



ALLIANCE

Conseil, Formation & Recrutement

CATALOGUE DE FORMATION



Bienvenue dans Notre Catalogue de Formations

*Chez **HR ALLIANCE**, nous sommes convaincus que la formation continue est la clé du succès professionnel et personnel dans un monde en constante évolution. C'est pourquoi nous avons consacré notre expertise et notre passion à développer un éventail de formations conçu pour répondre non seulement aux exigences actuelles des professionnels mais aussi pour anticiper les compétences de demain.*

Notre Engagement envers l'Excellence

Avec une expertise de plus de 20 ans, nous avons accompagné les professionnelles vers leurs objectifs grâce à une pédagogie innovante et des programmes enrichissants. Notre équipe d'experts, passionnée et dédiée, est le cœur de notre réussite, assurant que chaque formation soit une expérience transformative.

Un Catalogue Conçu pour Vous

Que vous cherchiez à affiner vos compétences actuelles, à en explorer de nouvelles, ou à propulser votre entreprise vers de nouveaux sommets, notre catalogue est là pour vous ouvrir les portes des possibles. Avec des formations multidisciplinaires, nous sommes convaincus que vous trouverez chez nous les outils nécessaires pour avancer sur votre chemin de réussite.

Naviguer dans Notre Catalogue

Nous avons organisé notre catalogue pour faciliter votre navigation, vous permettant de trouver rapidement et efficacement la formation qui correspond à vos besoins. Chaque section est dédiée à un domaine spécifique, avec des informations détaillées sur le contenu, les objectifs d'apprentissage, la durée, et les prérequis pour chaque formation. Ces programmes de formation sont aussi adaptables pour prendre en compte les besoins spécifiques de chaque entreprise.

Pour toute question, n'hésitez pas à nous contacter sur formation@hralliance.ma

Domaines de formation :

- Banque - Marchés financiers
- Assurances Mutuelles
- Ressources Humaines
- Achats
- Comptabilité - Audit Interne
- Fiscalité - Droit des affaires
- Gestion - finance d'entreprise
- IT
- Hôtellerie

Banque - Marchés financiers

Analyse financière de la clientèle bancaire

Banque - analyse financière - fondamentaux -	2 jours
Banque - analyse financière approfondie	3 jours
Banque - Connaître les méthodes d'évaluation des entreprises méthodes patrimoniales-méthodes par les flux-méthodes des comparables	2 jours
Banque - Le plan de trésorerie et le plan de financement	2 jours
Banque - les fondamentaux de l'analyse financière	2 jours
Principes et spécificités de la comptabilité bancaire	2 jours

Audit, conformité, contrôle interne dans les établissements financiers

Audit, contrôle interne et compliance	2 jours
BALE 3 : cadre réglementaire et évolution vers BALE 4	1 jour
Conformité et contrôle interne dans la banque	2 jours
Elaborer un dispositif de contrôle permanent structuré et le faire vivre	2 jours
Fintech et les moyens de paiements innovants	1 jour
Mener un contrôle de premier niveau	2 jours

Certifications

Banque - Chargé de clientèle entreprises - Cycle -	10 jours
Banque - Chargé de clientèle professionnels - Cycle -	11 jours

Fondamentaux du secteur bancaire et financier

Circuits bancaires et moyens de paiement à l'international	2 jours
Initiation aux marchés boursiers	1 jour
Initiation aux produits dérivés	2 jours
L'essentiel de la gestion OPCVM	2 jours
La banque et l'environnement bancaire	2 jours
Le financement par la mobilisation de créances professionnelles	2 jours
Maîtrisez l'intermédiation en assurances IARD - E-learning	1 jour
Perfectionnement aux produits dérivés	2 jours
SWIFT et les moyens de paiements internationaux	1 jour

Gestion des risques dans l'univers bancaire

Analyser les risques opérationnels	2 jours
Elaborer un reporting risques	1 jour
La gestion des différents risques en assurance	3 jours
La gestion des risques d'actifs	3 jours
La gestion du risque opérationnel inhérent aux activités bancaires	1 jour
Les essentiels de la gestion des risques ALM	3 jours

Les essentiels de la gestion des risques de crédit	3 jours
Lutte contre le blanchiment des capitaux, le financement du terrorisme et la corruption	2 jours
Outils de surveillance et de mesure des risques	2 jours
Réaliser la cartographie des risques dans le secteur financier	2 jours

Marché des professionnels ou entreprise en banque

Banque – Gérer l'activité à l'international de vos clients	2 jours
Banque – Les aspects juridiques et fiscaux de différentes formes d'entreprise et les risques pour le banquier	2 jours
Conseillez la clientèle d'entreprises – E-learning	2 jours
La maîtrise du recouvrement contentieux	2 jours

Analyse financière de la clientèle bancaire :

Banque - analyse financière approfondie :

Objectifs professionnels :

- Approfondir les techniques d'analyse financières
- Interpréter les opérations de haut de bilan et analyser les tableaux de flux
- Comprendre la logique de création de valeur
- Détecter les risques potentiels de l'entreprise

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).

Programme de la formation :

- Fondamentaux de l'analyse financière bancaire.
- Structure du bilan bancaire.
- Évaluation de la rentabilité.
- Gestion des risques.
- Analyse des ratios financiers.
- Évaluation de la solvabilité.
- Analyse des flux de trésorerie.
- Sensibilité aux fluctuations du marché.
- Analyse sectorielle et comparaison.
- Utilisation des données réglementaires.

Banque - Analyser la situation économique et financière de sa clientèle :

Objectifs professionnels :

- Permettre aux chargés de clientèle de professionnels banque de comprendre la situation économique de leurs clients
- Former une analyse risque à partir des éléments financiers et économiques de l'entreprise cliente

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Introduction à l'analyse de la clientèle.
- Collecte des données.
- Évaluation de la solvabilité.
- Analyse de la rentabilité.
- Évaluation des risques.
- Utilisation des outils d'analyse.
- Prise de décision.
- Communication des résultats.
- Suivi du portefeuille client.
- Conformité réglementaire.

Banque - Connaitre les méthodes d'évaluation des entreprises méthodes patrimoniales-méthodes par les flux-méthodes des comparables :

Objectifs professionnels :

- Comprendre les enjeux et l'environnement de l'évaluation
- Maîtriser les différentes méthodes d'évaluation des entreprises.

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.

Programme de la formation :

- Introduction aux méthodes d'évaluation.
- Méthodes patrimoniales.
- Méthodes par les flux.
- Méthodes des comparables.
- Collecte et analyse des données.
- Évaluation des actifs et des passifs.
- Prise de décision.
- Communication des résultats.
- Gestion des risques.
- Conformité réglementaire.

Objectifs professionnels :

- Comprendre la construction des outils nécessaires à l'étude d'un dossier de crédit
- Savoir répondre à la demande d'un besoin de trésorerie
- Savoir étudier le financement d'un investissement

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.

Programme de la formation :

- Introduction aux plans de trésorerie et de financement.
- Élaboration d'un plan de trésorerie.
- Gestion des liquidités.
- Prévion des besoins de financement.
- Analyse des sources de financement.
- Optimisation de la structure financière.
- Simulation de scénarios.
- Surveillance et ajustements.
- Communication des résultats.
- Gestion des risques financiers.

Banque - les fondamentaux de l'analyse financière :

Objectifs professionnels :

- Maîtriser les bases de l'analyse financière nécessaire à l'étude du risque crédit
- Connaître la santé financière de ses clients pour adapter
- les services et propositions commerciales

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Introduction à l'analyse financière.
- Collecte des données financières.
- Ratios financiers clés.
- Analyse de la rentabilité.
- Analyse de la solvabilité.
- Analyse de l'efficacité opérationnelle.
- Analyse de la structure financière.
- Analyse de la liquidité.
- Interprétation des tendances financières.
- Communication des résultats.

Principes et spécificités de la comptabilité bancaire :

Objectifs professionnels :

- Comprendre les mécanismes de base de la comptabilité bancaire
- Faire le lien entre les principales activités d'exploitation de la banque et les données comptables et financières qui en résultent
- Maîtriser la comptabilisation des opérations et les opérations de fin d'exercice

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Introduction à la comptabilité bancaire.
- Structure du bilan bancaire.
- Comptabilisation des opérations bancaires.
- Provisionnement et gestion des risques.
- Comptabilisation des produits et des charges.
- Normes comptables internationales.
- Reporting financier.
- Consolidation des états financiers.
- Audit et contrôle interne.
- Évolution de la réglementation comptable.

Audit, conformité, contrôle interne dans les établissements financiers :

Audit, contrôle interne et compliance :

Objectifs professionnels :

- Connaître le périmètre et le positionnement des fonctions Audit Conformité et Contrôle interne
- Connaître et maîtriser les missions de ces différentes entités de contrôle
- Appréhender les dernières évolutions de la réglementation en la matière

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Introduction à l'audit, au contrôle interne et à la conformité.
- Principes et objectifs de l'audit.
- Processus d'audit : Planification, exécution et rapport.
- Normes et réglementations en matière d'audit.
- Concepts clés du contrôle interne.
- Conception et évaluation des contrôles internes.
- Gestion des risques et contrôle interne.
- Audit interne vs audit externe : Différences et complémentarités.
- Importance de la conformité réglementaire.
- Programmes de conformité et évaluation des risques.

BALE 3 : cadre réglementaire et évolution vers BALE 4 :

Objectifs professionnels :

- Appréhender la réforme de Bâle III dans son ensemble
- Maîtriser les approches d'allocation de fonds propres
- Identifier les nouvelles problématiques de Bâle III pour répondre à ces nouvelles exigences
- Mettre en oeuvre les actions et les moyens pour un contrôle des risques conforme aux différents référentiels existants
- Comprendre les impacts de bâle 4

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles..

Programme de la formation :

- Introduction à Bâle III.
- Les piliers de Bâle III.
- Contexte réglementaire post-crise.
- Exigences de fonds propres.
- Exigences en matière de liquidité.
- Gestion des risques.
- Perspectives sur Bâle IV.
- Défis et opportunités.
- Impact sur les institutions financières.
- Perspectives futures

Conformité et contrôle interne dans la banque :

Objectifs professionnels :

- Connaître le rôle et les missions de la fonction conformité
- Maîtriser les missions de la conformité et son positionnement au sein du dispositif de contrôle interne
- Appréhender les dernières évolutions réglementaire

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Introduction à la conformité et au contrôle interne.
- Cadre réglementaire et normatif.
- Rôles et responsabilités des acteurs de la conformité et du contrôle interne.
- Identification et évaluation des risques de non-conformité.
- Élaboration de politiques et de procédures de conformité.
- Surveillance et détection des violations de conformité.
- Mise en place de mécanismes de contrôle interne.
- Audit et évaluation du système de contrôle interne.
- Formation et sensibilisation du personnel.
- Adaptation aux évolutions réglementaires et technologiques.

Objectifs professionnels :

- Donner aux fonctions clés des repères afin d'améliorer l'efficacité du contrôle permanent dans son ensemble et de jouer un rôle plus actif vis-à-vis des métiers
- Permettre au manager d'avoir une vision générale du contrôle interne et d'améliorer la surveillance de ses activités
- Fournir aux dirigeants les bonnes pratiques de place afin d'améliorer le dispositif de contrôle permanent de l'établissement

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).

Programme de la formation :

- Définition des objectifs du contrôle permanent.
- Identification des risques et des zones à contrôler.
- Mise en place de procédures et de méthodes de contrôle.
- Détermination des responsabilités et des rôles.
- Automatisation des processus de contrôle lorsque possible.
- Établissement d'un plan de contrôle périodique.
- Formation et sensibilisation des collaborateurs au contrôle interne.
- Suivi et analyse des résultats des contrôles.
- Révision et adaptation du dispositif en fonction des évolutions.
- Documentation des processus et des résultats pour assurer la traçabilité et la transparence.

Fintech et les moyens de paiements innovants :

Objectifs professionnels :

- Comprendre les éléments constituant les innovations dans le monde des paiements
- Pouvoir situer ces éléments dans une logique de développement de produits et services d'un établissement bancaire
- Connaître les nouveaux usages et les besoins des entreprises
- Connaître la réglementation DSP2

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).

Programme de la formation :

- Introduction aux Fintech et aux innovations dans les paiements.
- Évolution des moyens de paiements traditionnels.
- Principaux acteurs et modèles d'affaires des Fintech.
- Technologies disruptives dans les paiements : Blockchain, API, etc.
- Paiements mobiles et portefeuilles électroniques.
- Solutions de paiement peer-to-peer (P2P).
- Cryptomonnaies et paiements décentralisés.
- Sécurité et protection des données dans les paiements innovants.
- Réglementations et cadres juridiques.
- Tendances futures dans les moyens de paiements.

Mener un contrôle de premier niveau :

Objectifs professionnels :

- Connaître tous les aspects de la gestion des processus de la conception raisonnée et sécurisée
- Maîtriser les contrôles indépendants et hiérarchiques
- Maîtriser les reportings des risques et de contrôles
- Concevoir les comptes rendus des actions de réduction de risque

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Compréhension des objectifs du contrôle de premier niveau.
- Identification des domaines à contrôler.
- Établissement de procédures de contrôle claires et précises.
- Formation et sensibilisation des collaborateurs aux procédures de contrôle.
- Exécution des contrôles conformément aux procédures établies.
- Documentation des résultats des contrôles.
- Analyse des écarts et des anomalies détectées.
- Mise en place de mesures correctives si nécessaire.
- Reporting des résultats aux instances appropriées.
- Amélioration continue du processus de contrôle de premier niveau.

Objectifs professionnels :

- Comprendre le contexte économique et juridique du financement des entreprises
- Connaître les produits bancaires dédiés aux entreprises
- Connaître les aspects de la gestion des risques du financement des entreprises
- Développer ses compétences en analyse financière, évaluation des entreprises et comptes consolidés

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Connaissance des produits et services bancaires destinés aux entreprises.
- Analyse des besoins financiers des entreprises clientes.
- Élaboration de solutions financières adaptées aux besoins des entreprises.
- Gestion et suivi des relations avec les clients entreprises.
- Analyse de la santé financière des entreprises clientes.
- Conseil en matière de financement, de gestion de trésorerie et d'investissement.
- Coordination avec les différents départements de la banque pour répondre aux besoins des clients.
- Prospection et développement du portefeuille clients entreprises.
- Veille concurrentielle et réglementaire dans le secteur financier.
- Développement des compétences en matière de gestion des risques liés aux entreprises.

Banque - Chargé de clientèle professionnels - Parcours Pro :

Objectifs professionnels :

- Comprendre le contexte économique, juridique et fiscal du financement des artisans, commerçants, PME
- Connaître les produits bancaires dédiés aux artisans, commerçants, PME
- Connaître les aspects de la gestion des risques du financement des artisans, commerçants, PME
- Développer ses compétences en analyse financière, étude des bilan et compte de résultats, plan de trésorerie, plan de financement.

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Connaissance approfondie des produits et services bancaires destinés aux professionnels.
- Analyse des besoins financiers et des objectifs professionnels des clients.
- Proposition de solutions financières adaptées à chaque client professionnel.
- Gestion proactive et suivi régulier des relations avec les clients professionnels.
- Évaluation de la solvabilité et de la rentabilité des clients professionnels.
- Conseil en matière de financement, d'épargne, de gestion de trésorerie et d'investissement.

Fondamentaux du secteur bancaire et financier :

Circuits bancaires et moyens de paiement à l'international :

Objectifs professionnels :

- Connaître au sein des établissements financiers les circuits bancaires de règlement à l'international et les différents modes de paiement
- Maîtriser les différents circuits de paiement
- Analyser les risques pour diminuer et éviter les réclamations des clients et correspondants
- Maîtriser le cadre réglementaire des opérations financières et les normes interbancaires

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.

Programme de la formation :

- Introduction à la Diversité en Entreprise
- Compréhension des Enjeux et des Avantages de la Diversité
- Sensibilisation aux Différentes Formes de Diversité (culturelle, ethnique, de genre, etc.)
- Promotion de l'Inclusion et de l'Égalité des Chances
- Sensibilisation aux Biais Inconscients et à la Discrimination
- Création d'une Culture d'Entreprise Inclusive
- Recrutement et Gestion des Talents dans un Contexte de Diversité
- Gestion des Relations Interpersonnelles et du Travail en Équipe Diversifié
- Développement de Programmes de Formation et de Sensibilisation à la Diversité
- Mesure de l'Impact de la Gestion de la Diversité et Évaluation des Progrès

Initiation aux marchés boursiers :

Objectifs professionnels :

- Comprendre les mécanismes boursiers de base
- Connaître le vocabulaire, les produits et les différents marchés
- Connaître les indices boursiers
- Comprendre le fonctionnement de la bourse de Paris et d'Euronext Paris

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.

Programme de la formation :

- Fonctionnement des marchés boursiers.
- Types d'instruments financiers.
- Processus de négociation.
- Analyse fondamentale.
- Analyse technique.
- Gestion des risques.
- Fiscalité et réglementation.
- Psychologie du marché.
- Stratégies d'investissement.
- Suivi et évaluation.

Initiation aux produits dérivés :

Objectifs professionnels :

- Découvrir l'ensemble des produits dérivés simples ("Derivatives") utilisés sur les marchés financiers
- Connaître le fonctionnement d'un produit dérivé de change
- Se familiariser avec les mécanismes de base d'un dérivé de taux d'intérêt, d'un dérivé action ou indicel et des dérivés de crédit.

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.

Programme de la formation :

- Définition et rôle des produits dérivés.
- Types de produits dérivés.
- Mécanismes de fonctionnement.
- Objectifs d'utilisation.
- Risques associés.
- Stratégies d'utilisation.
- Notions d'évaluation.
- Fiscalité et réglementation.
- Cas pratiques.
- Suivi et évaluation.

Objectifs professionnels :

- Connaître en détail la fonction et les responsabilités du dépositaire d'OPCVM afin de mieux l'assumer et la contrôler
- Connaître et comprendre la réglementation
- Acquérir une méthodologie dans les contrôles

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.

Programme de la formation :

- Introduction aux OPCVM : Comprendre la nature et le fonctionnement des Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières.
- Types d'OPCVM : Explorer les différentes catégories d'OPCVM, notamment les SICAV et les FCP.
- Objectifs et stratégies d'investissement : Comprendre les objectifs de gestion et les stratégies d'investissement des OPCVM.
- Processus de sélection des actifs : Étudier les méthodes de sélection des titres et la construction de portefeuille.
- Profil de risque et diversification : Analyser le profil de risque des OPCVM et l'importance de la diversification.
- Gestion active vs passive : Comparer les approches de gestion active et passive des OPCVM.
- Performances et évaluation : Apprendre à évaluer les performances des OPCVM et à interpréter les ratios financiers.
- Frais et fiscalité : Connaître la structure des frais associés aux OPCVM et les implications fiscales.
- Réglementation et surveillance : Comprendre le cadre réglementaire et les mécanismes de surveillance des OPCVM.
- Sélection et suivi des OPCVM : Apprendre à sélectionner et à suivre les OPCVM en fonction des objectifs d'investissement.

La banque et l'environnement bancaire :

Objectifs professionnels :

- Présenter l'organisation du secteur bancaire, les grandes lignes de la réglementation bancaire et des contraintes de la profession
- Expliquer synthétiquement comment fonctionne une banque
- Présenter les produits et services offerts par les banques à leur clientèle (particuliers ou entreprises)
- Mettre l'accent sur l'évolution des modes de distribution "l'omnicanal" et ses conséquences

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Introduction à la banque et son rôle.
- Structure de base d'une institution bancaire.
- Produits et services bancaires.
- Réglementation et supervision bancaire.
- Évolutions récentes dans le secteur bancaire.
- Impact de l'environnement économique sur les banques.
- Concurrence dans le secteur bancaire.
- Technologie et innovation dans les services bancaires.
- Risques associés aux opérations bancaires.
- Tendances futures dans l'environnement bancaire.

