



FORMATIONS
pour les chef(fe)s
d'entreprise

BGE
AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

Sommaire

• PRÉSENTATION DE BGE	P. 3
• FORMATIONS COURTES THÉMATIQUES	p. 4
. Booster mon leadership et mon organisation	p. 5
. Piloter et développer ma micro-entreprise	p. 9
. Gérer ma comptabilité et ma trésorerie	p. 12
. Être visible sur le web	p. 17
. Mieux communiquer	p. 25
. Développer mes ventes	p. 28
. Améliorer mon impact	p. 37
. Me protéger et optimiser mon statut	p. 39
. Gérer mes ressources humaines	p. 42
. Me former dans mon secteur d'activité	p. 45
• PARCOURS LONGS DE FORMATION	p. 58
. Mon projet de formation de A à Z	p. 59
• CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE	p. 61
• INDICATEURS DE PERFORMANCE	p. 62

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54

Réussissez le développement de votre entreprise avec BGE !

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.

Faites le choix de l'efficacité !

Comme 4175 personnes ayant suivi un parcours d'accompagnement / formation chez BGE en 2022.

"La formation sur les réseaux sociaux m'a aidée à savoir quel réseaux sociaux est plus adapté pour mon entreprise et à savoir bien l'utiliser, connaître les erreurs à ne pas faire et les choses à bien faire.

Formateur à l'écoute de nos questions" - Lauriane, BGE 41

"Grâce aux formations, j'ai pu peaufiner mon étude de marché et mon business plan pour développer une stratégie solide pour mon entreprise" - Noëlle - BGE28

"La formation Gérer ma micro-entreprise, permet de bien comprendre les obligations, la gestion quotidienne de notre activité avec ce statut" - Gaëlle - BGE 45

Les 10 raisons de choisir BGE

- 1 Investissement durable**
Acquérir des compétences entrepreneuriales transversales est un facteur clé pour créer une entreprise et réussir.
- 2 Qualité & expertise**
BGE est un organisme de formation spécialisé en création d'entreprise depuis 40 ans. Toutes les structures BGE répondent au décret qualité de 2015 et sont référencées DataDock.
- 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**
4 lieux d'accueil et de formation dans le Loiret et 7 dans le Loir-et-Cher & Eure-et-Loir.
- 6 Compétences reconnues**
Car certifier vos acquis contribue à la sécurisation de votre parcours professionnel, BGE propose une gamme de certifications couvrant l'ensemble du chemin entrepreneurial.
- 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**
Car il est important de bien savoir s'entourer, BGE vous fait bénéficier de ses réseaux de partenaires (assureurs, financeurs...) et vous ouvre la porte de ses clubs de chefs d'entreprise pour échanger entre pairs.
- 9 Financement attractif**
La plupart des formations BGE est éligible au CPF. Nos équipes étudieront avec vous les autres possibilités de prise en charge (fonds publics, OPCO, fonds de formation des chefs d'entreprise...)
- 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 60 à 65 % 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.

Une équipe 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 ?

Notre équipe est à votre écoute pour répondre à toutes vos questions.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)





FORMATIONS COURTES THÉMATIQUES



An illustration featuring two hands holding a large pink circle. The top hand is light-skinned and rests on the upper edge of the circle, with a blue sleeve extending to the right. The bottom hand is also light-skinned and rests on the lower edge of the circle, with a yellow sleeve extending to the left. The pink circle contains white text centered within it.

**FORMATIONS COURTES
THÉMATIQUES**

**BOOSTER
MON LEADERSHIP
ET MON ORGANISATION**

BOOSTER MON LEADERSHIP ET MON ORGANISATION

Booster mon leadership d'entrepreneur

Code PDDI

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Accroître son leadership pour étoffer sa posture d'entrepreneur
- Adopter un comportement de leader pour favoriser la réussite de son projet entrepreneurial

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Améliorer l'adéquation personne - projet

PROGRAMME

Comprendre la notion de leadership

- Définir les enjeux du leadership
- Identifier les bonnes pratiques des leaders

Identifier ses forces

- S'appuyer sur son parcours personnel, professionnel, de formation
- Apprendre à valoriser ses savoir-faire et savoir-être, ses talents, ses atouts, ses valeurs

Développer ses capacités de leader

- S'affirmer par sa présence
- Assumer ses choix et sa détermination en s'appuyant sur les points forts repérés
- Identifier ses points de progrès

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentation théorique à partir de supports visuels
- Mise en pratique applicative
- Accompagnement individualisé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Présentiel



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**Durée de la formation**

1 jour / 7 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

280 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54

BOOSTER MON LEADERSHIP ET MON ORGANISATION

Gérer mes priorités et mon temps en tant que chef(fe) d'entreprise

Code PDD2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyser et optimiser la gestion du temps
- Définir des solutions pour optimiser son organisation
- Gérer les priorités

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Élaborer une organisation administrative

PROGRAMME

Définir le rapport au temps et le mode d'organisation

- Identifier les comportements vis-à-vis du temps
- Clarifier les rôles et les responsabilités
- Repérer les "voleurs de temps"

Fixer des priorités

- Définir et hiérarchiser les différents niveaux de priorités
- Savoir négocier du temps et dire "non" quand cela est nécessaire

Organiser ses activités

- Prévoir et planifier : les principes de base
- Découvrir des outils d'organisation au service de la gestion du temps

Bâtir un plan d'actions

- Déterminer les points réalistes et réalisables de changements

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Analyse et diagnostic des pratiques de chacun
- Simulations et travail en sous-groupe
- Recherche des solutions concrètes à mettre en place

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

4,8/5

SOURCE
QUESTIONNAIRE
BGE

Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

280 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) • [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

BOOSTER MON LEADERSHIP ET MON ORGANISATION

Pitcher avec brio mon entreprise !

Code COM3

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Communiquer sur son entreprise de manière claire, concise et valorisante
- Convaincre ses interlocuteurs

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Présenter un projet entrepreneurial à l'oral

PROGRAMME

Comprendre les enjeux de la prise de parole en public Réaliser une présentation synthétique et impactante de son projet

- Définir les objectifs d'un pitch
- Construire les messages essentiels et pertinents
- Adopter une posture professionnelle et adaptée
- Articuler la dimension verbale et non verbale

Impliquer l'interlocuteur dans sa présentation

- Identifier les attentes des interlocuteurs
- Dégager les arguments pour y répondre

S'entraîner aux interventions improvisées

- Structurer son discours, écouter, convaincre
- Adapter son message
- Mettre en scène une prise de parole
- Gérer son stress

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et mises en situation
- Exercices individuels et collectifs
- Mise en pratique applicative, avec debriefing collectif et partage des bonnes pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME



Collectif



Présentiel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Posséder une expertise dans son domaine d'activité.

Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

Délais d'accès à la formation

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

Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif

560 euros

Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54



**FORMATIONS COURTES
THÉMATIQUES**

**PILOTER
ET DÉVELOPPER
MA MICRO-ENTREPRISE**

PILOTER ET DÉVELOPPER MA MICRO-ENTREPRISE

Gérer ma micro-entreprise

Code CGJI

MDD 16



Collectif



Présentiel



Distanciel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les obligations réglementaires du régime de la micro-entreprise
- Anticiper les charges et définir son reste à vivre prévisionnel
- Mesurer les modalités de changement de régime

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Micro-entreprise piloter l'activité

4,7/5

SOURCE
QUESTIONNAIRE
BGE

PROGRAMME

Piloter la vie de l'entreprise

- Lister les obligations comptables : tenue du livre-journal et édition des factures des ventes
- Identifier les modalités de la déclaration de chiffre d'affaires
- Maîtriser le calcul de l'imposition et des cotisations sociales
- Connaître la couverture sociale et la gestion des arrêts maladies
- Identifier la responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise

Diagnostiquer la situation de l'entreprise

- Analyser la stratégie commerciale de son entreprise
- Connaître la rentabilité réelle de son entreprise
- Déterminer la capacité rémunératrice actuelle de son entreprise

Organiser le développement de son activité

- Traduire la stratégie prévisionnelle en objectifs commerciaux
- Déterminer les objectifs de développement à court, moyen et long terme
- Identifier des outils pour suivre la réalisation de ces objectifs

Repérer la nécessité de changer de régime

- Détecter les éléments déclencheurs d'un changement de régime
- Identifier le moment clé pour le changement de régime

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et mises en situation individuelle et collective
- Mise en pratique applicative, avec debriefing collectif et partage des bonnes pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**Durée de la formation**

2 jours / 14 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

560 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans formation@bge-terresdeloire.fr 02 18 88 93 54

PILOTER ET DÉVELOPPER MA MICRO-ENTREPRISE

Quitter le régime micro-entreprise : est-ce pertinent pour moi ?

Code CGJ6

MDD 17



Collectif



Distanciel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Établir le diagnostic de votre micro-entreprise
- Décider de la pertinence du changement de régime social et fiscal
- Repérer le potentiel de développement
- Comprendre pourquoi et comment anticiper la sortie du régime

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Micro-entreprise - Organiser le changement de régime

NOUVEAU
PROGRAMME

PROGRAMME

Diagnostiquer la situation de votre micro-entreprise

- Connaître la rentabilité réelle de votre entreprise
- Confronter votre situation actuelle aux objectifs d'origines
- Analyser les écarts et identifier les leviers pour développer votre entreprise

Poser les axes de votre développement

- Déterminer les objectifs de développement
- Identifier les moments clés pour le changement
- Construire votre plan d'actions
- Identifier l'impact du changement de régime sur le plan personnel (organisation des temps de travail, nature des tâches, posture de l'entrepreneur, nouveaux interlocuteurs, responsabilités,...)

Mesurer les incidences de la sortie du régime de la micro-entreprise

- Déterminer les modalités de sortie du régime de la micro-entreprise
- Connaître les particularités des régimes réels
- Mesurer les incidences financières du changement de régime
- Intégrer de la TVA, des déclarations et de l'impact sur le prix et sur les marges
- Organiser les démarches administratives pour changer de régime

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Travail à partir de l'analyse de vos documents comptables
- Exercices participatifs et conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

280 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) • [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)



**FORMATIONS COURTES
THÉMATIQUES**

**GÉRER MA COMPTABILITÉ
ET MA TRÉSORERIE**

GÉRER MA COMPTABILITÉ ET MA TRÉSORERIE

Les bases de la comptabilité et de la gestion d'entreprise

Code CGJ2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrir les fondamentaux de la comptabilité
- Comprendre les chiffres et les documents comptables
- Identifier l'utilité de la comptabilité et de la gestion

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Analyser les résultats financiers d'une entreprise

PROGRAMME

Comprendre les principales notions et l'utilité de la comptabilité

- Identifier l'intérêt et le rôle de la comptabilité et s'approprier le vocabulaire
- Distinguer le bilan et le compte de résultat
- Connaître les obligations liées à la tenue d'une comptabilité
- Identifier l'utilité des tableaux de bord

Lire et interpréter le bilan

- Définir et lister la composition du bilan
- Relier le patrimoine au bilan de l'entreprise
- Découvrir les postes de l'actif et du passif
- Comprendre le principe d'équilibre financier entre les ressources et les emplois
- Calculer le fonds de roulement et comprendre les notions de trésorerie

Lire et interpréter le compte de résultat

- Comprendre la formation du compte de résultat
- Lister les charges et les produits
- Corréler le mécanisme des amortissements et des provisions
- Expliquer les soldes intermédiaires de gestion (SIG)
- Déterminer le lien entre la trésorerie et le résultat

Calculer les seuils

- Calculer le seuil de rentabilité et le seuil de viabilité

Comprendre les résultats

- Repérer les signes de dégradation et les critères d'alerte

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets, mises en situation, exercices participatifs
- Échanges d'expériences, conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

MDD 2



Collectif



Présentiel



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi
- Toutes personnes en charge de mission comptable



Prérequis

- Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages
- Se munir de données chiffrées (charges, produits...) relatives au projet/à l'entreprise



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates

et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

560 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

NOUVEAU
PROGRAMME

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

GÉRER MA COMPTABILITÉ ET MA TRÉSORERIE

Bien définir mes prix de vente pour être rentable

Code CGJ3

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Se préparer à assurer la rentabilité d'une entreprise
- Identifier les coûts liés à l'activité
- Établir des tarifs qui permettent de couvrir ces coûts et dégager une rémunération

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Établir un prévisionnel financier

PROGRAMME

Décrire les principales notions de la comptabilité

- Identifier l'intérêt et le rôle de la comptabilité
- Utiliser le vocabulaire comptable

Identifier les postes de coût dans la comptabilité

- Les achats de marchandises
- Les charges externes
- Les cotisations sociales selon les régimes
- Les charges financières, les amortissements, les impôts...

Identifier les coûts hors comptabilité

- La rémunération du dirigeant
- Le remboursement des emprunts
- La TVA pour les non-assujettis
- Les investissements

Connaître les différentes méthodes d'analyse

- Méthode des coûts directs
- Méthode des coûts complets
- Méthodes des déboursés secs (pour artisans)

Effectuer des calculs courants

- Calculer une marge et un taux de marges commerciales
- Calculer une remise, rabais, ristourne
- Calculer des remises financières et commerciales

Définir des prix de vente

- Définir le seuil de rentabilité et le seuil de viabilité
- Mesurer l'intérêt des seuils de rentabilité et de viabilité

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et d'échanges d'expériences
- Outils simples et pratiques adaptés à l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

4,6/5
SOURCE
QUESTIONNAIRE
BGE



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi
- Toutes personnes en charge de mission comptable



Prérequis

- Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages
- Se munir de données chiffrées (charges, produits...) relatives au projet/à l'entreprise



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

560 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

GÉRER MA COMPTABILITÉ ET MA TRÉSORERIE

Piloter la performance financière et commerciale de mon entreprise

Code CGJ4

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Élaborer des outils de pilotage simples
- Suivre la réalisation des objectifs commerciaux et financiers
- Définir les indicateurs et seuils d'alerte pour agir

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Analyser la viabilité d'un projet
- Analyser les résultats financiers d'une entreprise

**NOUVEAU
PROGRAMME**

PROGRAMME

Identifier les objectifs commerciaux et financier d'une entreprise

- Intégrer l'utilité du pilotage et du suivi de la performance d'une entreprise
- Repérer les différents type d'indicateurs commerciaux
- Repérer les différents type d'indicateurs financier
- Connaître les outils courant de pilotage

Définir les objectifs et seuils d'alerte de l'entreprise

- Traduire la stratégie prévisionnelle en objectifs à atteindre
 - Objectifs commerciaux
 - Objectifs financiers
- Choisir vos normes, seuils d'alerte et indicateurs à suivre régulièrement

Construire vos tableaux de bord : "pour une vision globale et synthétique de l'activité"

- Choisir les outils de pilotage à adopter
- Identifier les représentations graphiques pertinentes
- Définir la fréquence de la collecte des données
- Produire les représentations graphiques

Élaborer une méthode d'analyse et faire vivre vos tableaux de bord

- Planifier votre collecte des données et temps d'analyse
- Mesurer et analyser les écarts
- Mettre en place votre plan d'actions correctives

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets, mises en situation, exercices participatifs
- Échanges d'expériences, conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi
- Toutes personnes en charge de mission comptable



Prérequis

- Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages
- Apporter un ordinateur



Durée de la formation

2 jours / 14 heures


Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

560 euros


Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !
BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

GÉRER MA COMPTABILITÉ ET MA TRÉSORERIE

Gérer la trésorerie de mon entreprise

Code CGJ5

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les besoins en trésorerie
- Évaluer les éléments d'une trésorerie pour piloter l'activité au quotidien
- Mettre en place son suivi de trésorerie

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Analyser les résultats financiers d'une entreprise

PROGRAMME

Définir et situer la trésorerie dans la gestion financière

- Définir les enjeux de la trésorerie en entreprise
- Identifier le lien entre le bénéfice d'une entreprise et sa trésorerie
- Recenser les principaux éléments qui influencent la trésorerie

Construire votre plan de trésorerie

- Identifier et organiser vos postes de dépenses et recettes
- Réaliser votre plan de trésorerie sur un tableau de bord adapté
- Planifier votre fréquence de collecte des données

Utiliser un plan de trésorerie

- Définir et décomposer le plan de trésorerie
- Détailler les encaissements et les décaissements

Interpréter le plan de trésorerie

- Recenser les causes de difficultés de trésorerie

Analyser votre trésorerie

- Définir vos normes et seuils d'alerte
- Mesurer et analyser les écarts

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets, mises en situation, exercices participatifs
- Échanges d'expériences, conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi
- