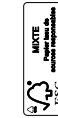




Gestion

| | | | | |
|------|--|--|---|--|
| CS15 | La comptabilité au quotidien Niv.1 Les écritures comptables | Quelque soit votre fonction dans l'entreprise vous souhaitez traiter vous-même une partie de la comptabilité | <ul style="list-style-type: none">Comprendre les principaux mécanismes comptables de l'entreprise (les écritures, les livres obligatoires, le principe de la partie double, les documents de synthèse...)Enregistrer les écritures simples dans les différents journaux | Durée : 3 jours 14, 21, 24 février ou 8, 9, 15 septembre ou 1, 8, 15 décembre Prix : 710€ net |
| CS16 | La comptabilité au quotidien Niv.2 Les rapprochements et déclarations | Vous souhaitez être autonome sur les traitements courants de la comptabilité | <ul style="list-style-type: none">Savoir effectuer les rapprochements et contrôler les écrituresCalculer et établir la déclaration de TVARemplir les principales déclarations fiscales et sociales | Durée : 3 jours 5, 6, 13 juin ou 3, 4, 14 novembre Prix : 710€ net |
| CS07 | Gérer les relations avec ses banques | Vous trouvez que les relations avec votre banquier sont difficiles ? Vous souhaitez vous mettre en position de mieux négocier ? | <ul style="list-style-type: none">Comprendre comment les banques évaluent les entreprises et prennent leurs décisionsEtablir des relations constructives avec son conseillerSavoir négocier les services bancaires | Durée : 1 jour 2 septembre Prix : 280€ net |
| CS10 | Le bail commercial | Locataire des murs de votre point de vente vous souhaitez mieux connaître cette réglementation très particulière afin de faire respecter vos droits et connaître vos obligations | <ul style="list-style-type: none">Appréhender les mécanismes du bail commercialConnaître les règles spécifiques en ce qui concerne notamment les obligations des parties, la durée du bail et son renouvellement. | Durée : 1 jour 11 juin ou 13 octobre Prix : 280€ net |
| CS18 | Les Fondamentaux de la gestion | Vous désirez mieux connaître les bases de fonctionnement, d'organisation et de gestion de l'entreprise. | <ul style="list-style-type: none">Rappeler les principales structures juridiques des entreprises et leurs spécificités.Comprendre les principes d'élaboration du bilan et du compte de résultatAnalyser en détail le bilan et le compte de résultatDécouvrir les principaux outils de gestion : SIG (Tableau des Soldes Intermédiaires de Gestion), seuil de rentabilité, prix de revient, calcul du point mort.Savoir calculer le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement. | Durée : 3 jours 8, 16, 17 avril ou 11, 12, 18 septembre. ou 17, 18, 25, novembre Prix : 965€ net |

Une question ?
Une demande personnalisée ?
www.formation-entreprise.com
contact-formation@nantesstnazaire.cci.fr
Tél. : 02 40 44 42 42



Graphisme : Besign - CCI Nantes St-Nazaire - DMC 2014 | Crédit photo : Shutterstock, Le Kwaké, Image Source, Photo Altai Document imprimé sur papier issu de forêts durablement gérées.

CCI Formation Continue Entreprises 2014 - Spécial Commerce - Services

Faire avancer la performance
des acteurs du commerce
Des formations
pour passer du savoir à l'action
www.formation-entreprise.com



CCI Nantes St-Nazaire Formation Continue Entreprises

Nantes
4, rue Bisson
CS 90517 - 44105 Nantes Cedex 4
Tél. : 02 40 44 42 42 - Fax : 02 40 44 42 45

Saint-Nazaire
Gavy Océanis - 1, bd de l'Université
BP 152 - 44603 Saint-Nazaire Cedex
Tél. : 02 40 44 42 22 - Fax : 02 40 53 69 37



