



**CATALOGUE  
DES FORMATIONS  
2021-2022**

# Sommaire

Présentation de la BGE	p.3	➤ Maitriser mon compte Facebook – niv 1	p.29
<b><u>Parcours de formation</u></b>		➤ Maitriser mon compte Facebook – niv 2	p.30
➤ Construire et conduire un projet entrepreneurial	p.7	➤ E-réputation niv 1–évaluer sa présence digitale	p.31
➤ Parcours Cadres	p.8	➤ E-réputation niv 2–optimiser sa présence digitale	p.32
<b><u>Formations collectives courtes</u></b>		➤ Etre visible sur le net (SEO)	p.33
<b><u>Ressources humaines management</u></b>		➤ Transformer son site vitrine en e-boutique	p.34
➤ Recrutement, intégration, droit du travail	p.11	➤ Créer sa chaîne Youtube	p.35
➤ Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint	p.12	<b><u>Marketing / Communication / Développement commercial</u></b>	
➤ Réinterroger son statut juridique	p.13	➤ Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données clients	p.37
➤ Rédiger des contrats en toute assurance	p.14	➤ Prospecter sans démarcher	p.38
<b><u>Gestion / Comptabilité / Fiscalité</u></b>		➤ Merchandising : agencer et optimiser son point de vente	p.39
➤ Utilisation des tableurs, conception de tableaux et graphiques	p.16	➤ Créer et harmoniser son identité visuelle	p.40
➤ Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière	p.17	➤ Les fondamentaux de l'évènementiel	p.41
<b><u>Digital /Nouvelles technologies / Informatique / Réseaux sociaux</u></b>		➤ Fondamentaux des techniques de vente	p.42
➤ Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique	p.19	➤ Stratégie de communication et déclinaison sur le web	p.43
➤ Rédiger pour le web	p.20	➤ Créer sa communication en vidéo	p.44
➤ Digitaliser son entreprise	p.21	<b><u>Innovation / RSE / Développement Durable</u></b>	
➤ Le web et le e-commerce, les outils pour améliorer son CA – niv 1	p.22	➤ Rendre son entreprise plus éco-responsable au quotidien	p.46
➤ Le web et le e-commerce, les outils pour améliorer son CA – niv 2	p.23	<b><u>Autoentrepreneur</u></b>	
➤ Les fondamentaux du digital, des réseaux sociaux et de l'é-réputation	p.24	➤ Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise	p.48
➤ Protection des données personnelles RGPD	p.25	➤ Evaluer et faire évoluer son autoentreprise	p.49
➤ Formation Photoshop	p.26	<b><u>Langues étrangères</u></b>	
➤ Maitriser mon compte Instagram –niv 1	p.27	➤ Formation Anglais	p.51
➤ Maitriser mon compte Instagram – niv 2	p.28	Vérifier sur la page de la formation souhaitée sa disponibilité en mode :	

**Présentiel**



**Distanciel**



Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / [contact@bge-lc.fr](mailto:contact@bge-lc.fr)

# Réussissez la création et le développement de votre entreprise avec BGE Languedoc Catalogne

**Gagnez en autonomie et montez en compétences avec l'offre conseil-formation pour les entrepreneurs proposée par BGE. Quel que soit votre projet et votre profil nous avons la solution adaptée à votre besoin.**

## Les 10 raisons de choisir BGE

### 1. Investissement durable

Vous formez pour faire réussir votre entreprise.

### 2. Qualité & expertise

BGE est un organisme de formation spécialisé en création d'entreprise depuis 40 ans répondant aux obligations de qualité fixées par la loi.

### 3. Expérience

Des formateurs spécialisés et rigoureusement sélectionnés

### 4. Sur mesure

L'accompagnement et la formation sont personnalisés pour s'adapter à votre réalité et vos besoins (présentiel/distanciel, court / long, individuel / collectif...)

### 5. Proximité

550 lieux d'accueil vous sont proposés pour vous faciliter l'accès à la formation.

### 6. Compétences reconnues

Car certifier vos acquis contribue à la sécurisation de votre parcours professionnel, BGE propose une formation de conduite de projet entrepreneurial certifiante.

### 7. Accompagnement dans la durée

Les conseillers-formateurs de BGE sont à vos côtés tout au long de votre parcours (en amont de la réflexion, pour accompagner la création, en aval pour sécuriser et développer votre activité).

### 8. Accès à des réseaux

BGE vous fait bénéficier de ses réseaux d'entrepreneurs et de partenaires (experts, financeurs...) et vous ouvre la porte de son club de chefs d'entreprise pour échanger entre pairs.

### 9. Financement attractif

La plupart des prestations de service de BGE est éligible au CPF ou dispose de modalités de prise en charge.

### 10. Résultats

Être accompagné par un professionnel favorise la pérennité de son entreprise (80 % de pérennité à 3 ans pour les entreprises créées après un accompagnement par BGE, contre 70 % pour la moyenne nationale).



## Modalités de prise en charge

Que vous soyez salarié, indépendant, demandeur d'emploi ou agent de la fonction publique, de nombreux dispositifs peuvent vous permettre de financer vos formations (partiellement ou totalement). Notre équipe définira avec vous, au vu de votre situation, les modalités de financement envisageables et vous accompagnera dans toutes les démarches à effectuer.

## Notre équipe est à votre écoute

- Vous hésitez entre plusieurs formations ?
- Vous souhaitez concevoir un parcours sur mesure ?
- Vous voulez en savoir plus sur les démarches à accomplir ?

**Une question ? Contactez nous :**  
**[contact@bge-lc.fr](mailto:contact@bge-lc.fr) ou par téléphone au 08 06 11 03 22**

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / [contact@bge-lc.fr](mailto:contact@bge-lc.fr)





## **VOUS ETES EN SITUATION DE HANDICAP et vous souhaitez intégrer l'une de nos formations ?**

Toute notre équipe est formée et sensibilisée au handicap et à l'accueil du public handicapé.

Nous disposons plus particulièrement de 3 personnes dédiées sur l'ensemble de nos territoires qui sauront vous conseiller et étudier avec vous, les mesures de compensation à mettre en place pour vous permettre d'intégrer la formation.

Pour cela signalez vous lors de votre premier contact à notre chargé d'accueil ou contactez l'un de nos référents handicap :

**Audrey PAGES ROJAS**

Référent handicap Cabestany : [a.pagesrojas@bge-lc.fr](mailto:a.pagesrojas@bge-lc.fr) / Tél 07 86 32 11 95

**Sandrine PONTAL**

Référent handicap Nîmes : [s.pontal@bge-lc.fr](mailto:s.pontal@bge-lc.fr) / Tél 06 47 80 69 28

**Raquel PIRES TEIXEIRA**

Référent handicap Narbonne : [r.pires@bge-lc.fr](mailto:r.pires@bge-lc.fr) / Tél : 04 11 23 22 30

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / [contact@bge-lc.fr](mailto:contact@bge-lc.fr)

# Mobilisez votre CPF pour créer et développer votre entreprise !



Retrouvez l'expertise BGE sur la nouvelle appli MonCompteFormation qui vous permet de consulter vos droits à la formation professionnelle, réserver et payer avec votre CPF les formations qui vous intéressent.

Pour découvrir nos offres de formation disponibles sur MonCompteFormation, utilisez notre tuto vidéo:



Téléchargez l'application  
**MonCompteFormation**  
ou rendez-vous sur le site web  
**[www.moncompteformation.gouv.fr](http://www.moncompteformation.gouv.fr)**

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / [contact@bge-lc.fr](mailto:contact@bge-lc.fr)





# PARCOURS DE FORMATION



## Construire et conduire un projet entrepreneurial



### Objectifs de la formation

Acquérir les 7 compétences indispensables à la conduite d'un projet entrepreneurial : définir son projet, identifier son modèle économique, mener une étude de marché, définir sa stratégie commerciale, comprendre les notions essentielles de gestion, bâtir son plan d'affaires économique et financier, choisir son statut



#### Public

- Demandeur d'emploi



#### Pré-requis

- Savoir lire et écrire



#### Durée de la formation

19 jours / 95 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 semaine pour accéder à la formation.  
Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

1. Posture du chef d'entreprise
2. Etude de marché et stratégie commerciale
3. Marketing et communication
4. Développement par le web
5. Gestion financière
6. Outils de pilotage de son activité
7. Statut juridique, fiscalité, droit, social
8. Présenter son projet

### Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques, jeux de rôle, réalisation d'un business plan
- Attestation de présence, attestation de compétences, feuilles de présence émargées par demi-journée
- Présentation de son projet devant le jury

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices
- Mise en pratique
- Alternance théorie/pratique



### Financement

Formation prise en charge par la Région Occitanie dans le cadre du plan régional de formation.

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge.