Objectifs professionnels :

- Acquérir une approche financière et juridique des différents modes de mobilisation de créances professionnelles
- Maîtriser la loi de cession de créances professionnelles Loi Dailly dans ses différentes étapes et son efficacité dans le cadre de procédures collectives
- Maîtriser les différentes techniques d'affacturage et leurs utilisations pour les entreprises
- Maîtriser l'escompte commercial et les éléments de droit cambiaire
- Connaître la mobilisation de créances nées sur l'étranger MCNE

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.

Programme de la formation :

- Définition et objectifs du financement par mobilisation de créances professionnelles.
- Types de créances éligibles au financement.
- Mécanismes de mobilisation des créances (affacturage, escompte, cession Dailly, etc.).
- Avantages et inconvénients du financement par mobilisation de créances.
- Processus de mise en place du financement.
- Conditions et critères d'admissibilité.
- Risques et garanties associés.
- Impact sur la trésorerie et la gestion financière de l'entreprise.
- Réglementation et cadre légal.
- Tendances et évolutions du marché du financement par mobilisation de créances.

Maîtrisez l'intermédiation en assurances IARD - E-learning :

Objectifs professionnels :

- Appréhender les savoirs nécessaires pour diffuser des produits d'assurance IARD

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Introduction à l'intermédiation en assurances IARD.
- Fondamentaux des assurances IARD (Incendie, Accidents et Risques Divers).
- Produits et services proposés en assurances IARD.
- Réglementation et cadre légal de l'intermédiation en assurances IARD.
- Techniques de vente et de conseil spécifiques à l'assurance IARD.
- Gestion des sinistres et des réclamations.
- Évaluation des risques et tarification des polices d'assurance IARD.
- Utilisation des outils technologiques et numériques dans l'intermédiation en assurances IARD.
- Développement des compétences en communication et en relation client.
- Adaptation aux évolutions du marché et des besoins des clients en assurances IARD.

Perfectionnement aux produits dérivés :

Objectifs professionnels :

- Découvrir l'ensemble des produits dérivés complexes ("Derivatives") utilisés sur les marchés des changes, des taux d'intérêt, des actions et du crédit
- Maîtriser les principes liés aux méthodes usuelles de pricing et les principales stratégies de trading et de couverture (hedging)

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Revue des concepts fondamentaux des produits dérivés.
- Stratégies avancées d'utilisation des produits dérivés.
- Analyse des risques associés aux produits dérivés.
- Techniques d'évaluation et de valorisation des produits dérivés.
- Utilisation des produits dérivés dans la gestion de portefeuille.
- Approfondissement des stratégies de couverture avec les produits dérivés.
- Étude des produits dérivés exotiques et des structures complexes.
- Analyse des tendances et des innovations dans le domaine des produits dérivés.
- Réglementation et aspects juridiques des produits dérivés.
- Études de cas et applications pratiques.

Objectifs professionnels :

- Connaître les principaux concepts relatifs aux services SWIFT
- Situer les différentes offres et services
- Connaître les principales évolutions et projets en cours ou annoncés

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).

Programme de la formation :

- Rôle de SWIFT dans les paiements internationaux.
- Fonctionnement du réseau SWIFT.
- Types de messages SWIFT.
- Sécurité et confidentialité.
- Processus de paiement international via SWIFT.
- Tarification et coûts.
- Alternatives à SWIFT.
- Évolutions récentes.
- Intégration des systèmes.
- Perspectives futures.

Gestion des risques dans l'univers bancaire :

Analyser les risques opérationnels :

Objectifs professionnels :

- Comprendre les contours du risque opérationnel
- Maîtriser les objectifs de conformité et de calcul des fonds propres
- Mettre en place une réelle dynamique de sécurisation de l'activité

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).

Programme de la formation :

- Identification des sources de risques.
- Évaluation des impacts potentiels.
- Analyse des contrôles existants.
- Hiérarchisation des risques.
- Élaboration de scénarios de risque.
- Mesures d'atténuation.
- Surveillance et suivi.
- Rapports et communication.
- Amélioration continue.

Elaborer un reporting risques :

Objectifs professionnels :

- Apprendre à identifier et piloter les risques de l'entreprise
- Apprendre à construire un reporting avec une vision globale et intelligible des risques
- Appliquer sur les données de l'entreprise

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Définition des objectifs du reporting des risques.
- Identification des risques à inclure dans le rapport.
- Sélection des indicateurs clés de performance (KPI) liés aux risques.
- Choix des méthodes de collecte de données sur les risques.
- Mise en place d'un système de classification des risques.
- Développement de tableaux de bord et de graphiques pour visualiser les données.
- Intégration des analyses et des évaluations des risques.
- Détermination des fréquences de reporting et des destinataires.
- Élaboration de rapports clairs et concis.
- Processus de suivi et d'amélioration continue du reporting des risques.

Objectifs professionnels :

- Connaître l'environnement de l'industrie assurantielle
- Maîtriser la gestion des risques et de l'assurance

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.

Programme de la formation :

- Identification des risques spécifiques à l'assurance.
- Évaluation des risques et leur impact.
- Mise en place de mesures de contrôle et de prévention.
- Gestion efficace des sinistres.
- Utilisation stratégique de la réassurance.
- Surveillance continue des risques.
- Conformité réglementaire.
- Sensibilisation du personnel aux risques.
- Analyse des tendances du marché.
- Amélioration continue des stratégies de gestion des risques.

La gestion des risques d'actifs :

Objectifs professionnels :

- Connaître l'analyse quantitative de la rentabilité et des risques d'actifs

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.

Programme de la formation :

- Identification des classes d'actifs.
- Évaluation des risques spécifiques.
- Détermination des objectifs de gestion des risques.
- Mise en place de mesures de contrôle.
- Diversification du portefeuille.
- Suivi régulier des performances et des risques.
- Utilisation d'outils d'analyse des risques.
- Gestion active du portefeuille.
- Conformité réglementaire.
- Sensibilisation du personnel aux risques d'actifs.

La gestion du risque opérationnel inhérent aux activités bancaires :

Objectifs professionnels :

- Piloter le risque opérationnel selon la politique de la banque
- Gérer le risque opérationnel conformément aux obligations de Bâle et des attentes du superviseur
- Coordonner les actions avec les autres corps de contrôle

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Introduction au risque opérationnel
- Identification des sources de risques opérationnels
- Cadres réglementaires et normatifs
- Méthodes d'évaluation des risques opérationnels
- Gestion et contrôle des risques
- Surveillance et reporting
- Intégration du risque opérationnel dans la gouvernance d'entreprise

Objectifs professionnels :

- Maîtriser les méthodes d'évaluation du risque ALM
- Maîtriser les méthodes de couverture et de gestion du risque ALM

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Lutte contre le blanchiment des capitaux, le financement du terrorisme et la corruption :

Objectifs professionnels :

- Connaître les attendus réglementaires et identifier les risques de la lutte contre le blanchiment, le financement du terrorisme et la corruption
- Connaître les principales techniques de blanchiment et leurs modalités de détection
- Connaître les procédures destinées à l'application des mesures de vigilance
- Analyser les risques et les sanctions en cas de non-respect des obligations

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Outils de surveillance et de mesure des risques :

Objectifs professionnels :

- Connaître les concepts et définitions des risques stratégiques, opérationnels et financiers
- Connaître les techniques et outils de surveillance des risques stratégiques, opérationnels et financiers
- Connaître les méthodes et techniques de mesure des risques

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Introduction à la gestion des risques ALM
- Identification des risques liés à l'ALM
- Cadres réglementaires et normatifs
- Méthodes d'évaluation des risques ALM
- Gestion et contrôle des risques ALM
- Surveillance et reporting dans l'ALM
- Intégration des risques ALM dans la gouvernance d'entreprise

Programme de la formation :

- Introduction à la lutte contre le blanchiment des capitaux, le financement du terrorisme et la corruption
- Cadres réglementaires et normatifs
- Méthodes de détection et de prévention du blanchiment des capitaux
- Méthodes de détection et de prévention du financement du terrorisme
- Méthodes de détection et de prévention de la corruption
- Gestion des risques et contrôles internes
- Formation et sensibilisation du personnel
- Surveillance et reporting
- Intégration de la lutte contre ces pratiques dans la gouvernance d'entreprise

Programme de la formation :

- Introduction aux outils de surveillance et de mesure des risques
- Définition des indicateurs de risque
- Méthodes quantitatives de mesure des risques
- Utilisation des modèles statistiques pour la surveillance des risques
- Outils de gestion des risques opérationnels
- Outils de gestion des risques financiers
- Outils de gestion des risques de marché
- Outils de gestion des risques de crédit
- Technologie et logiciels pour la surveillance des risques
- Intégration des outils de surveillance et de mesure des risques dans les processus décisionnels

Objectifs professionnels :

- Connaître les concepts fondamentaux pour mettre en œuvre la méthode d'élaboration d'une cartographie des risques dans le secteur financier
- Disposer des techniques d'identification et de mesure pour cartographier les risques
- Évaluer la vulnérabilité du domaine étudié (entités, activités, processus...) et déterminer des points de contrôle à intégrer dans la cartographie des risques
- Suivre et pérenniser la qualité de la cartographie des risques

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).

Programme de la formation :

- Introduction à la cartographie des risques
- Objectifs et importance de la cartographie des risques dans le secteur financier
- Processus de cartographie des risques
- Identification des risques spécifiques au secteur financier
- Méthodes et techniques de cartographie des risques
- Évaluation et hiérarchisation des risques identifiés
- Développement de matrices de risques
- Intégration des informations de la cartographie des risques dans la prise de décision
- Gestion et suivi des risques identifiés
- Amélioration continue du processus de cartographie des risques

Marché des professionnels ou entreprise en banque :

Banque – Gérer l'activité à l'international de vos clients :

Objectifs professionnels :

- Connaître toute l'offre de produits bancaires afin de satisfaire les besoins de la clientèle en termes de services, de financements, de garanties et couvertures du risque de change

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Introduction à la gestion de l'activité à l'international
- Compréhension des besoins des clients internationaux
- Analyse des risques liés aux transactions internationales
- Offres de produits et services internationaux
- Gestion des opérations de change et des transactions en devises
- Financement du commerce international
- Solutions de gestion de trésorerie internationale
- Conformité réglementaire et juridique dans les transactions internationales
- Utilisation des technologies dans la gestion de l'activité à l'international
- Développement de relations clients internationales et réseautage

Objectifs professionnels :

- Maîtriser les différentes formes juridiques des sociétés que le chargé de clientèle rencontre dans la gestion de son portefeuille
- Comprendre le fonctionnement de chacune d'elles et le risque qu'elles peuvent présenter pour ses engagements.

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.

Programme de la formation :

- Introduction aux aspects juridiques et fiscaux des entreprises
- Formes juridiques d'entreprises : comparaison et distinctions
- Cadre juridique des sociétés commerciales
- Fiscalité des différentes formes d'entreprises
- Risques juridiques liés aux transactions bancaires avec des entreprises
- Risques fiscaux dans le financement des différentes structures d'entreprises
- Due diligence juridique et fiscale dans le secteur bancaire

Conseillez la clientèle d'entreprises – E-learning :

Objectifs professionnels :

- Appréhender les savoirs nécessaires afin de présenter une offre commerciale adaptée aux besoins de la clientèle entreprises

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Introduction au conseil aux entreprises
- Compréhension des besoins et objectifs des entreprises clientes
- Analyse de la situation financière et des performances de l'entreprise cliente
- Identification des besoins de financement et des solutions adaptées
- Conseils en matière de gestion de trésorerie et d'optimisation des liquidités
- Gestion des risques financiers et assurance
- Conseils en matière d'investissement et de développement
- Fiscalité des entreprises et optimisation fiscale
- Gestion de la croissance et des transitions
- Conformité réglementaire et juridique pour les entreprises clientes

La maîtrise du recouvrement contentieux :

Objectifs professionnels :

- Maîtriser les techniques du recouvrement contentieux
- Améliorer la pratique et la connaissance des procédures pour rentabiliser le recouvrement contentieux
- Connaître le traitement juridique du contentieux (aspects pratiques et approche jurisprudentielle)
- Connaître le traitement amiable du contentieux
- Connaître le traitement administratif du contentieux

Population cible :

- Professionnels financiers (contrôleurs financiers, analystes financiers, comptables, trésoriers).
- Cadres supérieurs (directeurs financiers, directeurs des opérations, membres du conseil d'administration).
- Responsables des investissements et gestionnaires de portefeuilles.
- Spécialistes des risques financiers (responsables de la gestion des risques, auditeurs internes).

Programme de la formation :

- Introduction au recouvrement contentieux
- Cadre juridique du recouvrement contentieux
- Identification des impayés et gestion des créances
- Stratégies de recouvrement amiable
- Procédures de recouvrement judiciaire
- Gestion des litiges et contentieux
- Utilisation des outils et des ressources dans le recouvrement contentieux
- Techniques de négociation et de communication
- Suivi des dossiers de recouvrement et gestion de la documentation
- Éthique et bonnes pratiques dans le recouvrement contentieux

Assurances Mutuelles

L'univers de la responsabilité civile

Banque - analyse financière approfondie Maitriser les bases de la responsabilité civile

2 jours

L'univers des assurances IARD

L'assurance des parcs automobiles et la loi sur les accidents de circulation

2 jours

Les contrats d'assurance de Dommages

2 jours

Maîtrisez la réglementation des sinistres (hors automobile) – E-learning

1 jour

L'univers Protection sociale - Epargne et retraite

Assurance-Vie individuelle : maîtriser la fiscalité et les dispositifs fiscaux spécifiques

3 jours

Assurances collectives : les fondamentaux

2 jours

L'assurance complémentaire santé

1 jour

Les assurances affinitaires

1 jour

Les fondamentaux de l'assurance

Contrat d'assurance : les fondamentaux techniques et juridiques

2 ours

Directive SOLVABILITE II : La mise en œuvre

2 jours

Marché, acteurs et enjeux de l'assurance

2 jours

Principes et spécificités comptables de l'assurance et réassurance (vie et non-Vie)

2 jours

L'univers de la responsabilité civile :

Maitriser les bases de la responsabilité civile :

Objectifs professionnels :

- Maîtriser l'ensemble des bases relatives à la Responsabilité Civile (RC)
- Distinguer les différents types de RC et les conditions d'applications
- Connaître la responsabilité Civile délictuelle (et quasi-délictuelle)
- Connaître la responsabilité Civile contractuelle

Population cible :

- Agents d'assurance spécialisés dans les produits mutuels.
- Souscripteurs et gestionnaires de comptes pour les assurances mutuelles.
- Experts en sinistres travaillant dans le domaine des assurances mutuelles.

L'univers des assurances IARD :

L'assurance des parcs automobiles et la loi sur les accidents de circulation :

Objectifs professionnels :

- Comprendre la construction des contrats d'assurance flottes automobiles
- Sélectionner les garanties à souscrire et connaître leur mode de tarification
- Mettre en place et conduire une consultation de marché

Population cible :

- Agents d'assurance spécialisés dans les produits mutuels.
- Souscripteurs et gestionnaires de comptes pour les assurances mutuelles.
- Experts en sinistres travaillant dans le domaine des assurances mutuelles.
- Cadres et membres de la direction impliqués dans la gestion stratégique des assurances mutuelles.

Les contrats d'assurance de Dommages :

Objectifs professionnels :

- Comprendre la construction des contrats d'assurance flottes automobiles
- Sélectionner les garanties à souscrire et connaître leur mode de tarification
- Mettre en place et conduire une consultation de marché

Population cible :

- Agents d'assurance spécialisés dans les produits mutuels.
- Souscripteurs et gestionnaires de comptes pour les assurances mutuelles.
- Experts en sinistres travaillant dans le domaine des assurances mutuelles.

Programme de la formation :

- Introduction à la responsabilité civile
- Fondements juridiques de la responsabilité civile
- Types de responsabilité civile (contractuelle, délictuelle, etc.)
- Principes de la responsabilité civile (faute, dommage, lien de causalité)
- Responsabilité civile des personnes physiques et morales
- Responsabilité civile professionnelle et responsabilité des entreprises
- Les assurances responsabilité civile
- Les exceptions et limites à la responsabilité civile
- Gestion des risques et prévention des litiges
- Évolution et actualités en matière de responsabilité civile

Programme de la formation :

- Introduction à l'assurance des parcs automobiles
- Compréhension des types de véhicules assurés et des couvertures d'assurance
- Analyse des risques associés à la conduite et à la possession de véhicules
- Les obligations légales en matière d'assurance automobile
- Étude de la loi sur les accidents de circulation et de ses implications
- Responsabilités des conducteurs et des propriétaires de véhicules en cas d'accident
- Procédures de déclaration et de règlement des sinistres
- Gestion des litiges et des recours en cas d'accident de circulation
- Prévention des accidents de circulation et promotion de la sécurité routière

Programme de la formation :

- Introduction aux contrats d'assurance de dommages
- Fondements juridiques et principes généraux des contrats d'assurance
- Types de dommages couverts par les contrats d'assurance de dommages
- Analyse des risques assurables et des exclusions courantes

Objectifs professionnels :

- Approfondir les notions essentielles de la réglementation liées à l'assurance habitation.

Population cible :

- Agents d'assurance spécialisés dans les produits mutuels.
- Souscripteurs et gestionnaires de comptes pour les assurances mutuelles.
- Experts en sinistres travaillant dans le domaine des assurances mutuelles.

Programme de la formation :

- Introduction à la réglementation des sinistres
- Fondements juridiques et principes généraux régissant les sinistres
- Types de sinistres couverts (habitation, responsabilité civile, professionnelle, etc.)
- Analyse des obligations légales et contractuelles en cas de sinistre
- Procédures de déclaration et de gestion des sinistres
- Évaluation des dommages et règlement des indemnités

L'univers Protection sociale - Epargne et retraite :

Assurance-Vie individuelle : maîtriser la fiscalité et les dispositifs fiscaux spécifiques :

Objectifs professionnels :

- Connaître les récentes décisions
- Appréhender les différents cadres fiscaux des assurances de personnes Vie et Décès
- S'entraîner aux calculs sur des cas concrets

Population cible :

- Agents d'assurance spécialisés dans les produits mutuels.
- Souscripteurs et gestionnaires de comptes pour les assurances mutuelles.
- Experts en sinistres travaillant dans le domaine des assurances mutuelles.

Programme de la formation :

- Introduction à l'assurance-vie individuelle et ses avantages fiscaux
- Fondements juridiques et principes généraux de la fiscalité de l'assurance-vie
- Les différents types de contrats d'assurance-vie et leurs implications fiscales
- Les avantages fiscaux de l'assurance-vie en matière de transmission de patrimoine
- Fiscalité des primes, des intérêts et des rachats sur les contrats d'assurance-vie

Assurances collectives : les fondamentaux :

Objectifs professionnels

- Maîtriser les éléments fondamentaux des assurances collectives et leur mise en place dans l'entreprise
- Maîtriser les volets Santé, Prévoyance, Retraite
- Connaître les contrat de complémentaire santé et le contrat de prévoyance complémentaire

Population cible :

- Agents d'assurance spécialisés dans les produits mutuels.
- Souscripteurs et gestionnaires de comptes pour les assurances mutuelles.
- Experts en sinistres travaillant dans le domaine des assurances mutuelles.
- Cadres et membres de la direction impliqués dans la gestion stratégique des assurances mutuelles.
- Équipe du service clientèle traitant directement avec les assurés mutuels.
- Personnel chargé de la formation interne sur les assurances mutuelles.

Programme de la formation :

- Introduction aux assurances collectives
- Compréhension des différents types d'assurances collectives (santé, prévoyance, retraite, etc.)
- Fondements juridiques et réglementaires des assurances collectives
- Les acteurs impliqués dans les assurances collectives (employeurs, assureurs, courtiers, etc.)
- Les avantages pour les salariés et les entreprises des assurances collectives
- Les garanties et les prestations offertes par les assurances collectives
- Les modalités de souscription et de gestion des contrats d'assurances collectives.

Objectifs professionnels

- Savoir concevoir des garanties en adéquation avec un produit ou service
- Déterminer les modes de gestion pertinents
- Maîtriser les montages juridiques et l'organisation des programmes affinitaires

Population cible :

- Agents d'assurance spécialisés dans les produits mutuels.
- Souscripteurs et gestionnaires de comptes pour les assurances mutuelles.
- Experts en sinistres travaillant dans le domaine des assurances mutuelles.
- Cadres et membres de la direction impliqués dans la gestion stratégique des assurances mutuelles.
- Équipe du service clientèle traitant directement avec les assurés mutuels.

Les fondamentaux de l'assurance :

Contrat d'assurance : les fondamentaux techniques et juridiques :

Objectifs professionnels :

- Connaître les bases techniques prévalant dans l'opération d'assurance
- Comprendre les fondements juridiques essentiels du contrat
- Comprendre la notion fondamentale de risque
- Connaître les règles de forme des contrats d'assurance
- Comprendre la déclaration des risques

Population cible :

- Agents d'assurance spécialisés dans les produits mutuels.
- Souscripteurs et gestionnaires de comptes pour les assurances mutuelles.
- Experts en sinistres travaillant dans le domaine des assurances mutuelles.
- Cadres et membres de la direction impliqués dans la gestion stratégique des assurances mutuelles.

Directive SOLVABILITE II : La mise en œuvre :

Objectifs professionnels :

- Appréhender les éléments de mesure des risques des différents métiers de l'assurance (vie, non-vie et mixte).
- Valider les méthodes d'allocation de fonds propres nécessaires à la couverture des risques d'assurance.
- Faire le lien avec les autres réformes structurelles de la bancassurance (référentiel IFRS, Bâle III, Conformité, Contrôle interne).

Population cible :

- Agents d'assurance spécialisés dans les produits mutuels.
- Souscripteurs et gestionnaires de comptes pour les assurances mutuelles.
- Experts en sinistres travaillant dans le domaine des assurances mutuelles.
- Cadres et membres de la direction impliqués dans la gestion stratégique des assurances mutuelles.

Programme de la formation :

- Introduction aux assurances affinitaires
- Compréhension des caractéristiques des assurances affinitaires
- Types d'assurances affinitaires (assurances liées à un produit, à un service, à une association, etc.)
- Les acteurs impliqués dans les assurances affinitaires (assureurs, distributeurs, partenaires, etc.)
- Avantages et enjeux des assurances affinitaires pour les entreprises et les consommateurs
- Les garanties et les prestations offertes par les assurances affinitaires
- Les modalités de souscription et de gestion des contrats d'assurances affinitaires

Programme de la formation :

- Introduction aux contrats d'assurance
- Fondements juridiques des contrats d'assurance
- Principes généraux des contrats d'assurance (consentement, objet, cause)
- Types de contrats d'assurance (assurance vie, assurance auto, assurance habitation, etc.)
- Les parties prenantes dans un contrat d'assurance (assuré, assureur, bénéficiaire)
- Les obligations et droits des parties dans un contrat d'assurance
- Les garanties et exclusions courantes dans les contrats d'assurance

Programme de la formation :

- Introduction à la directive SOLVABILITE II
- Contexte et objectifs de la directive SOLVABILITE II
- Principales exigences et normes de reporting de SOLVABILITE II
- Les piliers de SOLVABILITE II : Pilier 1 (Exigences de capital), Pilier 2 (Surveillance interne et gouvernance) et Pilier 3 (Communication et transparence)
- Processus de mise en œuvre de SOLVABILITE II : évaluation des risques, calcul du capital requis, gestion des données, etc.
- Impacts de SOLVABILITE II sur les institutions financières et les assureurs

Objectifs professionnels :

- Comprendre l'organisation du secteur et ses principes de fonctionnement
- Identifier ses différents acteurs
- Appréhender les enjeux et les perspectives de développement du secteur

Population cible :

- Agents d'assurance spécialisés dans les produits mutuels.
- Souscripteurs et gestionnaires de comptes pour les assurances mutuelles.
- Experts en sinistres travaillant dans le domaine des assurances mutuelles.

Programme de la formation :

- Introduction au marché de l'assurance
- Acteurs majeurs de l'assurance
- Produits et services d'assurance
- Enjeux économiques et sociétaux
- Défis et opportunités du secteur
- Tendances émergentes
- Perspectives futures Introduction à l'assurance : concepts de base et importance

Principes et spécificités comptables de l'assurance et réassurance (vie et non-Vie) :

Objectifs professionnels :

- Connaître et comprendre les spécificités de la comptabilité d'une société d'assurance
- Connaître l'environnement comptable et financier d'une société d'assurance
- Connaître les principes généraux des comptes de l'assurance Vie et Non Vie
- Maîtriser l'étude des états financiers d'une compagnie d'assurance

Population cible :

- Agents d'assurance spécialisés dans les produits mutuels.
- Souscripteurs et gestionnaires de comptes pour les assurances mutuelles.
- Experts en sinistres travaillant dans le domaine des assurances mutuelles.
- Cadres et membres de la direction impliqués dans la gestion stratégique des assurances mutuelles.
- Équipe du service clientèle traitant directement avec les assurés mutuels.
- Personnel chargé de la formation interne sur les assurances mutuelles.
- Tout le personnel intéressé à comprendre les assurances mutuelles pour améliorer leurs services et compétences.
-

Programme de la formation :

- Introduction à la comptabilité dans l'assurance
- Principes comptables généraux et normes applicables
- Comptabilité de l'assurance-vie : spécificités et principes
- Comptabilité de l'assurance non-vie : spécificités et principes
- Comptabilisation des primes et des sinistres
- Évaluation des provisions techniques
- Comptabilisation des contrats d'assurance et de réassurance
- États financiers dans le secteur de l'assurance
- Audit et contrôle comptable dans les compagnies
- Évolutions récentes et perspectives en matière de comptabilité dans l'assurance

Ressources humaines :

Droit social :

Droit du travail : Les fondamentaux :

Droit du travail (niveau 1): aspects individuels	5 jours
Droit du travail (niveau 2): aspects collectifs	3 jours
Droit du travail pour manager	2 jours
Durée du travail : gestion et suivi	2 jours
Gérer les contrats à durée déterminée et le recours à l'intérim	2 jours

Droit du travail : perfectionnement :

Durée du travail : gestion et suivi	2 jours
Gérer les salariés à temps partiel	1 jour

Relations sociales :

Contribuer à l'animation du dialogue social	4 jours
Etre à l'aise dans les négociations sociales : préparation et entraînement	2 jours

Gestion Opérationnelles des Rh et Paie :

Gestion opérationnelle des RH :

Introduire l'intelligence artificielle (IA) dans ses pratiques RH	2 jours
L'essentiel de la GRH	3 jours
La gestion des compétences : mettre en œuvre et piloter une GPEC	2 jours
La gestion opérationnelle des ressources humaines	5 jours
Maîtriser le contrôle de gestion sociale et son suivi budgétaire	3 jours
Piloter la gestion des carrières	2 jours
RH : accompagner la transformation digitale de son entreprise	2 jours
Tableaux de bord RH et bilan social	2 jours

Paie :

L'essentiel de la paie pour non spécialiste	2 jours
Devenir expert de la paie (niveau 3)	3 jours

Pilotage des Ressources Humaines :

Communication interne :

Maîtriser les outils d'une communication interne efficace	2 jours
Rédiger des messages percutants	2 jours
Responsables RH : faites de la communication interne un atout de votre fonction	2 jours
Réussir son plan de communication interne et externe	2 jours

Gérer les retraites at accompagner le collaborateur :

Retraites, prévoyance, frais de santé : piloter les différents régimes 3 jours

Les cycles certifiants :

Piloter les ressources humaines (cycle) 16 jours

Recrutement :

Bien mener un entretien de recrutement 2 jours

Gérer la diversité en entreprise 1 jour

Maîtriser les méthodes de recrutement 2 jours

Optimisez vos recrutements -E-learning + coaching 1 jour

Recruter avec les réseaux sociaux, LinkedIn et ChatGPT 2 jours

Se perfectionner à l'entretien de recrutement : entraînement intensif 2 jours

Ressources Humaines pour manager :

Devenir manager coach : 2 jours

Droit du travail pour manager 2 jours

Identifier et prévenir les risques psychosociaux 2 jours

Manager des représentants du personnel 1 jour

Manager et motiver les personnalités difficiles 2 jours

Mener l'entretien annuel d'évaluation 1 jour

Santé au travail :

Comprendre le stress et le gérer au quotidien 2 jours

Gérer la diversité en entreprise 1 jour

Identifier et prévenir les risques psychosociaux 2 jours

Obligations et responsabilités en santé sécurité au travail 2 jours

Sauveteur Secouriste du Travail - Formation initiale 2 jours

Sauveteur Secouriste du Travail - Maintien et actualisations compétences 1 jour

Structurer et piloter une démarche QVCT 2 jours

Droit du travail : Les fondamentaux :

Droit du travail (niveau 1): aspects individuels

Objectifs professionnels :

- Acquérir les méthodes et la pratique du droit du travail
- Maîtriser les règles de la relation contractuelle avec le salarié
- Piloter les absences, les congés et le temps de travail dans le respect du droit social

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction au droit du travail
- Formation et exécution du contrat de travail
- Les droits et obligations des parties au contrat de travail
- Les conditions de travail
- La rupture du contrat de travail
- La protection sociale des salariés
- Les contentieux du travail
- Les spécificités liées aux relations individuelles de travail
- Les relations collectives de travail

Droit du travail (niveau2): aspects collectifs

Objectifs professionnels :

- Connaître l'organisation et le fonctionnement du CSE
- Maîtriser les relations avec le CSE
- Appréhender le rôle des partenaires sociaux dans l'entreprise

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation

- Cadre général du droit du travail collectif
- Acteurs des relations collectives
- Négociation collective
- Conflits collectifs
- Institutions représentatives du personnel
- Procédures collectives de licenciement
- Gestion des relations avec les syndicats
- Évolution législative et jurisprudentielle
- Ateliers pratiques et études de cas

Droit du travail pour manager :

Objectifs professionnels :

- Intégrer le droit social à ses pratiques managériales
- Disposer de repères juridiques clairs pour agir
- Travailler en relation avec le service Ressources Humaines

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction au droit du travail pour les managers
- Cadre législatif et réglementaire du droit du travail
- Responsabilités et obligations des managers en matière de droit du travail
- Gestion des contrats de travail et des relations individuelles
- Management de la durée du travail et des congés
- Gestion des situations délicates : absences, retards, et congés maladie
- Prévention du harcèlement et de la discrimination en milieu professionnel
- Gestion des conflits et des litiges
- Pratiques de recrutement, d'intégration et de formation en conformité avec le droit du travail
- Suivi et mise à jour des évolutions légales et jurisprudentielles en droit du travail

Durée du travail : gestion et suivi :

Objectifs professionnels :

- Comprendre la réglementation sur le temps de travail
- Gérer et négocier l'organisation du temps de travail
- Contrôler et suivre le temps de travail

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Fondements juridiques et réglementaires de la durée du travail
- Les différents types de temps de travail : temps plein, temps partiel, travail de nuit, travail posté
- Les règles relatives aux heures supplémentaires
- Aménagement du temps de travail : horaires flexibles, télétravail, travail à temps partiel
- Gestion des congés payés et des repos compensateurs
- Suivi et gestion des absences : maladie, congés maternité, congés pour événements familiaux
- Outils de gestion du temps de travail : logiciels de suivi, tableaux de bord, gestion des plannings
- Prévention des risques liés à la fatigue et à la surcharge de travail
- Analyse des accords collectifs et des conventions collectives relatifs à la durée du travail
- Évolution législative et jurisprudentielle en matière de durée du travail

Garantir l'application du droit social individuel :

Objectifs professionnels :

- Acquérir les méthodes et la pratique du droit du travail en vue d'une gestion immédiate et efficace du personnel
- Connaître les règles légales en matière de temps partiel
- Maîtriser la rédaction et la modification d'un contrat à temps partiel
- Savoir gérer un salarié à temps partiel

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Fondamentaux du droit social individuel
- Contrats de travail et relations individuelles
- Rémunération et avantages sociaux
- Santé et sécurité au travail
- Contentieux et recours en droit social
- Pratique professionnelle et cas pratiques

Gérer les contrats à durée déterminée et le recours à l'intérim :

Objectifs professionnels :

- Acquérir les méthodes et la pratique du droit du travail en vue d'une gestion immédiate et efficace du personnel
- Connaître les règles légales en matière de temps partiel
- Maîtriser la rédaction et la modification d'un contrat à temps partiel
- Savoir gérer un salarié à temps partiel

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Cadre législatif des contrats à durée déterminée et de l'intérim
- Conditions et modalités des contrats à durée déterminée
- Gestion des renouvellements et des ruptures anticipées
- Recours à l'intérim : modalités et responsabilités
- Relations avec les agences d'intérim
- Responsabilités de l'entreprise utilisatrice
- Contentieux et recours associés

Droit du travail : perfectionnement :

Droit du travail (niveau2) : aspects collectifs

Objectifs professionnels :

- Connaître l'organisation et le fonctionnement du CSE
- Maîtriser les relations avec le CSE
- Appréhender le rôle des partenaires sociaux dans l'entreprises

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Cadre législatif et réglementaire du droit du travail collectif
- Acteurs des relations collectives de travail
- Négociation collective et conventions collectives
- Gestion des conflits collectifs et mécanismes de résolution
- Mise en place et fonctionnement des institutions représentatives du personnel
- Accords d'entreprise et accords de branche
- Droit de grève et lock-out
- Contentieux collectif et recours juridiques
- Évolution législative et jurisprudentielle en droit du travail collectif

Durée du travail : gestion et suivi

Objectifs professionnels :

- Comprendre la réglementation sur le temps de travail
- Gérer et négocier l'organisation du temps de travail
- Contrôler et suivre le temps de travail

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Cadre législatif et réglementaire de la durée du travail
- Types de temps de travail : plein, partiel, travail de nuit, travail posté
- Gestion des horaires flexibles et du télétravail
- Gestion des heures supplémentaires et des repos compensateurs
- Gestion des congés payés et des absences
- Outils de suivi et de gestion du temps de travail
- Prévention des risques liés à la fatigue et à la surcharge de travail
- Accords collectifs et conventions relatives à la durée du travail
- Évolution législative et jurisprudentielle en matière de durée du travail

Gérer les salariés à temps partiel :

Objectifs professionnels :

- Connaître les règles légales en matière de temps partiel
- Maîtriser la rédaction et la modification d'un contrat à temps partiel
- Savoir gérer un salarié à temps partiel

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction au travail à temps partiel : définitions et contexte
- Cadre législatif et réglementaire du travail à temps partiel
- Modalités de recrutement et de gestion des contrats à temps partiel
- Aménagement des horaires et des plannings pour les salariés à temps partiel
- Gestion des absences et des congés pour les salariés à temps partiel
- Rémunération et avantages sociaux des salariés à temps partiel
- Gestion des relations professionnelles et de la communication avec les salariés à temps partiel
- Prévention du risque de précarité et de désengagement
- Stratégies d'intégration et de fidélisation des salariés à temps partiel
- Adaptation aux évolutions législatives et aux meilleures pratiques en matière de travail à temps partiel.

Relations sociales :

Contribuer à l'animation du dialogue social

Objectifs professionnels :

- Organiser les élections professionnelles dans l'entreprise, du protocole électoral à la publication des résultats
- Déterminer des calendriers sociaux et participer à l'organisation des réunions avec les représentants du personnel

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Fondements du dialogue social
- Acteurs du dialogue social
- Cadre juridique du dialogue social
- Outils et méthodes pour animer le dialogue social
- Thématiques du dialogue social
- Pratique du dialogue social
- Évaluation et certification

Etre à l'aise dans les négociations sociales : préparation et entraînement

Objectifs professionnels :

- Maîtriser les outils et les techniques permettant de mener à bien les négociations sociales en fonction des objectifs fixés
- S'entraîner à ce type de négociation

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Compréhension des enjeux des négociations sociales
- Préparation stratégique des négociations
- Techniques de communication et de persuasion
- Gestion du stress et des émotions
- Pratique des simulations de négociations
- Analyse des résultats et des retours d'expérience

Gestion Opérationnelles des Rh et Paie Gestion opérationnelle des RH :

Introduire l'intelligence artificielle (IA) dans ses pratiques RH

Objectifs professionnels :

- Comprendre les enjeux de l'intelligence artificielle dans la gestion des ressources humaines
- Identifier les solutions adéquates pour optimiser les processus RH
- Réussir la transformation digitale du service digitale du service

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à l'intelligence artificielle (IA) dans les RH
- Identification des domaines d'application de l'IA dans la gestion des ressources humaines
- Collecte et analyse des données RH pour l'IA
- Sélection et mise en œuvre des outils d'IA adaptés aux besoins RH
- Gestion du changement et sensibilisation des acteurs aux pratiques RH basées sur l'IA
- Évaluation des performances et optimisation des processus RH avec l'IA
- Intégration de l'éthique et de la protection des données dans l'utilisation de l'IA en RH

Objectifs professionnels

- Acquérir une vision globale de la gestion des ressources humaines
- Connaître les fondamentaux du droit du travail
- Identifier les principaux processus de la GRH

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à la Gestion des Ressources Humaines (GRH)
- Recrutement et sélection du personnel
- Gestion administrative du personnel
- Gestion des performances et évaluation
- Formation et développement des compétences
- Gestion de la rémunération et des avantages sociaux
- Relations sociales et communication interne
- Gestion des conflits et résolution des problèmes
- Santé et sécurité au travail
- Suivi des indicateurs de performance en GRH

La gestion opérationnelle des ressources humaines :

Objectifs professionnels

- Connaître les obligations administratives et réglementaires en matière de droit du travail, d'administration du personnel et de gestion des compétences
- Préparer les contrats et avenants, entretiens et procédures à l'égard des salariés, tableaux de bord sociaux
- Savoir expliquer aux salariés et managers un bulletin de paie
-

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à la Gestion des Ressources Humaines
- Recrutement et Sélection du Personnel
- Gestion de la Performance
- Formation et Développement
- Gestion des Carrières et Développement Professionnel
- Gestion de la Rémunération et des Avantages Sociaux
- Gestion des Relations Sociales

Objectifs professionnels :

- Analyser les facteurs de variation de la masse salariale
- Maîtriser l'élaboration du budget des charges et des frais de personnel
- Maîtriser les enjeux du contrôle de gestion sociale
- Piloter les tableaux de bord du contrôle de Gestion Sociale

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction au Contrôle de Gestion Sociale
- Les Fondements du Contrôle de Gestion Sociale
- Méthodes et Outils de Contrôle de Gestion Sociale
- Collecte et Analyse des Données Sociales
- Élaboration et Suivi Budgétaire en Gestion Sociale
- Intégration du Contrôle de Gestion Sociale dans la Stratégie d'Entreprise
- Gestion des Indicateurs Sociaux et Tableaux de Bord
- Reporting et Communication en Contrôle de Gestion Sociale
- Optimisation des Processus de Gestion Sociale

Piloter la gestion des carrières :

Objectifs professionnels :

- Identifier les souhaits d'évolution des collaborateurs
- Identifier les potentiels et les talents
- Se doter d'outils de gestion de carrière

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à la Gestion des Carrières
- Stratégie de Gestion des Carrières
- Identification des Besoins en Compétences
- Planification des Carrières
- Gestion des Talents
- Développement des Compétences
- Mobilité Interne
- Évaluation des Parcours Professionnels
- Rémunération et Avantages
- Mesure de l'Impact

Accompagner la transformation digitale de son entreprise :

Objectifs professionnels :

- S'approprier la notion de digitalisation et ses applications en entreprise
- Positionner la fonction RH dans la démarche de digitalisation : enjeux, objectifs et outils

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à la Transformation Digitale
- Compréhension des Enjeux de la Transformation Digitale
- Évaluation des Besoins et des Opportunités
- Stratégie de Transformation Digitale
- Leadership et Gestion du Changement
- Identification des Solutions Technologiques
- Intégration des Outils et des Processus
- Formation et Accompagnement des Employés
- Mesure des Résultats et de l'Impact
- Adaptation et Évolution Continues

Objectifs professionnels :

- Établir des tableaux de bord RH d'aide à la décision
- Réaliser des enquêtes et bilans sociaux
- Mettre ses outils de pilotage au service de la stratégie d'entreprise et de la communication

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction aux Tableaux de Bord RH et au Bilan Social
- Définition des Indicateurs RH Pertinents
- Collecte et Analyse des Données RH
- Conception et Création de Tableaux de Bord RH
- Interprétation des Données et Analyse des Tendances
- Utilisation des Tableaux de Bord RH pour la Prise de Décision
- Communication des Résultats et Partage des Informations
- Élaboration du Bilan Social
- Législation et Obligations en Matière de Bilan Social
- Utilisation du Bilan Social pour l'Amélioration Continue

Paie :

Devenir expert de la paie (niveau 3) :

Objectifs professionnels :

- Appliquer la régularisation progressive
- Calculer la paie des contrats particuliers
- Déclencher le solde de tout compte en cas de retraite
- Maîtriser la réintégration fiscale et sociale des cotisations retraite et prévoyance

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Fondements de la Paie et Législation Associée
- Maîtrise des Calculs de la Paie
- Gestion des Avantages Sociaux et des Indemnités
- Traitement des Absences et des Congés Payés
- Conformité aux Normes et Obligations Légales
- Optimisation des Processus de Paie
- Utilisation de Logiciels de Gestion de la Paie
- Analyse et Résolution de Problèmes Liés à la Paie
- Gestion des Relevés Fiscaux et des Déclarations Sociales
- Veille et Mise à Jour des Pratiques en Matière de Paie

Objectifs professionnels :

- Comprendre les grandes rubriques d'un bulletin de paie
- Maîtriser les principaux calculs de paie
- Connaître les spécificités en paie dans le cadre d'une rupture de contrat

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à la Paie et ses Fondamentaux
- Compréhension des Éléments de la Fiche de Paie
- Les Principaux Calculs de la Paie
- Gestion des Heures de Travail et des Absences
- Législation et Obligations en Matière de Paie
- Utilisation des Outils et Logiciels de Gestion de la Paie
- Communication des Informations et des Bulletins de Paie
- Résolution des Problèmes Courants en Paie

Les fondamentaux de la paie (niveau 1) :

Objectifs professionnels :

- Acquérir les techniques permettant d'établir un bulletin de paie
- Définir les règles sociales applicables
- Contrôler un bulletin de paie

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à la Paie et ses Principes Fondamentaux
- Compréhension des Éléments de la Fiche de Paie
- Calculs de Base en Paie : Salaire Brut, Net, Charges Sociales
- Gestion des Heures de Travail et des Absences
- Législation et Normes Essentielles en Matière de Paie
- Utilisation des Outils et Logiciels de Gestion de la Paie
- Communication des Informations Relatives à la Paie
- Résolution des Problèmes Courants en Paie
- Déclarations et Formalités Administratives de Base
- Veille sur les Évolutions Législatives et Réglementaires en Paie

Pilotage des Ressources Humaines Communication interne :

Maîtriser les outils d'une communication interne efficace :

Objectifs professionnels :

- Analyser les objectifs de la communication interne
- Présenter les méthodologies nécessaires pour conduire les principales actions de communication interne
- Connaître les enjeux et les outils de la communication interne numérique

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à la Communication Interne
- Identification des Objectifs de la Communication Interne
- Analyse des Publics Internes et de Leurs Attentes
- Choix des Outils de Communication Adaptés
- Communication Écrite : Emails, Notes, Rapports
- Communication Orale : Réunions, Conférences, Webinaires
- Utilisation des Plates-formes Collaboratives et de l'Intranet
- Communication Visuelle : Affiches, Infographies, Vidéos
- Feedback et Évaluation de l'Efficacité des Outils de Communication
- Élaboration d'une Stratégie de Communication Interne

Objectifs professionnels :

- Améliorer son aisance rédactionnelle et son style
- Concevoir des documents clairs, précis et pertinents
- Faciliter la communication interne et externe dans l'entreprise
- Faire circuler l'information de manière appropriée et marquante.

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à la Rédaction Percutante
- Compréhension de l'Audience et de ses Besoins
- Définition des Objectifs de la Communication
- Choix du Ton et du Style Adaptés
- Structuration et Clarté du Message
- Utilisation de la Langue et du Vocabulaire Appropriés
- Création de Titres et d'Accroches Engageants
- Techniques de Révision et d'Édition

Responsables RH : faites de la communication interne un atout de votre fonction :

Objectifs professionnels :

- intégrer la dimension communication dans le travail quotidien du service RH
- Découvrir les outils de communication pour optimiser la circulation, la compréhension et l'adhésion aux informations

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Comprendre les Enjeux de la Communication Interne pour les Responsables RH
- Identification des Publics Internes et de Leurs Attentes
- Définition des Objectifs de la Communication Interne RH
- Choix des Canaux de Communication Adaptés
- Développement de Messages Clés et Cohérents
- Gestion des Situations de Crise et Communication de Crise
- Collaboration avec les Autres Départements pour une Communication Transversale
- Mesure de l'Impact de la Communication Interne RH
- Développement d'une Stratégie de Communication Interne RH

Réussir son plan de communication interne et externe :

Objectifs professionnels :

- Acquérir une méthodologie éprouvée permettant l'élaboration complète d'un plan de communication interne et/ou externe
- Réaliser une étude de cas globale

Population cible :

- Responsable Communication Interne
- Responsable Communication Externe
- Chef de Projet Communication RH

Programme de la formation :

- Compréhension des Objectifs de la Communication
- Analyse des Publics Internes et Externes
- Définition des Messages Clés
- Choix des Canaux de Communication Appropriés
- Création d'un Calendrier de Communication
- Élaboration des Supports de Communication

Gérer les retraites et accompagner le collaborateur

Retraites, prévoyance, frais de santé : piloter les différents régimes :

Objectifs professionnels :

- Comprendre les régimes de retraite, prévoyance et frais de santé : mécanisme des cotisations et prestations
- Maîtriser l'impact des évolutions législatives
- Accompagner les départs à la retraite et piloter les comptes de résultats

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction aux Régimes de Retraites, de Prévoyance et de Frais de Santé
- Compréhension des Enjeux et des Objectifs des Régimes Sociaux
- Analyse des Besoins et des Attentes des Employés
- Conception et Choix des Régimes de Retraites, de Prévoyance et de Frais de Santé
- Évaluation des Risques et des Couvertures
- Gestion Administrative des Régimes Sociaux
- Communication et Sensibilisation des Employés aux Régimes Sociaux
- Suivi et Analyse des Performances des Régimes Sociaux
- Adaptation et Évolution des Régimes en Fonction des Besoins et des Changements Législatifs
- Conformité aux Obligations Légales et Réglementaires

Les cycles certifiants

Piloter les ressources humaines (cycle) :

Objectifs professionnels :

- Resituer la place et les enjeux de la fonction RH au centre de l'entreprise
- Étudier les aspects techniques, économiques et politiques de la fonction
- Mettre en place les outils et la méthodologie nécessaires à l'optimisation des Ressources Humaines de l'entreprise

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Fondements de la Gestion des Ressources Humaines
- Recrutement et Sélection du Personnel
- Gestion de la Performance et Évaluation
- Formation et Développement des Compétences
- Gestion des Carrières et Mobilité Professionnelle
- Administration du Personnel et Gestion des Données RH
- Gestion de la Rémunération et des Avantages Sociaux
- Gestion des Relations Sociales et Dialogue Social
- Santé, Sécurité au Travail et Qualité de Vie au Travail
- Stratégies de Gestion des Talents et de Succession

Recrutement :

Bien mener un entretien de recrutement :

Objectifs professionnels :

- Préparer un entretien de recrutement
- Maîtriser les différents aspects (savoir-faire et savoir-être) de la conduite d'un entretien de recrutement
- Recruter le bon candidat au bon poste

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à l'Entretien de Recrutement
- Compréhension des Enjeux et Objectifs de l'Entretien
- Préparation de l'Entretien de Recrutement
- Structuration de l'Entretien : Phases et Contenu
- Techniques d'Écoute Active et de Questionnement
- Évaluation des Compétences Techniques et Comportementales
- Gestion des Émotions et du Stress pendant l'Entretien
- Communication Non-Verbale et Langage Corporel
- Prise de Décision et Suivi Post-Entretien
- Évaluation et Amélioration Continue du Processus de Recrutement

Gérer la diversité en entreprise :

Objectifs professionnels :

- Reconnaître et prévenir les situations de discrimination
- Connaître les notions clés afférentes à la diversité
- Identifier les grands axes en termes de diversité
- Mettre en œuvre une politique en accord avec les enjeux de l'entreprise

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à la Diversité en Entreprise
- Compréhension des Enjeux et Avantages de la Diversité
- Sensibilisation aux Différentes Formes de Diversité (culturelle, ethnique, de genre, etc.)
- Promotion de l'Inclusion et de l'Égalité des Chances
- Sensibilisation aux Biais Inconscients et à la Discrimination
- Création d'une Culture d'Entreprise Inclusive
- Recrutement et Sélection sans Biais
- Développement des Compétences en Matière de Gestion de la Diversité
- Gestion des Conflits et de la Cohésion d'Équipe
- Évaluation de l'Impact de la Gestion de la Diversité et Mesure des Progrès

Maîtriser les méthodes de recrutement :

Objectifs professionnels :

- Maîtriser les différentes méthodes de recrutement
- Perfectionner ses techniques et outils d'évaluation
- Maîtriser l'ensemble du processus de recrutement

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction aux Méthodes de Recrutement
- Compréhension des Besoins en Recrutement
- Identification des Profils Recherchés
- Choix des Canaux de Recrutement Adaptés
- Rédaction d'Offres d'Emploi Attrayantes
- Approche Directe et Chasse de Têtes
- Utilisation des Réseaux Sociaux et des Plateformes en Ligne

Optimisez vos recrutements -E-learning + coaching :

Objectifs professionnels :

- Mettre en pratique les règles du recrutement dans le cadre de votre entreprise.

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Fondamentaux du Recrutement
- Identification des Besoins en Recrutement
- Stratégies de Recrutement
- Processus de Sélection
- Intégration et Suivi des Nouveaux Employés
- E-learning interactif et cas pratiques
- Coaching individuel et suivi personnalisé

Objectifs professionnels :

- Maîtriser efficacement les réseaux sociaux et particulièrement LinkedIn pour déployer sa stratégie de recrutement
- Développer sa communication sur les réseaux sociaux pour sourcer des candidats potentiels
- Pratiquer la recherche de profils et d'informations via les réseaux sociaux
- Utiliser l'intelligence artificielle générative (IA) pour recruter efficacement

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction au Recrutement avec les Réseaux Sociaux
- Utilisation de LinkedIn pour le Recrutement
- Maximiser l'Utilisation des Fonctionnalités de Recrutement de LinkedIn
- Stratégies de Recherche de Talents sur LinkedIn
- Création de Profils d'Entreprise et de Pages Carrière Convaincants
- Engager et Interagir avec les Candidats sur LinkedIn
- Recrutement avec ChatGPT : Principes et Fonctionnalités
- Intégration de ChatGPT dans le Processus de Recrutement
- Utilisation de ChatGPT pour le Screening et la Présélection des Candidats
- Bonnes Pratiques et Études de Cas pour un Recrutement Efficace avec les Réseaux Sociaux et ChatGPT

Se perfectionner à l'entretien de recrutement : entraînement intensif :

Objectifs professionnels :

- Prendre du recul par rapport à ses pratiques de recrutement et approfondir les phases clés
- Prendre une décision objective grâce au recueil d'information, à l'analyse des savoir-faires et des comportements du candidat

Population cible :

- Chargé de Recrutement
- Gestionnaire de Talents
- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à l'Entretien de Recrutement
- Compréhension des Objectifs et des Attentes de l'Entretien
- Techniques d'Écoute Active et de Questionnement
- Structuration de l'Entretien : Phases et Contenu
- Évaluation des Compétences Techniques et Comportementales des Candidats
- Gestion des Émotions et du Stress pendant l'Entretien
- Communication Non-Verbale et Langage Corporel
- Pratique Intensive d'Entretiens Simulés
- Feedback et Analyse des Performances
- Amélioration Continue des Compétences en Entretien de Recrutement

Objectifs professionnels :

- Savoir prendre une posture de coach dans son management
- Assimiler les principaux outils du coaching
- Améliorer la motivation et l'efficacité de son équipe

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction au Management et au Coaching
- Compréhension des Principes du Coaching en Milieu Professionnel
- Identification des Compétences Clés d'un Manager Coach
- Développement de la Relation Manager-Coach
- Techniques de Communication et d'Écoute Active
- Coaching pour le Développement des Compétences et des Talents
- Encouragement de l'Autonomie et de la Responsabilité
- Gestion des Situations Difficiles et des Conflits
- Feedback Constructif et Reconnaissance
- Intégration du Coaching dans la Gestion des Performances et des Objectifs

Droit du travail pour manager :

Objectifs professionnels :

- Intégrer le droit social à ses pratiques managériales
- Disposer de repères juridiques clairs pour agir
- Travailler en relation avec le service Ressources Humaines

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction au Droit du Travail
- Principes Fondamentaux du Contrat de Travail
- Obligations et Responsabilités des Employeurs
- Droits et Devoirs des Employés
- Durée du Travail et Heures Supplémentaires
- Congés Payés et Absences Légales
- Rémunération et Avantages Sociaux
- Santé et Sécurité au Travail
- Gestion des Relations Sociales et Syndicales

Identifier et prévenir les risques psychosociaux :

Objectifs professionnels :

- Comprendre les risques psychosociaux et leurs enjeux
- Mettre en place un plan de prévention et assurer son suivi
- Intégrer les RPS dans le document unique

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction aux Risques Psychosociaux (RPS)
- Compréhension des Facteurs de Risques Psychosociaux
- Impact des RPS sur la Santé et le Bien-être des Employés
- Évaluation des Risques Psychosociaux dans l'Entreprise
- Identification des Signaux d'Alerte et des Manifestations des RPS
- Gestion du Stress et de la Pression au Travail
- Promotion du Bien-être au Travail
- Mise en Place de Mesures Préventives et Correctives
- Sensibilisation et Formation des Managers et des Employés
- Suivi et Évaluation des Actions de Prévention

Objectifs professionnels :

- Comprendre les missions et le fonctionnement des représentants du personnel
- Adapter ses pratiques managériales aux membres élus de son équipe
- Prendre conscience du rôle du manager dans les relations sociales en entreprise

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction au Rôle et aux Responsabilités des Représentants du Personnel
- Compréhension des Instances Représentatives du Personnel (IRP)
- Droits et Devoirs des Représentants du Personnel
- Relations avec les Représentants du Personnel : Communication et Collaboration
- Gestion des Réunions avec les IRP : Préparation et Conduite
- Traitement des Réclamations et des Conflits
- Négociation Collective et Gestion des Accords d'Entreprise
- Suivi des Évolutions Légales et Réglementaires concernant les IRP
- Prise en Compte des Enjeux Sociaux et Humains dans la Gestion des IRP
- Promotion d'un Dialogue Social Constructif et Productif

Manager et motiver les personnalités difficiles :

Objectifs professionnels :

- Repérer et d'analyser les comportements des personnalités difficiles
- Adapter son mode de communication et son mode de management à ces personnalités

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Comprendre les Personnalités Difficiles en Milieu Professionnel
- Identification des Types de Personnalités Difficiles
- Analyse des Comportements et des Motivations
- Techniques de Communication Adaptées aux Personnalités Difficiles
- Gestion des Conflits et des Situations Délicates
- Développement de l'Empathie et de la Tolérance
- Approches Motivationnelles et Techniques de Leadership
- Création d'un Environnement de Travail Positif et Inclusif
- Gestion du Stress et de l'Anxiété dans les Relations Professionnelles
- Suivi et Évaluation de l'Impact des Stratégies de Management

Mener l'entretien annuel d'évaluation :

Objectifs professionnels :

- Faire de l'entretien d'évaluation un outil de progrès pour le collaborateur et pour l'entreprise
- Acquérir les comportements utiles pour mener un entretien d'évaluation

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à l'Entretien Annuel d'Évaluation (EAE)
- Compréhension des Objectifs et des Enjeux de l'EAE
- Préparation de l'EAE : Fixation des Objectifs et Collecte des Informations
- Structuration de l'Entretien : Phases et Contenu
- Techniques d'Écoute Active et de Questionnement
- Évaluation des Performances et des Compétences
- Feedback Constructif et Reconnaissance des Réalisations

Objectifs professionnels :

- Comprendre et réguler ses états de stress personnels grâce à des outils adaptés
- Mettre en place des stratégies d'organisation pour limiter le stress lié à la gestion du temps - Identifier ses ressources : adopter des méthodes et réflexes durables pour gagner en efficacité et sérénité

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à la Santé au Travail et au Stress Professionnel
- Compréhension des Causes et des Conséquences du Stress au Travail
- Identification des Facteurs de Stress dans l'Environnement Professionnel
- Reconnaissance des Signes et Symptômes du Stress
- Techniques de Gestion du Stress au Quotidien
- Gestion de la Charge de Travail et de la Pression
- Aménagement du Temps de Travail pour Réduire le Stress
- Techniques de Relaxation et de Respiration
- Communication et Gestion des Conflits pour Réduire le Stress Interpersonnel
- Création d'un Environnement de Travail Favorable à la Santé Mentale

Gérer la diversité en entreprise :

Objectifs professionnels :

- Reconnaître et prévenir les situations de discrimination
- Connaître les notions clés afférentes à la diversité
- Identifier les grands axes en termes de diversité
- Mettre en œuvre une politique en accord avec les enjeux de l'entreprise

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction à la Diversité en Entreprise
- Compréhension des Enjeux et des Avantages de la Diversité
- Sensibilisation aux Différentes Formes de Diversité (culturelle, ethnique, de genre, etc.)
- Promotion de l'Inclusion et de l'Égalité des Chances
- Sensibilisation aux Biais Inconscients et à la Discrimination
- Création d'une Culture d'Entreprise Inclusive
- Recrutement et Gestion des Talents dans un Contexte de Diversité
- Gestion des Relations Interpersonnelles et du Travail en Équipe Diversifié
- Développement de Programmes de Formation et de Sensibilisation à la Diversité
- Mesure de l'Impact de la Gestion de la Diversité et Évaluation des Progrès

Identifier et prévenir les risques psychosociaux :

Objectifs professionnels :

- Comprendre les risques psychosociaux et leurs enjeux
- Mettre en place un plan de prévention et assurer son suivi
- Intégrer les RPS dans le document unique

Population cible :

- Cadre RH
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)
- DRH

Programme de la formation :

- Introduction aux Risques Psychosociaux (RPS)
- Compréhension des Facteurs de Risques Psychosociaux
- Impact des RPS sur la Santé et le Bien-être des Employés
- Évaluation des Risques Psychosociaux dans l'Entreprise
- Identification des Signaux d'Alerte et des Manifestations des RPS
- Gestion du Stress et de la Pression au Travail
- Promotion du Bien-être au Travail
- Mise en Place de Mesures Préventives et Correctives
- Sensibilisation et Formation des Managers et des Employés
- Suivi et Évaluation des Actions de Prévention

Objectifs professionnels :

- Comprendre et réguler ses états de stress personnels grâce à des outils adaptés
- Mettre en place des stratégies d'organisation pour limiter le stress lié à la gestion du temps - Identifier ses ressources : adopter des méthodes et réflexes durables pour gagner en efficacité et sérénité

Programme de la formation :

- Introduction à la Santé au Travail et au Stress Professionnel
- Compréhension des Causes et des Conséquences du Stress au Travail
- Identification des Facteurs de Stress dans l'Environnement Professionnel
- Reconnaissance des Signes et Symptômes du Stress
- Techniques de Gestion du Stress au Quotidien
- Gestion de la Charge de Travail et de la Pression
- Aménagement du Temps de Travail pour Réduire le Stress
- Techniques de Relaxation et de Respiration
- Communication et Gestion des Conflits pour Réduire le Stress Interpersonnel

Sauveteur Secouriste du Travail - Formation initiale :

Objectifs professionnels :

- Mettre en œuvre une action de protection adaptée face à une situation d'accident du travail - Examiner une victime afin de déceler une urgence vitale
- Faire alerter ou alerter en fonction de l'organisation des secours dans l'entreprise - Secourir la (les) victime(s) de manière appropriée
- Contribuer à la mise en œuvre d'actions de prévention
- Informer les personnes désignées dans le plan d'organisation de la prévention de l'entreprise de la (des) situation(s) dangereuse(s) repérée(s)

Programme de la formation :

- Introduction aux gestes de premiers secours et à la prévention des risques professionnels
- Évaluation de la situation d'urgence et mise en sécurité
- Réanimation cardio-pulmonaire (RCP) et utilisation du défibrillateur automatisé externe (DAE)
- Gestes de secours spécifiques : contrôle des hémorragies, immobilisation, et position latérale de sécurité
- Application des gestes de secours adaptés à différentes situations : brûlures, traumatismes, fractures, etc.

Sauveteur Secouriste du Travail - Maintien et actualisations compétences :

Objectifs professionnels :

- Maintenir et actualiser les compétences du SST pour être en capacité d'intervenir efficacement dans une situation d'accident
- Mettre en œuvre une action de protection adaptée face à une situation d'accident du travail
- Examiner une victime afin de déceler une urgence vitale
- Faire alerter ou alerter en fonction de l'organisation des secours dans l'entreprise
- Secourir la (les) victime(s) de manière appropriée
- Contribuer à la mise en œuvre d'actions de prévention
- Informer les personnes désignées dans le plan d'organisation de la prévention de l'entreprise de la (des) situation(s) dangereuse(s) repérée(s)

Programme de la formation :

- Actualisation des gestes de premiers secours et des techniques de réanimation cardio-pulmonaire (RCP)
- Mises en situation pratiques pour renforcer les compétences et la réactivité lors d'urgences
- Révision des protocoles et des procédures de sécurité en accord avec les normes et recommandations en vigueur
- Gestion du stress et des émotions dans des situations d'urgence
- Actualisation des connaissances sur les équipements de secours et les nouvelles technologies
- Analyse de cas réels et réflexion sur les meilleures pratiques en matière de premiers secours et de sécurité au travail

Objectifs professionnels :

- Organiser les élections professionnelles dans l'entreprise, du protocole électoral à la publication des résultats
- Déterminer des calendriers sociaux et participer à l'organisation des réunions avec les représentants du personnel

Programme de la formation :

- Fondements du dialogue social
- Acteurs du dialogue social
- Cadre juridique du dialogue social
- Outils et méthodes pour animer le dialogue social
- Thématiques du dialogue social
- Pratique du dialogue social
- Évaluation et certification

Achats

Acquérir les outils et les méthodes des achats

Droit des contrats d'achat	2 jours
Elaborer le cahier des charges fonctionnel	2 jours
Evaluer et maîtriser les risques et performances fournisseurs	2 jours
Maîtriser le droit des contrats internationaux	3 jours
Pratiquer la gestion des stocks et des approvisionnements	1 jour

Maîtriser les achats spécifiques

Acheter à l'international	2 jours
Acheter des prestations de services	2 jours
Acheter en mode projet	2 jours
L'achat de transport	3 jours
Les achats de prestations informatiques	3 jours
Piloter des contrats de prestation de services	2 jours

Manager les achats

Acheter en mode projet	2 ours
Le tableau de bord du service Achats	2 jours
Piloter la performance Achats	2 jours
Réduire ses couts d'achats	2 jours

Négocier les achats

La négociation d'achats à distance	2 jours
Négociation d'achats (niveau1)	3 jours
Négociation d'achats (niveau2)	3 jours

Piloter les services généraux

Batir le tableau de bord des services généraux	2 jours
Devenir responsable des services généraux	3 jours
Réussir dans sa fonction d'assistant.e des services généraux	2 jours

Pratiquer les achats et les marchés publics

Bien répondre à un appel d'offres public	2 jours
Maîtriser la pratique des marchés publics : initiation	3 jours

S'approprier les métiers des achats

Achats pour non-acheteurs	2 jours
Formation pratique des acheteurs	3 jours
Formation pratiques des approvisionneurs	2 jours

Acquérir les outils et les méthodes des achats :

Droit des contrats d'achat :

Objectifs professionnels :

- Identifier, analyser et mesurer les risques contractuels et proposer des clauses adaptées pour les minimiser
- Maîtriser les concepts du droit des contrats
- Optimiser la négociation de ses contrats
- Dialoguer en professionnel avec des juristes internes et externes

Population cible :

- Agents d'assurance spécialisés dans les produits mutuels.
- Souscripteurs et gestionnaires de comptes pour les assurances mutuelles.
- Experts en sinistres travaillant dans le domaine des assurances mutuelles.

Programme de la formation :

- Introduction au droit des contrats d'achat
- Fondements juridiques des contrats d'achat
- Formation et validité des contrats d'achat
- Contenu des contrats d'achat
- Conditions et modalités de livraison
- Prix et modalités de paiement
- Obligations et responsabilités des parties contractantes
- Garanties et recours en cas de non-respect du contrat
- Résiliation et résolution des contrats d'achat
- Clauses spécifiques et pratiques contractuelles courantes

Elaborer le cahier des charges fonctionnel :

Objectifs professionnels :

- Mettre la notion de besoin au centre de sa démarche.
- Comprendre la formalisation du besoin et l'utilité du cahier des charges
- Utiliser les principes clés de rédaction d'un cahier des charges fonctionnel

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction au cahier des charges fonctionnel
- Objectifs et importance du cahier des charges fonctionnel
- Méthodologie d'élaboration du cahier des charges fonctionnel
- Analyse des besoins et des attentes des utilisateurs
- Identification des fonctionnalités requises du système ou du produit.

Evaluer et maîtriser les risques et performances fournisseurs :

Objectifs professionnels :

- Identifier et hiérarchiser les risques inhérents aux fournisseurs du portefeuille
- Mettre en place un plan de gestion des risques
- Auditer et suivre les fournisseurs

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme :

- Introduction à la gestion des risques et des performances fournisseurs
- Identification des risques potentiels liés aux fournisseurs
- Méthodes d'évaluation des performances des fournisseurs
- Outils et indicateurs de mesure des performances fournisseurs
- Gestion proactive des risques fournisseurs
- Planification et mise en œuvre de stratégies d'atténuation des risques

Objectifs professionnels:

- Comprendre les spécificités des contrats internationaux
- Déjouer les pièges pour bien les négocier
- Identifier les différentes formes de développement à l'international

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction au droit des contrats internationaux
- Fondements juridiques des contrats internationaux
- Principes et sources du droit applicable aux contrats internationaux
- Formation et validité des contrats internationaux
- Contenu des contrats internationaux
- Règles de choix de la loi applicable et de compétence juridictionnelle
- Règlement des litiges dans les contrats internationaux
- Clauses spécifiques et pratiques contractuelles dans les contrats internationaux
- Contrats types et standards internationaux
- Bonnes pratiques et stratégies dans la négociation et la rédaction des contrats internationaux

Pratiquer la gestion des stocks et des approvisionnements :

Objectifs professionnels

- S'approprier des méthodes concrètes et des outils pratiques pour optimiser les processus de gestion des stocks et des approvisionnements de son entreprise
- Optimiser la gestion des stocks
- Maîtriser les flux physiques

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction à la gestion des stocks et des approvisionnements
- Objectifs et enjeux de la gestion des stocks
- Analyse des besoins et prévisions de la demande
- Sélection des méthodes de gestion des stocks (JIT, FIFO, LIFO, etc.)
- Gestion des niveaux de stock optimaux
- Approvisionnement et sélection des fournisseurs
- Gestion des commandes et des réceptions
- Suivi et contrôle des stocks
- Optimisation des coûts et réduction des risques liés aux stocks
- Utilisation des outils informatiques pour la gestion des stocks

Maitriser les achats spécifiques :

Acheter à l'international:

Objectifs professionnels :

- Connaître les spécificités des achats à l'international : environnement juridique, douane, transport, sourcing...
- Identifier les risques liés à ce type d'achat : risque produit, risque fournisseur, risque d'image...
- Intégrer la dimension multiculturelle dans la négociation
- Apprendre à déployer les achats à l'international avec méthode et de façon pérenne

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction à l'achat à l'international
- Évaluation des besoins et des opportunités d'achat à l'international
- Identification et sélection des fournisseurs internationaux
- Analyse des risques liés à l'achat à l'international (politiques, économiques, logistiques, etc.)
- Négociation et conclusion des contrats d'achat internationaux
- Gestion des aspects logistiques et douaniers dans l'achat à l'international
- Suivi et contrôle des achats internationaux
- Gestion des paiements et des devises dans les transactions internationales

Acheter des prestations de services :

Objectifs professionnels :

- Identifier les enjeux liés à l'achat de prestations de services
- Définir les facteurs clés de succès des achats de prestations de services
- Optimiser les achats de prestations de services par la mise en œuvre de méthodes d'achats appropriées

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction à l'achat de prestations de services
- Analyse des besoins en prestations de services
- Identification et sélection des fournisseurs de services
- Élaboration des cahiers des charges et des spécifications techniques
- Évaluation des offres et des propositions de services
- Négociation et conclusion des contrats de services
- Gestion des relations fournisseurs de services
- Suivi et contrôle de l'exécution des prestations de services
- Gestion des aspects financiers et administratifs liés aux services achetés
- Évaluation des performances des fournisseurs de services et gestion des litiges

Objectifs professionnels :

- Positionner le management des achats dans les projets avec ses partenaires, ses processus et ses "délivrables"
- Maîtriser la pratique des achats de projets
- Choisir les fournisseurs et fiabiliser les relations
- Piloter la performance des fournisseurs

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction à l'achat en mode projet
- Analyse des besoins spécifiques du projet
- Définition des objectifs et des critères d'achat
- Identification des parties prenantes et des rôles dans le processus d'achat
- Élaboration du plan d'achat du projet
- Sélection des fournisseurs en fonction des exigences du projet
- Gestion des appels d'offres et des consultations fournisseurs
- Évaluation des offres et des propositions des fournisseurs
- Négociation et conclusion des contrats d'achat en mode projet
- Suivi et contrôle de l'exécution des achats dans le cadre du projet

L'achat de transport :

Objectifs professionnels :

- Acquérir une vision globale du marché du transport et de ses spécificités
- Connaître les techniques et les modalités du transport national et international
- Maîtriser les étapes clés d'un cahier des charges et d'un contrat de transport

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction à l'achat de transport
- Analyse des besoins en transport
- Identification des modes de transport adaptés aux besoins
- Évaluation des prestataires de services de transport
- Élaboration des cahiers des charges et des spécifications pour le transport
- Gestion des appels d'offres pour le transport
- Négociation des tarifs et des conditions de transport
- Sélection et contractualisation avec les prestataires de transport
- Suivi et contrôle de l'exécution des services de transport
- Gestion des litiges et des réclamations liés au transport

Les achats de prestations informatiques :

Objectifs professionnels :

- Comprendre le fonctionnement du marché informatique
- Intégrer les spécificités méthodologiques de l'achat informatique
- Piloter la performances des achats sur le volet informatique

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction aux achats de prestations informatiques
- Analyse des besoins en prestations informatiques
- Identification des prestataires de services informatiques
- Définition des critères de sélection des prestataires
- Élaboration des cahiers des charges et des spécifications techniques
- Gestion des appels d'offres pour les prestations informatiques
- Évaluation des offres des prestataires et des solutions proposées
- Négociation des contrats et des conditions de prestation
- Suivi et contrôle de l'exécution des prestations informatiques

Objectifs professionnels :

- Connaître les bases juridiques relatives aux achats de prestation de services
- Maîtriser les spécificités du contrat d'achats de prestation de services
- S'approprier les moyens et outils pour mettre en œuvre et piloter des contrats de prestation de services

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction au pilotage des contrats de prestation de services
- Compréhension des objectifs et des enjeux des contrats de prestation de services
- Analyse des clauses contractuelles et des obligations des parties
- Mise en place de processus de suivi et de gestion des contrats
- Gestion des relations avec les prestataires de services
- Suivi des performances et des indicateurs de qualité des services rendus
- Gestion des éventuelles dérives ou non-conformités contractuelles
- Communication et reporting autour de l'avancement des contrats
- Gestion des modifications et des évolutions contractuelles
- Évaluation des contrats et capitalisation des bonnes pratiques

Manager les achats :

Acheter en mode projet :

Objectifs professionnels :

- Positionner le management des achats dans les projets avec ses partenaires, ses processus et ses "délivrables"
- Maîtriser la pratique des achats de projets
- Choisir les fournisseurs et fiabiliser les relations
- Piloter la performance des fournisseurs

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction à l'achat en mode projet
- Analyse des besoins spécifiques du projet
- Définition des objectifs et des critères d'achat
- Identification des parties prenantes et des rôles dans le processus d'achat
- Élaboration du plan d'achat du projet
- Sélection des fournisseurs en fonction des exigences du projet
- Gestion des appels d'offres et des consultations fournisseurs
- Évaluation des offres et des propositions des fournisseurs
- Négociation et conclusion des contrats d'achat en mode projet
- Suivi et contrôle de l'exécution des achats dans le cadre du projet

Objectifs professionnels :

- Découvrir les outils de mesure et de suivi de la performance Achats
- Maîtriser les différentes étapes de la mise en place du tableau de bord Achats
- Mettre le tableau de bord au service d'une démarche de progrès
- Utiliser les tableaux de bord pour anticiper et gérer les dérives par rapport aux objectifs

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction au tableau de bord du service Achats
- Objectifs et importance du tableau de bord dans la fonction Achats
- Sélection des indicateurs de performance clés (KPIs) pour le service Achats
- Mise en place de tableaux de bord adaptés aux besoins spécifiques du service Achats
- Collecte et traitement des données pour alimenter le tableau de bord
- Analyse des données et interprétation des indicateurs de performance
- Utilisation des tableaux de bord pour la prise de décision et l'optimisation des processus Achats
- Communication des résultats et des analyses issues du tableau de bord
- Suivi et amélioration continue du tableau de bord du service Achats
- Bonnes pratiques pour la conception et l'utilisation efficace d'un tableau de bord Achats

Piloter la performance Achats :

Objectifs professionnels :

- Identifier les leviers contribuant à rendre les achats plus performants dans un contexte qui exige adaptabilité et réactivité de l'entreprise face à un environnement contraint économiquement
- Améliorer la performance du processus Achats
- Maintenir une relation efficace entre Achats et Finances
- Mettre en œuvre les actions concrètes adéquates
- Élaborer le plan d'actions et mesurer la performance Achats

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction au pilotage de la performance Achats
- Objectifs et enjeux de la performance Achats
- Définition des indicateurs de performance clés (KPIs) pour les Achats
- Collecte et analyse des données pour évaluer la performance Achats
- Mise en place de tableaux de bord et de rapports de suivi de la performance
- Utilisation des outils informatiques pour le pilotage de la performance Achats

Objectifs professionnels :

- Comprendre l'écosystème du service Achats
- Maîtriser sa stratégie fournisseurs
- Acquérir les méthodes et outils permettant de mener à bien la réduction des coûts

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Négocier les achats :

La négociation d'achats à distance :

Programme de la formation :

- Adoption des normes IFRS : Processus d'adoption et obligations de reporting.
- Cadre conceptuel : Principes fondamentaux guidant la préparation des états financiers.
- Présentation des états financiers : Structure et contenu des états financiers.
- Normes spécifiques : a. IFRS 9 : Instruments financiers. b. IFRS 15 : Produits des activités ordinaires. c. IFRS 16 : Contrats de location.
- Évaluation et comptabilisation : Méthodes d'évaluation des actifs, passifs, revenus et charges.
- Consolidation : Méthodes de consolidation des états financiers des entités affiliées.
- Instruments financiers : Classification, évaluation et comptabilisation des instruments financiers.

Objectifs professionnels :

- Connaître les modalités et les spécificités de la négociation d'achats à distance (par téléphone, email ou visio)
- Convaincre et conclure à distance
- Structurer efficacement ses messages

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats

Négociation d'achats (niveau1) :

Objectif professionnels :

- Préparer et organiser une négociation d'achats
- Analyser les enjeux et choisir la stratégie de négociation adaptée
- Identifier son style de négociation pour gagner en efficacité

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats

Programme de la formation :

- Introduction à la négociation d'achats à distance
- Enjeux et spécificités de la négociation à distance
- Préparation à la négociation d'achats à distance
- Utilisation des outils et des technologies pour la négociation à distance
- Techniques de communication efficaces en négociation à distance
- Gestion des obstacles et des risques dans la négociation à distance
- Adaptation du processus de négociation aux contraintes de la distance
- Établissement et suivi des accords conclus à distance
- Gestion de la relation fournisseur dans un contexte de négociation à distance
- Évaluation et amélioration continue des pratiques de négociation à distance

Programme de la formation :

- Introduction à la négociation d'achats
- Principes fondamentaux de la négociation
- Préparation à la négociation d'achats
- Techniques de communication en négociation
- Identification des besoins et des objectifs dans la négociation d'achats
- Gestion des concessions et des compromis
- Techniques de persuasion et d'influence en négociation
- Gestion des conflits et des situations difficiles en négociation
- Conclusion et suivi des accords négociés
- Pratique et mises en situation de négociation

Négociation d'achats (niveau2) :

Objectif professionnels :

- Consolider son savoir-faire en matière de négociation d'achats
- Connaître son style pour mieux reconnaître le style de son interlocuteur
- Choisir sa posture de négociation
- Préparer une négociation à l'heure du développement durable et de la RSE
- Conduire une négociation en équipe

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement

Programme de la formation :

- Approfondissement des techniques de négociation
- Analyse des styles de négociation et adaptation
- Maîtrise de la communication non verbale en négociation
- Utilisation des outils d'analyse des besoins et des fournisseurs
- Stratégies avancées de préparation à la négociation
- Gestion des situations de blocage et des objections
- Techniques de négociation face à des interlocuteurs expérimentés
- Négociation dans un contexte international ou multiculturel

Piloter les services généraux :

Batir le tableau de bord des services généraux :

Objectif professionnels :

- Acquérir la connaissance du marché du bâtiment et les techniques propres à l'achat de prestations de bâtiments
- Maîtriser les aspects réglementaires et juridiques spécifiques au secteur du bâtiment
- Identifier les facteurs clés de succès des achats de prestations de bâtiments

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction au tableau de bord des services généraux
- Objectifs et enjeux de la construction d'un tableau de bord pour les services généraux
- Identification des indicateurs clés de performance (KPIs) pour les services généraux
- Collecte et analyse des données nécessaires à la construction du tableau de bord
- Sélection des outils et des méthodes de visualisation des données
- Conception et mise en forme du tableau de bord
- Intégration de indicateurs de performance spécifiques aux services généraux (gestion des espaces, maintenance, gestion des fournitures, etc.)
- Utilisation du tableau de bord pour le suivi et l'analyse de la performance des services généraux
- Communication des résultats et des analyses issues du tableau de bord
- Évolution et amélioration continue du tableau de bord des services généraux

Objectif professionnels :

- Déterminer les fonctionnalités des services généraux et les différents postes nécessaires pour les assumer
- Prendre en main les outils d'accroissement de l'efficacité des services généraux
- Définir les moyens matériels et humains nécessaires à la tenue des engagements de service.

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats

Réussir dans sa fonction d'assistant.(e) des services généraux :

Programme de la formation :

- Introduction au rôle de responsable des services généraux
- Gestion des espaces et des installations
- Approvisionnement et gestion des fournitures
- Gestion des équipements et des actifs matériels
- Maintenance et gestion des prestataires de services
- Gestion des services de sécurité et d'urgence
- Gestion des services de restauration et d'accueil
- Gestion des déménagements et des aménagements
- Gestion des services environnementaux et de développement durable
- Communication et relations interdépartementales

Objectif professionnels :

- Développer son autonomie pour accroître ses responsabilités
- Optimiser ses relations avec ses prestataires et fournisseurs
- Répondre aux exigences de ses clients internes

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats

Programme de la formation :

- Introduction au rôle d'assistant(e) des services généraux
- Compréhension des missions et responsabilités
- Organisation et gestion des tâches administratives
- Communication et coordination interne
- Gestion des fournitures et des équipements
- Support dans la maintenance des installations
- Assistance dans la gestion des espaces de travail
- Collaboration avec les prestataires de services externes
- Gestion des demandes et des besoins des utilisateurs
- Développement professionnel et évolution de carrière

Pratiquer les achats et les marchés publics :

Bien répondre à un appel d'offres public :

Objectif professionnels :

- Comprendre le code des marchés publics
- Maîtriser les différents types de marchés et procédures d'achat, la dématérialisation
- Savoir lire les clauses essentielles du DCE
- Analyser le dossier pour réaliser une réponse pertinente et adaptée

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction aux appels d'offres publics
- Compréhension des exigences et des critères de l'appel d'offres
- Analyse approfondie du cahier des charges
- Élaboration d'une stratégie de réponse
- Constitution de l'équipe de réponse et répartition des tâches
- Rédaction et structuration de la proposition
- Gestion des délais et respect des échéances
- Évaluation et amélioration continue du processus de réponse
- Présentation et défense de la proposition
- Suivi post-soumission et gestion des retours

Objectif professionnels :

- Connaître la réglementation, le code des marchés publics et leurs évolutions
- Avoir une vue d'ensemble sur la problématique liée aux marchés publics
- Participer à la rédaction d'un marché

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction aux marchés publics
- Cadre juridique et réglementaire des marchés publics
- Les différents types de marchés publics
- Étapes clés de la procédure de passation d'un marché public
- Analyse du besoin et rédaction du dossier de consultation des entreprises (DCE)
- La publicité et la mise en concurrence des offres
- Critères de sélection des offres et évaluation des candidatures
- Notification du marché et signature du contrat
- Exécution, suivi et contrôle du marché
- Contentieux et gestion des litiges en matière de marchés publics

S'approprier les métiers des achats :

Achats pour non-acheteurs :

Objectif professionnels :

- Améliorer la pratique des achats de son service pour mieux maîtriser son budget
- Connaître les principaux outils des achats
- Savoir préparer l'acte d'achat et la négociation
- Savoir suivre les prestations et mesurer les performances des fournisseurs

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction aux concepts fondamentaux des achats
- Compréhension du rôle des achats dans l'entreprise
- Identification des besoins d'achat et des fournisseurs potentiels
- Élaboration d'une stratégie d'achat efficace

Objectifs professionnels :

- Situer et comprendre le rôle des acheteurs dans l'entreprise
- Acquérir les méthodes et outils permettant de mener à bien ses achats
- Maîtriser les différentes étapes de l'acte d'achat pour les mettre en pratique efficacement
- Structurer et mettre en œuvre une démarche achats performante

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction à la fiscalité d'entreprise
- Structure fiscale des entreprises
- Imposition des bénéfices et des revenus
- Taxes sur le chiffre d'affaires et autres impôts indirects
- Crédits d'impôt et incitations fiscales
- Optimisation fiscale et planification fiscale
- Régimes fiscaux spécifiques (ex : PME, SCI, holding)
- Fiscalité internationale et échanges transfrontaliers
- Déclarations fiscales et obligations comptables

Formation pratiques des approvisionneurs :

Objectif professionnels :

- Situer la fonction achat/approvisionnement et son process dans l'entreprise
- Structurer et mettre en œuvre une démarche achat-approvisionnement
- Identifier les zones d'enjeux des stocks (risques de rupture, stocks dormants et/ou excédentaires) afin d'en optimiser la gestion

Population cible :

- Acheteurs et responsables des achats
- Approvisionneurs et gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement
- Directeurs des achats et cadres supérieurs du département des achats
- Analystes des coûts et des dépenses
- Équipe des opérations et de la logistique

Programme de la formation :

- Introduction aux pratiques d'approvisionnement
- Compréhension du rôle et des responsabilités de l'approvisionneur
- Analyse des besoins en approvisionnement
- Sélection et évaluation des fournisseurs
- Négociation des contrats et des conditions d'achat
- Gestion des commandes et des relations avec les fournisseurs
- Suivi des livraisons et gestion des stocks
- Évaluation de la performance des fournisseurs
- Utilisation des outils et des technologies d'approvisionnement
- Respect des normes et des réglementations en matière d'approvisionnement

Comptabilité - Audit interne

Audit interne

Contrôle interne : établir les procédures administratives et comptables	2 jours
Mettre en œuvre l'audit financier et la révision comptable	2 jours
Prévenir et détecter les fraudes : les fondamentaux	2 jours

Comptabilité

Comprendre la comptabilité de gestion et le contrôle de coûts	3 jours
Comptabilité pour non comptables	2 jours
L'essentiel des normes IFRS	2 jours
La comptabilisation des immobilisations : principes essentiels et fiscalité	2 jours
La comptabilité : découvrir les fondamentaux (niveau1)	3 jours
La comptabilité : perfectionner ses acquis (niveau2)	2 jours
Lire et comprendre le bilan et le compte de résultat	2 jours
Maîtriser l'arrêté des comptes annuels	2 jours
Maîtriser l'application des normes internationales IFRS	2 jours
Maîtriser la comptabilité fournisseurs : les écritures comptables, les règles juridiques et fiscales	2 jours
Maîtriser la consolidation des comptes (niveau1)	2 jours
Piloter et améliorer la performance de son service comptable et financier	2 jours
Préparer et réaliser la clôture des comptes annuels : le montage efficace du bilan	2 jours

Objectif professionnels :

- Auditer l'existant et mettre en place des actions correctrices
- Maîtriser les techniques d'établissement des procédures administratives et comptables
- Faire vivre les procédures administratives, les comprendre et les améliorer

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Introduction au contrôle interne et son importance
- Évaluation des risques et des contrôles internes nécessaires
- Définition des objectifs et des responsabilités du contrôle interne
- Conception des procédures administratives et comptables
- Documentation des processus et des flux de travail
- Ségrégation des tâches et délimitation des autorisations
- Mise en place de systèmes de contrôle des transactions et des opérations
- Tests et évaluation de l'efficacité des procédures établies
- Formation et sensibilisation du personnel aux procédures internes
- Supervision et surveillance continue du contrôle interne

Mettre en œuvre l'audit financier et la révision comptable :

Objectif professionnels :

- Présenter la méthodologie d'audit
- Les règles de base de la révision des comptes en vue d'une amélioration de la fiabilité des résultats issus de la comptabilité
- Mettre en œuvre les techniques et outils de contrôle

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Introduction à l'audit financier et à la révision comptable
- Cadre réglementaire et normatif de l'audit financier et de la révision comptable
- Planification de l'audit financier et de la révision comptable
- Collecte et analyse des données financières
- Évaluation des risques et identification des domaines à risque
- Détermination des procédures d'audit et de révision appropriées
- Exécution des travaux d'audit et de révision
- Test des contrôles internes et des procédures comptables
- Évaluation de la conformité aux principes comptables et aux normes d'audit
- Documentation des constats et des conclusions

Objectif de la formation :

- S'initier à la prévention et la détection des fraudes
- Comprendre et cerner les facteurs et conséquences du risque de fraude
- Reconnaître les mécanismes de fraude
- Appliquer les techniques de détection
- Organiser la prévention pour la protection de l'entreprise par des contrôles ciblés et la mise en place d'un contrôle permanent

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme la formation :

- Introduction à la prévention et à la détection des fraudes
- Compréhension des types de fraudes et de leurs conséquences
- Cadre réglementaire et normatif en matière de lutte contre la fraude
- Évaluation des risques de fraude dans l'environnement organisationnel
- Détection des signaux d'alerte et des indicateurs de fraude potentielle
- Méthodologies et techniques d'investigation en cas de fraude présumée
- Utilisation des technologies et des outils spécialisés dans la détection des fraudes
- Collaboration avec les différentes parties prenantes dans la lutte contre la fraude
- Élaboration de politiques et de procédures de prévention et de détection des fraudes

Comptabilité :

Comprendre la comptabilité de gestion et le contrôle de coûts :

Objectifs professionnels :

- Maîtriser les principes essentiels de la comptabilité de gestion
- Calculer un coût de revient et l'analyser
- Comprendre l'utilité et l'intérêt des différentes méthodes de calcul

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Introduction à la comptabilité de gestion et au contrôle des coûts
- Fondements théoriques et objectifs de la comptabilité de gestion
- Méthodes d'imputation des coûts et systèmes de calcul
- Analyse des coûts : coûts variables, coûts fixes, et coûts semi-variables
- Techniques de comptabilisation des coûts directs et indirects
- Gestion des coûts de production, des coûts de distribution et des coûts administratifs
- Méthodes de contrôle des coûts : budgets, écarts, et analyse des variances
- Utilisation des indicateurs de performance pour le contrôle des coûts
- Intégration de la comptabilité de gestion avec les processus de prise de décision
- Analyse de rentabilité des produits, des services et des activités

Objectifs professionnels :

- Connaître la logique et les grands principes de la comptabilité
- Maîtriser les opérations comptables de base
- Dialoguer avec la communauté comptable et financière

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Introduction à la comptabilité : Concepts de base et importance pour l'entreprise
- Principes comptables fondamentaux : Compréhension de la partie double et des principes de base
- Structure des états financiers : Comprendre le bilan et le compte de résultat
- Lecture et interprétation des états financiers : Analyse des performances financières
- Gestion des opérations courantes : Enregistrement des transactions, facturation, paiements
- Introduction à la TVA : Comprendre les principes de base de la TVA et des taxes
- Utilisation d'outils comptables simples : Introduction aux logiciels de comptabilité et aux tableurs
- Gestion de la trésorerie : Suivi des flux de trésorerie et prévisions financières.

L'essentiel des normes IFRS :

Objectifs professionnels :

- Présenter les normes comptables IFRS
- Mettre en évidence les principales divergences par rapport aux référentiels comptables français
- Gérer la transition lors du changement de référentiel

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Adoption des normes IFRS : Processus d'adoption et obligations de reporting.
- Cadre conceptuel : Principes fondamentaux guidant la préparation des états financiers.
- Présentation des états financiers : Structure et contenu des états financiers.
- Normes spécifiques : a. IFRS 9 : Instruments financiers. b. IFRS 15 : Produits des activités ordinaires. c. IFRS 16 : Contrats de location.
- Évaluation et comptabilisation : Méthodes d'évaluation des actifs, passifs, revenus et charges.
- Consolidation : Méthodes de consolidation des états financiers des entités affiliées.
- Instruments financiers : Classification, évaluation et comptabilisation des instruments financiers.

La comptabilisation des immobilisations : principes essentiels et fiscalité :

Objectif professionnels :

- Maîtriser les écritures comptables liées aux opérations concernant les immobilisations (de leur acquisition à leur sortie, en passant par leur perte de valeur)
- Mettre en œuvre l'approche par composants
- Traiter la fiscalité relative aux immobilisations

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Définition et identification des immobilisations
- Évaluation initiale des immobilisations
- Principes d'amortissement
- Dépréciation des immobilisations
- Comptabilisation des réévaluations
- Impacts fiscaux des immobilisations
- Traitement des plus-values et moins-values
- Gestion des crédits d'impôt et des incitations fiscales
- Déclaration fiscale des immobilisations

Objectifs professionnels :

- Comprendre la logique générale de la comptabilité afin de dialoguer efficacement avec les comptables
- Maîtriser le vocabulaire et les mécanismes comptables
- Connaître les documents comptables

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Introduction à la comptabilité : Définition, rôle et importance de la comptabilité dans les entreprises.
- Principes comptables fondamentaux : Partie double, régularité, sincérité, permanence des méthodes.
- Les éléments de la comptabilité : Actifs, passifs, capitaux propres, produits, charges.
- Les documents comptables de base : Bilan, compte de résultat, tableau de flux de trésorerie.
- Enregistrement des opérations courantes : Principe d'enregistrement, journal, grand livre, balance.
- Méthodes d'inventaire et d'évaluation des stocks : FIFO, LIFO, méthode du coût moyen.
- Les opérations avec TVA : Principe de la TVA, comptabilisation des opérations avec TVA.
- Introduction à l'analyse financière : Ratios financiers simples, interprétation des états financiers.
- Utilisation des logiciels comptables : Introduction aux outils comptables et leur utilisation.
- Bonnes pratiques en comptabilité : Organisation, tenue des registres, respect des délais.

La comptabilité : perfectionner ses acquis (niveau2) :

Objectifs professionnels :

- Maîtriser les écritures comptables courantes et spécifiques jusqu'à l'établissement du bilan
- Savoir établir un bilan et un compte de résultat
- Comprendre l'utilisation des états découlant des écritures

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Approfondissement des principes comptables : Partie double, régularité, prudence.
- Analyse avancée des états financiers : Utilisation des ratios financiers, interprétation avancée des bilans et des comptes de résultat.
- Comptabilisation des opérations complexes : Fusion, acquisition, scission, conversion de devises.
- Gestion avancée des immobilisations : Amortissement, dépréciation, réévaluation.
- Consolidation des comptes : Méthodes et techniques de consolidation des états financiers des filiales.
- Normes internationales d'information financière (IFRS) : Compréhension approfondie des principes et des directives.
- Comptabilité analytique : Allocation des coûts, analyse des marges, calcul des coûts complets.
- Gestion de trésorerie avancée : Gestion des flux de trésorerie, prévision de trésorerie, optimisation des liquidités.
- Audit comptable et financier : Principes de l'audit, méthodologie d'audit, techniques d'analyse.
- activités ordinaires. c. IFRS 16 : Contrats de location.

Objectif professionnels :

- Comprendre la construction d'un bilan et d'un compte de résultat
- Tirer profit de l'information comptable
- Dialoguer aisément à partir des éléments comptables

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Introduction aux états financiers : Rôle et importance du bilan et du compte de résultat dans la communication financière.
- Structure et composition du bilan : Actifs, passifs, capitaux propres.
- Analyse des actifs : Actifs courants (ex : trésorerie, créances), actifs immobilisés (ex : immobilisations corporelles, incorporelles).
- Analyse des passifs : Passifs courants (ex : dettes fournisseurs, charges à payer), passifs non courants (ex : emprunts).
- Analyse des capitaux propres : Apports des actionnaires, bénéfices non distribués.

Maitriser l'arrêté des comptes annuels :

Objectif professionnels :

- Maîtriser et pratiquer les écritures comptables nécessaires à la clôture des comptes
- Comprendre les comptes issus de l'arrêté de compte
- Maîtriser les conditions de créations et d'activations de comptes
- Comprendre les règles de fiscalité

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Introduction à l'arrêté des comptes annuels
- Planification de l'arrêté des comptes
- Réconciliation des comptes
- Dépréciation des actifs
- Provisionnement des passifs
- Revue des opérations exceptionnelles
- Régularisation des écritures de clôture
- Établissement des états financiers
- Vérification et contrôle interne
- Certification des comptes
- Communication des résultats
- Analyse post-clôture

Maitriser l'application des normes internationales IFRS :

Objectifs professionnels :

- Actualiser ses connaissances des normes IAS et IFRS
- Connaître les modifications dans les normes de consolidation
- Anticiper l'application des nouvelles normes
- Connaître les projets de refonte
- Comprendre les difficultés de mise en œuvre de certaines normes

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Introduction aux normes IFRS
- Cadre conceptuel des IFRS
- Principales normes IFRS
- Processus d'adoption des IFRS
- Évaluation et comptabilisation selon les IFRS
- Informations à fournir dans les états financiers
- Consolidation des états financiers
- Application sectorielle des IFRS
- Interprétation et application des IFRS
- Actualités et évolutions des IFRS

Objectifs professionnels :

- Maîtriser et pratiquer les écritures comptables liées au fonctionnement de la comptabilité fournisseurs
- Comptabiliser et contrôler les factures fournisseurs
- Traiter la TVA sur les opérations d'achat
- Maîtriser l'arrêté des comptes

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Introduction à la comptabilité fournisseurs : Rôle et importance dans le processus comptable.
- Processus d'enregistrement des factures fournisseurs : Étape par étape, de la réception à l'enregistrement comptable.
- Écritures comptables courantes : Comptabilisation des factures d'achats, des avoirs, des frais accessoires, etc.
- Traitement des réclamations fournisseurs : Gestion des litiges, ajustements nécessaires.
- Analyse des comptes fournisseurs : Suivi des soldes, rapprochement des comptes, gestion des comptes fournisseurs.
- Respect des règles juridiques : Conformité aux obligations légales et réglementaires en matière de facturation et de comptabilité fournisseurs.
- Aspects fiscaux liés aux achats : Traitement de la TVA, déduction fiscale, respect des règles fiscales en vigueur.
- Gestion des échéances de paiement : Suivi des échéances, gestion du budget, prévision de trésorerie.
- Documentation et archivage : Conservation des documents comptables et fiscaux conformément aux exigences légales.
- Communication avec les fournisseurs : Relations avec les fournisseurs, résolution des problèmes, négociation des termes contractuels.

Maitriser la consolidation des comptes (niveau1) :

Objectifs professionnels :

- Appréhender les obligations liées à la production des comptes consolidés
- Comprendre les mécanismes et méthodes d'établissement des comptes consolidés
- Maîtriser les techniques de base de la consolidation

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Introduction à la consolidation des comptes
- Processus de consolidation
- Périmètre de consolidation
- Méthodes de consolidation
- Élimination des opérations intragroupe
- Consolidation des états financiers
- Traitement des écarts d'acquisition
- Documentation et notes annexes
- Vérification et contrôle interne
- Communication des résultats

Objectifs professionnels :

- Évaluer l'organisation du service comptable et financier
- Définir des axes de progrès
- Optimiser l'organisation et l'efficacité du service comptable et financier

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Préparer et réaliser la clôture des comptes annuels : le montage efficace du bilan :

Objectifs professionnels :

- Établir un dossier de clôture des comptes annuels et intermédiaires
- Faciliter l'élaboration de l'annexe et la rédaction du rapport de gestion
- Améliorer la productivité

Population cible :

- Comptables et analystes financiers
- Auditeurs internes et responsables d'audit
- Contrôleurs financiers
- Directeurs financiers et cadres supérieurs de la comptabilité

Programme de la formation :

- Évaluation de la performance actuelle
- Définition des objectifs
- Planification stratégique
- Optimisation des processus
- Gestion des ressources humaines
- Mise en place de technologies adaptées
- Contrôle budgétaire
- Gestion des risques
- Communication et collaboration

Programme de la formation :

- Introduction à la clôture des comptes annuels
- Processus de clôture comptable
- Révision et ajustement des comptes
- Établissement du bilan : Principes et méthodes
- Analyse des comptes de bilan
- Identification et traitement des provisions
- Évaluation des actifs et passifs
- Contrôle et validation du bilan final
- Documentation et archivage des états financiers
- Communication des résultats aux parties prenantes

Fiscalité - Droit des affaires

Droit des affaires

L'essentiel du Droit des Contrats

3 jours

Maîtriser le droit des sociétés

3 jours

Prévenir les risques en responsabilité civile et pénale de l'entreprise et ses dirigeants

2 jours

Fiscalité

Comptabiliser et déclarer la TVA : les bases pratiques

2 jours

Maîtriser les principes et méthodes de la fiscalité d'entreprise

2 jours

S'entraîner au calcul du résultat fiscal et de l'IS

2 jours

Se perfectionner à la fiscalité d'entreprise

2 jours

Objectifs professionnels :

- Analyser et comprendre les principes d'une relation contractuelle commerciale
- Gérer le fonctionnement d'un contrat commercial
- Suivre sa bonne exécution
- Anticiper et réagir face à un défaut d'exécution

Population cible :

- Responsables fiscaux et experts-comptables
- Avocats spécialisés en droit des affaires
- Directeurs financiers et contrôleurs
- Chefs d'entreprise et cadres supérieurs

Programme de la formation :

- Introduction au droit des affaires
- Droit des contrats
- Droit des sociétés
- Droit de la concurrence et de la distribution
- Droit du travail
- Communication interne et droit des affaires
- Gestion des risques et conformité
- Cas pratiques et études de cas
- Conclusion et perspectives

Maîtriser le droit des sociétés :

Objectifs professionnels :

- Comprendre et maîtriser les caractéristiques juridiques, fiscales et sociales des principales sociétés commerciales
- Maîtriser le fonctionnement des SARL, SAS, SASU, SA
- Comprendre la transmission des sociétés

Population cible :

- Responsables fiscaux et experts-comptables
- Avocats spécialisés en droit des affaires
- Directeurs financiers et contrôleurs
- Chefs d'entreprise et cadres supérieurs

Programme de la formation :

- Fondements du droit des sociétés
- Types de structures juridiques d'entreprise
- Création et enregistrement d'une société
- Organes de direction et de gestion de la société
- Responsabilités des administrateurs et des actionnaires
- Assemblées générales et prises de décisions
- Modifications statutaires et restructurations
- Dissolution et liquidation d'une société
- Cas pratiques et études de cas
- Conclusion et perspectives de développement.

Prévenir les risques en responsabilité civile et pénale de l'entreprise et ses dirigeants :

Objectifs professionnels :

- Connaître les risques encourus par les responsables et cadres dirigeants ainsi que par l'entreprise elle-même
- Prévenir ces risques pour ne pas s'exposer à une éventuelle responsabilité pénale

Population cible :

- Responsables fiscaux et experts-comptables
- Avocats spécialisés en droit des affaires
- Directeurs financiers et contrôleurs
- Chefs d'entreprise et cadres supérieurs

Programme de la formation :

- Fondements de la responsabilité civile et pénale
- Cadre juridique de la responsabilité civile et pénale des entreprises
- Identification des risques juridiques
- Gestion des contrats pour minimiser les risques
- Responsabilité des dirigeants et des employés
- Prévention des infractions pénales
- Mise en conformité avec la réglementation
- Protection des données et confidentialité
- Enquêtes internes et gestion des crises

Fiscalité :

Comptabiliser et déclarer la TVA : les bases pratiques :

Objectifs professionnels

- Présenter le mécanisme fiscal de la TVA
- Comprendre et maîtriser la chaîne comptable des opérations de récupération et de facturation de la TVA
- Remplir la déclaration de TVA

Population cible :

- Responsables fiscaux et experts-comptables
- Avocats spécialisés en droit des affaires
- Directeurs financiers et contrôleurs
- Chefs d'entreprise et cadres supérieurs

Programme de la formation :

- Introduction à la TVA
- Opérations soumises à la TVA
- Taux et exemptions de TVA
- Établissement des documents comptables
- Comptabilisation des opérations TVA
- Déclaration périodique de la TVA
- Calcul et gestion de la TVA à déduire et à reverser
- Contrôles fiscaux et contentieux
- Utilisation des outils informatiques

Maîtriser les principes et méthodes de la fiscalité d'entreprise :

Objectifs professionnels

- Avoir une vue d'ensemble des techniques fiscales et savoir déterminer les bases des principaux impôts
- Comprendre les contraintes de gestion liées aux grands principes fiscaux

Population cible :

- Responsables fiscaux et experts-comptables
- Avocats spécialisés en droit des affaires
- Directeurs financiers et contrôleurs
- Chefs d'entreprise et cadres supérieurs

Programme de la formation :

- Introduction à la fiscalité d'entreprise
- Structure fiscale des entreprises
- Imposition des bénéfices et des revenus
- Taxes sur le chiffre d'affaires et autres impôts indirects
- Crédits d'impôt et incitations fiscales
- Optimisation fiscale et planification fiscale
- Régimes fiscaux spécifiques (ex : PME, SCI, holding)
- Fiscalité internationale et échanges transfrontaliers
- Déclarations fiscales et obligations comptables

S'entraîner au calcul du résultat fiscal et de l'IS :

Objectifs professionnels

- Manier les techniques de résultat fiscal
- Déterminer le résultat fiscal et calculer l'impôt
- Repérer les opérations comptables à retraiter fiscalement
- Connaître les réformes comptables et fiscales

Population cible :

- Responsables fiscaux et experts-comptables
- Avocats spécialisés en droit des affaires
- Directeurs financiers et contrôleurs
- Chefs d'entreprise et cadres supérieurs

Programme de la formation :

- Fondamentaux du résultat fiscal et de l'IS
- Charges déductibles et produits imposables
- Traitement des amortissements et provisions
- Calcul des produits et charges financiers déductibles
- Régimes spéciaux et exonérations fiscales
- Mécanismes de report des déficits fiscaux
- Détermination du taux d'IS et des acomptes
- Gestion des crédits d'impôt et réductions d'impôt
- Utilisation de logiciels comptables pour le calcul
- Résolution de cas pratiques et exercices d'application.

Objectifs professionnels :

- Approfondir ses connaissances en fiscalité
- Maîtriser les particularités et difficultés fiscales
- Remplir efficacement les déclarations

Population cible :

- Responsables fiscaux et experts-comptables
- Avocats spécialisés en droit des affaires
- Directeurs financiers et contrôleurs
- Chefs d'entreprise et cadres supérieurs

Programme de la formation :

- Révision des concepts fondamentaux en fiscalité d'entreprise
- Analyse approfondie des impôts directs et indirects applicables aux entreprises
- Étude des régimes fiscaux spéciaux et des exonérations
- Approfondissement des règles de déductibilité des charges et des amortissements
- Maîtrise des techniques de planification fiscale et d'optimisation
- Fiscalité internationale : conventions fiscales et stratégies d'optimisation
- Gestion des risques fiscaux et conformité aux obligations déclaratives
- Actualités fiscales et veille réglementaire
- Utilisation d'outils informatiques et logiciels spécialisés en fiscalité

Gestion - Finance d'entreprise

Finance d'entreprise

Analyse financière : les fondamentaux (niveau1)	2 jours
Analyse financière : maîtriser la performance économique	2 jours
Analyse financière : techniques avancées (niveau2)	2 jours
Capital-investissement, LBO et financements structurés	2 jours
Elaborer un business plan fiable et convaincant	3 jours
Etablir ses prévisions et construire son budget de trésorerie	2 jours
Finance pour non financiers	2 jours
L'analyse financière orientée crédit	2 jours
Le traitement des impayés : du pré-contentieux au recouvrement judiciaire des créances	2 jours
Optimiser durablement le BFR de l'entreprise	2 jours
Optimiser les financements et placements court terme de son entreprise	2 jours
Rendez efficaces vos relances clients amiables : diminuez vos impayés !	2 jours

Gestion

Contrôleurs de gestion : développez la valeur ajoutée de votre Fonction	2 jours
Elaborer et piloter le processus budgétaire de son entreprise	2 jours
Elaborer un reporting de gestion efficace	2 jours
Le contrôle de gestion en entreprise (cycle)	14 jours
Maîtriser le contrôle de gestion sociale et son suivi budgétaire	3 jours
Perfectionnement au contrôle de gestion	2 jours
S'initier à la gestion	2 jours
S'initier au contrôle de gestion	2 jours

Objectifs professionnels :

- Maîtriser les outils d'analyse financière de l'entreprise
- Élaborer un diagnostic
- Aider à la prise de décision par la mise en pratique d'outils dynamiques

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Introduction à l'analyse financière
- Principes de base de l'analyse financière
- États financiers : Bilan, compte de résultat, tableau de flux de trésorerie
- Ratios financiers : Liquidité, rentabilité, solvabilité
- Méthodes d'analyse financière : Horizontale, verticale, comparaison interentreprises
- Interprétation des résultats : Identifier les tendances, points forts et faiblesses
- Utilisation des données pour la prise de décision : Investissement, financement, gestion
- Limites de l'analyse financière : Facteurs non financiers, risques

Analyse financière : maîtriser la performance économique :

Objectifs professionnels :

- Mettre en œuvre les nouveaux outils d'analyse financière
- Analyser les performances réalisées et/ou à venir
- Comprendre la logique de création de valeur

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Introduction à l'analyse de la performance économique
- Méthodes de calcul de la rentabilité
- Rentabilité économique vs rentabilité financière
- Mesure de la marge bénéficiaire
- Analyse des coûts et des marges
- Évaluation des investissements
- Analyse des leviers de croissance
- Gestion du fonds de roulement
- Flux de trésorerie et liquidité
- Utilisation des ratios financiers pour évaluer la performance économique

Analyse financière : techniques avancées (niveau2)

Objectifs professionnels :

- Approfondir les techniques d'analyse financière modernes d'une entreprise
- Interpréter les opérations de haut de bilan et analyser les tableaux de flux
- Comprendre la logique de création de valeur
- S'initier à l'analyse des comptes consolidés en normes IFRS

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Approfondissement des ratios financiers : Analyse de rentabilité, de liquidité, d'endettement, etc.
- Analyse du cycle d'exploitation : Gestion du cycle d'exploitation, optimisation des processus.
- Évaluation d'entreprises : Méthodes d'évaluation (DCF, comparables, etc.), analyse des synergies.
- Analyse de sensibilité et de scénarios : Évaluation des risques et des opportunités.
- Analyse des flux de trésorerie : Prévision des flux de trésorerie, gestion du fonds de roulement.
- Analyse sectorielle : Compréhension des spécificités sectorielles et de leur impact sur la performance.
- Analyse de la performance boursière : Évaluation de la performance boursière, analyse des tendances du marché.
- Utilisation d'outils d'analyse avancée : Logiciels d'analyse financière, modèles financiers avancés.

Objectifs professionnels :

- Expliciter les méthodes d'ingénierie financière
- Maîtriser les techniques financières des opérations de haut de bilan
- Limiter les risques juridiques
- Construire des montages financiers et fiscaux

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Introduction au capital-investissement : Concepts de base, rôle et importance dans le financement des entreprises.
- Analyse des différents types de financements : Capital-risque, capital-développement, LBO, etc.
- Processus d'investissement : Sélection des opportunités d'investissement, due diligence, structuration des transactions.

Elaborer un business plan fiable et convaincant :

Objectifs professionnels :

- Comprendre l'objectif et la finalité d'un business plan.
- Comprendre la démarche et les méthodes pratiques d'élaboration d'un business plan financier
- Maîtriser le chiffrage et le financement du business plan

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Résumé exécutif : Présentation concise du projet, des objectifs et des points saillants du business plan.
- Présentation de l'entreprise : Historique, mission, vision et positionnement sur le marché.
- Analyse de marché : Étude du marché cible, analyse de la concurrence, identification des opportunités et des menaces.
- Stratégie marketing : Plan de marketing, segmentation du marché, positionnement du produit/service, stratégies de promotion et de distribution.
- Modèle économique : Structure des revenus, coûts de production, analyse de rentabilité.
- Plan opérationnel : Plan de développement des produits/services, plan de production, logistique, gestion des ressources humaines.
- Plan financier : Prévisions financières (bilan, compte de résultat, tableau de flux de trésorerie), analyse de sensibilité, besoins en financement.
- Stratégie de mise en œuvre : Plan d'action détaillé, calendrier, responsabilités.
- Analyse des risques : Identification des risques potentiels et des stratégies d'atténuation.

Objectifs professionnels :

- Acquérir les fondamentaux pour construire des prévisions de trésorerie fiables et pertinentes
- Identifier les sources d'information indispensables à la prévision de trésorerie
- Apprendre à scénariser les prévisions de trésorerie annuelles afin d'en faire un outil puissant de simulation
- Se doter d'un outil de modélisation adapté

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Collecte des données : Rassemblement des informations financières pertinentes, telles que les ventes, les dépenses, les encaissements et les décaissements.
- Analyse des tendances passées : Examen des flux de trésorerie historiques pour identifier les modèles et les tendances.
- Prévisions de ventes : Élaboration de prévisions de ventes en fonction des tendances du marché, des saisons et des objectifs commerciaux.
- Estimation des coûts et des dépenses : Identification et évaluation des dépenses prévues, y compris les coûts de production, les charges fixes, les frais généraux, etc.
- Prévisions de trésorerie mensuelles : Projection des encaissements et des décaissements

Finance pour non financiers :

Objectifs professionnels :

- Acquérir le vocabulaire
- Lire et exploiter les informations comptables et financières
- Comprendre l'impact de ses décisions en termes comptables et financiers
- Favoriser le dialogue avec les spécialistes comptables et financiers de l'entreprise et comprendre leur point de vue

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Compréhension des états financiers : Savoir lire et interpréter le bilan, le compte de résultat et le tableau de flux de trésorerie.
- Gestion du budget : Maîtriser l'élaboration, le suivi et le contrôle budgétaire pour assurer une gestion financière efficace.
- Analyse financière simplifiée : Connaître les principaux ratios financiers et leur interprétation pour évaluer la santé financière d'une entreprise.
- Gestion de trésorerie : Comprendre les principes de base de la gestion de trésorerie pour optimiser les flux de trésorerie et assurer la liquidité de l'entreprise.
- Utilisation des indicateurs financiers pour la prise de décision : Savoir utiliser les informations financières pour orienter les décisions stratégiques et opérationnelles dans l'entreprise.

L'analyse financière orientée crédit :

Objectifs professionnels :

- Évaluer le risque clients grâce au diagnostic financier spécifiquement orienté crédit
- Maîtriser l'essentiel de l'analyse financière pour "faire parler" les bilans de ses clients quelque soit leur forme de présentation
- Diagnostiquer la santé financière d'une entreprise
- Connaître les méthodes de scoring financier

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Évaluation de la solvabilité.
- Analyse du risque de crédit.
- Utilisation des ratios financiers.
- Facteurs qualitatifs.
- Reporting et recommandations.

Objectifs professionnels :

- Évaluer le risque clients grâce au diagnostic financier spécifiquement orienté crédit
- Maîtriser l'essentiel de l'analyse financière pour "faire parler" les bilans de ses clients quelque soit leur forme de présentation
- Diagnostiquer la santé financière d'une entreprise
- Connaître les méthodes de scoring financier

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Évaluation de la solvabilité.
- Analyse du risque de crédit.
- Utilisation des ratios financiers.
- Facteurs qualitatifs.
- Reporting et recommandations.

Le traitement des impayés : du pré-contentieux au recouvrement judiciaire des créances :

Objectifs professionnels :

- Organiser une démarche contentieuse performante pour optimiser le recouvrement des impayés auprès de clients entreprises
- Assurer le suivi des actions juridiques externalisées
- S'initier à la législation relative aux traitements amiable et judiciaire des entreprises en difficulté aux fins de recouvrement

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Pré-contentieux : Étapes préliminaires pour résoudre les impayés à l'amiable.
- Gestion des créances impayées : Suivi et gestion des factures en souffrance.
- Communication avec les débiteurs : Techniques de communication efficaces.
- Recouvrement amiable : Négociation avec les débiteurs sans recours juridique.
- Recouvrement judiciaire : Procédures légales pour recouvrer les créances impayées.

Optimiser durablement le BFR de l'entreprise :

Objectifs professionnels :

- Connaître les enjeux de la réduction du BFR
- Utiliser les leviers de réduction de BFR
- Piloter le BFR et le cash après les avoir optimisés

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Compréhension du BFR.
- Analyse du cycle d'exploitation.
- Gestion des stocks.
- Gestion des créances clients.
- Gestion des dettes fournisseurs.
- Optimisation des processus.
- Utilisation d'outils financiers.
- Stratégies de financement.
- Culture de gestion du BFR.
- Suivi et évaluation.

Optimiser les financements et placements court terme de son entreprise :

Objectifs professionnels :

- Identifier l'ensemble des sources de financement et de placement court terme disponibles
- Maîtriser les avantages et les conditions d'utilisation de chacun des supports de financement et de placement
- Comprendre comment optimiser les capacités de financement de l'entreprise

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Comprendre les besoins de financement à court terme.
- Évaluer les options de financement disponibles.
- Gérer les flux de trésorerie.
- Optimiser les placements temporaires.
- Gérer les risques associés.
- Développer des politiques de crédit clients et fournisseurs.
- Utiliser judicieusement les instruments financiers.
- Suivre et analyser les performances.
- Intégrer les critères ESG dans les décisions financières.
- S'adapter aux évolutions du marché financier.

Rendez efficaces vos relances clients amiables : diminuez vos impayés :

Objectifs professionnels :

- Professionnaliser la relance amiable pour encaisser plus rapidement les créances en retard tout en gardant intacte la relation commerciale
- Accroître l'efficacité des relances écrites et téléphoniques
- Diminuer les impayés

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Importance des relances clients.
- Analyse des politiques de crédit.
- Établissement de procédures de relance.
- Communication efficace avec les débiteurs.
- Utilisation d'outils de suivi.
- Personnalisation des relances.
- Gestion des litiges.
- Suivi et analyse des performances.
- Formation du personnel.
- Intégration des bonnes pratiques.

Gestion :

Contrôleurs de gestion : développez la valeur ajoutée de votre Fonction :

Objectifs professionnels

- Faire reconnaître votre rôle de contrôleur de gestion
- Acquérir les compétences et les comportements d'un bon contrôleur de gestion
- Améliorer vos performances
- Augmenter la valeur et la pertinence de votre travail en fonction de la culture et des objectifs de l'entreprise

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Rôle stratégique du contrôleur de gestion.
- Alignement stratégique des objectifs.
- Analyse financière et interprétation des données.
- Tableaux de bord et indicateurs de performance.
- Modélisation financière.
- Communication et influence.
- Collaboration inter fonctionnelle.
- Gestion du changement.
- Veille et adaptation aux nouvelles tendances.
- Valorisation de la fonction.

Objectifs professionnels :

- Resituer l'outil de pilotage dans le cadre du contrôle de gestion
- Acquérir les techniques d'élaboration du processus budgétaire et développer les outils de mesure et de contrôle de l'activité
- Analyser les écarts et actualiser les prévisions

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Compréhension du processus budgétaire.
- Définition des objectifs budgétaires.
- Collecte et analyse des données.
- Établissement des budgets.
- Négociation et validation des budgets.
- Suivi et contrôle budgétaire.
- Reporting et analyse des écarts.
- Révisions budgétaires.
- Communication et alignement.
- Amélioration continue.

Elaborer un reporting de gestion efficace :

Objectifs professionnels :

- Cerner les enjeux du reporting financier
- Identifier les informations indispensables à la construction d'un reporting de gestion efficace
- Savoir présenter efficacement les informations comptables, financières et sociales aux différents utilisateurs de l'entreprise à travers le reporting

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Compréhension des besoins en reporting.
- Identification des indicateurs clés de performance (KPIs).
- Collecte et traitement des données.
- Conception des tableaux de bord.
- Analyse des tendances et des écarts.
- Fréquence et timing du reporting.
- Personnalisation du reporting.
- Communication efficace.
- Utilisation des outils technologiques.
- Évaluation et amélioration continue.

Le contrôle de gestion en entreprise (cycle) :

Objectifs professionnels

- Acquérir et maîtriser les outils de base du contrôle de gestion
- Adapter un système de mesure et de contrôle des résultats aux besoins sectoriels et/ou de l'organisation et mettre en place des actions correctives
- Faire progresser le système d'information de gestion
- Réaliser des études d'aide à la décision concernant la rentabilité de l'entreprise

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Introduction au contrôle de gestion.
- Planification stratégique.
- Construction du budget.
- Suivi et contrôle.
- Reporting et tableau de bord.
- Analyse des écarts.
- Prise de décision et actions correctives.
- Amélioration continue.
- Communication et collaboration.
- Gestion du changement.

Objectifs professionnels :

- Analyser les facteurs de variation de la masse salariale
- Maîtriser l'élaboration du budget des charges et des frais de personne
- Maîtriser les enjeux du contrôle de gestion sociale
- Piloter les tableaux de bord du contrôle de Gestion Sociale

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Introduction au contrôle de gestion sociale.
- Élaboration des budgets sociaux.
- Collecte et analyse des données.
- Suivi des indicateurs sociaux.
- Analyse des écarts.
- Prise de décision et ajustements.
- Reporting et communication.
- Gestion des ressources humaines.
- Amélioration continue.
- Conformité réglementaire.

Perfectionnement au contrôle de gestion :

Objectifs professionnels :

- Intégrer les nouveaux enjeux de la mesure de la performance
- Revisiter le rôle du contrôleur de gestion pour mobiliser les hommes
- Être force de proposition pour manager la performance globale

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Révision des concepts de base du contrôle de gestion.
- Approfondissement des techniques d'analyse financière.
- Utilisation avancée des outils de modélisation financière.
- Analyse des tendances et prévisions financières.
- Gestion des budgets et des prévisions.
- Contrôle des coûts et optimisation des ressources.
- Mise en place de tableaux de bord stratégiques.
- Analyse de la rentabilité et des performances.
- Utilisation des données pour la prise de décision stratégique.
- Intégration des meilleures pratiques de contrôle de gestion.

S'initier à la gestion :

Objectifs professionnels

- Présenter les moyens dont dispose l'entreprise pour maîtriser sa gestion
- Comprendre les principes de base de la comptabilité générale et de l'analyse des coûts
- Comprendre les documents de gestion de l'entreprise
- Maîtriser l'analyse du coût de reviens et l'analyse de la rentabilité

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Introduction à la gestion d'entreprise.
- Fonctions de gestion.
- Environnement économique et juridique.
- Gestion des ressources humaines.
- Gestion financière.
- Marketing et vente.
- Gestion de la production et des opérations.
- Gestion de la qualité.
- Innovation et gestion du changement.
- Leadership et communication.

Objectifs professionnels :

- Définir et situer les concepts du contrôle de gestion dans l'organisation, le système d'information et ses évolutions
- Présenter et comprendre les rôles et les missions du contrôleur de gestion en tant que pilote économique de l'activité en appui de la stratégie d'organisation
- Connaître et comprendre les outils fondamentaux comptables et budgétaires, leurs apports, leur intégration pour mettre en place un contrôle de gestion efficace

Population cible :

- Cadres financiers et responsables financiers
- Directeurs généraux et cadres supérieurs
- Analystes financiers et gestionnaires de portefeuille
- Chefs de projet et gestionnaires opérationnels

Programme de la formation :

- Introduction au contrôle de gestion : Comprendre son importance et ses principes de base.
- Planification budgétaire : Apprendre à établir des budgets.
- Suivi des performances : Collecte de données, suivi des indicateurs clés et analyse des écarts.
- Reporting et tableaux de bord : Création et utilisation pour présenter les informations financières.
- Gestion des coûts : Méthodes et techniques pour gérer les coûts.
- Contrôle et évaluation : Évaluer les performances et identifier les améliorations nécessaires.
- Utilisation des outils informatiques : Introduction aux logiciels et outils utilisés en contrôle de gestion.
- Communication et collaboration : Importance de la communication et de la collaboration.
- Amélioration continue : Processus d'amélioration continue des pratiques de contrôle de gestion.
- Pratique et cas concrets : Application des connaissances à des situations réelles.

Hôtellerie :

Gestion Hôtelière et Revenue Management :

Formation en Gestion Hôtelière Stratégique	2 jours
Gestion des Réservations et Systèmes de Gestion Hôtelière	2 jours
Formation sur l'Analyse des Données pour la Gestion des Revenus	2 jours

Service à la Clientèle et Relation Client :

Formation en Service à la Clientèle de Qualité	2 jours
Formation sur l'Art de la Communication Client	2 jours
Cours sur la Fidélisation Client et la Gestion des Relations	2 jours

Hygiène et Sécurité Alimentaire :

Hygiène Alimentaire et Bonnes Pratiques d'Hygiène	2 ours
La Gestion des Allergènes et des Intoxications Alimentaires	2 jours
Formation en Contrôle Sanitaire des Aliments	2 jours
Réduire ses couts d'achats	2 jours

Gestion des Ressources Humaines dans l'Hôtellerie :

Recrutement et la Sélection du Personnel	2 jours
Développement des Compétences et Gestion de la Formation	2 jours
la Gestion des Performances et l'Évaluation du Personne	2 jours
Gestion des Conflits et Médiation dans l'Hôtellerie	2 jours

Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) dans l'Hôtellerie :

Cours sur les Tendances Technologiques et l'Innovation dans le Secteur Hôtelier	2 jours
---	---------

Gestion de la Restauration et des Services Alimentaires :

Gestion des Opérations de Restauration et Contrôle des Coûts	2 jours
la Création de Concepts de Restauration et Tendances Culinaires	3 jours
Gestion de la Qualité des Aliments et des Boissons	3 jours

Gestion de la Maintenance et de l'Entretien des Équipements :

Formation en Gestion Hôtelière Stratégique

2 jours

Gestion des Réservations et Systèmes de Gestion Hôtelière

2 jours

Formation sur l'Analyse des Données pour la Gestion des Revenus

2 jours

Objectifs professionnels :

- Comprendre les principes fondamentaux de la gestion hôtelière et son importance stratégique dans un contexte concurrentiel.
- Acquérir des compétences en matière de planification stratégique, de développement de produits et de services, ainsi que de gestion des ressources humaines dans l'industrie hôtelière.
- Apprendre à identifier les tendances du marché et à adapter les stratégies opérationnelles pour maximiser la rentabilité et la satisfaction client.
- Développer une compréhension approfondie des enjeux spécifiques à l'industrie hôtelière, y compris la gestion des risques, la durabilité et l'innovation.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations
- Équipes de marketing et de ventes hôtelières

Programme de la formation :

- Introduction à la gestion hôtelière stratégique
- Analyse de l'environnement externe : tendances du marché, concurrence, réglementations
- Analyse de l'environnement interne : ressources, compétences, culture organisationnelle
- Développement de la stratégie hôtelière : vision, mission, objectifs
- Segmentation et positionnement sur le marché : ciblage des clients, différenciation
- Gestion de la marque et de l'image : communication, marketing, relations publiques

Gestion des Réservations et Systèmes de Gestion Hôtelière :

Objectifs professionnels :

- Comprendre les principes de base des systèmes de gestion hôtelière et des logiciels de réservation.
- Apprendre à gérer les réservations, les annulations et les modifications de manière efficace et organisée
- Acquérir des compétences en analyse des données de réservation pour optimiser l'occupation et maximiser les revenus.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations
- Équipes de marketing et de ventes hôtelières

Programme de la formation :

- Introduction à la gestion des réservations et aux systèmes de gestion hôtelière
- Importance de la gestion des réservations dans l'industrie hôtelière
- Types de réservations : individuelles, groupes, en ligne, par téléphone, etc.
- Outils et technologies pour la gestion des réservations : PMS (Property Management System), CRS (Central Reservation System), GDS (Global Distribution System), Channel Manager, etc.

Objectifs professionnels :

- Apprendre les principes de base de l'analyse des données et leur application dans la gestion des revenus dans l'industrie hôtelière.
- Maîtriser les techniques d'analyse statistique et les outils d'analyse de données pour identifier les tendances et les opportunités de revenus
- Acquérir des compétences en modélisation prédictive pour anticiper la demande et prendre des décisions éclairées en matière de tarification et de distribution

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations
- Équipes de marketing et de ventes hôtelières

Programme de la formation :

- Introduction à l'analyse des données pour la gestion des revenus
- Collecte et traitement des données
- Techniques d'analyse des données
- Utilisation des outils d'analyse des données
- Optimisation des tarifs
- Gestion de l'inventaire
- Analyse de la concurrence
- Prise de décision stratégique

Service à la Clientèle et Relation Client : Formation en Service à la Clientèle de Qualité :

Objectifs professionnels :

- Former les participants aux principes fondamentaux du service à la clientèle de qualité.
- Développer les compétences nécessaires pour offrir un service client exceptionnel, basé sur l'écoute active, l'empathie et la résolution efficace des problèmes.
- Sensibiliser les participants à l'importance du service client dans la fidélisation et la croissance de l'entreprise.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations
- Équipes de marketing et de ventes hôtelières

Programme de la formation :

- Introduction au service à la clientèle
- Importance du service à la clientèle de qualité
- Comprendre les besoins et attentes des clients
- Communication efficace avec les clients
- Gestion des situations difficiles et résolution de problèmes
- Création d'une expérience client exceptionnelle
- Techniques de fidélisation et de rétention de la clientèle
- Utilisation d'outils et de technologies pour améliorer le service à la clientèle
- Formation et développement des compétences du personnel
- Mesure de la satisfaction client et feedback

Formation sur l'Art de la Communication Client :

Objectifs professionnels :

- Enseigner les techniques de communication efficace pour transmettre des informations claires, précises et convaincantes aux clients.
- Sensibiliser les participants à l'importance de la perception et de l'image de l'entreprise dans la communication client.
- Préparer les participants à gérer les différentes personnalités et styles de communication des clients de manière professionnelle et respectueuse.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction à l'art de la communication client
- Comprendre les besoins et attentes des clients
- Développer des compétences en écoute active
- Utiliser le langage verbal et non verbal efficacement
- Adapter son style de communication au client
- Gérer les situations difficiles et les objections
- Créer une expérience client positive à chaque interaction
- Utiliser des techniques de persuasion et d'influence
- Renforcer la relation client à long terme
- Évaluer et améliorer ses compétences en communication client

Objectifs professionnels :

- Comprendre les principes de base de la fidélisation client et de la gestion des relations.
- Identifier les besoins et les attentes des clients pour construire des relations durables et mutuellement bénéfiques.
- Apprendre à mettre en œuvre des stratégies de fidélisation client efficaces, telles que les programmes de fidélité et les actions de reconnaissance.
- Explorer les meilleures pratiques pour suivre et évaluer la satisfaction client, et pour maintenir des relations clients à long terme

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction à la fidélisation client et à la gestion des relations
- Importance de la fidélisation client pour les entreprises
- Comprendre les besoins et attentes des clients fidèles
- Stratégies de fidélisation client : programmes de fidélité, offres spéciales, récompenses, etc.
- Gestion des relations client : établir et entretenir des relations solides
- Communication avec les clients fidèles : personnalisation, suivi, rétroaction
- Résolution des problèmes et gestion des plaintes des clients fidèles .

Hygiène et Sécurité Alimentaire :

Hygiène Alimentaire et Bonnes Pratiques d'Hygiène :

Objectifs professionnels :

- Sensibiliser les participants aux normes et réglementations en matière d'hygiène alimentaire.
- Enseigner les bonnes pratiques d'hygiène pour la manipulation, la préparation et la conservation des aliments.
- Former les participants à reconnaître et à prévenir les risques de contamination alimentaire, y compris les dangers microbiologiques, chimiques et physiques.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction à l'hygiène alimentaire et à son importance
- Législation et réglementation en matière d'hygiène alimentaire
- Hygiène personnelle et des locaux : nettoyage, désinfection, lavage des mains
- Contrôle des températures : stockage, réfrigération, cuisson
- Gestion des matières premières : réception, entreposage, rotation
- Prévention de la contamination croisée : séparation des aliments, utilisation des équipements
- Bonnes pratiques de fabrication (BPF) : processus de production, traçabilité, étiquetage
- Surveillance et contrôle de la sécurité alimentaire : autocontrôle, plan de maîtrise sanitaire
- Formation du personnel et sensibilisation à l'hygiène alimentaire
- Gestion des situations d'urgence et des crises alimentaires

Objectifs professionnels :

- Sensibiliser les participants aux allergènes alimentaires courants et aux risques associés aux intoxications alimentaires.
- Enseigner les mesures de prévention et de contrôle des allergènes dans la manipulation et la préparation des aliments.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction aux allergènes et aux intoxications alimentaires
- Législation et réglementation relatives aux allergènes alimentaires
- Identification des allergènes courants et des risques d'intoxications alimentaires
- Prévention de la contamination par les allergènes : gestion des matières premières, stockage, manipulation
- Étiquetage des allergènes sur les produits alimentaires : règles et bonnes pratiques
- Communication des informations sur les allergènes aux clients
- Gestion des risques d'intoxications alimentaires : contrôle des températures, hygiène des locaux, surveillance des procédures

Formation en Contrôle Sanitaire des Aliments ;

Objectifs professionnels :

- Former les participants aux principes du contrôle sanitaire des aliments et à son importance pour la santé publique.
- Enseigner les techniques de surveillance et de contrôle des aliments pour garantir leur sécurité et leur qualité.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction au contrôle sanitaire des aliments
- Législation et réglementation en matière de sécurité alimentaire
- Principes de base de l'hygiène alimentaire
- Risques sanitaires liés à la consommation d'aliments : microbiologiques, chimiques, physiques
- Méthodes de contrôle et d'inspection des aliments : prélèvements, analyses, audits
- Bonnes pratiques d'hygiène dans la production, la transformation et la distribution des aliments
- Gestion des risques alimentaires : identification, évaluation, gestion

Gestion des Ressources Humaines dans l'Hôtellerie :

Recrutement et la Sélection du Personnel :

Objectifs professionnels :

- Comprendre les principes fondamentaux du recrutement et de la sélection du personnel dans l'industrie hôtelière.
- Acquérir des compétences pour identifier les besoins en personnel, rédiger des descriptions de poste et mener des entretiens de recrutement efficaces.
- Apprendre à évaluer les candidats en fonction des compétences, de l'expérience et de la culture organisationnelle

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction au recrutement dans l'hôtellerie
- Identification des besoins en personnel
- Stratégies de sourcing de candidats
- Présélection des candidats
- Conduite des entretiens de recrutement
- Évaluation des compétences spécifiques à l'hôtellerie
- Utilisation des outils d'évaluation
- Processus de décision finale
- Intégration des nouveaux employés
- Suivi et rétroaction

Développement des Compétences et Gestion de la Formation :

Objectifs professionnels :

- Comprendre l'importance du développement des compétences et de la formation continue pour la croissance et la performance des employés.
- Apprendre à concevoir, mettre en œuvre et évaluer des programmes de formation adaptés aux besoins spécifiques de l'industrie hôtelière.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction au développement des compétences et à la gestion de la formation
- Identification des besoins en compétences dans l'entreprise
- Élaboration d'un plan de développement des compétences
- Conception et organisation des programmes de formation

la Gestion des Performances et l'Évaluation du Personnel :

Objectifs professionnels :

- Comprendre les concepts et les méthodes de gestion des performances dans le contexte de l'hôtellerie.
- Apprendre à établir des objectifs de performance clairs, à fournir un feedback constructif et à évaluer de manière juste et équitable les performances des employés.
- Acquérir des compétences en gestion des évaluations du personnel, y compris la conception des critères d'évaluation et la conduite d'entretiens d'évaluation.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction au développement des compétences et à la gestion de la formation
- Identification des besoins en compétences dans l'entreprise
- Élaboration d'un plan de développement des compétences
- Conception et organisation des programmes de formation
- Sélection des méthodes et des outils pédagogiques adaptés
- Mise en œuvre des sessions de formation : logistique, suivi

Gestion des Conflits et Médiation dans l'Hôtellerie :

Objectifs professionnels :

- Comprendre les sources et les types de conflits rencontrés dans l'environnement hôtelier.
- Acquérir des compétences en médiation et en résolution de conflits pour gérer les différends entre les employés, les clients et les autres parties prenantes.
- Apprendre à créer un environnement de travail collaboratif et respectueux, favorisant la résolution constructive des conflits.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction à la gestion des conflits dans l'hôtellerie
- Compréhension des sources et des types de conflits dans le secteur hôtelier
- Importance de la résolution rapide et efficace des conflits dans un environnement hôtelier
- Techniques de communication et de gestion des émotions dans la résolution des conflits
- Mise en place de processus de médiation pour résoudre les conflits entre le personnel
- Gestion des conflits avec les clients : stratégies de gestion des plaintes et des situations délicates
- Formation du personnel à la gestion des conflits et à la médiation

Objectifs professionnels :

- Comprendre les principes fondamentaux de la gestion des opérations de restauration, y compris la planification, l'organisation et le contrôle.
- Apprendre à gérer efficacement les ressources humaines, matérielles et financières dans un environnement de restauration.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction à la gestion des opérations de restauration
- Planification et organisation des opérations de restauration
- Gestion des ressources humaines dans un environnement de restauration
- Gestion des achats et des approvisionnements
- Contrôle des coûts de la restauration : analyse des coûts, identification des sources de gaspillage
- Mise en place de systèmes de contrôle des stocks et de gestion des inventaires

la Création de Concepts de Restauration et Tendances Culinaires :

Objectifs professionnels :

- Explorer les tendances culinaires émergentes et les nouvelles idées de concepts de restauration pour stimuler l'innovation dans le secteur de la restauration.
- Apprendre à créer et à développer des concepts de restauration uniques et attractifs en fonction des préférences et des besoins des clients.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction à la création de concepts de restauration
- Compréhension des tendances actuelles et émergentes en matière de restauration
- Identification des besoins et des attentes des clients dans le secteur de la restauration
- Développement d'un concept de restauration innovant et différencié
- Conception du menu et sélection des produits en fonction des tendances culinaires
- Création d'une expérience client cohérente avec le concept de restauration
- Élaboration d'une stratégie de marketing et de communication pour promouvoir le concept de restauration
- Formation du personnel à la mise en œuvre du concept et à la prestation de service
- Évaluation de la performance du concept de restauration et ajustements en fonction des retours clients

Objectifs professionnels :

- Sensibiliser les participants aux normes de qualité et de sécurité alimentaire applicables dans le secteur de la restauration.
- Enseigner les bonnes pratiques en matière de manipulation, de stockage et de préparation des aliments pour garantir leur fraîcheur, leur sécurité et leur qualité.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction à la gestion de la qualité en restauration
- Normes et réglementations en matière de sécurité alimentaire
- Gestion de l'hygiène et de la salubrité des aliments
- Sélection et contrôle des fournisseurs alimentaires
- Gestion et stockage des produits alimentaires
- Contrôle des procédés de préparation et de cuisson
- Suivi et gestion des dates de péremption et des rotations des stocks
- Gestion des allergènes et des intolérances alimentaires
- Mise en place de programmes de contrôle qualité et d'audit
- Formation du personnel à la gestion de la qualité des aliments et des boissons

Gestion de la Maintenance et de l'Entretien des Équipements :

Formation en Planification de la Maintenance Préventive et Curative :

Objectifs professionnels :

- Connaître la logique et les grands principes de la comptabilité
- Maîtriser les opérations comptables de base
- Dialoguer avec la communauté comptable et financière

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction à la maintenance préventive et curative
- Importance de la planification de la maintenance dans les opérations
- Identification des équipements et des systèmes à entretenir
- Élaboration d'un plan de maintenance préventive : fréquences, tâches et ressources nécessaires
- Mise en place de procédures de surveillance et d'inspection régulières
- Gestion des interventions de maintenance curative : réactivité et efficacité
- Utilisation des outils de gestion de la maintenance : logiciels, tableaux de bord, historiques
- Coordination avec les fournisseurs et les prestataires de services externes
- Formation et sensibilisation du personnel à la maintenance préventive et curative
- Évaluation de l'efficacité du plan de maintenance et ajustements nécessaires

Objectifs professionnels :

- Se familiariser avec les différents types d'équipements et d'installations techniques utilisés dans l'industrie hôtelière.
- Apprendre à évaluer les besoins en équipements et installations techniques pour répondre aux exigences opérationnelles et aux normes de sécurité.

Population cible :

- Gestionnaires d'hôtels et directeurs généraux d'établissements
- Responsables de la restauration et des services hôteliers
- Équipes de réception et de conciergerie
- Responsables des opérations et de la gestion des installations

Programme de la formation :

- Introduction à la gestion des équipements et installations techniques
- Identification des besoins en équipements et installations techniques dans l'hôtellerie
- Sélection et acquisition des équipements et installations
- Planification de la maintenance préventive et curative
- Gestion des contrats de maintenance et des fournisseurs
- Suivi des performances des équipements et installations
- Gestion des incidents et des urgences techniques
- Sécurité des équipements et installations
- Utilisation des technologies pour la gestion des équipements
- Évaluation et amélioration continue des processus de gestion