Management | Vente et Relation client
Web et Culture numérique | Gestion



Management

| | | | | |
|------|--|---|--|--|
| CS01 | Animer et motiver son équipe de vente | <p>Comment maintenir une dynamique d'équipe ?</p> <p>Comment faire progresser sa force de vente ?</p> <p>Comment impliquer son équipe dans l'objectif de l'entreprise ?</p> <p>Comment développer les compétences pour développer le C.A. ?</p> | <ul style="list-style-type: none"> S'approprier les règles du management opérationnel Adapter son management à une personne et une situation Communiquer clairement sur ses objectifs pour y associer son équipe Savoir utiliser des outils efficaces d'animation d'équipe | <p>Durée : 2 jours 15 et 22 septembre Prix : 490€ net</p> |
| CS03 | Devenir tuteur | <p>Intégrer avec succès un apprenti ou un stagiaire dans une petite entreprise demande une préparation et un accompagnement.</p> | <ul style="list-style-type: none"> Positionner son rôle de tuteur Mettre en place des actions de formation en situation de travail Accompagner l'acquisition de savoirs Evaluer la progression de l'apprenant Savoir auto-évaluer ses pratiques | <p>Durée : 2 jours Lieu : Nantes 15 et 16 mai ou 17 et 18 novembre Lieu : St-Nazaire 20 et 21 mars ou 2 et 3 octobre Prix : 490€ net</p> |
| CS02 | Réduisez vos factures et devenez une entreprise responsable | <p>Professionnel du commerce vous souhaitez mettre en place des actions en lien avec le développement durable</p> | <ul style="list-style-type: none"> Prendre en compte le développement durable dans la gestion quotidienne des entreprises. Préparer son plan d'action (énergie, eau, déchets...) Etre en capacité de communiquer sur les actions menées | <p>Durée : 1,5 jours Lieu : Pornic 24 et 31 mars (matin) Lieu : Nantes 4 et 5 septembre (matin) Prix : 380€ net</p> |

Vente et relation client

| | | | | |
|------|---|--|--|--|
| CS04 | La vente en magasin | <p>En contact quotidien avec des clients, vous avez un rôle d'accueil ou de vente. Cette formation vous permettra de voir ou revoir les grandes étapes de l'acte de vente en magasin et de développer vos comportements commerçants.</p> | <ul style="list-style-type: none"> S'approprier la méthodologie de la vente Connaître les différentes phases d'une vente Apprendre à connaître ses clients Pratiquer la vente | <p>Durée : 2 jours 14 et 22 avril ou 6 et 13 novembre Prix : 490€ net</p> |
| CS05 | Booster votre activité grâce aux ventes complémentaires | <p>Vous souhaitez développer votre activité ?</p> <p>La vente complémentaire est un moyen efficace et économique pour augmenter le panier moyen</p> | <ul style="list-style-type: none"> Identifier les différents moyens de développer les ventes complémentaires Intégrer ces propositions au bon moment Savoir le faire avec aisance et facilité | <p>Durée : 1 jour 15 mai ou 15 décembre Prix : 280€ net</p> |
| CS06 | Créer une vitrine attractive | <p>Comment augmenter ma fréquentation magasin ?</p> <p>Comment transformer un passant en acheteur ?</p> <p>Comment réaliser rapidement une vitrine efficace ?</p> <p>Comment faire de mes produits, mes premiers vendeurs ?</p> | <ul style="list-style-type: none"> Créer une présentation esthétique et marchande Maîtriser des règles simples et opérationnelles Mesurer à l'aide d'outils l'impact direct de la vitrine sur le chiffre d'affaires Animer son offre & son espace de vente pour séduire ses clients. | <p>Durée : 2 jours 12, 13 mai ou 20, 27 octobre Prix : 490€ net</p> |
| CS08 | Relation client : vers un engagement durable <i>Mieux gérer les réclamations et les litiges clients</i> | <p>Destiné à toute personne en relation avec les clients dans le secteur du commerce et des services</p> | <ul style="list-style-type: none"> Engager sa contribution personnelle dans la relation-client Mettre le client au cœur de son quotidien Gérer les litiges et réclamations Contribuer à la fidélisation | <p>Durée : 2 jours Lieu : Nantes Calendrier : nous consulter Prix : 450€ net</p> |
| CS19 | "Client + le défi pour accroître vos ventes" | <p>Toute personne (vendeur, caissier, commerçant...) en relation avec les clients</p> | <ul style="list-style-type: none"> Développer la qualité de service de l'établissement Accroître les attitudes positives en situation d'accueil client. | <p>Durée : 2 jours 14, 15 avril ou 3, 4 novembre Prix : 490€ net</p> |
| CS11 | Accueillir des clients étrangers ANGLAIS | <p>Ce module est organisé pour des participants de niveau homogène.</p> <p>Test de positionnement après inscription.</p> | <ul style="list-style-type: none"> Permettre aux participants d'accueillir une clientèle étrangère en langue Anglaise. Acquérir, s'approprier des automatismes et un vocabulaire simple et correct du premier contact au paiement du bien ou de la prestation. | <p>Durée : 4 lundis après-midi (14 heures) 12, 19, 26 mai et 2 juin ou 6, 13, 20 et 27 octobre Prix : 380€ net</p> |

