

FORMATION PROFESSIONNELLE

2^e semestre 2013



Gagnons du terrain ensemble !

CENTRE
DE GESTION
AGRÉÉ

CGA

haute-normandie

02 35 63 57 99



ARTISANS



AGRICULTEURS



COMMERÇANTS



SERVICES

*Les indispensables
du chef d'entreprise*



6 thématiques pour 35 stages

LES INDISPENSABLES DU CHEF D'ENTREPRISE

	Horaires	Page
Cycle en comptabilité / fiscalité / gestion	9h00-17h30	4
Etre acteur de votre devenir professionnel	9h00-17h30	5

CŒUR DE MÉTIER

Spécial agriculteurs : Quel avenir pour la politique agricole commune après 2014 ?	14h00-17h30	6
Spécial agriculteurs : Gérer votre stress professionnel	9h30-17h00	6
Spécial BTP : Travailler en hauteur	9h00-17h00	6
Spécial professionnels du bien-être, beauté, coiffure, prêt-à-porter... : Les techniques du relooking	9h00-17h00	6
Spécial loueurs en meublé professionnel et non professionnel : Le statut de loueur en meublé	14h30-17h30	7
Spécial restaurateurs : Hygiène alimentaire des établissements de restauration commerciale	9h00-17h00	7

VOUS DÉMARQUER DE VOS CONCURRENTS

Le look de l'emploi	9h00-17h30	7
Communication d'entreprise	9h00-17h30	7
Vous démarquer de vos concurrents	9h00-17h30	8
Etre meilleur que la concurrence dès le 1 ^{er} rendez-vous	9h00-17h30	8
Profiter des crises pour faire du neuf	9h00-17h30	8
Les tendances 2014 pour les couleurs, la mode, l'intérieur	9h00-17h30	8
Noël 2013 dans votre vitrine	9h00-17h00	9

VOS RESSOURCES HUMAINES

Être créateur et acteur de votre vie professionnelle	9h00-17h30	9
Le secret de la pensée positive	9h00-17h30	9
L'énergie, cela se cultive... la séduction aussi	9h00-17h00	9
La sécurité pour votre commerce, votre équipe et vous-même	9h00-17h00	10
Prévention : les gestes de premiers secours	9h00-17h00	10
Savoir dire les choses	9h00-17h00	10

CENTRE
DE GESTION
AGRÉÉ

CGA
haute-normandie

*Le lien social
avec d'autres
entrepreneurs
comme vous*

VOS INTERLOCUTEURS



Brunner Béatrice
Administrateur délégué
à la formation



Cargnello Patricia
Responsable
de la formation
02 35 63 57 99
patricia.cargnello@cgarhn.org



Ply Sylvie
Assistante de formation
02 35 63 79 75
sylvie.ply@cgarhn.org



Gayet Gilles
Assistant de formation
02 35 63 41 42
gilles.gayet@cgarhn.org

VOS RESSOURCES INFORMATIQUES

L'informatique pour les débutants	9h00-17h00	10
Être créatif avec Word et Powerpoint	9h00-17h00	11
Réaliser vos supports de communication avec Publisher	9h00-17h00	11
Les téléprocédures	9h00-17h00	11
Votre comptabilité informatisée avec un logiciel adapté aux besoins de votre entreprise	9h00-17h00	11
Utiliser les outils google pour améliorer votre productivité	9h00-17h00	12
Devenir présent sur le web via un site «clé en main»	9h00-17h00	12
La mobilité : travailler en dehors du bureau	9h00-12h00	12

GÉRER VOTRE ENTREPRISE

Gérer gagnant	9h00-17h30	12
Prévention des difficultés	9h00-17h30	13
Le RSI	14h00-17h00	13
L'accessibilité des personnes en situation de handicap	9h00-12h00	13
Anticiper votre cessation d'activité	18h00-20h00	13
Le bail commercial : comment éviter les erreurs ?	14h00-17h00	14

FORMATION : MODE D'EMPLOI

14

INSCRIPTIONS

Inscrivez-vous dès maintenant	15
-------------------------------	----

*On se forme à tous
les âges...*

Les indispensables du chef d'entreprise

Cycle en comptabilité / fiscalité / gestion

en 4 points ■■■■

Pour être responsable de votre gestion

Vous voulez approfondir vos connaissances en comptabilité, fiscalité et gestion pour mieux gérer votre entreprise ?

1^{ère} séquence : approfondir vos connaissances en comptabilité

- Les fondamentaux
- L'enregistrement comptable des opérations courantes
- Les opérations de fin d'année

3^e séquence : interpréter vos comptes annuels

- Le bilan, une photographie de l'entreprise à l'instant T
- Les soldes intermédiaires de gestion, le film d'une année
- La trésorerie, un élément-clé
- Les grands équilibres financiers

2^e séquence : appréhender les différents aspects de l'entreprise

- L'entreprise individuelle : aspect juridique
- Le résultat fiscal de l'entreprise
- Vos cotisations sociales
- La TVA et ses grands principes

4^e séquence : gérer votre entreprise

- Déterminer votre seuil de rentabilité
- Anticiper : mise en place d'outils de suivi

Apporter une calculatrice, vos derniers comptes annuels et le dossier de gestion que vous a adressé votre centre de gestion.

Un support sera remis aux participants.

■ ■ ■ **Public** : Chef d'entreprise de toutes petites structures, commerçant-artisan-prestataire de services

ANIMATION	Experts-comptables
LIEU	Rouen
DATE	4 et 25 novembre et 2 décembre
HORAIRES	9 ^h - 17 ^h 30
REPAS	54 €
PARTICIPATION AUX FRAIS PÉDAGOGIQUES (obligatoire)	40 €

Etre acteur de votre devenir professionnel

Faire votre « check-up compétences »

NOUVEAU

Vous voulez faire le point sur vos compétences en toute confidentialité et vous projeter dans l'avenir en définissant un projet professionnel réaliste ? Vous êtes acteur de votre développement professionnel. Pour cette raison, et face à un environnement exigeant et instable, il est indispensable de savoir faire une pause et prendre le recul nécessaire à la réflexion sur votre parcours professionnel, vos compétences et vos aspirations.