### Financiers



Projet cofinancé par le Fonds Européen de Développement Régional

104  
candidats  
100 %  
présentés  
au jury en  
2019-2020

90% de  
réussite



Satisfaction : 5,5 / 6

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## ENTREPRENEURIAT

# Parcours Cadres

### Objectifs de la formation

- Actualiser et développer ses compétences en management
- Gérer une structure et des ressources humaines
- Marketing et stratégie commerciale
- Aspects réglementaires et maîtriser les outils numériques en vue d'accéder à un poste à responsabilité



### Public

- Cadres en recherche d'emploi et en reconversion
- Salariés
- Dirigeants et futurs dirigeants d'entreprise, conjoints collaborateurs

### Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- Capacités relationnelles, autonomie
- Avoir exercé des responsabilités en entreprise durant 2 ans minimum
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau IV minimum
- Avoir un projet professionnel validé



### Durée de la formation

17 semaines / 525 heures



### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Gestion comptable et financière

- Fondamentaux de la comptabilité générale et analytique
- Bilan
- Compte de résultat
- Analyse financière
- Amélioration de la performance

#### Enjeux et usage du numérique

- Maîtriser les outils numériques et digitaux
- Optimiser l'utilisation du numérique dans le management de l'entreprise

#### Stratégie marketing et développement commercial

- Stratégie marketing
- Conduite de projet
- Démarche qualité en lien avec la stratégie marketing
- Manager le développement commercial de l'entreprise

#### Stratégie professionnelle

- Stratégie numérique de recherche de stage et d'emploi
- Mission en entreprise de 5 semaines

#### Droit du travail et management des ressources humaines

- Fondamentaux du droit du travail actuel
- Leadership et rôle du manager
- Organisation des ressources humaines

#### Cadre juridique

- Enjeux
- Fondamentaux du droit des affaires
- Prévenir les risques potentiels
- Développement durable et RSE

#### Stratégie de communication et communication digitale

- Communication print et web
- Stratégie digitale
- Organisation et ressources
- Réseaux sociaux
- Identité numérique
- Site web et référencement

### Modalités d'évaluation et méthodes pédagogiques

- Supports et ressources pédagogiques en ligne
- Cas pratiques et exercices
- Mises en situation
- Interventions d'entrepreneurs et de managers
- Jeu d'entreprise et évaluation des acquis

### Admission / Inscription

Réunion d'information suivie d'un entretien individuel (sélection et test)

### Financement / Rémunération

**Demandeurs d'emploi** : formation financée par la Région Occitanie (selon critères d'éligibilité)

**Autres** : nous consulter

**Rémunération** : Pôle emploi ou rémunération Région (selon critères d'éligibilité, assiduité et quota de places)

### Financiers



29  
stagiaires  
en 2020

8  
interruptions  
de parcours  
pour retour  
à l'emploi



Satisfaction : 5,5 / 6

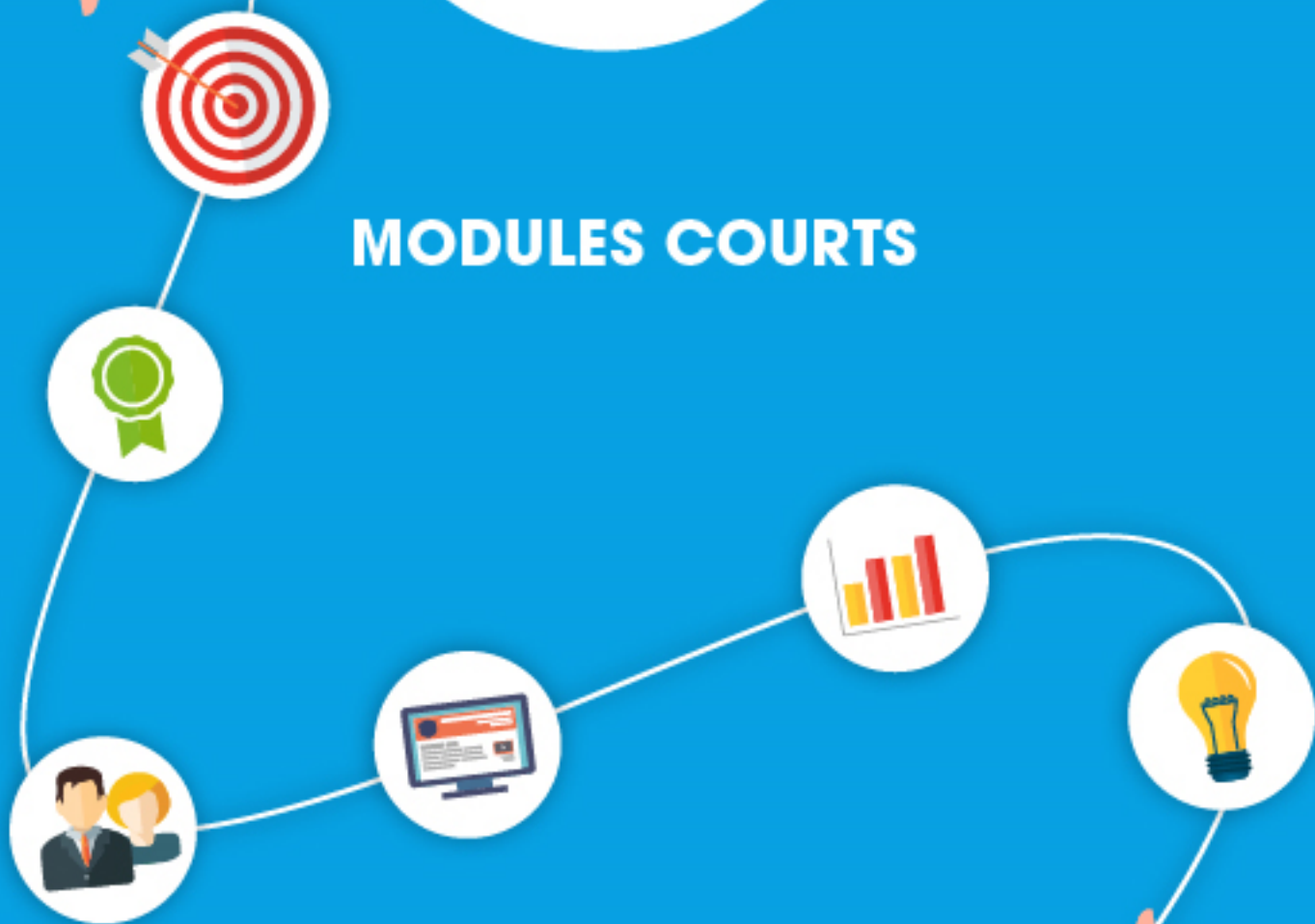
Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr







# MODULES COURTS





**MODULES COURTS**

**RESSOURCES HUMAINES  
MANAGEMENT**

# Recrutement, Intégration, Droit du Travail

Cette formation est disponible en mode :  
Présentiel OU Distanciel



## Objectifs de la formation

- Connaître les spécificités des différents contrats et leurs conséquences
- Comprendre les enjeux du recrutement
- Mener à bien le processus de recrutement
- Maîtriser et appliquer le cadre légal qui s'applique en matière de recrutement
- Réussir l'intégration des nouvelles recrues au sein de l'entreprise en utilisant les fondamentaux du management
- Se préparer à l'entretien professionnel



### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



### Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- Etre employeur ou envisager de le devenir



### Durée de la formation

4 jours / 28 heures



### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

### Fondamentaux et base du droit du travail

- Obligations de l'employeur
- Obligations du salarié
- Connaître les formes de contrats possibles et les distinguer des contrats voisins : CDI, CDD, contrats aidés, sous-traitance, portage salarial, stage (depuis la loi sur l'égalité des chances), travail temporaire

### Procéder à son 1er recrutement

- Définition du besoin.
- Les aspects financiers du recrutement

### Offre et sélection des candidatures

- L'offre d'emploi
- Sélection des candidatures

### Entretien et intégration

- Conduite de l'entretien
- Choix du meilleur candidat
- Intégration dans l'entreprise

### Manager l'activité professionnelle des salariés en intégrant le droit du travail

- Rédiger le contrat à durée indéterminée en évitant les erreurs
- Rédiger et gérer les contrats à temps partiel depuis la Loi de Sécurisation de l'Emploi
- Modifier le contrat de travail : souplesse et contraintes des avenants. Conclure et gérer le CDD et le contrat d'intérim en toute sécurité juridique
- Fixer et évaluer les objectifs dans le respect du contrat de travail
- Veiller au respect des responsabilités d'employeur en matière de santé au travail
- Manager sans harceler ni discriminer
- Exercer le pouvoir disciplinaire et sanctionner les comportements fautifs
- Gérer les ruptures du contrat de travail

### Conduire les entretiens professionnels

- Cadre légal et enjeux
- Préparer l'entretien professionnel
- Conduire l'entretien professionnel, les étapes clés à respecter

## Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité de réaliser une recherche de l'information juridique en accord avec les besoins d'informations préalablement identifiés
- Le candidat est en capacité de présenter et d'appliquer la réglementation dans le cadre de son activité et du management de ses équipes
- Le candidat est en capacité de réaliser une veille juridique sur son activité
- Réalisation d'un document permettant de recenser les besoins de son entreprise en matière de recrutement et/ou de licenciement
- Le candidat est en capacité de réaliser un plan d'action pour le recrutement d'un collaborateur
- Le candidat est en capacité de planifier préparer et conduire son entretien de recrutement
- Le candidat sait planifier, préparer ses différents entretiens en tant que manager de son équipe
- Le candidat est outillé pour le faire mener

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



**Tarif** Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



11  
stagiaires  
en 2019



Satisfaction : 4,6 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



# Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint

Cette formation est disponible en mode :  
Présentiel OU Distanciel



## Objectifs de la formation

- Comprendre et maîtriser sa protection sociale
- Appréhender les principes de base du régime obligatoire et complémentaire
- Connaître les possibilités de couverture en fonction de son statut
- Anticiper les difficultés financières liées à un problème de santé
- Appréhender le statut de son conjoint

## Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

## Pré-requis

- Savoir lire et écrire



### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

### Protection sociale du chef d'entreprise

- L'organisation de la protection sociale obligatoire des indépendants
- Préparer sa retraite
- Calculer les cotisations sociales obligatoires
- La complémentaire santé

### Entrepreneurs, les risques que vous devez vous assurer

- Les risques auxquels l'entreprise est exposée :
  - les risques de responsabilité
  - la responsabilité civile professionnelle
  - les risques de dommages aux biens
  - la couverture des pertes d'exploitation
  - les assurances de véhicules
  - l'incapacité temporaire ou définitive d'un homme clé
  - les obligations de prévoyance prévues
- Les risques auxquels le dirigeant est exposé :
  - la maladie
  - l'accident du dirigeant
  - la responsabilité civile des dirigeants sociaux
  - la protection juridique du dirigeant
  - la perte d'emploi du dirigeant
  - le décès d'un associé

## Modalités d'évaluation

- Le candidat sera en mesure d'expliquer le fonctionnement de sa couverture sociale
- Le candidat sait évaluer le montant de ses charges sociales prévisionnelles
- Le candidat peut comprendre l'étendue de ses droits et de celui de son conjoint
- Le candidat a défini l'étendue de ses risques et mis en place un plan d'action pour mieux les maîtriser

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

## Tarif Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



18  
stagiaires  
en  
2019/2020



Satisfaction : 4,4 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





# Réinterroger son statut juridique

## Objectifs de la formation

- Se réinterroger quant aux avantages et conséquences de l'évolution de son statut juridique



### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



### Pré-requis

- Savoir lire et écrire



#### Durée de la formation

1 jour / 7 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

### Les différentes formes d'entreprise

- L'entreprise individuelle et le régime de la microentreprise
- Les sociétés
- Caractéristiques des structures juridiques les plus fréquentes

### Changer de statut juridique

- Rappel des points déclencheurs du changement
- Identifier les critères de choix
- Les démarches administratives, fiscales et sociales pour changer de régime
- La nouvelle organisation de la gestion de l'entreprise
- Chiffrer le changement

### Modalités du changement juridique

- Procédure à suivre
- Obligations légales
- Effet de la transformation : juridique, fiscal et social

## Modalités d'évaluation

- Le candidat peut commenter et expliquer les avantages d'un changement de statut juridique de son entreprise et en mesurer les impacts

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



### Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



21  
stagiaires  
en 2019  
/2020



Satisfaction : 4,8 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



# Rédiger des contrats en toute assurance

## Objectifs de la formation

- Maîtriser les bases du droit des contrats appliqué à la vie de l'entreprise
- Identifier les enjeux juridiques de la vente et de la prestation de service
- Appréhender la rédaction des conditions générales de vente

### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- Savoir lire et écrire



#### Durée de la formation

4 jours / 28 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

### Les fondamentaux de la formation du contrat

- La valeur des écrits (fax, mail, photocopie, ...)
- Le contrat, la loi des parties
- Le rôle du devis et de la facture
- Conflits entre Conditions Générales de Vente/d'Achat
- Lettre d'intention de commandes
- Obligation de conseil du vendeur
- Accord ou contrat cadre
- Sort des commandes passées hors du circuit
- La signature électronique

### Négocier les obligations réciproques

- Obligation de moyen ou de résultat
- Cahier des charges technique ou fonctionnel

### Négocier les clauses essentielles

#### Que faire en cas d'inexécution ?

- Suspendre l'exécution de ses obligations, résolution, résiliation
- Pénalités, avantages, inconvénients

#### S'initier au droit des baux commerciaux

- Cadre juridique du statut des baux commerciaux

#### Le droit de la concurrence

- Pratiques discriminatoires
- Transparence tarifaire
- Peut-on refuser de vendre ?
- Rupture abusive des relations commerciales

#### S'initier au contrat international

- Définition du droit applicable et juridiction compétente
- Définition des incoterms

#### En pratique

- La rédaction des conditions générales de vente

## Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité de recenser l'ensemble des contrats liant son entreprise et d'en mesurer les impacts
- Le candidat réalise un plan d'action pour maîtriser l'étendue de ses engagements et le cas échéant renégocier certains engagements
- Le candidat a établi les éléments fondateurs de ses conditions générales
- Le candidat peut expliquer les éléments constitutifs du bail commercial
- Le candidat a identifié les éléments du droit de la concurrence auxquels il est soumis

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

## Tarif Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

22  
Stagiaires  
dont 2  
interruptions  
de parcours  
en 2019  
/2020



Satisfaction : 4,6 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



**MODULES COURTS**  
**GESTION / COMPTABILITÉ**  
**/ FISCALITÉ**

# Utilisation des tableurs, conception de tableaux et graphiques

## Objectifs de la formation

- Acquérir les bases de l'utilisation des tableurs
- Apprendre à concevoir rapidement des tableaux de calculs
- Gérer sa trésorerie
- Se familiariser avec les formules et les fonctions
- Organiser les feuilles et les classeurs
- Suivre son activité et définir ses axes de rentabilité



### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- Savoir lire, écrire et compter



#### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

### Prendre ses marques

- Se repérer dans l'environnement de l'application tableur
- Sauver son travail sous différents formats

### Concevoir, mettre en forme et imprimer un tableau simple

- Formater les cellules : présenter les chiffres, le texte, les dates, les pourcentages
- Mettre les données sous forme de tableau
- Trier et filtrer des données

### Se familiariser avec les formules et les fonctions

- Calculer des pourcentages, des ratios, appliquer un taux
- Effectuer des statistiques

### Illustrer des chiffres avec des graphiques

- Construire un graphique
- Modifier le type : histogramme, courbe, secteur

### Organiser feuilles et classeurs

- Insérer, déplacer, copier une ou plusieurs feuilles
- Construire des tableaux de synthèse
- Créer des liaisons dynamiques

### Mise en place de tableaux de bord

- Suivre ses recettes, ses principaux ratios et l'évolution de son chiffre d'affaire
- Concevoir ses tableaux de bord de suivi d'activité

## Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'utiliser les fonctions de base des tableurs
- Le candidat sait concevoir des tableaux de calculs intégrant des formules et des fonctions
- Le candidat est en mesure d'utiliser des fonctions graphiques pour illustrer l'information.
- Le candidat maîtrise l'organisation des feuilles et des classeurs.
- Le candidat est en capacité d'établir via les tableurs des tableaux de suivi de son activité et des axes de rentabilité.
- Le candidat sait réaliser des tableaux de bord en accord avec les besoins

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



**Tarif** Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



35 stagiaires en 2019 /2020



Satisfaction : 4,6 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





# Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière

Cette formation est disponible en mode :  
Présentiel OU Distanciel



## Objectifs de la formation

- Appréhender les fondamentaux de la comptabilité générale
- Comprendre la logique du compte de résultat et du bilan
- Gérer sa trésorerie
- Réaliser un diagnostic financier
- Interpréter les principaux ratios
- Évaluer la santé financière de l'entreprise à la lecture de ses documents comptables

## Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

## Pré-requis

- Savoir lire, écrire et compter
- Être au Régime fiscal du réel ou souhaiter y prétendre dans le cadre de l'évolution de sa structure.



### Durée de la formation

**2 jours / 14 heures**



### Lieux de la formation

**Narbonne  
Cabestany  
Nîmes**



### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

### Les fondamentaux de la comptabilité générale

- Comprendre la logique comptable
- Notion d'exploitation : produits, charges
- La chaîne comptable : les journaux, les comptes, la balance, le grand livre
- Les états comptables : le compte de résultat, le bilan, l'annexe

### Lire et analyser un bilan et un compte de résultat

- Lire et interpréter le bilan
- Les rubriques de l'actif et du passif
- Lire et interpréter le compte de résultat
- Définir le lien entre le bilan et le compte de résultat
- Le seuil de rentabilité

### Bien gérer sa trésorerie

- D'où provient la trésorerie ?
- Prévoir les besoins en trésorerie
- Elaborer et gérer son plan de trésorerie
- Les possibilités de négociation avec son banquier

### Les fondamentaux du contrôle de gestion

- Comprendre la logique financière de son entreprise
- Apprendre à calculer son prix de revient
- Suivre les réalisations et analyser les écarts

## Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure de faire une lecture des principales parties du bilan et de faire des recommandations
- Le candidat sait interpréter les principaux éléments en repérant les éventuelles problématiques et/ou les points positifs
- Le candidat reconnaît les éléments constitutifs du Compte de Résultat
- Le candidat est en mesure de faire des propositions argumentées pour améliorer le résultat
- Le candidat sait identifier les éléments nécessaires pour calculer les principaux ratios.
- Le candidat sait calculer et interpréter les ratios fondamentaux pour suivre son entreprise
- Le candidat maîtrise les composantes de la trésorerie de son entreprise et peut expliciter les actions pouvant l'impacter (maîtrise des délais clients fournisseurs, gestion des stocks et mobilisation du poste clients)

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



## Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

**40 stagiaires dont 1 interruption de parcours en 2019 /2020**



**Satisfaction : 4,6 / 5**

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





**MODULES COURTS**

**DIGITAL / NOUVELLES  
TECHNOLOGIES /  
INFORMATIQUE / RÉSEAUX  
SOCIAUX**



# Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique

## Objectifs de la formation

- Acquérir le vocabulaire et les compétences de base à l'utilisation d'un ordinateur
- Savoir naviguer sur le Web, rechercher efficacement, utiliser un formulaire
- Se familiariser avec l'utilisation, les règles et les usages du courrier électronique



### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



### Pré-requis

- Savoir lire et écrire



### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

### Comprendre les concepts de base

- Comprendre le fonctionnement d'un ordinateur
- Les principaux composants : processeur, mémoire vive, disque dur, périphériques
- Identifier le rôle du système d'exploitation

### Travailler dans l'environnement de son système d'exploitation

- Se repérer dans l'environnement
- Le bureau, la barre des tâches, les fenêtres
- Gérer les tâches : ouvrir, fermer un programme
- Passer d'une application à une autre
- Organiser son poste de travail
- Créer et organiser ses dossiers
- Copier, déplacer, renommer, supprimer des fichiers

### Découvrir internet et naviguer sur le web

- Vocabulaire spécifique à internet
- Présentation des protocoles : web, email, FTP, autres
- Recherches efficaces sur Internet
- Les différents types de moteurs et annuaires de recherche généralistes

### Utiliser sa messagerie électronique

- Principe de la messagerie électronique
- Utilisation efficace et pertinente de la messagerie électronique
- Créer et envoyer un Email simple, consulter sa boîte de réception, répondre, faire suivre
- Joindre un document de manière à ce qu'il puisse être lu ou afficher par le destinataire,
- Utiliser les confirmations de réception ou de lecture
- Travailler la mise en forme
- Comprendre les classements en indésirables
- Constituer et utiliser un répertoire de contacts

## Modalités d'évaluation

- Le candidat connaît le vocabulaire de bases de l'informatique
- Le candidat sait se repérer sur son ordinateur
- Le candidat sait créer et organiser des dossiers
- Le candidat sait créer et organiser ses fichiers
- Le candidat sait réaliser une recherche sur internet
- Le candidat dispose d'une messagerie électronique et est en capacité d'envoyer et de recevoir des messages.
- Le candidat est en mesure d'optimiser l'organisation et la gestion de sa boîte mail.

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



### Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



12  
stagiaires  
en  
2019/2020



Satisfaction : 4,8 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Rédiger pour le web

### Objectifs de la formation

- Être en mesure d'identifier en toute autonomie, sa cible, sa singularité, sa personnalité, sa valeur ajoutée, son positionnement stratégique
- Adapter son contenu à ses cibles
- Enrichir son contenu textuel

### Public

- Chefs d'entreprise
- Cadres
- Salariés

### Pré-requis

- Avoir un site web
- Savoir lire et écrire



#### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Positionnement

- Introduction, Prise de conscience du changement des modèles de communication
- Etude de votre marque
- Identification de son univers narratif singulier
- Définition de votre Positionnement

#### Storytelling - Écrire son histoire

- « C'est l'histoire d'une page A PROPOS qui faisait toute la différence »
- Les étapes avant la rédaction
- Étude d'exemples et contre exemples

#### Ecrire pour le web

- Les règles d'écriture pour le web
- Optimiser le contenu de pages web
- Ecrire ses pages web

#### Faire vivre son site internet

- De l'importance de faire vivre son site internet
- Alimenter en contenu : écrire des articles de blogs (l'intérêt, pourquoi, comment...)
- Faire rayonner ce contenu sur les réseaux

### Modalités d'évaluation

- Tests de connaissances
- Pratique directe des outils et connaissances acquises en formation

### Modalités Pédagogiques

- Echanges d'expérience, formation, action participative, intégration de vos outils, résultats, pratiques, interrogations



Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



8  
stagiaires  
en 2019



Satisfaction : 4,7 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Digitaliser son entreprise

### Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux de la transformation digitale de l'entreprise
- Acquérir une vision d'ensemble de la transformation digitale
- Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine
- Pouvoir jeter les bases de sa propre stratégie



### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



### Pré-requis

- Savoir lire et écrire



### Durée de la formation

3 jours / 21 heures



### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Les fondamentaux et enjeux de la transformation numérique

- Qu'est-ce que le numérique ?
- Quelles conséquences pour mon entreprise et pour mes différents interlocuteurs ?
- Intégrer le numérique dans ma stratégie digitale

#### Simplifier mon organisation interne

- Dématérialiser mes documents
- Organiser la gestion des données relatives aux prospects, clients et fournisseurs

#### Les solutions OpenSource

- Notions et définitions, différents types de licence
- Intérêts et risques d'adoption de solutions et outils OpenSource
- Les Outils OpenSource pour le poste de travail
- Les Outils pour la Gestion d'Entreprise

#### Effectuer mes démarches administratives en ligne

- Réaliser ses déclarations fiscales et sociales en ligne (déclarations sociales, déclarations de TVA etc.)

#### Externaliser mes données

- Qu'est-ce que le cloud computing ?
- Panorama du marché
- Les bonnes pratiques pour l'intégration du cloud le système d'information de son entreprise
- Les questions essentielles à se poser avant de choisir son prestataire

#### Sécuriser mes solutions digitales

- Introduction à la sécurité des systèmes d'information : Contexte, enjeux, chiffres-clés
- Définition et identifications des principaux risques actuels (hacking, failles de sécurité)

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité de concevoir l'arborescence informatique en lien avec les besoins de son entreprise
- Le candidat identifie les démarches obligatoires pour son entreprise et sait les réaliser.
- Le candidat appréhende les solutions d'externalisation et est en mesure de choisir la solution la plus adaptée à son activité.
- Le candidat a identifié les solutions open source pouvant être transposé à son activité
- Le candidat est en capacité d'identifier les risques pesant sur son organisation et de les maîtriser au mieux

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



24  
stagiaires  
en 2019  
/2020



Satisfaction : 4,6 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Le web et le e-commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires - niv1

### Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux d'une présence sur le web
- Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine
- Assurer sa présence sur le web au travers d'un site d'e-commerce
- Analyser le trafic de son site

### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- Savoir se servir d'un ordinateur et d'internet
- Disposer d'une identité visuelle de son entreprise et de supports existants



#### Durée de la formation

3 jours / 21 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Introduction à internet

- Vocabulaire spécifique à Internet
- Types de sites internet
- Recherches efficaces sur Internet : les différents types de moteurs et annuaires de recherche généralistes
- Recherches par mots, expressions clefs, syntaxe, trucs et astuces pour obtenir des résultats pertinents
- Les tendances du web

#### Avant de créer son site

- Comprendre le vocabulaire technique
- Cahier des charges
- Contraintes légales
- Préparation des contenus
- Présentation et initiation aux outils de création de Site Internet
- Ecueils à éviter etc.

#### Créer un site web vitrine sur (Prestashop, WordPress, WooCommerce ou Joomla)

- Déposer un nom de domaine
- Trouver un hébergeur pour son site
- Définir l'arborescence
- Les différents types de contenus
- Compléter et enrichir le site web
- Administrer le site à plusieurs

#### Analyser le trafic

- Installation d'un traqueur
- Analyse des mots-clés et expressions performantes
- Statistiques et indicateurs de performance
- Mettre en place des tableaux de bords décisionnels

### Modalités d'évaluation

- Le candidat a établi le cahier des charges de son site en intégrant les contraintes légales
- Le candidat sait réaliser son site vitrine
- Le candidat sait compléter et enrichir son site au travers des diverses fonctionnalités existantes
- Le candidat sait interpréter et analyser les divers indicateurs de performance et mettre en place d'éventuelles actions correctives

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

### Tarif Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



53  
stagiaires  
en 2019  
/2020



Satisfaction : 4,5 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Le web et le e-commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires - niv2

### Objectifs de la formation

- Analyser les problématiques qu'un site web peut rencontrer.
- Débugge d'un site web.
- Etre capable de sécuriser son site internet.
- Mettre en place une sauvegarde du site et de sa base de données.
- Intégrer une gestion de ses réseaux sociaux sur son site.
- Créer une page sécurisée.
- Concevoir des mises en page avancées.



#### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



#### Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- L'apprenant sait utiliser un ordinateur (Windows / Apple / Linux) couramment.
- Avoir un site créé à partir du CMS WordPress, en être l'administrateur et disposer des codes d'accès à l'interface d'administration



#### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### État des lieux

- Analyser, lister les problématiques du site déjà mis en place lors de la session de niveau 1

#### Correction des bugs et des éléments du site non mis en place

- Mise en page avancée.
- Les formulaires.
- Les catégories d'articles.
- Création et mise en forme des articles.
- Mise à jour des éléments de Wordpress.

#### Sécurité du site Web

- Création d'une page de contenu dynamique sécurisée.
- Sécuriser et manipuler le site.
- Sauvegarde et restauration de la base de données.
- Automatisation des sauvegardes WordPress.

#### Administrer le site à plusieurs

- Créer des utilisateurs.
- Gérer les droits d'accès avancés.

#### Analyser le trafic SEO

- Lister les défauts de référencement naturel avec le module Yoast SEO

#### Les réseaux sociaux

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est capable de mettre en action des corrections techniques liées à son site web
- Le candidat sait se prémunir des attaques extérieures
- Le candidat connait le lien entre les réseaux sociaux et son site web

### Méthodes pédagogiques :

Explications théoriques par le formateur  
Mise en pratique par le stagiaire

### Tarif Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



NOUVEAU



Satisfaction : ... / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



# Les fondamentaux du digital, des réseaux sociaux et de l'e-réputation

## Objectifs de la formation

- Mesurer les enjeux des usages du digital et des médias sociaux par les clients
- Se familiariser avec les réseaux sociaux et leur mode de fonctionnement
- Acquérir les fondamentaux et mesurer l'importance de l'e-reputation

## Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

## Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- Savoir se servir d'un ordinateur et d'internet



### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

### Identifier les nouveaux usages du digital

- Les internautes acteurs de leur communication
- Définir le vocabulaire et les notions couramment utilisés dans les réseaux sociaux

### Panorama des médias sociaux

- Définition, usages et chiffres-clés des réseaux et médias sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo, Pinterest, Instagram, Snapchat, ...
- Blogs, wikis : quels usages pour son entreprise ?

### Utiliser les réseaux et les médias sociaux

- Facebook
- Instagram
- Twitter
- LinkedIn et Slideshare
- Chaîne Youtube
- Picture marketing
- La vidéo en direct

### L'e-réputation et la veille en ligne

- Définitions : identité numérique, personal branding et e-reputation
- L'importance du moteur de recherche
- Mettre en place un dispositif de veille
- Situations de crise et possibilités d'intervention

## Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure de mettre en place un plan d'action pour la mesure de son e-réputation
- Le candidat est en mesure de choisir le ou les réseaux sociaux le(s) plus adaptés(s) à son activité et d'optimiser son profil

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

## Tarif Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



45  
stagiaires  
en 2019  
/2020



Satisfaction : 4,5 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





# Protection des données personnelles RGPD

## Objectifs de la formation

- Comprendre les évolutions réglementaires et les enjeux du RGPD
- Identifier les impacts pour l'entreprise et son système d'information
- Préparer son plan d'actions de mise en conformité



### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



### Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- Savoir se servir d'un ordinateur et d'internet



#### Durée de la formation

1 jour / 7 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

### Comprendre le RGPD

- Définir les « Données à Caractère Personnel » et la nécessité de les protéger
- Objectif et périmètre du RGPD
- Les entreprises et les types de données concernés
- Les enjeux et les impacts pour l'entreprise
- Les impacts sur le système d'information de l'entreprise

### Comprendre les nouveaux principes de protection des données

- Les nouvelles définitions introduites par le règlement européen
- Les nouveaux droits pour les personnes concernées
- Les risques juridiques et les sanctions qui pèsent sur l'entreprise
- Les nouvelles obligations pour le responsable des traitements et pour les sous-traitants
- Les nouvelles règles de gestion pour la Cybersécurité

### Définir un plan d'actions pour se mettre en conformité

- La gouvernance des données, rôles et responsabilités
- La protection des données à caractère personnel
- Les actions à prévoir pour se mettre en conformité
- La démarche pour mettre en œuvre le plan d'actions

## Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'expliquer le RGPD
- Le candidat est en mesure d'expliquer les nouveaux principes de protection des données
- Le candidat est capable de définir un plan d'action pour la mise en conformité de son entreprise

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



### Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



44  
stagiaires  
en 2019  
/2020



Satisfaction : 4,6 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Formation Photoshop

### Objectifs de la formation

- Savoir préparer, enregistrer une image pour une utilisation professionnelle (Internet, les réseaux sociaux ou pour tout support papier)
- Comprendre les principales fonctionnalités de base du logiciel ( interface, calques, sélections ... )
- Produire des assemblages d'images (montage)
- Intégrer des effets visuels aux images et textes
- Résoudre les problématiques rencontrées dans la prise de vue photographique (retouche colorimétrique, lumière ...)



### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



### Pré-requis

- Savoir utiliser l'outil informatique
- Télécharger photoshop (à minima en version gratuite 1 jour avant la formation)



### Durée de la formation

3 jours / 21 heures



### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

- Connaissance des deux types d'images bitmap et vectoriel La résolution d'une image
- Gestion de l'interface et les modes d'affichages
- L'explorateur de fichier et le module Bridge
- Le principe des calques, les règles, formes géométriques ou prédéfinies
- Transformation manuelle
- Création d'un texte basique, notion de sélection
- Le mode masque, création et gestion d'un effet de style
- L'outil plage de couleurs, les motifs et textures
- Les calques de remplissage, conversion d'un texte en image
- Mise en place d'un filtre, définition d'une couche
- Les instantanés, outils goutte d'eau, netteté, outil doigt, densité, tampon

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure de concevoir des documents dans le milieu de la communication web et print
- Le candidat est en mesure de réaliser des compositions à partir d'image bitmap

### Méthodes pédagogiques

- Approche communicative et actionnelle
- Résolution d'exercices concrets inspirés de la vie de l'entreprise
- Une personnalisation de la formation aux réalités professionnelles du stagiaire
- Des seuils de difficultés palliés au rythme de l'apprenant
- Un PC et un support de cours écrit ou numérique par stagiaire
- Démonstrations effectuées sur vidéo projecteur



### Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



8  
stagiaires  
en 2019  
/2020



Satisfaction : 4,7 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





## Maitriser mon compte Instagram – niv 1

### Objectifs de la formation

- Maîtriser l'administration et la gestion du compte Instagram animé par l'établissement
- Utiliser Instagram comme levier pour générer des leads en « naturel »
- Définir une stratégie pertinente sur Instagram
- Connaître les bonnes pratiques sur Instagram et éviter les erreurs pénalisantes
- Maîtriser les outils indispensables pour publier du contenu sur Instagram

### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- Détenir un smartphone ou une tablette



#### Durée de la formation

1 jour / 7 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Introduction au « picture marketing »

- Définition et objectifs du « picture marketing »
- Avantages du « picture marketing »
- Le marketing sur Instagram.

#### Instagram : pour qui, pourquoi et comment ?

- Présentation d'Instagram
- Chiffres-clés
- Comprendre l'algorithme
- Les types d'interactions
- Bonnes et mauvaises pratiques

#### Créer un compte Instagram

- Tour du tableau de bord
- Comment bien choisir un nom d'utilisateur
- Quel type de photo de profil
- Comment rédiger une biographie efficace
- Convertir un profil personnel en profil professionnel
- Pourquoi et comment construire un feed harmonieux
- Créer ou optimiser son compte Instagram
- Paramétrer son compte
- Sécuriser son compte

#### Définir sa ligne éditoriale

- Les contenus qui fonctionnent
- Astuces pour déterminer votre contenu et sélectionner vos sujets
- Comment mettre en place un calendrier éditorial
- Définir son calendrier éditorial à partir d'un calendrier marketing

#### Les types de publications sur Instagram

- Publication sur le fil d'actualité
- Story
- Story à la une
- Vidéo IGTV
- Reel
- Guide
- Live
- Créer chaque type de publication

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'administrer et gérer le compte Instagram de son entreprise grâce aux connaissances acquises et aux indicateurs identifiés
- Le candidat est en mesure d'utiliser Instagram pour augmenter la visibilité de son entreprise

### Méthodes pédagogiques

- Échanges d'expérience, formation, action participative, intégration de vos outils, résultats, pratiques, interrogations



### Tarif Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



36  
stagiaires  
en 2019  
/2020



Satisfaction : 4,7 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Maitriser mon compte Instagram – niv 2

### Objectifs de la formation

- Augmenter l'engagement des publications
- Générer plus de leads qualifiés
- Optimiser sa stratégie de #
- Programmer ses publications
- Comprendre et utiliser les statistiques pour booster sa visibilité
- Faire de la publicité
- Vendre sur Instagram

### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- Détenir un smartphone ou une tablette
- Avoir un compte Instagram pro



#### Durée de la formation

1 jour / 7 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Augmenter la portée et l'engagement des publications

- Comment rédiger des posts qui vont générer plus d'interactions
- Choisir le bon moment pour publier
- Respecter la charte graphique d'Instagram
- Bien utiliser les filtres

#### Maximiser ses résultats

- Utilisation des lives
- Miser sur les stories
- Trier ses abonnements et ses abonnés
- Réponses aux commentaires et messages
- Miser sur les stories et les réels
- Stratégie de # hashtags
- Lister les # pertinents pour votre activité et les trier en fonction de leur densité
- Créer un groupe de # pour un événement précis (défini le jour de la formation)

#### Comprendre et utiliser les statistiques Instagram

- Déchiffrer les statistiques de votre compte
- Les statistiques indispensables de votre compte

#### Diffuser et programmer du contenu avec Creator Studio

- Tour des fonctionnalités de Creator Studio
- Évolution de l'outil
- Programmer des publications pour le feed
- Créer une story

#### Faire de la publicité sur Instagram

- Formats
- Emplacements
- Budget
- Performance
- Créer une publicité (simulation)

#### Vendre sur Instagram

- Présentation d'Instagram shopping
- Éligibilité
- Activation
- Tagguer des produits dans les publications
- Sticker de shopping dans les stories

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est capable de développer et assurer la pérennité de sa page Instagram

### Méthodes pédagogiques

- Échanges d'expérience, formation, action participative, intégration de vos outils, résultats, pratiques, interrogations



Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



NOUVEAU



Satisfaction : ... / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Maitriser son compte Facebook - niv 1

### Objectifs de la formation

- Maîtriser l'administration et la gestion du compte Facebook animé par l'établissement
- Utiliser Facebook comme levier pour générer des leads en « naturel »
- Définir une stratégie pertinente sur Facebook
- Connaître les bonnes pratiques sur Facebook et éviter les erreurs pénalisantes
- Maîtriser les outils indispensables pour publier du contenu sur Facebook

### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet



#### Durée de la formation

1 jour / 7 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Identifier les nouveaux usages des réseaux sociaux

- Rappel et courte présentation des principaux réseaux sociaux
- Facebook : encore pertinent en 2021 ?
- Le marketing sur Facebook.
- Pourquoi choisir la régie publicitaire Facebook

#### Facebook : pour qui, pourquoi et comment

- Présentation de Facebook
- Chiffres-clés
- Comprendre l'algorithme
- Les différents types de publication
- Les types d'interactions

#### Créer un compte Facebook

- Tour du tableau de bord
- Créer ou optimiser sa page Facebook
- Paramétrer et configurer sa page en fonction de son activité
- Lier sa page Instagram

#### Stratégie sociale : vers le recrutement « naturel » de fans

- Les appels à l'action
- Les lives
- Les groupes

#### Diffusion de contenu : Creator Studio

- Manipulation de Créateur Studio
- Programmer et optimiser ses posts

#### E-réputation, les bonnes pratiques

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'administrer et gérer le compte Facebook de son entreprise grâce aux connaissances acquises et aux indicateurs identifiés
- Le candidat est en mesure d'utiliser Facebook pour augmenter la visibilité de son entreprise

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

### Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



46  
stagiaires  
en 2019  
/2020



Satisfaction : 4,7 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Maitriser son compte Facebook - niv 2

### Objectifs de la formation

- Optimiser son profil et sa page Facebook
- Créer du contenu engageant
- Utiliser Facebook comme levier pour générer des leads
- Savoir correctement utiliser les boost Facebook
- Mesurer & optimiser votre présence sur Facebook
- Comprendre l'intérêt de l'utilisation de l'outil « Business Manager » pour faire de la publicité

### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- Détenir un smartphone ou une tablette
- Avoir une page Facebook pro



#### Durée de la formation

1 jour / 7 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Optimiser son profil et sa page Facebook

- Profil et/ou page : quels bénéfices pour mon entreprise ?
- Adapter les descriptions et les images à son audience (optimisation)
- Créer des albums
- Réécrire les contenus existants pour les rendre plus professionnels
- Changer les images existantes pour les rendre plus impactantes
- Compléter les informations manquantes

#### Augmenter la portée et l'engagement des publications

- Comment rédiger des posts qui vont générer plus d'interactions (et exemples)
- Choisir le bon moment pour publier
- Respecter la charte graphique de Facebook
- Inviter les bons « amis » sur sa page
- Bien utiliser les lives
- Miser sur les stories

#### Booster ses publications

- Pourquoi booster une publication sur Facebook
- Quand et comment booster une publication avec le bon objectif et le bon ciblage
- Comment définir et utiliser son budget
- Suivre son boost
- Promouvoir son entreprise en local

#### Comprendre et utiliser les statistiques Facebook

- Facebook Insight : déchiffrer les statistiques de votre page
- Les statistiques indispensables de votre page
- Définir les meilleurs jours et heures de publication
- Identifier les contenus les plus pertinents

#### Business Manager : intérêt pour mon entreprise

- Avantages et inconvénients de Business Manager Facebook
- Fonctionnement de Business Manager Facebook
- Règles de la régie publicitaire
- Pénalités possibles et impacts sur votre entreprise

### Modalités d'évaluation

- Le candidat maîtriser les techniques de publication afin de développer sa visibilité et sa communauté
- Le candidat est capable de mettre en place un plan d'action de communication sur Facebook

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



NOUVEAU



Satisfaction : ... / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



### Pré-requis

- Savoir se servir d'un ordinateur et d'internet
- Connaître les bases de l'environnement du web.

## E-Réputation niv1 - Evaluer sa présence digitale



### Objectifs de la formation

- Acquérir des connaissances sur les bonnes pratiques de sa e-réputation pour une marque ou une personne.
- Mettre en place des techniques de veille pour suivre sa e-réputation.



#### Durée de la formation

1 jour / 7 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### La e-réputation : c'est quoi ?

- Définition
- Impact sur la vie privée et professionnelle
- Les bonnes et mauvaises pratiques

#### Faire le point sur sa e-réputation (audit)

- Les sites pour « traquer » votre image.
- Analyse de votre site Internet.
- Analyse de votre présence sur les réseaux sociaux.