Vente et relation client

| | | | | |
|------|---|---|--|---|
| CS09 | Vendre sur les marchés | <p>Vous êtes déjà commerçant sur un marché ou vous envisagez la création d'une activité de ce type, cette formation vous permettra de mener plus efficacement votre projet.</p> | <ul style="list-style-type: none"> Connaître et maîtriser les particularités de la vente sur les marchés Trouver le bon positionnement | <p>Durée : 2 jours 7 et 8 avril ou 16 et 17 septembre Prix : 450€ net</p> |
| CS12 | Les fondamentaux du marketing pour le commerce | <p>Vous dirigez un magasin et vous désirez mieux positionner votre offre pour développer votre activité</p> | <ul style="list-style-type: none"> Analyser : - Son marché (acteurs, concurrents, tendances de consommation) ; - Les forces et les faiblesses de son offre ; Définir mon positionnement commercial - La segmentation - Les cibles Construire et adapter les actions commerciales Les outils de fidélisation ; - Comment conquérir de nouveaux clients. | <p>Durée : 2 jours 2 et 7 juillet Prix : 490€ net</p> |

Web et culture numérique

| | | | | |
|------|--|--|---|--|
| CS13 | Optimiser le référencement de son site internet | <p>Vous disposez d'un site internet et vous constatez que sa fréquentation est insuffisante. Vous recherchez des outils pratiques et accessibles pour optimiser son référencement.</p> | <ul style="list-style-type: none"> Savoir mesurer le niveau de visibilité d'un site : rôle des mots-clés. Connaître le fonctionnement des annuaires et des moteurs de recherche. Identifier les causes d'un mauvais référencement et les corriger. Connaître les outils et méthodes pour développer la visibilité d'un site. Suivre le développement de la visibilité. | <p>Durée : 1 jour Lieu : Nantes 15 avril ou 12 novembre Lieu : St-Nazaire 10 septembre Prix : 280€ net</p> |
| CS14 | Comprendre et utiliser les réseaux sociaux professionnels | <p>Vous souhaitez mieux comprendre ce que les réseaux sociaux peuvent vous apporter. Cette journée de formation vous fera gagner un temps précieux.</p> | <ul style="list-style-type: none"> Connaître et comprendre les réseaux sociaux et professionnels Définir les réseaux utiles dans le cadre de son activité Maîtriser sa e réputation Pratiquer quelques outils (Facebook, Viadeo, Twitter) | <p>Durée : 1 jour 25 mars, ou 1er juillet, ou 7 octobre ou 16 décembre Prix : 280€ net</p> |
| CS20 | Créer et animer sa page Facebook | <p>Facebook : tout le monde en parle.</p> <p>Quelle utilité pour mon point de vente ?</p> <p>Comment faire ?</p> | <ul style="list-style-type: none"> Comprendre les enjeux de Facebook pour votre entreprise Créer une page Facebook professionnelle Animer une communauté sur sa page Facebook Définir un plan d'action réaliste | <p>Durée : 1 jour 1er juillet ou 16 décembre Prix : 280€ net</p> |

FORMATION INTRA : L'EFFICACITÉ DU « SUR MESURE »

Votre besoin de formation est particulier ?
Nous vous accompagnons pour réaliser votre projet en adéquation avec :

- vos objectifs,
- le contexte de votre entreprise,
- vos contraintes d'organisation.

Vous souhaitez former plusieurs personnes ?

À partir de 4 à 5 personnes à former sur le même sujet, une action sur mesure est plus économique.

Pour toutes nos formations intra-entreprise :

- notre conseiller vous aide à définir vos besoins,
- vous rencontrez le formateur avant l'action,
- la formation se déroule sur le site de votre choix,
- les CCI Nantes St-Nazaire vous proposent des locaux à proximité de votre entreprise.

Consultez votre conseiller
au **02 40 44 42 42**