leurs précautions d'emploi, de façon à les utiliser ou les conseiller avec pertinence en toute sécurité contre les « bobos » des vacances.

Au programme :

- > Étude des monographies des huiles essentielles et hydrolats pertinents contre les bobos des vacances.
- > Étude de cas du quotidien validant le thème « vacances » : coup de soleil et brûlures, nausées, diarrhée, constipation, piqûres d'insectes, démangeaisons, douleurs musculaires, crampes, douleurs dentaires, migraine, sommeil etc...formules simples, précises avec toutes les précautions examinées.
- > Discussion autour de problèmes rencontrés permettant aux participant(e)s de s'approprier et de maîtriser les indications des HE.
- > Réalisation d'une aromabox « vacances ».



Pharmacienne
Mercredi 2 avril 2025 de 9h à 12h30
CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics travaillant dans le secteur
Prérequis : avoir suivi la formation les indispensables de l'aromathérapie



Adhérent : INCLUS dans votre cotisation (voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



AROMABOX : LES INDISPENSABLES DE L'AROMATHÉRAPIE N°1243

Appliquer les propriétés, les précautions d'emploi des huiles essentielles (HE) afin de les utiliser avec pertinence en toute sécurité de façon à acquérir des réflexes essentiels.

Au programme :

- > Comment obtenir une huile essentielle soit de zestes d'agrumes soit d'autres plantes. Découverte des hydrolats thérapeutiques générés par la distillation.
- > Comment lire une étiquette conforme et décrypter ainsi des informations d'utilisation avec un brin de botanique et de biochimie.
- > Comment utiliser les HE en toute sécurité : précautions d'emploi, différentes voies d'administration, véhicules adéquats pour les mélanger (huiles végétales, gel...), doses journalières, comprendre le % aromatique dans un produit fini pour acheter efficacement.
- > Quelques exemples à travers les HE les plus utilisées.
- > Tableau des précautions d'emploi.



Pharmacienne
Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h30



Tous publics travaillant dans le secteur
Prérequis : aucun



Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Communication



Nouveau

MANAGER LES PERSONNALITÉS DIFFICILES N°1246

Apprendre à mieux cerner les personnalités difficiles pour mieux interagir avec elles.

Au programme :

- > Les principales caractéristiques des personnalités difficiles :
 - un manque au niveau des besoins relationnels,
 - la difficulté à gérer les émotions,
 - une forme particulière : la passivité.
- > Agir au mieux en fonction des situations :
 - mieux se connaître,
 - adapter votre mode de communication pour désamorcer la difficulté,
 - déjouer les jeux psychologiques.



Conseil en entreprise



Judi 27 février 2025 de 9h à 17h
CHEZ VOUS - Salle virtuelle



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



Nouveau

LES CLÉS DU LANGAGE NON-VERBAL N°1260

Savoir observer et repérer les items non verbaux.
En comprendre la signification.
Fluidifier la communication avec vos interlocuteurs.

Au programme :

- > Qu'est-ce que le langage non verbal ?
- > Les 5 dimensions du non verbal
- > La boîte à outils des différents items (axes de tête, croisements de bras et de jambes, position sur chaise, micro-démangeaisons)
- > Développez votre expertise en analysant des vidéos
- > Comment utiliser l'analyse du body langage dans votre pratique professionnelle au quotidien ?



Conseil en communication



Lundi 3 mars 2025 de 9h à 17h
CHEZ VOUS - Salle virtuelle



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



Nouveau

RESPONSABLE DE PETITES STRUCTURES : DÉVELOPPEZ LES COMPÉTENCES DE VOTRE ÉQUIPE N°1270

Savoir utiliser la gestion des compétences et des parcours professionnels en les adaptant aux besoins des petites structures.

Au programme :

- > Qu'est-ce qu'une Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels (GEPP) ?
- > Identifier les compétences pour mieux les développer
- > Les bonnes pratiques
 - Fixer des objectifs SMART
 - Conserver une posture bienveillante
 - Utiliser la formation professionnelle continue pour apporter des solutions à l'entreprise et au salarié



Conseil en entreprise



Mercredi 23 avril 2025 de 9h à 17h
CHEZ VOUS - Salle virtuelle



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



Communication

Nouveau

LE ROYAUME DES ÉMOTIONS ? N°1274

Connaître les différentes émotions et leur message.
Savoir gérer ses émotions.
Développer son intelligence émotionnelle.

Au programme :

- > Les différentes formes d'émotions (primaires, secondaires, déniées, composites, hétérogènes...).
- > Concept d'émotions authentiques.
- > Les 6 émotions de base et leur message.
- > Comment trafiquons-nous nos émotions ?
- > Qu'est-ce que l'intelligence émotionnelle ? Comment la développer pour vivre mieux avec soi et avec les autres.



Conseil en communication



Lundi 12 mai 2025 de 9h à 17h
CHEZ VOUS - Salle virtuelle



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

Nouveau

LA COMMUNICATION EMPATHIQUE AU SERVICE DE VOS RELATIONS PROFESSIONNELLES ! N°1275

Connaître les bases de la communication empathique et son protocole en 4 étapes.

Au programme :

- > La communication Non Violente : origines et fondements confirmés par les neurosciences.
- > Les erreurs les plus courantes qui nuisent à la qualité de l'interaction.
- > L'intention, une clé pour des échanges fructueux.
- > L'écoute empathique : explications et expérimentations.
- > Le processus OSBD.
- > Les applications sur des situations réelles.



Conseil en communication



Les jeudis 15 et 22 mai 2025 de 9h à 17h
CHEZ VOUS - Salle virtuelle



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

Nouveau

RÉDACTION POUR LE WEB N°1279

Appréhender les enjeux de la visibilité sur le web et l'importance de la création de contenu.
Connaître les différents types de contenus et choisir les plus adaptés à un contexte stratégique.
Structurer et hiérarchiser l'information à présenter.
Rédiger un texte fluide, efficace et adapté à une publication sur le web.
Optimiser un texte pour améliorer son référencement dans les moteurs de recherche.

Au programme :

- > Introduction : Les enjeux de la rédaction web.
- > Les différents types de contenus.
- > La structuration de l'information.
- > Optimisation SEO pour booster sa visibilité sur le web.
- > Techniques pour des textes fluides et efficaces sur le web.



Specialiste SEO



Mardi 27 mai 2025 de 9h à 17h
CHEZ VOUS - Salle virtuelle



Tous publics - Prérequis : aucun
Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Connaissance de soi



Nouveau

ANIMER DES RÉUNIONS MOTIVANTES ET ENGAGEANTES N°1285

Maîtriser les techniques d'animation participative.
Créer un environnement stimulant et collaboratif pour encourager l'engagement.
Les outils pour préparer et organiser des réunions motivantes et productives.



Au programme :

Comprendre les enjeux de la communication en réunion et en collectif.
La préparation de la réunion.
Développer la posture de facilitateur.
Favoriser un environnement engageant.



Conseil en stratégie social média



Judi 12 juin 2025 de 9h à 17h
CHEZ VOUS - Salle virtuelle



Tous publics - Prérequis : aucun



Adhérent : **INCLUS** dans votre cotisation
(voir modalité inscription)

Non adhérent (consulter grille tarifaire site)



Connaissance de soi

BILAN DE COMPÉTENCES... ENVIE D'ÉVOLUER ? N°1272

Effectuer le point sur ses compétences, aptitudes et motivations afin de définir un projet professionnel.

Au programme :

Être au clair avec sa situation professionnelle actuelle, déterminer ses attentes, et ses objectifs de développement.
Comprendre la notion de compétence et identifier ses compétences acquises et transférables.
Amorcer sa réflexion sur son projet professionnel avec l'IKIGAÏ.
Formaliser son projet, ses étapes de réalisation et construire un plan d'actions.



Coach

Les vendredis 25 avril + 09 + 23 Mai
+06 juin - de 13h30 à 17h



CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics - Prérequis : aucun



Adhérent : **INCLUS** dans votre cotisation
(voir modalité inscription)

Non adhérent (consulter grille tarifaire)

+ 2 RDV individuels de 30 minutes à programmer

Nouveau

LECTURE RAPIDE ET EFFICACE - LIRE ET RETENIR L'ESSENTIEL N°1280

Améliorer sa vitesse, sa compréhension, sa concentration et sa rétention pendant la lecture.
Appliquer des stratégies de lecture adaptées à ses objectifs.
Prendre des notes efficaces pour capitaliser sur son temps de lecture.

Au programme :

- > Techniques de lecture efficace.
- > Stratégie de lecture.
- > Initiation à l'entraînement à la vitesse de lecture.
- > Initiation à la prise de notes efficaces (mind map et Cornell).
- > Exercices de synthèse en binôme.



Coach

Lundi 2 et Mardi 3 juin 2025 de 9h à 17h



CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics - Prérequis : aucun



Adhérent : **INCLUS** dans votre cotisation
(voir modalité inscription)

Non adhérent (consulter grille tarifaire)

Nouveau

MIEUX GÉRER SON STRESS POUR PLUS D'EFFICACITÉ AU TRAVAIL ? N°1281

Repérer les signaux et les causes génératrices du stress.
Mettre en place les actions permettant de réduire le nombre de facteurs.
Exécuter les exercices de sophrologie qui permettent de diminuer le stress.

Au programme :

- > Le stress, c'est quoi ?
- > En identifier les causes pour soi-même.
- > Les impacts du stress :
 - sur sa santé,
 - sur son mode de fonctionnement.
- > Apprendre à gérer son stress par la sophrologie.



Coach

Les mercredis 4 ET 11 juin de 9h à 12h30



CHEZ VOUS : Salle virtuelle



Tous publics - Prérequis : aucun



Adhérent : **INCLUS** dans votre cotisation
(voir modalité inscription)

Non adhérent (consulter grille tarifaire)

LANGUES VIVANTES

En journée

Anglais



@Image par CMary Pahken de Pixabay

Le CGM06 organise des sessions d'apprentissage, de perfectionnement et de conversation en : **Anglais, Espagnol, Italien et Langue des signes.**

Ces cours sont dispensés par des formateurs de langue « maternelle ».

Ces formations se déroulent en petits groupes :

- en journée dans nos locaux avec une possibilité de les suivre en ligne : 15 personnes maximum
- en soirée dans une salle virtuelle, chez vous : 6 personnes maximum.

Le stage le mieux adapté à votre niveau sera défini à l'inscription.

DURÉE : 3h par cours soit 30h

Adhérent (voir modalité inscription) :

COÛT CHEF D'ENTREPRISE : 290 € TTC*

COÛT SALARIÉ : 570 € TTC*

Non adhérent (consulter grille tarifaire site) *

***SUR OPTION PAYANTE :** passage de la certification LILATE 180 € TTC

Possibilité de prise en charge par votre OPCO⁽¹⁾ ou votre CPF⁽¹⁾

⁽¹⁾ **OPCO / CPF :** ATTENTION, pour qu'une prise en charge puisse être envisagée, **prévoir 1 mois de délai administratif avant le début du stage.**

Pour un financement CPF le passage d'une certification est obligatoire*.

ANGLAIS - 3 NIVEAUX

INTERMÉDIAIRE - 1

Prérequis : Niveau B1

Les mardis matin : de 9h30 à 12h30

Fév. : 25

Mars : 04 + 11 + 18 + 25

Avr. : 01 + 08 + 29

Mai : 06 + 13

INTERMÉDIAIRE - 2

Prérequis : Niveau B2

Les mardis après-midi : de 13h à 16h

Fév. : 25

Mars : 04 + 11 + 18 + 25

Avr. : 01 + 08 + 29

Mai : 06 + 13



DISCUSSION PERFECTIONNEMENT

Prérequis : Niveau C1

Les jeudis matin : de 9h30 à 12h30

Fév. : 27

Mars : 06 + 13 + 20 + 27

Avr. : 03 + 24

Mai : 14 (attention c'est un mercredi)

Juin : 05 + 12



Italien



@Image par JimboChan de Pixabay

ITALIEN - 2 NIVEAUX

FAUX DÉBUTANT

Prérequis : niveau débutant ou A1

Les jeudis après-midi : de 14h à 17h

Fév. : 20 + 27

Mars : 06 + 13 + 20 + 27

Avr. : 03 + 24

Juin : 05 + 12

INTERMÉDIAIRE

Prérequis : Niveau A2 à B1

Les jeudis matin : de 9h30 à 12h30

Fév. : 20 + 27

Mars : 06 + 13 + 20 + 27

Avr. : 03 + 24

Juin : 05 + 12



@Image par christian hardi de Pixabay

WEBINAIRES



Vous avez peu de temps... Informez-vous grâce aux WEBINAIRES !



Comme si vous y étiez !

- Vous voyez et entendez l'animateur en direct.
- Vous pouvez suivre le diaporama.
- Vous pouvez envoyer vos questions au formateur et entendre ses réponses.
- Vous pouvez valider vos acquis en participant aux quiz.
- Vous recevrez un document récapitulant les principales questions posées et les réponses apportées.

Un rapport temps/efficacité inégalé !

- Vous ne quittez pas votre poste de travail ou votre domicile.
- La durée totale d'un webinaire est d'une heure.

De quel matériel avez-vous besoin ?

- D'un ordinateur connecté à internet.
- D'enceintes intégrées ou pas, d'un casque ou d'un téléphone.
- D'un clavier.

Comment faire ?

- Assurez-vous d'avoir transmis au CGM06 une adresse mail valide.
- Inscrivez vous auprès de notre service formation.
- Vous recevrez une confirmation par mail de votre inscription.
- Quelques jours avant le webinaire, vous recevrez un mail avec un lien pour vous connecter.

Tous publics

Adhérent : INCLUS dans votre cotisation
(voir modalité inscription)

Non adhérent (consulter grille tarifaire)

Le compte bancaire n°1287
En mars 2025

Indépendants : protégez votre patrimoine ! n°1291
Le jeudi 27 mars 2025 à 14h

Quelles sont les meilleures options à choisir pour mon véhicule professionnel ? n°1292
Le mardi 20 mai 2025 à 14h

Versement forfaitaire libératoire (VFL) n°1288
En juin 2025

Conséquences fiscales de la cession de votre entreprise pour vous indépendants n°1293
Le mercredi 4 juin 2025 à 14h

En soirée

Anglais, Espagnol, Langue des Signes

@Image par Mohamed Hassan de Pixabay



LIEU :

Les sessions se déroulent en ligne.

Matériels nécessaires :

Avoir une bonne connexion à internet.
Être équipé d'un PC avec une webcam, un casque et un microphone.

DURÉE : 1h30 par cours soit 15h

Adhérent (voir modalité inscription) : **200 €**
Non adhérent (consulter grille tarifaire site)

ANGLAIS - 2 NIVEAUX

FAUX DÉBUTANT

Prérequis : Niveau A2

Les mardis soir : de 19h30 à 21h

Fév. : 25

Mars : 04 + 11 + 18 + 25

Avr. : 01 + 29

Mai : 06 + 13 + 20



INTERMÉDIAIRE - 1

Prérequis : Niveau B1

Les lundis soir : de 19h30 à 21h

Fév. : 24

Mars : 03 + 10 + 17 + 24 + 31

Avr. : 28

Mai : 05 + 12 + 19



@Image par Mikos-Photography de Pixabay

ESPAGNOL - 2 NIVEAUX

DÉBUTANT

Prérequis : niveau débutant ou A1

Les mercredis soir : de 19h30 à 21h

Fév. : 26

Mars : 05 + 12 + 19 + 26

Avr. : 02 + 30

Mai : 07 + 14 + 21



INTERMÉDIAIRE

Prérequis : Aucun

Les mardis soir : de 19h30 à 21h

Fév. : 25

Mars : 04 + 11 + 18 + 25

Avr. : 01 + 29

Mai : 06 + 13 + 20



LANGUE DES SIGNES - 1 NIVEAU

DÉBUTANT

Prérequis : Aucun

Les mardis soir : de 19h30 à 21h

Fév. : 25

Mars : 04 + 11 + 18 + 25

Avr. : 01 + 29

Mai : 06 + 13 + 20



CALENDRIER PAR THÈMES

Février - Juin 2025



DOMAINES	SUJETS	DATES	P
Conférence	Faites le point sur la nouvelle loi de finances n°1244	Lundi 3 février 2025 de 20h à 22h	6
Conférence	Assurance-vie et Placements financiers ! n°1269	Jeudi 3 avril 2025 de 20h à 22h	6
Conférence	L'art de la mémoire avec la pensée visuelle n° 1277	Jeudi 22 mai 2025 de 20h à 22h	7
Conférence	La facture électronique n° 1282	Jeudi 5 juin 2025 de 20h à 22h	7
Phase 1 :	Contexte, valeurs, raison d'être et posture entrepreneuriale n° 1247	Mardi 4 mars 2025 de 9h à 17h	9
Phase 1 :	RSE ou performance globale n°1248	Mardi 11 mars 2025 de 9h à 17h	9
Phase 2 :	Étude de marché et prospection n°1250	Mardi 18 mars 2025 de 9h à 12h30	10
Phase 2 :	Réalisation de son étude de marché et accompagnement individuel n°1249	Mardi 18 mars 2025 de 13h30 à 16h	10
Phase 2 :	Déployer votre Démarche Commerciale avec plaisir et succès ! n° 1251	Les mardis 25 mars + 1 avril 2025 de 9h à 17h	10
Phase 3 :	Approche budgétaire et financière n° 1252	Mardi 22 avril 2025 de 9h à 17h	11
Phase 3 :	Tableau de bord et Fondamentaux comptables n°1253	Mardi 29 avril 2025 de 9h à 17h	11
Phase 3 :	Comment financer mon projet ? n°1256	Mardi 13 mai 2024 de 13h30 à 17h	11
Phase 5 :	Statut de mon entreprise et conséquences n°1254	Mardi 6 mai 2025 de 9h à 17h	12
Phase 5 :	Partenaires incontournables de l'entrepreneur n°1257	Mardi 20 mai 2025 de 9h à 12h30	13
Phase 5 :	Finalisation des outils : Canvas et Plan d'affaires n°1258	Mardi 27 mai 2025 de 9h à 12h30	13
Accom.	Suivi parcours entrepreneur n°1255	Jeudi 13 mai 2025 de 9h à 12h30 ET Jeudi 20 juin 2025 de 9h à 12h30	14
Compt. - Fisc. - Gest.	Mieux comprendre votre comptabilité de A à Z ! n°1240	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 21h	16
Compt. - Fisc. - Gest.	Les spécificités de la compta pour un LMP ou LMNP n°1238	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h	17
Compt. - Fisc. - Gest.	Règles de base relatives à la TVA n°1239	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h	17
E-Marketing	Planification d'un site internet : de l'idée à la réalisation n°1261	Lundi 10 mars 2025 de 9h à 17h	18
E-Marketing	Utiliser ChatGPT pour définir votre stratégie de marketing n°1262	Jeudi 13 mars 2025 de 9h à 17h	19
E-Marketing	Instagram débutant : Optimiser votre compte professionnel pour un départ réussi n°1263	Vendredi 14 mars 2025 de 9h à 17h	20
E-Marketing	Instagram avancé : Perfectionner vos Stratégies ! n°1266	Vendredi 28 mars 2025 de 9h à 17h	21
E-Marketing	Développer vos ventes ou contacts prof. grâce à LinkedIn n°1271	Les vendredis 25 avril + 23 mai +20 juin 2025 de 9h à 12h30	21
Juri. - Sécurité	Savoir rédiger ses CGV et autres contrats commerciaux n°1267	Lundi 31 mars 2025 de 9h à 17h	22
Juri. - Sécurité	Recyclage... Sauveteur Secouriste du Travail n°1284	Mardi 10 juin 2025 de 9h à 12h30	23
Numériques	Emailing : créer et gérer une campagne n°1265	Lundi 24 mars 2025 de 9h à 17h	24
Numériques	Création de votre site avec WordPress n°1273	Les lundis 28 avril + 5 mai de 9h à 17h et mercredi 07 mai de 9h à 12h30	24
Numériques	Optimisation SEO pour un meilleur référencement n°1278	Lundi 26 mai 2025 de 9h à 17h	25
Numériques	Concevoir des Visuels avec l'Intelligence Artificielle n°1283	Vendredi 6 juin 2025 de 9h à 12h30	25
Asyn. Numériques	Excel : les fondamentaux n°1233	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h30	26

Février - Juin 2025

DOMAINES	SUJETS	DATES	P
Asyn. Numériques	Excel : les nouveaux tableaux n°1234	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h30	26
Asyn. Numériques	Excel : les Formules de calculs n°1235	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h30	27
Asyn. Numériques	Excel : les Macro premiers pas n°1236	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h	27
Asyn. Numériques	Excel : les bases de données n°1237	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 4h30	27
Spécial métier...	Les fondamentaux du droit de l'urbanisme n°1245	Les mercredis 5 et 26 février 2025 de 14h à 17h30	28
Spécial métier...	La base juridique pour être un bon négociateur en transaction n°1264	Les jeudis 20 et 27 mars 2025 de 9h à 12h30	28
Spécial métier...	Tout savoir sur le mandat de transaction n°1276	Lundi 19 mai 2025 de 9h à 12h30	29
Asyn. Spécial métier...	La non discrimination chez les professionnels de l'immobilier n°1241	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 2h25	30
Asyn. Spécial métier...	Déontologie immobilière n°1242	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 2h25	30
Spécial métier...	HACCP - Hygiène alimentaire en restauration commerciale n°1286	Les lundis 16 ET 23 juin de 9h à 17h	31
Spécial métier...	Gestion des patients difficiles et empathie n°1259	Les mercredis 26 février ET 5 mars 2025 de 9h à 12h30	32
Spécial métier...	Aromabox : la trousse de vacances aromathérapie n°1268	Mercredi 2 avril 2025 de 9h à 12h30	32
Asyn. Spécial métier...	Aromabox : les indispensables de l'aromathérapie n°1243	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 3h30	33
Communication	Manager les personnalités difficiles n°1246	Jeudi 27 février 2025 de 9h à 17h	34
Communication	Les clés du langage non-verbal n°1260	Lundi 3 mars 2025 de 9h à 17h	34
Communication	Responsable de petite structure : développez les compétences de votre équipe n°1270	Mercredi 23 avril 2025 de 9h à 17h	34
Communication	Le royaume des émotions ? n°1274	Lundi 12 mai 2025 de 9h à 17h	35
Communication	La communication empathique au service de vos relations professionnelles ! n°1275	Les jeudis 15 et 22 mai 2025 de 9h à 17h	35
Communication	Rédaction pour le Web n°1279	Mardi 27 mai 2025 de 9h à 17h	35
Connaissance de soi	Animer des réunions motivantes et engageantes n°1285	Jeudi 12 juin 2025 de 9h à 17h	36
Connaissance de soi	Bilan de compétences... envie d'évoluer ? n°1272	Les vendredis 25 avril + 09 + 23 Mai +06 juin - de 13h30 à 17h	37
Connaissance de soi	Lecture rapide et efficace - Lire et retenir l'essentiel n°1280	Lundi 2 et Mardi 3 juin 2025 de 9h à 17h	37
Connaissance de soi	Mieux gérer son stress pour plus d'efficacité au travail ? n°1272	Les mercredis 4 ET 11 juin de 9h à 12h30	37
Langues en journée	Anglais, Italien		38
Langues en soirée	Anglais, Espagnol, Langue des Signes		41
Webinaires	Le compte bancaire n°1257	En mars 2025	40
Webinaires	Indépendants : protégez votre patrimoine ! n°1291	Le jeudi 27 mars 2025 à 14h	40
Webinaires	Quelles sont les meilleures options à choisir pour mon véhicule professionnel ? n°1292	Le mardi 20 mai 2025 à 14h	40
Webinaires	Versement forfaitaire libératoire (VFL) n°1288	En juin 2025	40
Webinaires	Conséquences fiscales de la cession de votre entreprise pour vous indépendants n°1293	Le mercredi 4 juin 2025 à 14h	40

AGENDA CONFÉRENCES & FORMATIONS



DOMAINES	SUJETS	DATES	P
----------	--------	-------	---

Février

Langues en journée	Anglais, Italien		38
Conférence	Faites le point sur la nouvelle loi de finances n°1244	Lundi 3 février 2025 de 20h à 22h	6
Spécial métier...	Gestion des patients difficiles et empathie n°1259	Les mercredis 26 février ET 5 mars 2025 de 9h à 12h30	32
Communication	Manager les personnalités difficiles n°1246	Jeudi 27 février 2025 de 9h à 17h	34

Mars

Communication	Les clés du langage non-verbal n°1260	Lundi 3 mars 2025 de 9h à 17h	34
Webinaires	Le compte bancaire n°1257	En mars 2025	40
Phase 1	Contexte, valeurs, raison d'être et posture entrepreneuriale n° 1247	Mardi 4 mars 2025 de 9h à 17h	9
E-Marketing	Planification d'un site internet : de l'idée à la réalisation n°1261	Lundi 10 mars 2025 de 9h à 17h	18
Phase 1	RSE ou performance globale n°1248	Mardi 11 mars 2025 de 9h à 17h	9
E-Marketing	Utiliser ChatGPT pour définir votre stratégie de marketing n°1262	Jeudi 13 mars 2025 de 9h à 17h	19
E-Marketing	Instagram débutant : Optimiser votre compte professionnel pour un départ réussi n°1263	Vendredi 14 mars 2025 de 9h à 17h	20
Phase 2	Étude de marché et prospection n°1250	Mardi 18 mars 2025 de 9h à 12h30	10
Phase 2	Réalisation de son étude de marché et accompagnement individuel n°1249	Mardi 18 mars 2025 de 13h30 à 16h	10
Spécial métier...	La base juridique pour être un bon négociateur en transaction n°1264	Les jeudis 20 et 27 mars 2025 de 9h à 12h30	28
Numériques	Emailing : créer et gérer une campagne n°1265	Lundi 24 mars 2025 de 9h à 17h	24
Phase 2	Déployer votre Démarche Commerciale avec plaisir et succès ! n° 1251	Les mardis 25 mars + 1 avril 2025 de 9h à 17h	10
Webinaires	Indépendants : protégez votre patrimoine ! n°1291	Le jeudi 27 mars 2025 à 14h	40
E-Marketing	Instagram avancé : Perfectionner vos Stratégies ! n°1266	Vendredi 28 mars 2025 de 9h à 17h	21
Juri. - Sécurité	Savoir rédiger ses CGV et autres contrats commerciaux n°1267	Lundi 31 mars 2025 de 9h à 17h	22

Avril

Spécial métier...	Aromabox : la trousse de vacances aromathérapie n°1268	Mercredi 2 avril 2025 de 9h à 12h30	32
Conférence	Assurance-vie et Placements financiers ! n°1269	Jeudi 3 avril 2025 de 20h à 22h	6
Phase 3	Approche budgétaire et financière n° 1252	Mardi 22 avril 2025 de 9h à 17h	11
Communication	Responsable de petite structure : développez les compétences de votre équipe n°1270	Mercredi 23 avril 2025 de 9h à 17h	34
E-Marketing	Développer vos ventes ou contacts prof. grâce à LinkedIn n°1271	Vendredi 25 avril + 23 Mai + 20 juin 2025 de 9h à 12h30	21
Connaissance de soi	Bilan de compétences... envie d'évoluer ? n°1272	Les vendredis 25 avril + 09 + 23 Mai +06 juin - de 13h30 à 17h	37
Numériques	Création de votre site avec WordPress n°1273	Les lundis 28 avril + 5 mai de 9h à 17h et mercredi 07 mai de 9h à 12h30	24
Phase 3	Tableau de bord et Fondamentaux comptables n°1253	Mardi 29 avril 2025 de 9h à 17h	11

DOMAINES	SUJETS	DATES	P
----------	--------	-------	---

Mai

Phase 4	Statut de mon entreprise et conséquences n°1254	Mardi 6 mai 2025 de 9h à 17h	12
Communication	Le royaume des émotions ? n°1274	Lundi 12 mai 2025 de 9h à 17h	35
Phase 3	Comment financer mon projet ? n°1256	Mardi 13 mai 2024 de 13h30 à 17h	11
Accompagnement	Suivi parcours entrepreneur n°1255	Jeudi 13 mai 2025 de 9h à 12h30 ET Jeudi 20 juin 2025 de 9h à 12h30	14
Communication	La communication empathique au service de vos relations professionnelles ! n°1275	Les jeudis 15 et 22 mai 2025 de 9h à 17h	35
Spécial métier...	Tout savoir sur le mandat de transaction n°1276	Lundi 19 mai 2025 de 9h à 12h30	29
Phase 5	Partenaires incontournables de l'entrepreneur n°1257	Mardi 20 mai 2025 de 9h à 12h30	13
Webinaires	Quelles sont les meilleures options à choisir pour mon véhicule professionnel ? n°1292	Le mardi 20 mai 2025 à 14h	40
Conférence	L'art de la mémoire avec la pensée visuelle n° 1277	Jeudi 22 mai 2025 de 20h à 22h	7
Numériques	Optimisation SEO pour un meilleur référencement n°1278	Lundi 26 mai 2025 de 9h à 17h	25
Phase 5	Finalisation des outils : Canvas et Plan d'affaires n°1258	Mardi 27 mai 2025 de 9h à 12h30	13
Communication	Rédaction pour le Web n°1279	Mardi 27 mai 2025 de 9h à 17h	35

Juin

Connaissance de soi	Lecture rapide et efficace – Lire et retenir l'essentiel n°1280	Lundi 2 et Mardi 3 juin 2025 de 9h à 17h	37
Webinaires	Versement forfaitaire libératoire (VFL) n°1288	En juin 2025	40
Connaissance de soi	Mieux gérer son stress pour plus d'efficacité au travail ? n°1281	Les mercredis 4 ET 11 juin de 9h à 12h30	37
Webinaires	Conséquences fiscales de la cession de votre entreprise pour vous indépendants n°1293	Le mercredi 4 juin 2025 à 14h	40
Conférence	La facture électronique n° 1282	Jeudi 5 juin 2025 de 20h à 22h	7
Spécial métier...	Les fondamentaux du droit de l'urbanisme n°1245	Les mercredis 5 et 26 février 2025 de 14h à 17h30	28
Numériques	Concevoir des Visuels avec l'Intelligence Artificielle n°1283	Vendredi 6 juin 2025 de 9h à 12h30	25
Juri. - Sécurité	Recyclage... Sauveteur Secouriste du Travail n°1284	Mardi 10 juin 2025 de 9h à 12h30	23
Connaissance de soi	Animer des réunions motivantes et engageantes n°1285	Jeudi 12 juin 2025 de 9h à 17h	36
Spécial métier...	HACCP – Hygiène alimentaire en restauration commerciale n°1286	Les lundis 16 ET 23 juin de 9h à 17h	31

À suivre en toute autonomie

Compt. - Fisc.	Mieux comprendre votre comptabilité de A à Z ! n°1240		16
Compt. - Fisc.	Les spécificités de la compta pour un LMP ou LMNP n°1238		16
Compt. - Fisc.	Règles de base relatives à la TVA n°1239		17
Num.	Excel : les fondamentaux n°1233		26
Num.	Excel : les nouveaux tableaux n°1234		26
Num.	Excel : les Formules de calculs n°1235		27
Num.	Excel : les Macro premiers pas n°1236		27
Num.	Excel : les bases de données n°1237	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 4h30	27
Spécial métier...	La non discrimination chez les professionnels de l'immobilier n°1241	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 2h25	30
Spécial métier...	Déontologie immobilière n°1242	Formation à suivre de manière autonome (Asynchrone) de 2h25	30

FICHE PROGRAMME DÉTAILLÉE

Disponible sur notre site internet



Retrouvez pour toutes nos FORMATIONS, CONFÉRENCES... nos fiches programmes détaillées sur notre site internet.



Programme de formation

« Améliorer votre niveau d'anglais professionnel »

Durée, période de réalisation et modalités de déroulement :

Durée totale de la formation : 21,00 heures
Période de réalisation : Du 24 Janvier 2022 au 26 Janvier 2022
Horaires : 09:00 à 12:00 de 13:00 à 17:00
Nombre de séances : 3 séance(s)

Planning des séances :

1 : le 24 Janvier 2022 Journée de 09:00 à 12:00 et 13:00 à 17:00
 2 : le 25 Janvier 2022 Journée de 09:00 à 12:00 et 13:00 à 17:00
 3 : le 26 Janvier 2022 Journée de 09:00 à 12:00 et 13:00 à 17:00

Modalité de déroulement : Formation Inter-entreprise en présentiel avec un formateur.

Lieu de formation : CGM06

Moyens prévus :

Moyens et méthodes pédagogiques : documentation remise au stagiaire, aide-mémoire, support de cours. Professeur de langue maternelle.

Support remis au stagiaire à chaque cours. pédagogie basée sur les méthodologies multi-sensorielle et communicative.

Évaluation à l'oral et/ou à l'écrit en fin de stage.

Moyens techniques :

Salle équipée, vidéoprojecteur, tableau.

Moyen d'encadrement : Carmina CATENA

Objectifs :

À la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- > S'exprimer avec fluidité à l'écrit et à l'oral.
- > Posséder les « incontournables » du business en anglais.
- > Comprendre les différences culturelles en tant que « français » dans le monde du business international.
- > Améliorer son accent et se faire comprendre dans un milieu professionnel.
- > Acquérir du vocabulaire spécifique et mieux comprendre.

Contenu de formation :

- > Interview préalable à la formation « getting to know you »
- > Comment sommes-nous jugés à l'international : les critères
- > Se présenter et présenter sa boîte
- > Améliorer son anglais : Planning personnalisé
- > La culture française par rapport au reste du monde
- > Développer sa présence à l'orale
- > Pratiquer activement « practice, practice, practice »

Public visé et prérequis :

Public visé : Tous publics

Prérequis : niveau d'anglais entre B1 et C1

Parler et comprendre le français

PARTICIPANT EN SITUATION DE HANDICAP : merci de nous contacter, afin de vérifier les possibilités d'accueil.

Moyens permettant le suivi et la sanction de la formation :

Suivi de l'exécution :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresigné par le formateur.

Sanction :

Exercice pratique tout au long de la formation afin de vérifier et consolider les acquis, questionnaire de satisfaction et attestation de fin de formation individuelle.

Date de création 05/01/2022/ mise à jour du programme : v1
 Aurélie DHERISSON ORSI
 Responsable du service formation

INFORMATION PRIX

Grille tarifaire Formation Inter-entreprises

Tarif adhérent :

Il s'applique à l'adhérent, son conjoint et/ou ses collaborateurs sauf mention spécifique (exemple : formation en langues étrangères).

Tarif non-adhérent :

Il s'applique à tous les autres participants.

Coût d'une formation :

- 150 € TTC par jour,
- 350 € TTC pour un cursus langues de 30 heures,
- 240 € TTC pour un cursus langues en soirée de 15 heures.

Possibilité d'acheter un

Pack formation :

580 € TTC par an (année civile) soit 48 € par mois.

Ce pack donne droit à toutes les formations du catalogue en inter, dans la limite des places disponibles excepté pour les stages :

- en langues étrangères, participation limitée à 2 sessions par an maximum (au delà, facturation supplémentaire),
- du parcours entrepreneur.

Pour toute formation payante, un devis sera établi.

Merci de contacter le service formation :

service.formation@cgm06.com

04 93 16 64 81

Tarif membre correspondant :

Même tarification que pour les adhérents, excepté pour les formations gratuites où une tarification forfaitaire de 20 € sera appliquée par stage et par participant.

	ADHERENT	NON ADHERENT
CONFÉRENCES D'ACTUALITÉ	Inclus dans la cotisation OU Participation forfaitaire de 20 € par stage	75 € TTC ou Compris dans le pack
PARCOURS ENTREPRENEUR	Inclus dans la cotisation	150 € TTC par jour de formation
GÉRER SON ENTREPRISE	Inclus dans la cotisation OU Participation forfaitaire de 20 € par stage	150 € TTC par jour de formation ou Compris dans le pack
WEBINAIRES	Inclus dans la cotisation	75 € TTC ou Compris dans le pack
EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE	Inclus dans la cotisation	150 € TTC par jour de formation ou Compris dans le pack
LANGUES ÉTRANGÈRES 30 heures	Chef d'entreprise : 290 € TTC Salarié : 570 € TTC	350 € TTC la session de formation ou Compris dans le pack (dans la limite de 2 par an)
LANGUES ÉTRANGÈRES 15 heures	200 € TTC	240 € TTC la session de formation ou Compris dans le pack (dans la limite de 2 par an)



CGM06

22, avenue Georges Clemenceau
à Nice
Tél. : 04 93 16 19 72
contact@cgm06.com



EN SAVOIR +



Jessica MOUTIAPOULE
Responsable Formation

Magali LUCAUD
Assistante Formation



04 93 16 64 81 • service.formation@cgm06.com

Siret : 312 757 016 00026

Organisme de formation enregistré le 01/02/1984, sous le numéro 93 06 00 553 06
ASSOCIATION AGRÉÉE PAR MONSIEUR LE DIRECTEUR RÉGIONAL DES IMPÔTS LE 25 MAI 1977