Ce stage est une occasion de vous projeter dans l'avenir et de préparer votre changement.

Points abordés :

Mieux cerner vos compétences

- Faire le point sur vos réalisations professionnelles et extra-professionnelles
- Les traduire en termes de compétences
- Identifier vos compétences discriminantes et vos compétences préférées

Vous préparer à changer

- Identifier ce qui vous fait avancer
- Mesurer les « sacrifices » que vous pouvez concéder
- Prendre conscience de vos forces motrices et vos freins
- Evaluer les intérêts au changement
- Vous doter de techniques et de grilles pour mieux appréhender le changement

Vous projeter

- Repérer les activités qui vous attirent
- Faire une veille sur les métiers de demain
- Elaborer votre projet professionnel
- Identifier les compétences requises pour réaliser votre projet
- Mesurer les écarts entre compétences requises et compétences acquises
- Chercher les solutions pour réduire les écarts

Elaborer un plan d'actions avec des pistes d'évolution

2 jours en formation collective possibilité d'un accompagnement personnalisé (payant) en fonction du besoin du participant.

Public : Chef d'entreprise de toute petite structure, amené à devoir donner une autre orientation à son avenir professionnel

ANIMATION	Ceppic Labellisé OPQF dans le domaine des formations Gestion des Ressources Humaines
LIEU	Rouen
DATE	Lundis 4 et 18 novembre
HORAIRES	9 ^h - 17 ^h
REPAS	36 €
PARTICIPATION AUX FRAIS PÉDAGOGIQUES (obligatoire)	50 €

Spécial Agriculteurs

NOUVEAU

Quel avenir pour la politique agricole commune après 2014 ?

Vous voulez avoir des éléments de repère pour vous aider à mieux prendre vos décisions aujourd'hui et demain face à d'importants changements ?

Vous découvrirez :

- les propositions de réforme de la Politique Agricole Commune élaborées par la Commission européenne et en dégager les principales « lignes de force » et les enjeux majeurs pour l'avenir de l'agriculture française.
- Les principales mesures susceptibles d'entrer en application en 2014, leurs conséquences possibles sur les revenus des différentes catégories de producteurs (céréaliers, éleveurs, polycultures,...) et les moyens d'y répondre.

■ **Public** : Agriculteur

Spécial Agriculteurs

NOUVEAU

Gérer votre stress professionnel

De par sa spécificité, le monde agricole est soumis à de fortes contraintes. Mélange de modernité et de conservatisme important, son évolution actuelle est source de stress. Si le stress est à l'origine une réaction orientée vers la survie, vers l'action ; à forte dose, il paralyse et déprime. L'isolement en rajoute une couche.

Olivier Perrot, Psychologue vous apprendra à dépasser ces réactions, à développer une psychologie positive et vos capacités d'adaptation et de communication. Vous comprendrez les mécanismes en jeux et développerez une batterie d'outils efficaces.



■ **Public** : Agriculteur

Spécial BTP

NOUVEAU

Travailler en hauteur

Connaissez-vous les règles de sécurité applicable au travail en hauteur ?

A l'issue de cette formation vous connaîtrez :

- les règles générales de sécurité applicables lors de travaux en hauteur
 - vos responsabilités lors de travaux en hauteur
- Vous saurez identifier, évaluer les risques de chute de hauteur, utiliser, mettre et vérifier un Harnais.

Pré-requis :

- **Ne pas avoir le vertige**
- **Attestation de suivi remise à la fin du stage de formation.**

■ **Public** : Professionnel amené à effectuer un travail en hauteur et à utiliser un harnais

Spécial Professionnels

NOUVEAU

du bien-être, beauté, coiffure, prêt-à-porter...

Les techniques du relooking

Vous voulez développer votre chiffre d'affaires en proposant une nouvelle prestation ?

A l'issue de cette formation, vous serez capable d'augmenter votre chiffre d'affaires en créant une prestation relooking, de développer vos compétences et celles de votre équipe et de vous affirmer en tant qu'expert.

Les points abordés :

La colorimétrie, la morphologie du visage et de la silhouette, réalisation d'un book, l'étude des styles vestimentaires, création d'un book de styles et le marketing.

■ **Public** : Professionnel du bien-être, beauté, coiffure, prêt-à-porter...

ANIMATION	Alain Blogowski Agroéconomiste	Olivier Perrot Psychologue Clinicien	Ceppic, intervenant confirmé dans les domaines de la sécurité et de la santé au travail	Vie'ta'mine Conseil en image
LIEU	Tôtes	Forges-Les-Eaux	Rouen	Rouen
DATE	Jeudi 14 novembre	Jeudi 21 novembre	Lundi 25 novembre	Lundis 30 septembre et 7 octobre
HORAIRES	14 ^h - 17 ^h 30	9 ^h 30 - 17 ^h	9 ^h - 17 ^h	9 ^h - 17 ^h
REPAS	-	18 €	à confirmer	36 €
CAUTION (obligatoire)	20 € (retournée en fin de formation)	20 € (retournée en fin de formation)	20 € (retournée en fin de formation)	20 € (retournée en fin de formation)

Vous démarquer de vos concurrents

NOUVEAU

Spécial Loueurs en meublé professionnel et non professionnel

Le statut de loueur en meublé

Un régime toujours avantageux ?

Faire un tour d'horizon précis de la location meublée, qu'elle soit traditionnelle, à usage de résidence principale, saisonnière, en résidence de tourisme ou en résidence hôtelière. Un point complet sur les différentes modalités d'imposition des revenus locatifs, sans oublier les réductions d'impôts !