#### Méthodes pour améliorer sa e-réputation

- Le nettoyage : pratique du curring
- Une présence efficace sur les réseaux sociaux, blogs et pages web gratuites.
- Une optimisation de votre site Internet.
- Mise en place d'outils de veille.

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est capable de mettre en place des techniques de veille pour suivre sa e-réputation

### Méthodes Pédagogiques :

- Explications théoriques par le formateur
- Mise en pratique par le stagiaire sous forme d'exercices



Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



NOUVEAU



Satisfaction : ... / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr

## E-Réputation niv2 - Optimiser sa présence digitale

Cette formation est disponible en mode :  
Présentiel OU Distanciel



### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



### Pré-requis

- Savoir se servir d'un ordinateur et d'internet
- Connaître les bases de l'environnement du web.

### Objectifs de la formation

- Nettoyer sa e-réputation.
- Améliorer sa e-réputation et sa présence sur le web.
- Anticiper ses démarches.
- Se faire connaître (réseaux et prise de parole).



#### Durée de la formation

1 jour / 7 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Nettoyer sa e-réputation

- Nettoyez les informations sur lesquelles vous avez la main.
- Demandez la suppression d'information.

#### Optimisez votre présence en ligne

- Améliorer le référencement de votre site Internet.
- Améliorer votre présence et votre image sur les réseaux sociaux.
- Activez de nouveaux canaux.

#### Se faire connaître

- Développer son réseau en ligne.
- Prendre la parole pour montrer son expertise : blogs, repost et vidéos

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'améliorer sa e-réputation et sa présence sur le web

### Méthodes Pédagogiques :

- Explications théoriques par le formateur
- Mise en pratique par le stagiaire sous forme d'exercices



### Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



NOUVEAU



Satisfaction : ... / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





## Etre visible sur le net (SEO)

### Objectifs de la formation

- Apprendre et appliquer les techniques pour améliorer le référencement de son site Internet

### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- Avoir un site créé à partir du CMS WordPress, en être l'administrateur et disposer des codes d'accès à l'interface d'administration



#### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Les fondamentaux d'un bon référencement

- La performance technique : auditer son site et identifier les axes d'amélioration (outil Lighthouse)
- L'ergonomie : trouver le bon compromis entre UX Design et algorithmes Google
- Les mises à jour
- Le contenu et les mots clés
- Les backlinks et liens html
- L'engagement utilisateur
- Présentation et installation de la Google Search Console

#### Cas pratiques : améliorez votre référencement

- Identifiez les mots clés
- Les requêtes cibles et métadonnées
- Auditer ses médias (taille, nommage)
- Les balises H1, H2, H3...
- Le contenu : conseils de structuration
- Le responsive design
- Les extensions gratuites pour booster votre SEO : Yoast SEO, Jetpack, Akismet anti Spam et Autoptimize

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'appliquer des actions visant à améliorer le référencement de son site Internet

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

### Tarif Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



22  
stagiaires  
dont 1  
interruption  
de parcours  
en 2020



Satisfaction : 4,4 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Transformer son site vitrine en e-boutique

### Objectifs de la formation

- Découvrir et installer le module boutique en ligne
- Savoir paramétrer et gérer l'outil e-commerce.



#### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



#### Pré-requis

- Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet
- Avoir un site internet vitrine



#### Durée de la formation

3 jours / 21 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Module e-commerce

- Créer et configurer sa boutique pour vendre en ligne

#### Paiement, livraison, port

- Définir les moyens de paiement
- Définir les frais de port
- Gérer les transporteurs

#### Créer ses articles

- Définir les différentes catégories
- Créer ses articles

#### Adapter la version mobile

- Ajuster la version mobile de son site e-commerce

#### Astuces, webmarketing

- Quelques outils webmarketing :
  - Gestion client
  - Coupon de réduction
  - Pop up
  - Emailing

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'appliquer les outils et connaissances acquises en formation

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif **Sur devis**

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



13  
stagiaires  
en  
2019/2020



Satisfaction : 4,6 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



### Public

- Chef d'entreprise
- Cadres
- Salariés

### Pré-requis

- Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet
- Disposer d'un ordinateur

## Créer sa chaîne Youtube

### Objectifs de la formation

- Animer une chaîne Youtube pour générer du trafic
- Augmenter la visibilité de son entreprise



#### Durée de la formation

1 jour / 7 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

- Identifier la plateforme Youtube
- Énumérer les différents types de vidéos
- Identifier les nouvelles pratiques sur Youtube.
- Créer sa chaîne Youtube
- Paramétrer sa chaîne
- Créer le contenu visuel
- Enumérer les 7 typologies du Storytelling
- Personnaliser sa chaîne
- Créer des miniatures avec Canva
- Identifier l'extension TubeBuddy
- Identifier Youtube Studio
- Utiliser les statistiques
- Identifier les axes de positionnement et de communication vidéo
- Identifier les vidéos en directe / live

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'animer sa chaîne Youtube
- Le candidat est capable de générer du trafic et augmenter la visibilité de son entreprise

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

### Tarif Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



3  
stagiaires  
en 2020



Satisfaction : 5 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



**MODULES COURTS**

**MARKETING /  
COMMUNICATION/  
DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL**



# Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données clients

## Objectifs de la formation

- Connaître les fondamentaux du marketing
- Identifier l'intérêt de l'utilisation d'un fichier clients
- Constituer et exploiter une base de données clients, cibler les actions et en mesurer les retours

## Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

## Pré-requis

- Savoir lire et écrire



### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

### Fondamentaux du marketing

- Le Marketing : Définitions et utilité (missions, démarche, outils)
- Analyse de son environnement, de la concurrence et des publics-cibles (segmentation, positionnement, stratégies produit)
- Réalisation d'un plan marketing (structure et démarche)

### L'intérêt de l'utilisation d'un fichier clients

- Fichier clients/prospects : Intérêt
- Déterminer la valeur client : principaux indicateurs, critères de loyauté client
- Les informations clients, levier de performance pour l'entreprise : repérer les cibles et définir le plan d'actions commerciales
- Le cadre juridique : le RGPD et la CNIL

### Les sources préexistantes pour constituer un fichier clients

- Extraire les informations de sa comptabilité ou de son logiciel de facturation
- Récueillir les données (Pages jaunes, Kompass, sites Internet, etc.)
- Acheter ou louer des fichiers : routeurs

### Constituer et exploiter sa base de données clients

- Définitions des besoins
- Définitions des données et typologies

### Exploiter – l'importance de faire vivre sa base de données clients

- L'entretien et le nettoyage de sa base
- Dé doublement et déduplication
- Les clés d'enrichissement de la base de données efficacement sa base de données

### Du fichier clients au CRM

## Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité d'analyser son environnement, de définir son positionnement, ses cibles et de mettre en place une stratégie marketing
- Le candidat réalise un plan marketing
- Le candidat sait comment procéder pour se constituer un fichier clients et le faire vivre
- Le candidat connaît différentes solutions de CRM existants sur le marché.

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

## Tarif Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



39 stagiaires en 2019 /2020



Satisfaction : 4,8 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Prospecter sans démarcher

### Objectifs de la formation

- Apprendre à créer une stratégie de prospection
- Etre en mesure de créer du contenu pour attirer et fidéliser des futurs clients

### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- Disposer d'un ordinateur



#### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Comprendre le fonctionnement d'une campagne de prospection

- Les enjeux
- Les outils
- Les tendances actuelles

#### Clarifier le positionnement de son offre

- Les attentes clients
- La concurrence
- La différenciation de son offre
- La création de valeur
- Cibler ses futurs clients et prospects

#### Optimiser la présentation de son offre commerciale

- L'argumentation et argumentaire commercial
- Caractéristiques, avantages, bénéfices
- Le pitch commercial

#### Construire une stratégie de prospection

- Objectifs et organisation globale
- Le plan d'action stratégique
- Outils de suivis et tableaux de bord
- Analyser les résultats
- Les mesures correctives

#### Mettre en place les outils de prospection hors démarchage

- Inbound marketing
- Marketing automation
- Lead nurturing
- E-mail marketing

#### Faire de son site internet une machine à prospects

- Attirer (curieux, visiteurs)
- Convertir (prospect, lead)
- Conclure (client)
- Fidéliser (ambassadeur)

#### Savoir organiser et piloter sa prospection

- Mettre en place des indicateurs
- Les outils d'analyse et suivi de conversion
- Construire un tableau de bord

#### Connaitre loi et la législation sur la prospection

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'organiser sa prospection et d'avoir les outils pour développer son portefeuille client

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

### Tarif Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



**NOUVEAU**



Satisfaction : ... / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Merchandising : agencer et optimiser son point de vente

### Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux et les intérêts du merchandising dans la vente de produits ou services.
- Maîtriser les techniques opérationnelles de merchandising sur un point de vente.
- Intégrer le merchandising dans la stratégie commerciale du point de vente.
- Faire du point de vente un véritable levier de croissance et un lieu de vie.
- Construire des solutions merchandising simples et efficaces pour atteindre ses objectifs.
- Mettre en scène ses produits pour séduire le shopper et déclencher l'achat

### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- L'apprenant travaille ou va travailler dans un point de vente.
- L'apprenant doit connaître les rudiments de la gestion de la présentation d'offre produit.



#### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Situer et organiser le merchandising : comprendre le concept

- Définition : la règle des 5B
- La stratégie merchandising de mon point de vente
- Rôle et objectifs du merchandising
- Merchandising producteur et distributeur

#### S'approprier les techniques d'implantation du point de vente

- Zone de chalandise et comportement du consommateur
- Le plan de masse et règles d'organisation point de vente
- Le sens de circulation client et les univers de vente
- Assortiment et stock adapté sur le point de vente

#### Optimiser l'aménagement du point de vente

- Mobiliers de présentation
- Linéaires et part de linéaire
- Facing et clés de répartition
- Présentation des produits et saisonnalité de l'offre
- Les techniques de présentation de l'offre

#### Maîtriser l'animation du point de vente

- Mise en avant
- Promotion et présentation
- PLV et matériels visuels
- Animation et temps forts du point de vente
- Le cross merchandising et la vente additionnelle

#### Savoir effectuer un contrôle Merchandising

- Nécessité du contrôle et des indicateurs
- Méthodes et calculs métrage et rentabilité
- Application et suivi

### Modalités d'évaluation

- Le candidat maîtrise les techniques de merchandising sur son point de vente
- Le candidat est capable d'intégrer le merchandising dans la stratégie commerciale de son point de vente

### Méthodes Pédagogiques :

- Trainings (ateliers, cas pratiques) sur les potentiels d'une marque, enseigne, le rôle des catégories produit, l'optimisation d'une organisation et des techniques de merchandising.
- Des travaux sur des marchés variés : banque, alimentaire, optique, textile.



Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



**NOUVEAU**



Satisfaction : ... / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Créer et harmoniser son identité visuelle

### Objectifs de la formation

- Apprendre à créer son logo
- Etre en mesure de créer et appliquer son identité visuelle sur ses différents supports de communication



#### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



#### Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- Apporter son ordinateur portable
- Avoir fait sa stratégie de communication



#### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Comprendre ce qu'est une identité visuelle

- Distribution du lexique Pro
- La valeur ajoutée d'une belle identité visuelle travaillée
- Zoom sur les éléments qui composent l'identité visuelle

#### Les étapes pour réaliser mon logo

- Démonstration création logo Illustrator/Canva/Logiciel gratuit
- Penser au logo sur tous les supports de communication
- Définir sa charte graphique pour harmoniser tous vos supports de communication

#### Comment réaliser sa carte de visite

- Composition d'une carte de visite
- Démonstration et mise en pratique

#### Comment réaliser sa page facebook en harmonie avec sa charte graphique

- Format couverture photo de profil, ajouter son logo
- Harmoniser sa couverture, règle, hiérarchisation,
- Démonstration : création couverture, utilisation illustrator

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure de décliner son identité visuelle propre à son entreprise et d'avoir un logo finalisé

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



NOUVEAU



Satisfaction : ... / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





## Les fondamentaux de l'évènementiel

### Objectifs de la formation

- Déterminer sa stratégie de communication évènementielle.
- Maîtriser les étapes-clés de l'organisation amont aux retombées finales d'un évènement.
- Intégrer les nouveaux enjeux et outils du digital

### Public

- Chef d'entreprise
- Cadres
- Salariés

### Pré-requis

- Savoir lire et écrire



#### Durée de la formation

1 jour / 7 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Définir sa stratégie de communication évènementielle

- Valider l'opportunité de monter un évènement.
- Les différents types de manifestations
- Identifier les enjeux et les retours attendus
- Évaluer le budget.

#### Préparer sa manifestation

- Identifier et gérer les contraintes matérielles.
- Établir un rétro planning des actions de communication évènementielle.
- Définir une liste d'intervenants.
- Repérer un lieu adéquat : les conditions de succès.

#### Réussir sa communication autour de l'évènement

- Préparer et envoyer les invitations, en ciblant les canaux de diffusion.
- Établir un suivi des réponses et relancer.
- Choisir les bons supports
- Vérifier avant le jour J : signalétique, agencement, wifi, accueil...

#### Gérer le jour de l'évènement

- Recevoir les intervenants
- Assurer les Relations Publiques.
- Assumer son rôle de coordinateur auprès des représentants de l'entreprise.

#### Évaluer les "retombées" de l'évènement

- Mesurer les retombées "image", commerciales.
- Mesurer les retombées "omnicanal".
- Consolider sa base de données en vue d'une suite.
- Préparer une suite.
- Valoriser l'évènement en interne et sur les réseaux sociaux de l'entreprise.

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est capable de définir sa stratégie de communication évènementielle
- Le candidat est capable de gérer un évènement
- Le candidat est en mesure d'évaluer les retombées de l'évènement

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

### Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



12  
Stagiaires  
en 2020



Satisfaction : 4,6 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





## Les fondamentaux des techniques de vente

### Objectifs de la formation

- Connaître l'importance de la relation client
- Transformer l'appel téléphonique en entretien
- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation
- Préparer ses négociations avec efficacité



### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



### Pré-requis

- Savoir lire et écrire



#### Durée de la formation

4 jours / 28 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### La relation client

- Identifier les parties prenantes de la relation commerciale
- Comprendre les enjeux de la relation client
- Comprendre les attentes du client
- Gestion de la relation client
- Gestion des réclamations et insatisfactions
- Maintenir et valoriser le contact après l'intervention

#### Convaincre vos futurs clients de vous rencontrer

- Préparer sa prospection
- Techniques de communication téléphonique

#### Entretien de négociation

- Négocier c'est quoi ?
- La préparation de l'entretien de négociation
- Les éléments en jeu en négociation
- Basculer sur la vente

#### Les enjeux de la gestion de situations difficiles

- Reconnaître les types de clients difficiles, et adapter sa posture en conséquence
- Résoudre et désamorcer les situations de conflit
- Tirer des enseignements des situations de conflit

### Modalités d'évaluation

- Le candidat comprend et maîtrise le fonctionnement de la négociation dans la relation client
- Le candidat connaît les méthodes d'observation, d'analyse pour préparer au plus juste sa négociation. Savoir utiliser les bons outils de communication pour questionner et formuler
- Le candidat sait bâtir son argumentaire, convaincre et conclure une vente
- Le candidat sait mener un entretien avec un client ou prospect en maîtrisant les méthodes de base
- Le candidat sait adapter une approche et répondre aux questions et objections en maîtrisant le profil psychologique du client/prospect
- Le candidat sait mener un entretien de situation conflictuel avec un client et en faire une référence
- Le candidat peut analyser la cause et la source de situations positives et négatives dans la gestion de la relation client

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



### Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



Satisfaction : 4,7 / 5

47  
Stagiaires  
dont 2  
interruptions  
de parcours  
en 2019  
/2020

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Stratégie de communication et déclinaison sur le web

### Objectifs de la formation

- Connaître les fondamentaux de la communication
- Choisir une documentation adaptée en fonction de la cible visée
- Rédiger pour mieux délivrer son message
- Concevoir ses premiers outils de communication



### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- Savoir se servir d'un ordinateur et d'internet
- Disposer d'une identité visuelle de son entreprise et de supports existants



#### Durée de la formation

3 jours / 21 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Les fondamentaux de la communication

- Définir ses objectifs et son message
- Quelles documentations pour quelles cibles ?
- Les documentations Print
- Les documentations Web et Digitales
- Rédiger les textes
- Optimiser l'impact des mots et des images en Print, Web ou Digital

#### Concevoir votre infolettre (newsletter)

- Diffuser une newsletter (infolettre) électronique
- Concevoir et réaliser votre newsletter
- Enrichir la newsletter
- Diffuser la newsletter et favoriser l'ouverture
- Optimiser la délivrabilité (filtres anti-spam)
- Mesurer l'efficacité : bounced, taux d'ouverture et taux de clic

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité de proposer des éléments de communication distinctifs
- Le candidat est en mesure d'adapter sa communication et son message en fonction des différentes cibles identifiées
- Le candidat a identifié les moyens de communication adaptés selon la cible visée
- Le candidat connaît les conditions de mise en œuvre et de diffusion d'une newsletter
- Le candidat est en capacité de mesurer l'impact de la newsletter

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

### Tarif **Sur devis**

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



36  
Stagiaires  
dont 3  
interruptions  
de parcours  
en 2019  
/2020



Satisfaction : 4,5 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



## Créer sa communication en vidéo

### Objectifs de la formation

- A l'issue de la journée de formation, les dirigeants d'entreprises seront capables de communiquer en vidéo avec éthique.

### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- Disposer d'un ordinateur portable
- Utilisation de base de l'outils informatique



#### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

- Identifier le numérique
- Utiliser les techniques de communication
- Identifier les différents plans de caméra
- Utiliser le ton le plus pertinent pour le message
- Mettre en application les techniques de communication et cinématographique
- Créer une vidéo professionnelle avec le smartphone ou caméra
- Identifier les licences
- Organiser son travail en arborescence
- Réaliser la post prod : Personal Branding (1 min max)
- Se présenter en vidéo
- Identifier les différents formats de vidéo et cibler un format adapté à ses besoins
- Énumérer les différents outils pour filmer
- Identifier les résolutions d'images vidéo et les formats de sorties fichier vidéo
- Créer le scénario de son film pro
- Enregistrer les prises de vues et monter son film
- S'enregistrer sur les plateformes de vidéos et réseaux sociaux
- Uploader son film
- Formuler du storytelling et du call-to-action
- Pratiquer la vidéo live

### Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'appliquer les connaissances théoriques et de créer sa vidéo de communication

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



### Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



24  
stagiaires  
en 2020



Satisfaction : 5 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



**MODULES COURTS**

**INNOVATION / RSE /  
DÉVELOPPEMENT  
DURABLE**

# Rendre son entreprise plus éco-responsable au quotidien



## Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



## Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- Etre sensibilisé à intégrer dans son entreprise une démarche RSE et ou développement durable



## Objectifs de la formation

- Appréhender les fondamentaux d'une démarche écoresponsable
- Interroger le positionnement de son entreprise par rapport à cette démarche
- Etablir une stratégie écoresponsable
- Sélectionner les bons partenaires



### Durée de la formation

4 jours / 28 heures



### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

- Les fondamentaux du développement durable
- Les bénéfices à retirer pour son entreprise d'une démarche écoresponsable
- Les fondamentaux de l'économie circulaire
- Réduire son bilan carbone, penser en cycle de vie des produits
- Les bénéfices pour l'entreprise d'achats écoresponsable
- Valoriser sa démarche écoresponsable
- Les idées simples pour rendre votre entreprise plus durable au quotidien
- Biodiversité et entreprise

## Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité d'expliquer ce que sont la RSE et le DD
- Le candidat a identifié au travers d'un plan d'actions les axes sur lesquels il doit agir et peut s'engager
- Le candidat a établi les grandes lignes d'un plan de communication interne ou externe afin de promouvoir sa démarche

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



## Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



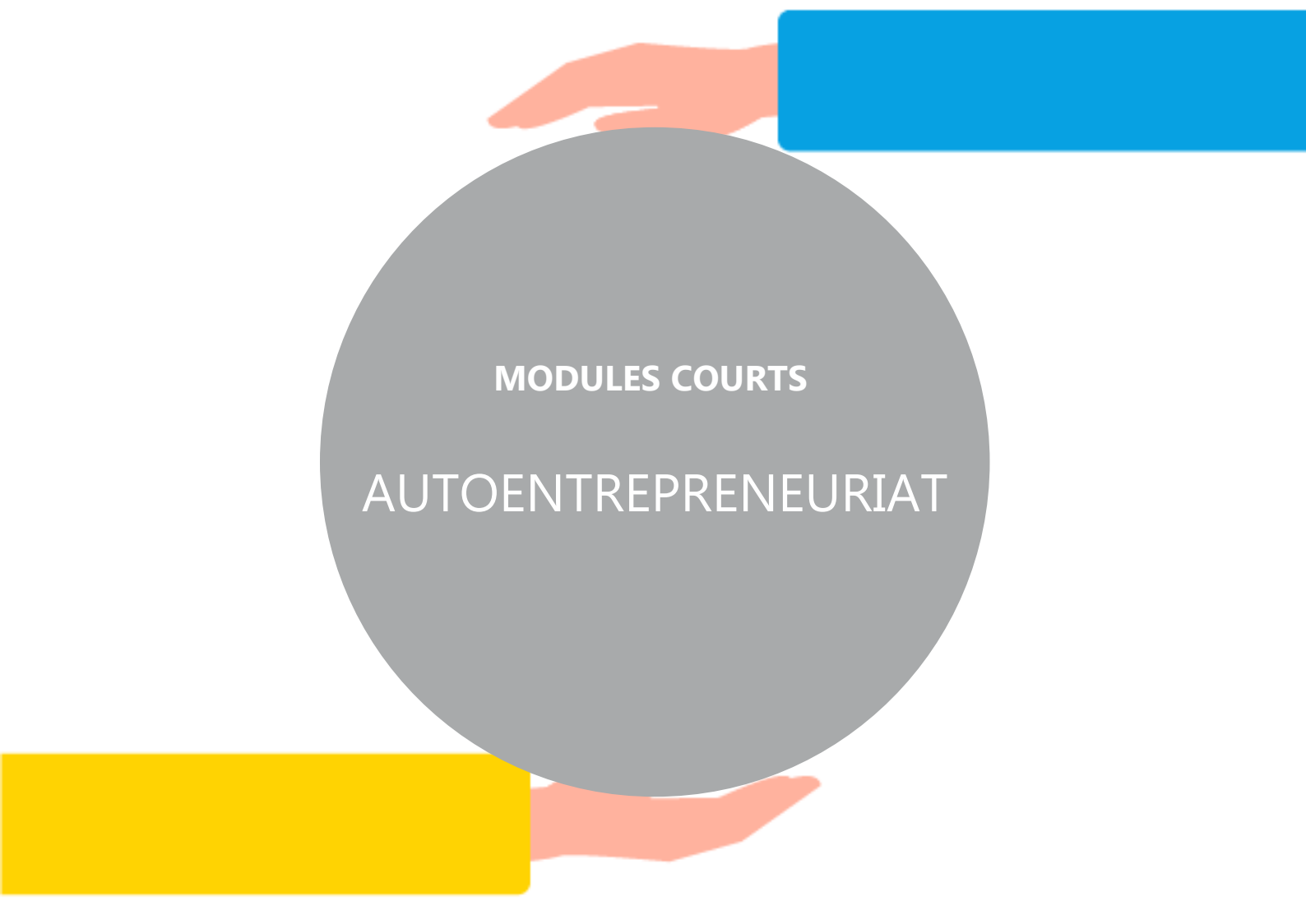
16 stagiaires dont 2 interruptions de parcours en 2019 /2020



Satisfaction : 4,2 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





MODULES COURTS  
AUTOENTREPRENEURIAT

# Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise

Cette formation est disponible en mode :  
Présentiel OU Distanciel



## Objectifs de la formation

- Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise
- Comprendre les mécanismes juridiques, comptables, sociaux et fiscaux liés à ce régime
- Piloter l'activité et suivre les indicateurs commerciaux, administratifs et financiers de sa micro entreprise



### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur



### Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- Etre immatriculé en micro entreprise



### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

### Introduction au régime de la micro-entreprise

- Comprendre les termes employés : faut-il dire micro ou auto entreprise ?
- Statut ou régime, quelle différence ?
- Comprendre quels sont les acteurs et leur rôle autour de l'activité de l'autoentrepreneur
- L'inscription obligatoire au RC, comment faire ?

### Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise

- Suivi des obligations de l'autoentrepreneur
- Tenue de la comptabilité de son autoentreprise
- Organisations administratives
- Déclaration des revenus, comment payer ses impôts (prélèvement libératoire) et prélèvement à la source : comprendre le fonctionnement et savoir faire le bon choix
- Suivi de l'activité, tableaux de suivi de l'activité chiffrée : tableau de trésorerie pour piloter au quotidien

### Bien équiper son entreprise

- Comprendre l'importance d'un logiciel de facturation
- Acquérir les compétences pour rédiger les mentions importantes sur une facture (conditions de recouvrement / les frais de recouvrement sont à la charge du client)
- Savoir établir un contrat de prestation ou conditions générales de vente
- Comprendre comment prendre un bail commercial, choisir mon local professionnel
- Comprendre comment emprunter avec une banque quand on est autoentrepreneur. Savoir quels documents présenter

## Modalités d'évaluation

- Quiz amont : pour tester son niveau de connaissances
- Quiz aval : pour valider les acquis de la formation et formaliser sa progression
- Le candidat a identifié les actions correctives à mettre en place pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



34  
Stagiaires  
dont 1  
interruption  
de parcours  
en 2019  
/2020



Satisfaction : 4,6 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr







# Evaluer et faire évoluer son autoentreprise

## Objectifs de la formation

- Diagnostiquer la situation de l'autoentreprise et poser les axes de son développement
- Comprendre pourquoi et comment anticiper la sortie du régime autoentreprise

### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- Savoir lire et écrire
- Etre immatriculé en micro entreprise



#### Durée de la formation

1 jour / 7 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

### Diagnostiquer la situation de l'autoentreprise et poser les axes de son développement

- Autodiagnostic de l'entreprise aujourd'hui : produits et clients, concurrence, fournisseurs, communication, financier...
- Analyse des leviers pour développer durablement le chiffre d'affaires
- Détermination des objectifs de développement
- Maîtriser des données clés de pilotage du développement
- Identification des moyens pour augmenter l'efficacité commerciale et la communication de l'entreprise
- Analyse des raisons qui plaident pour un changement de régime

### Comprendre pourquoi et comment anticiper la sortie du régime autoentreprise

- Fonctionnement du réel, incidence d'un régime fiscal sur la croissance et l'évolution d'une entreprise
- Mesure des différences entre les régimes micro et réel en terme de calcul de résultat, de cotisations à la SSI, de protection sociale, de prises en compte des charges, des marges...
- Maîtriser des mécanismes de la TVA, des déclarations et de l'impact sur le prix et sur les marges
- Mesure de l'implication du changement de régime sur le plan commercial
- Etablissement et analyse d'un prévisionnel du « réel »
- Evaluation de la faisabilité au réel avec un prévisionnel financier
- Calendrier du changement de régime : en cours d'année ou d'une année sur l'autre
- Organisation des démarches administratives : courriers aux impôts, à la SSI, formalités au CFE, recherche d'un comptable...

## Modalités d'évaluation

- Quiz amont : pour tester son niveau de connaissances
- Quiz aval : pour valider les acquis de la formation et formaliser sa progression
- Le candidat a identifié son plan d'actions et identifier la période la plus propice pour réaliser son changement de statut

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

## Tarif Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



29 stagiaires en 2019 /2020



Satisfaction : 4,8 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





**MODULES COURTS**  
**LANGUES ÉTRANGÈRES**

## Stage de remise à niveau Anglais

### Objectifs de la formation

- Acquérir les bases de grammaire et vocabulaire courant pour maîtriser la syntaxe anglaise
- Communiquer avec aisance en langue anglaise face à des interlocuteurs natifs



### Public

- Dirigeant
- Commerçant
- Conjoint collaborateur

### Pré-requis

- Avoir des connaissances d'anglais



#### Durée de la formation

3 jours / 21 heures



#### Lieux de la formation

Narbonne  
Cabestany  
Nîmes



#### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



#### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



#### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

### Programme

#### Les bases pour construire des phrases

- Remise à niveau en 3 étapes pour les bases : Grammaire, Syntaxe et Vocabulaire

#### Enrichissement du vocabulaire par thématique de communication

- Prise de contact : présentations, identité, origine, formules de politesse
- Conversations de vie courante : famille, âge, liens de parenté, situation personnelle et professionnelle, lieu d'habitation
- Habitudes et Loisirs : goûts et préférences, fréquence, pratique d'activités
- Tourisme : réserver une chambre d'hôtel, louer une voiture, poser des questions sur les quantités, les distances, les causes...
- Restaurant : parler de nourriture, proposer à boire et à manger, les quantités, commander, demander l'addition
- Tarif : Désigner et comparer des produits / services, demander et négocier le prix, acheter, payer.
- Espace : Demander son chemin, comprendre des indications de direction, conseiller un itinéraire, interdire, autoriser, se repérer dans l'espace, donner des instructions, indiquer un ordre.
- Temps : Demander et dire l'heure, exprimer la supériorité, poser des questions sur la durée et l'heure.
- Au téléphone : prendre un appel, prendre un rendez-vous, prendre et laisser un message, transférer un appel, donner des indications.
- Immobilier : décrire une maison, un appartement, poser des questions sur les services, les équipements collectifs, les commerces, exprimer l'égalité et l'infériorité
- Invitations : fixer un rendez-vous, accepter ou refuser, préférence, suggestions.
- Projets : actions prévues
- Evénements passés : prétérit, prétérit continu, la forme passive
- Habitudes : used to, durées d'actions et expériences passées.
- Actions passées et en cours : present perfect
- Opinions, probabilités, certitudes
- Réclamations : plus-que-parfait, rapporter les propos de quelqu'un

### Modalités d'évaluation

- Le candidat maîtrise le vocabulaire acquis pendant la formation
- Le candidat communique avec aisance face à des interlocuteurs

### Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



15  
stagiaires  
en 2020



Satisfaction : 4,7 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr

