

ACTIONS COLLECTIVES 2019 FORCO FIL



SOLUCCIO
COMPÉTENCES & FORMATION

DEVELOPPER SES VENTES GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX

- Définir une stratégie de communication en s'appuyant sur les réseaux sociaux
- Maîtriser la création de contenus publicitaires

14 h* 27 mai et 04 juin

DIGITAL

- Créer sa page professionnelle et se perfectionner à l'usage de Facebook
- Réussir son projet de site internet
- Améliorer la visibilité
- RGPD et Cybersécurité

de 7 h à 28 h Toute l'année

BUREAUTIQUE

- Initiation informatique
- Au choix : Word, Excel, Powerpoint
- Maîtriser les fonctions principales
- Se perfectionner

de 7 h à 14 h Toute l'année

DAO - PAO

- Au choix : Photoshop, Illustrator, Indesign
- Maîtriser les fonctions principales
- Se perfectionner

21 h Toute l'année

LANGUES

- Anglais professionnel
- Allemand professionnel
- Face à face et E-learning
- Perfectionner ses acquis

21 h Toute l'année

COMMENT INITIER UNE DÉMARCHE RSE

- Comprendre le RSE
- Outils et méthodes permettant la mise en oeuvre dans l'entreprise

7 h Toute l'année

OPTIMISER SON POINT DE VENTE PAR LE MERCHANDISING

- Comprendre et appréhender les techniques et les règles du merchandising
- Optimiser la distribution de ses produits afin de susciter l'achat

14 h* 17, 24 juin
21, 28 octobre

RÉUSSIR SON ACCUEIL CLIENT

- Acquérir les outils de base de toute communication pour optimiser les relations avec les clients
- Responsabiliser et valoriser le personnel dans son poste

14 h Toute l'année

HACCP : HYGIÈNE ALIMENTAIRE

- Comprendre la méthodologie du système HACCP
- Fournir les outils opérationnels permettant d'assurer un suivi efficace du dispositif Hygiène/Sécurité Sanitaire

14 h 28 oct et 04 nov
Toute l'année

SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL (SST) INITIAL ET MAC

- Être capable d'intervenir efficacement face à une situation d'accident
- En matière de prévention, mettre en application ses compétences au profit de la santé au travail

de 7 h à 14 h 17, 24 Juin
Toute l'année

EXERCER LE RÔLE DE TUTEUR PERMIS DE FORMER

- Identifier le contexte tutorial
- Accompagner l'apprenant et encourager sa montée en compétences
- Pérenniser ses pratiques et identifier le processus de certification tutorale

14 h 20, 21 mai
Toute l'année

MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTES NIVEAU I

- Maîtriser les étapes de la vente, de la conquête à la fidélisation
- Savoir négocier et résister à la pression client
- Savoir conclure ses ventes et atteindre ses objectifs

21 h* 30 septembre
au 11 octobre

MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX VENDRE

- Mettre en place les outils qui permettent d'améliorer et de développer les compétences techniques et relationnelles pour assurer une vente de qualité

14 h Toute l'année

GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS

- Identifier les difficultés à gérer son temps
- Définir et réaliser ses objectifs en accord avec la réalité
- Rechercher les solutions à la perte de temps

14 h* 11, 12 juillet

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

- Transformer son stress en action
- Mieux communiquer dans son environnement professionnel
- Anticiper et gérer les situations conflictuelles

de 14 h à 21 h Toute l'année

RÉUSSIR SON PREMIER POSTE DE MANAGER

- Communiquer efficacement avec son équipe
- Mieux se connaître et développer ses capacités

14 h* Toute l'année

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES DE MANAGER DE PROXIMITÉ

- Le management basé sur la motivation

21 h Toute l'année

MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTES NIVEAU II

- Définir et adapter sa stratégie aux situations de négociation
- Méthodes et outils pour préparer ses négociations
- Mettre en place les pratiques indispensables à la conclusion d'accords gagnant-gagnant

14 h* 17, 24 juin
21, 28 octobre

GESTION DES CLIENTS DIFFICILES

- Comprendre pourquoi un client devient difficile
- Désamorcer l'agressivité pour créer une relation constructive
- Accroître la fidélisation client par la bonne gestion des situations difficiles

14 h Toute l'année

LE RECRUTEMENT DE A À Z

- Diagnostiquer et optimiser son processus de recrutement
- Connaître les obligations légales en matière de recrutement

14 h* 19, 20 juin

ENTRETIENS ANNUELS ET PROFESSIONNELS

- Maîtriser l'entretien annuel et professionnel comme outil de progression et de motivation

14 h* 22, 23 mai

ANIMER UNE ÉQUIPE

- Maîtriser les principaux outils du management
- Agir sur les leviers de la motivation d'équipe

28 h Toute l'année

DROIT SOCIAL

- Droit social pour les managers

14 h 20, 27 juin

- Actualisation en droit social

14 h Toute l'année

€ Coût Pédagogique financé par le FORCO

* autres dates, nous consulter

INSCRIPTION EN LIGNE

<https://dordogne.cci.fr/opcommerce/>

forco devient

l'Opcommerce
Opérateur de compétences