Quelle stratégie adopter pour les futurs loueurs en meublés dans l'optique d'une retraite anticipée ou complément de retraite.

Connaître les pièges à éviter.

Ainsi vous pourrez vous faire une opinion sur ce régime.

Public : Loueur en meublé professionnel et non professionnel ou personne souhaitant s'informer sur ce statut

Spécial Restaurateurs

Hygiène alimentaire des établissements de restauration commerciale

FORMATION OBLIGATOIRE (Selon le décret du 24 juin 2011 et arrêté du 5 octobre 2011).

Identifier les **grands principes de la réglementation** en relation avec la restauration commerciale : responsabilité des opérateurs, obligation de résultat et de moyen, contenu du Plan de Maîtrise Sanitaire, nécessité des autocontrôles et de leur organisation.

Analyser les risques (physiques, chimiques et biologiques) liés à une insuffisance d'hygiène en restauration commerciale.

Mettre en œuvre les principes de l'hygiène en restauration commerciale : **utiliser le Guide des bonnes pratiques d'hygiène (GBPH)**.

- **Attestation de suivi remise à l'issu du stage de formation.**

Public : Restauration traditionnelle, Cafétéria et Restauration rapide

NOUVEAU

Le look de l'emploi

Mettre en valeur votre activité à travers vous.

«On n'a jamais deux fois l'occasion de faire une bonne première impression», entend-on souvent ! Lors d'un premier contact, 70 % de notre communication passe par notre apparence, c'est dire que si l'image d'une entreprise passe aussi par celle des individus qui la composent, la prise de conscience de son apparence devient une préoccupation essentielle. Parce que notre apparence est le premier vecteur de notre communication, apprenez à cerner vos points forts et à les mettre en valeur, pour cultiver une image professionnelle et personnelle optimisée, dans l'optique de séduire et fidéliser toujours plus de clients. Allure, tenue vestimentaire, couleurs et accessoires : comment dynamiser votre style personnel tout en optimisant l'image de marque de votre entreprise. Les couleurs. Mise à jour du nuancier personnalisé pour chaque participant. Mise en valeur du visage.

La silhouette. Qu'est-ce qu'un style ?

Public : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur

NOUVEAU

Communication d'entreprise

Promouvoir votre activité et accroître votre chiffre d'affaires même sans budget « communication ».

Vous pouvez posséder les qualités professionnelles les plus rares, les dons les plus précieux, si vous ne savez pas les communiquer, ni convaincre, vous risquez de mettre 4 fois plus de temps pour atteindre vos objectifs qu'un autre, moins doué et moins compétent que vous, mais plus éloquent...

Comprendre les différents types de communications. Développer ses **relations publiques et réseaux** de partenaires. Mettre en place **une image d'entreprise cohérente et percutante**. Obtenir une **publicité gratuite** grâce aux médias. Acquérir une **méthode simple** pour mieux communiquer sur son savoir-faire...tels sont les objectifs de cette formation.

Première partie : Tout est message, tout est image
Les différents types de messages : externe ou interne, commercial ou institutionnel.

À découvrir ou à redécouvrir : les valeurs de l'entreprise : un projet pour l'entreprise, un nom pour la vie, pourquoi pas un logo ?

L'identité graphique, l'image de marque.

Seconde partie : Les outils et les supports

Les supports publicitaires. Les actions commerciales, les salons et les congrès, le dossier et les communiqués de presse.

Public : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur

ANIMATION	Carine Berthoud Berthoud Formation		UMIH Formation de Haute Normandie	Céline Rousselet Valorimage-Consulting			Céline Rousselet Valorimage-Consulting
LIEU	Le Havre	Rouen	Rouen	Evreux	Rouen	Le Havre	Rouen
DATE	Lundi 18 novembre		Jeudis 7 et 14 novembre	Lundi 16 sept.	Lundi 23 sept.	Lundi 2 déc.	Jeudi 14 novembre
HORAIRES	9 ^H - 12 ^H	14 ^H 30 - 17 ^H 30	9 ^H - 17 ^H	9 ^H - 17 ^H 30			9 ^H - 17 ^H 30
REPAS	-		36 €	18 €			18 €
CAUTION (obligatoire)	20 € (retournée en fin de formation)		20 € (retournée en fin de formation)	20 € (retournée en fin de formation)			20 € (retournée en fin de formation)

NOUVEAU

Vous démarquer de vos concurrents

« Avant les clients venaient, maintenant, il faut aller les chercher. »

Vos concurrents sont de plus en plus agressifs commercialement ?

De nouveaux types de concurrents (internet, hard discount, low cost, franchises...) vous obligent à changer votre façon de vendre.

La baisse d'activité vous demande d'avoir une démarche commerciale plus active...

- Comment réagir ?
- Quelle démarche commerciale faut-il avoir ?
- L'importance de la relation client.
- Les bases de la vente efficace.

Méthodes pour se différencier de vos concurrents et vendre plus.

Les clients ont tous le même besoin mais ils sont tous différents.

Public : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur

NOUVEAU

Être meilleur que la concurrence dès le 1^{er} rendez-vous

Bien démarrer un rendez-vous de prospection.

« Le premier rendez-vous... la clé de la vente ».

Tout ce passe dès les premiers instants.

Comment inspirer confiance, rassurer le client, et lui donner envie d'acheter ?

Pour vous démarquer de vos concurrents :

Soyez différents et plus efficace dès le premier rendez-vous / contact.

Soyez plus professionnel dès les premiers instants.

Toutes les clés pour convaincre dès le premier rdv :

- L'attitude corporelle, le « look ».
- L'importance du « non verbal ».
- Les mots à utiliser, et ceux à proscrire.
- Les outils, plaquettes commerciales, échantillons, nouvelles technologies.
- La technique d'entretien.
- Les bases de la communication.
- La technique de vente.
- Les erreurs à ne pas commettre.

Public : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur

NOUVEAU

Profiter des crises pour faire du neuf

Passer de la réactivité à la pro activité en période difficile.

Pourquoi ce thème ?

Une crise n'est pas un drame. La crise, nous dit le dictionnaire, est un moment où se produit un changement subit marqué en bien ou en mal. C'est une « période décisive ou périlleuse de l'existence » (Le Petit Larousse).

Donc, si nous voulons tirer profit de cette période décisive ou périlleuse, si nous voulons obtenir quelque chose de différent, nous devons penser, ressentir et agir différemment.

Définir ce qu'est la pro activité. Pourquoi et comment agir pro activement avec discernement ? Formuler ses buts sous forme de questions : comment ? Pourquoi ? Résultats attendus ? Comparer le cerveau à un logiciel informatique : comment optimiser son fonctionnement ?

(Oser) envisager une Stratégie de l'Audace.

Public : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur

NOUVEAU

Les tendances 2014 pour les couleurs, la mode, l'intérieur

Conception, réalisation et présentation d'un cahier de tendance 2014.

Réalisation d'un book / planche de tendance pour 2014.

Couleurs : avec nuanciers, matières avec échantillon, styles avec catalogues et visuels, rappels dans différents domaines : mode, décoration intérieure, visualisation d'ambiances...

Un cahier de tendance sera remis à chaque participant.



Public : Commerçant, artisan, prestataire

ANIMATION	Laurent Hugues Dit Ciles Prescription – Formation	Laurent Hugues Dit Ciles Prescription – Formation	Nathalie Decottégnie Dirigeante, consultante, formatrice	Alexandra Gervais Décoratrice-étalagiste
LIEU	Rouen	Rouen	Rouen	Rouen
DATE	Lundi 7 octobre	Lundi 2 décembre	Lundi 30 septembre	Lundi 30 septembre
HORAIRES	9 ^H - 17 ^H 30	9 ^H - 17 ^H 30	9 ^H - 17 ^H 30	9 ^H - 17 ^H 30
REPAS	18 €	18 €	18 €	18 €
CAUTION (obligatoire)	20 € (retournée en fin de formation)	20 € (retournée en fin de formation)	20 € (retournée en fin de formation)	20 € (retournée en fin de formation)

NOUVEAU

Noël 2013 dans votre vitrine

Décoration de vitrine avec les tendances 2013.

Conception - animation d'un atelier pour la création d'un décor de vitrine et conseil sur la mise en valeur de vos produits.

Réalisation d'un décor de vitrine. Création d'un KIT DECO original, attractif et facile à réaliser sur le thème de l'hiver et des fêtes de fin d'année en utilisant des techniques incontournables de l'étagiste pouvant être réutilisées pour d'autres thèmes.

Conseil pour la mise en valeur produit en espace de vente et de présentation : règles de pose Marchande « tenir compte des impératifs commerciaux » lier l'esthétique et la vente.

Mettre en valeur votre enseigne et vos produits pour booster leur visibilité, leur attractivité pour vendre mieux.

Nous vous communiquerons la liste du matériel nécessaire à la réalisation du décor ultérieurement.

Vous repartirez avec votre décor prêt à installer dans votre vitrine.

Public : Commerçant, artisan, prestataire

NOUVEAU

Etre créateur et acteur de votre vie professionnelle

Pour dynamiser MAINTENANT votre vie professionnelle.

La Loi d'ATTRACTION

Vous voulez apprendre à dynamiser votre vie professionnelle ?

Cette formation permet de vivre une nouvelle dimension positive de votre vie et de vos relations de façon harmonieuse. Agir en confiance pour prendre des décisions et aller vers les autres. Harmoniser vos pensées et vos émotions pour dynamiser clairement vos relations professionnelles.

La formation indispensable pour dynamiser MAINTENANT.



Public : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur

NOUVEAU

Le secret de la pensée positive

Le bien-être se révèle bénéfique pour la productivité d'une entreprise. Encore faut-il savoir faire rimer pensée et positivité. C'est une approche encore marginale, néanmoins incontournable.

État des lieux d'une tendance qui transforme le chef d'entreprise en « valeur ajouté ».

Cette formation permet d'identifier les bonnes pratiques concrètes à mettre en place dans la vie professionnelle.

Découvrir les mécanismes de la pensée et avoir une attitude intérieure positive. Comprendre les effets physiologiques sur votre corps. Afficher la bonne humeur. Vaincre les peurs et les doutes. Découvrir des exemples concrets.

Cette formation complète le thème de la Loi d'attraction. Vous découvrirez en quoi le corps est l'outil indispensable pour mettre en place une positivité dans votre vie professionnelle.

Public : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur

NOUVEAU

L'énergie, cela se cultive... ... La séduction aussi

Aujourd'hui réussir dans sa vie professionnelle passe aussi par le savoir séduire.

Comment trouver sa force par l'autonomie, parce que c'est « la force tranquille » qui attire ?

Comment avoir plus d'énergie, de meilleures relations, moins de fatigue et de stress ?

Pour être séduisant, sans être aguichant : il faut avant tout avoir confiance en soi. La 1ère personne à séduire, c'est soi ! Séduire... Mais dans quel objectif ? Rester fort, stable et rassurant. Développer votre charisme et votre intelligence séductrice. Les 6 principes de base pour être séduisant. Les ennemis de la séduction.

Mais la base INELUCTABLE pour être attirant, c'est d'être stable.... ! Pour cela :

Travail physique sur l'alignement, le centrage et l'ancrage. Avoir le réflexe « régénération » à chaque instant. **Tenue souple et confortable souhaitée.**

Public : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur.

ANIMATION	Alexandra Gervais Décoratrice-étagiste	Jean-Pierre Marrigues Siria consultants	Jean-Pierre Marrigues Siria consultants	Anita Baudouin Thérapeute psychocorporelle certifiée P.N.L.	
LIEU	Rouen	Rouen	Rouen	Le Havre	Rouen
DATE	Lundi 18 novembre	Lundi 14 octobre	Lundi 25 novembre	Lundi 16 septembre	Lundi 16 décembre
HORAIRES	9 ^h - 17 ^h	9 ^h - 17 ^h 30	9 ^h - 17 ^h 30	9 ^h - 17 ^h	
REPAS	18 €	18 €	18 €	18 €	
PATICIPATION (obligatoire)	15 €(frais de fournitures)	20 € (retournée en fin de formation)	20 € (retournée en fin de formation)	20 € (retournée en fin de formation)	

NOUVEAU

La sécurité pour votre commerce, votre équipe et vous-même

Prévenir et faire face à un acte de violence.

Au quotidien, il ne se passe pas une semaine sans que les médias relatent des faits d'agressions visant des commerces. Cette formation a pour objectif de vous faire prendre conscience que nul n'est à l'abri d'une agression. Vous serez mieux informé sur les cibles qu'il faut protéger et les moyens à mettre en œuvre pour prévenir votre entreprise, votre magasin ou votre local professionnel d'éventuelles attaques.

Les différents moyens de prévention.

- devantures et agencements,
- surveillance et gardiennage...

Comment repérer les individus suspects ? Gérer la phase verbale du conflit. Se préparer physiquement et mentalement au conflit. En cas d'agression : ce qu'il faut faire et ne pas faire. La protection de la clientèle. Le travail en réseau avec les services de police. Connaître le cadre législatif et la légitimité des techniques employés par rapport à l'agression.

Public : Tout public

NOUVEAU

Prévention : les gestes de premiers secours

Prévention et Secours Civiques de niveau 1 (PSC1).

Acquérir les connaissances essentielles pour secourir un blessé, savoir passer une alerte correcte, savoir préserver l'intégrité physique d'une victime avant sa prise en charge par les services de secours. Assurer une protection immédiate, adaptée et permanente pour soi-même, la victime et les autres personnes des dangers environnants. Assurer la transmission de l'alerte au service le plus adapté. Réaliser immédiatement les premiers gestes de secours face à une personne :

- Victime d'une obstruction des voies aériennes, d'un saignement abondant, inconsciente qui respire, en arrêt cardiaque, d'un malaise ou d'un traumatisme.

Cette formation, essentiellement pratique, est effectuée à partir de démonstrations, de l'apprentissage des gestes et de mise en situation d'accidents simulés.

Un certificat de compétences « Citoyen de sécurité civile » est délivré aux personnes ayant participé activement à l'ensemble de cette formation. Cette attestation est reconnue par les services de l'État.

Public : Toute personne désirant mettre en œuvre une action citoyenne d'assistance à personne

Savoir dire les choses

S'affirmer sans écraser : pour une vraie communication.

Jacques Salomé est connu pour avoir écrit une cinquantaine d'ouvrages pour donner une qualité, une intelligence, une hygiène à la communication. O. Perrot vous aidera à mieux dire et à mieux entendre au travail.

C'est une formation ludique avec des jeux de rôles pour celui qui le souhaite. Vous apprendrez comment faire passer le message, sans blesser si possible.



Public : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur

NOUVEAU

L'informatique pour les débutants

Du clavier aux réseaux sociaux.

Il n'est pas trop tard pour commencer !

Découvrir et vous initier à l'informatique, à Windows, au pack office...

Créer un tableau Excel avec une petite formule.

Créer et saisir un courrier Word et montrer une insertion dans un diaporama avec Powerpoint.

Vous initier aux réseaux sociaux professionnels...

Public : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur novice

ANIMATION	Référent sûreté et un psychologue comportementaliste	UDSP 76 (Union Départementale des Premiers Secours de Seine-Maritime)				Olivier Perrot Psychologue Clinicien		Différents organismes de formation en fonction de la ville
LIEU	Rouen	Yvetot	Forges-Les-Eaux	Rouen	Evreux	Evreux	Rouen	Dieppe, Forges-Les-Eaux, Rouen, Le Havre
DATE	à confirmer	Lundi 7 oct.	Lundi 4 nov.	Lundi 18 nov.	Lundi 25 nov.	Lundi 4 novembre	Lundi 25 novembre	Lundis 23 et 30 septembre
HORAIRES	9 ^H - 17 ^H	9 ^H - 17 ^H				9 ^H - 17 ^H		9 ^H - 17 ^H
REPAS	18 €	18 €				18 €		-
CAUTION (obligatoire)	20 € (retournée en fin de formation)	20 € (retournée en fin de formation)				20 € (retournée en fin de formation)		20 € (retournée en fin de formation)

NOUVEAU

Être créatif avec Word et Powerpoint

1^{ère} journée : Créer et améliorer la mise en page de vos documents. Les règles de mise en page, format, symbolique des couleurs, circulation des blancs, sens de lecture, famille de polices de caractère.

Approfondir vos connaissances sur Word. Découvrir les trucs et astuces. Travailler les textes et ses visuels. Rechercher des images, des associations de couleurs pour illustrer sa mise en page. Changer la couleur d'une image : luminosité / contraste / sépia ou en noir et blanc. Connaître les formats d'enregistrement PDF...

2^e journée : Créer votre diaporama et l'animer. Approfondir vos connaissances sur Powerpoint. Découvrir les trucs et astuces du logiciel.

Trouver les bons visuels et les retravailler. Choisir vos animations en adéquation avec votre présentation. Animer du texte, des visuels et des objets. Envoyer un diaporama par mail. Les conseils et astuces pour la projection du diaporama.

Inscrivez-vous vite : un poste par stagiaire et par entreprise.

 **Public** : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur novice

NOUVEAU

Réaliser vos supports de communication avec Publisher


Réaliser vous-même des documents visuels de qualité.

Découvrir les fonctions du logiciel Publisher pour réaliser des présentations créatives en lien avec votre activité.

Favoriser la communication de votre entreprise par des mises en pages attractives et créatives.

Prérequis :

- **Connaissance de l'outil informatique.**
- **Etre équipé de Publisher.**
- **Un participant par entreprise.**
- **Groupe limité à 8 personnes.**

 **Public** : Toute personne voulant s'initier à Publisher

NOUVEAU

Les téléprocédures : bientôt une obligation pour tous

Mode d'emploi.

Télé déclarer et Télé payer sera bientôt une obligation pour la TVA et pour d'autres impôts et taxes.

Notre objectif est de vous présenter comment l'on passe de la déclaration papier à la déclaration dématérialisée.

Ces nouveaux usages vous permettront d'améliorer votre gestion administrative quotidienne et vos relations avec vos partenaires.

Le calendrier prévu par la loi et les différents impôts et taxes concernés. Les téléprocédures fiscales : TVA, impôts, CVAE. Les téléprocédures sociales : déclarations unifiées des cotisations sociales (DUCS), déclaration annuelle des salaires (DADS), la future déclaration sociale nominative (DSN). Le certificat électronique : pour quels usages ?

Et aussi :

Vos relations avec la Banque.

Comptabilité et paie : quelles conséquences sur votre organisation.

 **Public** : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur

NOUVEAU


Votre comptabilité informatisée avec un logiciel adapté aux besoins de votre entreprise

Découvrir et maîtriser les fonctions essentielles du logiciel « Ciel comptabilité » : un outil vous permettant de saisir les enregistrements comptables de bases, de traiter les relevés bancaires, de réaliser les opérations de fin d'année et d'éditer les états budgétaires.

Pour améliorer la gestion de votre entreprise, avoir un outil informatique performant permettant d'effectuer un ensemble d'opérations comptables et de mettre en place des indicateurs budgétaires.

Prérequis :

- **Connaître l'environnement Windows et posséder des notions en comptabilité.**
- **Vous repartez avec un support de cours récapitulatif toutes les notions abordées ainsi que les outils utilisés.**

 **Public** : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur

ANIMATION	Marie Meyrou Infographiste	Marie Meyrou Infographiste	Pascal Vergnol CGA de Mayenne			XXL Formation	
LIEU	Rouen	Rouen	Le Havre	Rouen	Evreux	Yvetot	Le Neubourg
DATE	Lundis 30 sept. et 7 oct.	Lundi 25 novembre	Lundi 23 sept.	Mardi 24 sept.	Mardi 15 oct.	Lundis 23 et 30 sept.	Lundi 25 et mardi 26 nov.
HORAIRES	9 ^H - 17 ^H	9 ^H - 17 ^H	14 ^H - 17 ^H			9 ^H - 17 ^H	
REPAS	-	-	-			-	
CAUTION (obligatoire)	20 € (retournée en fin de formation)	20 € (retournée en fin de formation)	20 € (retournée en fin de formation)			20 € (retournée en fin de formation)	

NOUVEAU

Utiliser les outils Google pour améliorer votre productivité

Plus qu'une suite bureautique gratuite, Google met à disposition différents outils, tous aussi utiles et efficaces.

Gmail, Agenda, et Google documents optimiseront bien sûr votre travail quotidien, mais d'autres outils restent aussi à découvrir tel que la création de formulaires ou encore la création de vos fiches entreprises sur Google adresses.

Venez créer votre compte et tirer profit de tous ces outils gratuits et puissants qui vous permettront d'améliorer votre travail et votre présence sur le Web.

Inscrivez-vous vite : un poste par stagiaire et par entreprise.

 **Public** : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur

NOUVEAU

Devenir présent sur le web via un site « clé en main »


Réaliser et gérer votre site web professionnel ou votre site de vente en ligne gratuitement à l'aide d'un logiciel simple et efficace en profitant de l'accompagnement d'un spécialiste.

Comprendre toute les facettes de la réussite d'un site web, du choix du graphisme, de l'ergonomie en passant par le rédactionnel jusqu'à la compréhension du référencement.

Découvrir des solutions simples pour rendre mobile votre site web.

Un stage concret où vous mettrez en place votre présence web.

Inscrivez-vous vite : un poste par stagiaire et par entreprise.

 **Public** : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur

NOUVEAU

La mobilité : travailler en dehors du bureau

Qu'est-ce que la mobilité, avec quel matériel : Smartphone, tablette, portable... (Avantages, inconvénients).

Vous connecter : 3G/4G – Wifi – Hotspots gratuits – via votre Smartphone.

Les usages : lire vos emails, votre agenda, partager votre agenda, accéder à vos documents, prendre en main à distance votre PC. Le travail collaboratif.

 **Public** : Commerçant, artisan, prestataire et agriculteur


NOUVEAU

Gérer gagnant

La crise peut se vivre autrement. Venez découvrir une façon originale de ne pas subir l'environnement économique mais de mieux le vivre et d'en exploiter tous les aspects positifs !

Construire et mettre en œuvre un plan d'actions logique et structuré en 5 piliers clés (Economiser, Sélectionner, Investir, Rentabiliser, Communiquer), comprenant 25 actions simples, concrètes et directement applicables dans votre entreprise.

A l'issue de la formation, vous comprendrez les étapes clés d'un plan d'actions pour « gérer gagnant ». Vous identifierez les actions concrètes et immédiates à mettre en œuvre. Vous établirez un plan d'actions en complétant votre « carnet de route ».

 **Public** : Commerçant, artisan, prestataire

ANIMATION	E. Da Costa ACS Interactif		E. Da Costa ACS Interactif		Matthieu Laurent MCI MLB	Patrick Stenpien Applicom
LIEU	Yvetot		Rouen	Forges-Les-Eaux	Rouen	Rouen
DATE	Lundis 2 et 9 décembre		Lundis 16 et 30 septembre	Lundis 21 et 28 octobre	Lundi 14 octobre	Lundis 18 et 25 novembre
HORAIRES	9 ^h - 17 ^h		9 ^h - 17 ^h		9 ^h - 12 ^h	9 ^h - 17 ^h 30
REPAS	-		-		-	36 €
CAUTION (obligatoire)	20 € (retournée en fin de formation)		20 € (retournée en fin de formation)		20 € (retournée en fin de formation)	20 € (retournée en fin de formation)

NOUVEAU

Prévention des difficultés

Tout ce que vous devez savoir !

Tout entrepreneur doit être capable d'identifier les difficultés auxquelles son entreprise peut avoir à faire face. Il doit appréhender le niveau réel de ses difficultés afin de s'orienter vers les solutions les plus adaptées.

Cette formation vous permettra d'identifier les signes avant-coureurs de difficultés et de connaître les mesures de prévention.



Public : Commerçant, artisan, prestataire de services

Le RSI

Tout savoir sur le régime social des indépendants.

Le RSI ou interlocuteur unique.

Les cotisations sociales personnelles (maladie, maternité, retraite, invalidité-décès, allocations familiales, CSG-CRDS).

Le calcul des cotisations : revenus retenus, cotisations forfaitaires et prévisionnelles, les régularisations.

Le régime du conjoint collaborateur.

La cessation d'activité.

Les aides en cas de difficultés.

Public : Commerçant et artisan

NOUVEAU

L'accessibilité des personnes en situation de handicap : nouvelles normes. Etes-vous prêt pour 2015 ?

Information sur les lois en vigueur et celles à venir concernant l'accueil des personnes en situation de handicap dans les entreprises commerciales et artisanales qui reçoivent du public (ERP).

Anticiper devient l'occasion d'élargir votre clientèle et de faire d'une contrainte réglementaire un avantage concurrentiel.

Textes réglementaires pour les ERP. Recommandations et préconisations. Le bon sens. Les commerçants non-sédentaires. Les dérogations.

Public : Commerçant et artisan

NOUVEAU

Anticiper votre cessation d'activité

Répondre aux questions essentielles pour préparer votre cessation d'activité professionnelle sans mauvaise surprise.

Au programme des réponses CONCRÈTES aux questions que vous vous posez :

- Pourquoi transmettre mon entreprise ?
- Comment se calcule la valeur de mon affaire ?
- Quelles sont les étapes à suivre ? Quels sont les avantages fiscaux ?
- Comment trouver un repreneur ?
- Quelles sont les aides et les financements pour les repreneurs d'entreprise ?

Le contexte actuel en matière de la transmission ; Les intérêts et les obstacles de la transmission ; Les questions essentielles à se poser avant la transmission. Les différents types (onéreux/gratuit) et modes de transmission (familiale, salarié, externe) ainsi que leurs implications juridiques et fiscales respectives ; Les méthodes d'évaluation de l'entreprise. Trouver un repreneur.

Public : Entreprises artisanales du secteur de BTP dont le chef d'entreprise est âgé de plus de 50 ans

ANIMATION	Expert-comptable		Alain Debuigny Responsable des relations extérieures RSI					Kevin Marivin d'Handibat Développement, Capeb Seine-Maritime					Margot Solon : Chargée de mission transmission à la Capeb Haute-Normandie			
LIEU	Evreux	Rouen	Dieppe	Le Havre	Forges-Les-Eaux	Evreux	Rouen	Dieppe	Le Havre	Forges-Les-Eaux	Rouen	Evreux	Le Havre	Evreux	Rouen	Dieppe
DATE	Lundi 7 oct.	Lundi 2 déc.	Lun 30 sept.	Mar 8 oct.	Lun 4 nov.	Lun 25 nov.	Lun 2 déc.	Jeu 3 oct.	Mar 15 oct.	Jeu 7 nov.	Jeu 21 nov.	Jeu 28 nov.	Mar 1 ^{er} oct.	Mar 5 nov.	Mar 26 nov.	Mar 3 déc.
HORAIRES	9 ^h - 17 ^h 30		14 ^h - 17 ^h					9 ^h - 12 ^h					18 ^h - 20 ^h			
REPAS	18 €		-					-					Information suivie d'un cocktail (offert)			
CAUTION (obligatoire)	20 € (retournée en fin de formation)		20 € (retournée en fin de formation)					20 € (retournée en fin de formation)					20 € (retournée en fin de formation)			

NOUVEAU

Le bail commercial : comment éviter les erreurs ?

Le bail est sans doute le document commercial le plus important dans une activité commerciale ou artisanale.

La distinction des différents baux. Les principales clauses du bail. Les droits et obligations du propriétaire et du locataire. Les augmentations importantes de loyer : le juste prix. La modification de l'activité : déspecialisation du bail. Le renouvellement du bail. La cession du droit au bail.

Amenez votre bail commercial.

Public : Commerçant, artisan et prestataire

ANIMATION	Laurent Chevalier, Notaire		
LIEU	Forges-Les-Eaux	Evreux	Rouen
DATE	Lun 30 sept.	Lun 18 nov.	Lun 9 déc.
HORAIRES	14 ^h - 17 ^h		
REPAS	-		
CAUTION (obligatoire)	20 € (retournée en fin de formation)		

A votre disposition

Le Crédit d'Impôt Formation (CIF) ...pour le chef d'entreprise

Le chef d'entreprise qui suit une formation peut bénéficier d'un crédit d'impôt.

Son montant est lié au nombre d'heures de formation effectuées dans la limite d'un plafond annuel de 40 heures.

Ce montant est basé sur la valeur du SMIC horaire en vigueur au 31 décembre de l'année au titre de laquelle le crédit d'impôt est calculé.

Ce montant s'impute sur l'impôt sur le revenu dû par le chef d'entreprise et est restituable.



Sur www.cgarhn.org

Nous vous invitons...

...à participer à nos rendez-vous de formation qui sont accessibles à vous, adhérent(e), mais également à votre conjoint(e) et à vos collaborateurs.

Un programme détaillé de chaque formation est disponible sur simple demande.

Pour certaines réunions de formation (surtout celles concernant l'informatique), le nombre de participants est limité.

Lorsqu'une réunion est complète, nous vous prévenons par téléphone.

Un courrier de confirmation vous précisera le lieu exact de la réunion dans la semaine précédant la formation.

Dans le cadre du DIF, n'oubliez pas que vos salariés bénéficient de 20 heures de formation par an. Tous les thèmes de formation proposés peuvent répondre à leurs attentes.

Le coût des conférences d'information et des stages de formation est compris dans votre cotisation annuelle.

Les frais de repas ne sont pas obligatoires mais leur règlement se fait par chèque au moment de votre inscription.

Pour toutes les formations, il vous est demandé un chèque de caution obligatoire qui vous sera retourné en fin de stage. En cas d'annulation de votre part, vous devez prévenir le centre de gestion au minimum 5 jours avant la formation. Dans le cas contraire, la caution sera encaissée.

Inscrivez-vous dès maintenant

Renseignements
& inscriptions

Gilles GAYET | 02 35 63 41 42 | gilles.gayet@cgarhn.org

Sylvie PLY | 02 35 63 79 75 | sylvie.ply@cgarhn.org

2^e semestre
2013

Votre N° d'adhérent :

Nom :

Prénom :

Profession :

Téléphone :

Portable :

Fax :

Site Web :

E-mail :

Pour une meilleure organisation de votre comptabilité et de la nôtre, merci d'établir un chèque pour chacune de vos inscriptions à l'ordre du Centre de Gestion Agréé de Haute-Normandie.

TOUTE INSCRIPTION VAUT ENGAGEMENT.

Un courrier de confirmation vous précisera le lieu exact de la réunion dans la semaine précédant la formation.

CGARHN

57, av. de Bretagne

BP 1049

76172 ROUEN Cedex 1

Fax : 02 35 63 54 62

patricia.cargnello@cgarhn.org

	Nom des participants	Statut des participants (Chef d'entreprise ou salarié...)	Date	Ville	Chèque de*
LES INDISPENSABLES DU CHEF D'ENTREPRISE					
Cycle en comptabilité / fiscalité / gestion					
Etre acteur de votre devenir professionnel					
CŒUR DE MÉTIER					
Spécial agriculteurs : Quel avenir pour la politique agricole commune ?					
Spécial agriculteurs : Gérer votre stress professionnel					
Spécial BTP : Travailler en hauteur					
Spécial professionnels du bien-être, beauté, coiffure, prêt-à-porter...					
Spécial loueurs en meublé professionnel et non professionnel					
Spécial restaurateurs : Hygiène alimentaire					
VOUS DÉMARQUER DE VOS CONCURRENTS					
Le look de l'emploi					
Communication d'entreprise					
Vous démarquer de vos concurrents					
Etre meilleur que la concurrence dès le 1 ^{er} rendez-vous					
Profiter des crises pour faire du neuf					
Les tendances 2014 pour les couleurs, la mode, l'intérieur					
Noël 2013 dans votre vitrine					
VOS RESSOURCES HUMAINES					
Etre créateur et acteur de votre vie					
Le secret de la pensée positive					
L'énergie, cela se cultive... la séduction aussi					
La sécurité pour votre commerce, votre équipe et vous-même					
Prévention : les gestes de premiers secours					
Savoir dire les choses					
VOS RESSOURCES INFORMATIQUES					
L'informatique pour les débutants					
Etre créatif avec Word et Powerpoint					
Réaliser vos supports de communication avec Publisher					
Les téléprocédures					
Votre comptabilité informatisée avec un logiciel adapté					
Utiliser les outils Google pour améliorer votre productivité					
Devenir présent sur le Web via un site «clé en main»					
La mobilité : travailler en dehors du bureau					
GÉRER VOTRE ENTREPRISE					
Gérer gagnant					
Prévention des difficultés					
Le RSI					
L'accessibilité des personnes en situation de handicap					
Anticiper votre cessation d'activité					
Le bail commercial : comment éviter les erreurs ?					

* correspondant aux frais de repas X nombre de personne(s), aux frais de participation ou à la caution obligatoire. Déductible de vos frais généraux.



Si vous disposez d'un site internet,
rejoignez gratuitement les autres adhérents
sur le portail des **artisans**,
des **agriculteurs**, des **commerçants**
& des **prestataires** de Haute-Normandie.



Renforcez votre présence
sur Internet sur le site :
www.normandie-marchande.com

CONTACT

02 35 63 57 99

CGARHN

57, av. de Bretagne
BP 1049

76172 ROUEN Cedex 1

Fax : 02 35 63 54 62

patricia.cargnello@cgarhn.org

Disponible 24h sur 24h

Pour vous inscrire aux stages de formation :

Remplissez le bulletin d'inscription
ou rendez-vous sur votre espace sécurisé :

www.cgarhn.org

Vous pouvez aussi consulter votre dossier
de gestion, vos documents professionnels,
l'observatoire économique...

Vous n'avez plus vos codes d'accès :

02 35 63 55 02



CGA
haute-normandie