



**CATALOGUE
DES FORMATIONS
2021-2022**

Sommaire

Présentation de la BGE	p.3	➤ Maitriser mon compte Facebook – niv 1	p.29
<u>Parcours de formation</u>		➤ 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
<u>Formations collectives courtes</u>		➤ Etre visible sur le net (SEO)	p.33
<u>Ressources humaines management</u>		➤ 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	<u>Marketing / Communication / Développement commercial</u>	
➤ 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
<u>Gestion / Comptabilité / Fiscalité</u>		➤ 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
<u>Digital /Nouvelles technologies / Informatique / Réseaux sociaux</u>		➤ 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	<u>Innovation / RSE / Développement Durable</u>	
➤ 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	<u>Autoentrepreneur</u>	
➤ 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	<u>Langues étrangères</u>	
➤ 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

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 ou par téléphone au 08 06 11 03 22

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / 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 / Tél 07 86 32 11 95

Sandrine PONTAL

Référent handicap Nîmes : s.pontal@bge-lc.fr / Tél 06 47 80 69 28

Raquel PIRES TEIXEIRA

Référent handicap Narbonne : 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

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

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / 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



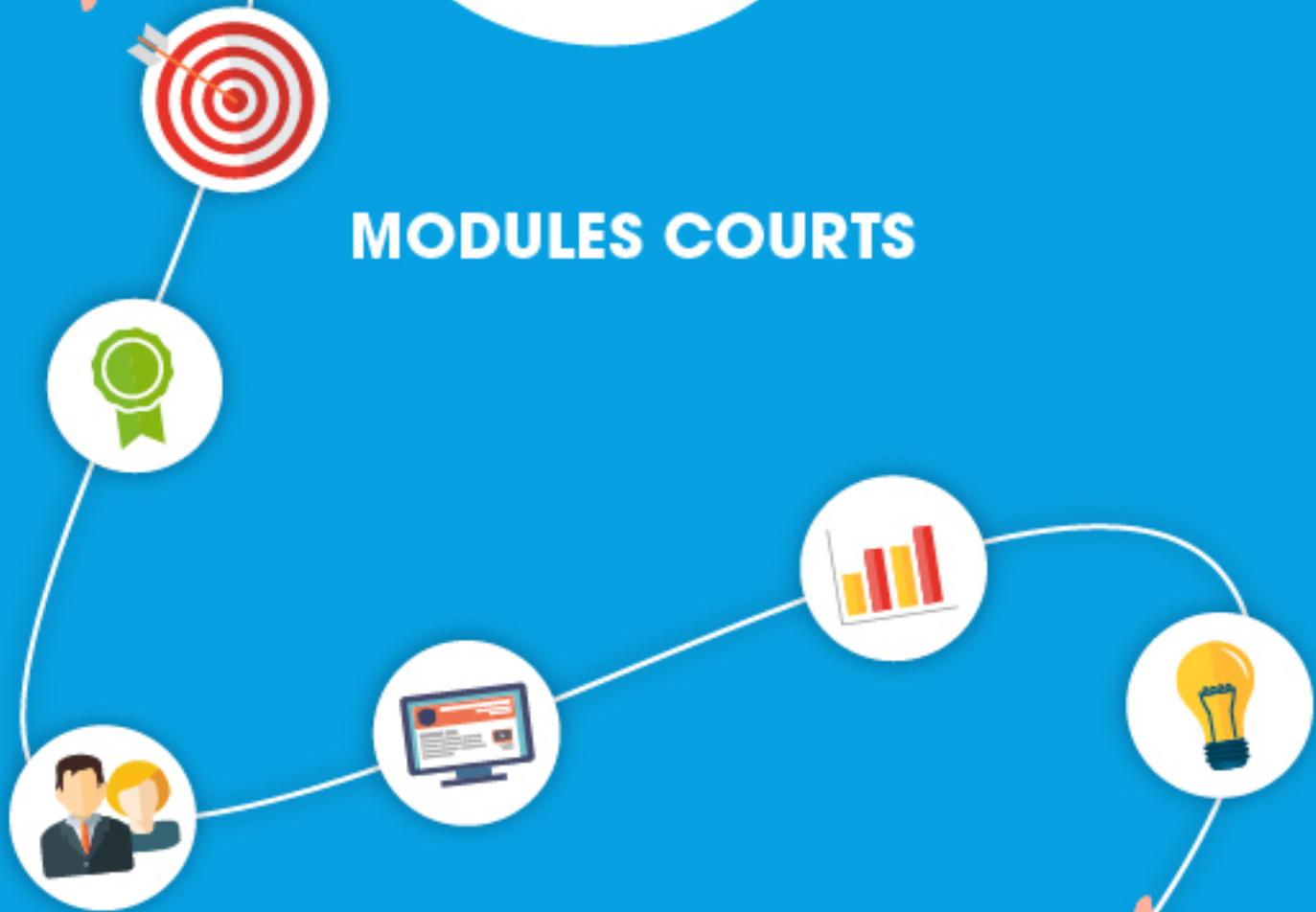
Satisfaction : 5,5 / 6

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

DIGITAL / NOUVELLES TECHNOLOGIES / INFORMATIQUE / RÉSEAUX SOCIAUX



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



Créer sa chaîne Youtube

Objectifs de la formation

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

Public

- Chef d'entreprise
- Cadres
- Salariés

Pré-requis

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



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
- Récupérer 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 creation 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
- Demonstration 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 événementielle.
- Maîtriser les étapes-clés de l'organisation amont aux retombées finales d'un événement.
- 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 événementielle

- Valider l'opportunité de monter un événement.
- 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 événementielle.
- Définir une liste d'intervenants.
- Repérer un lieu adéquat : les conditions de succès.

Réussir sa communication autour de l'événement

- 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'événement

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

Évaluer les "retombées" de l'événement

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

Modalités d'évaluation

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

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

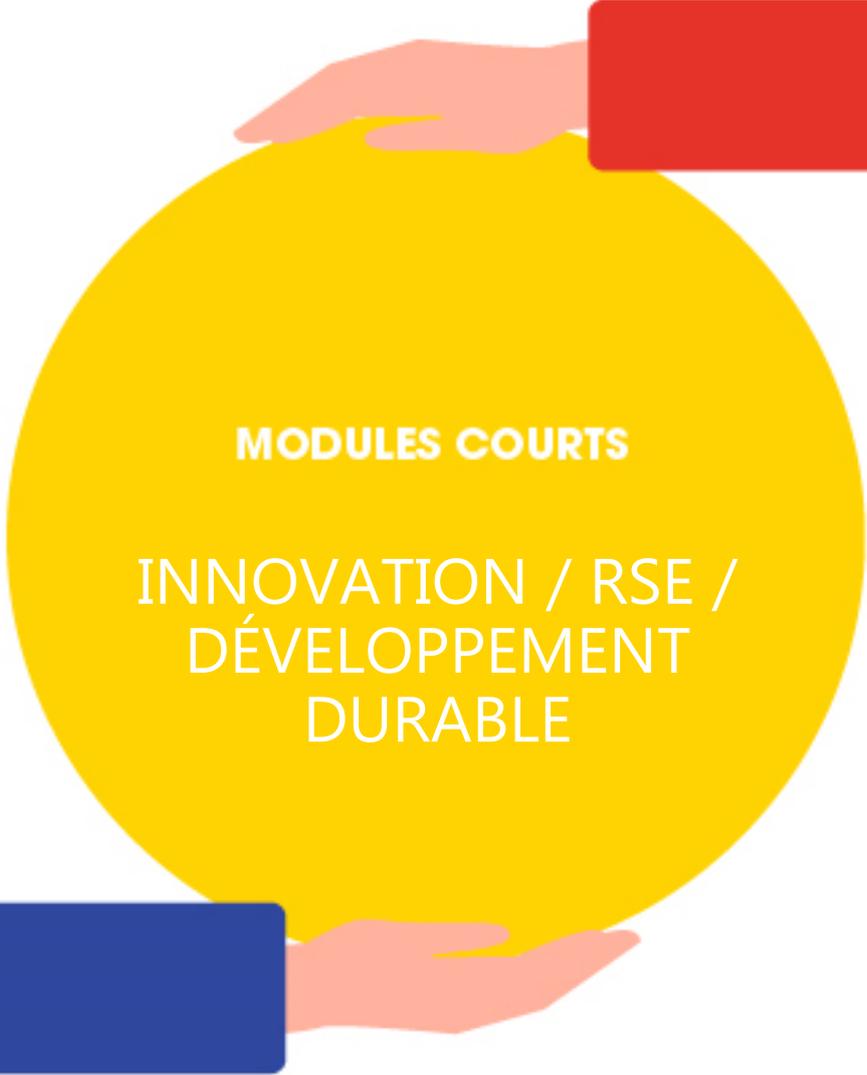


24
stagiaires
en 2020



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



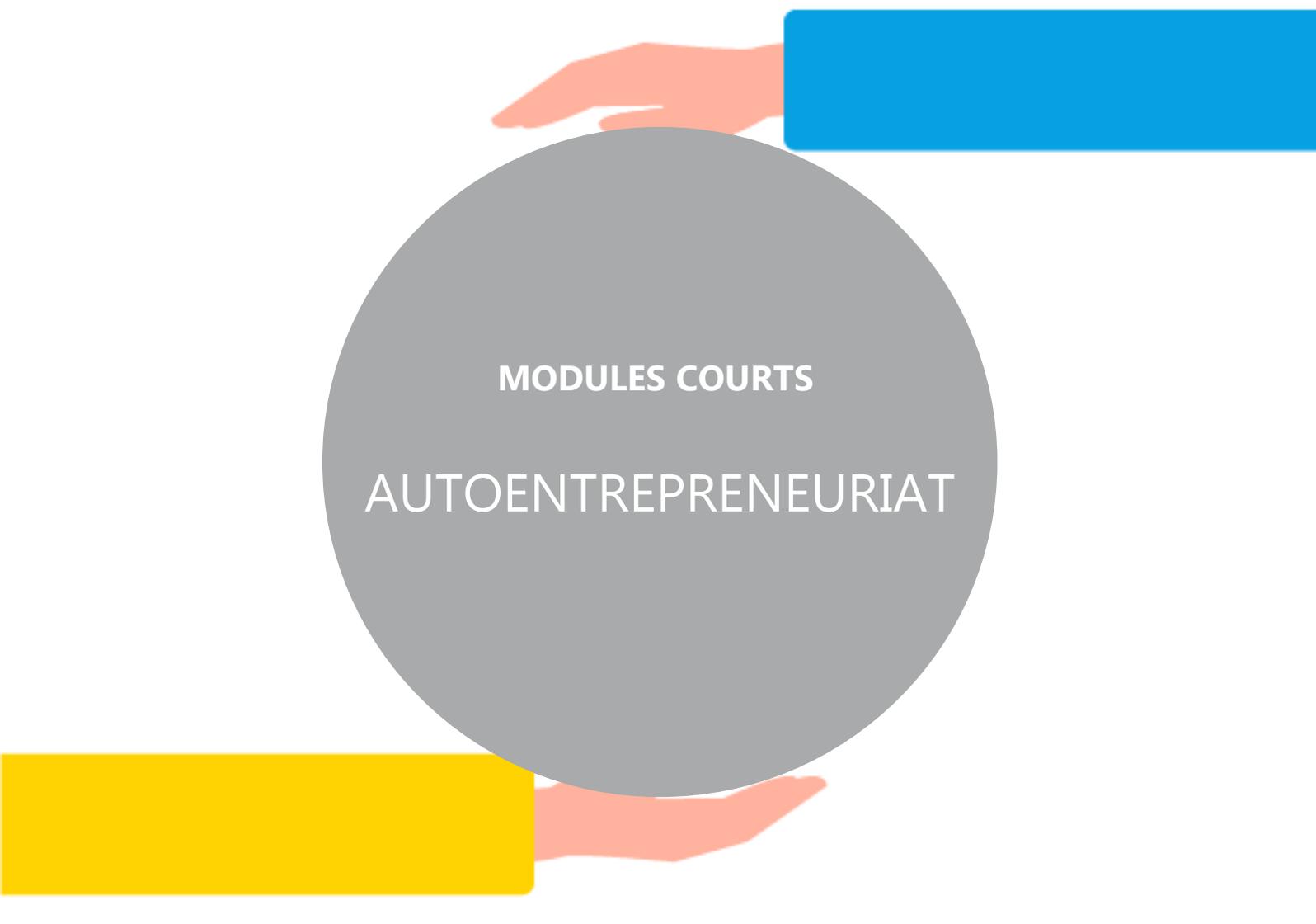
16 stagiaires dont 2 interruptions de parcours en 2019 /2020



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

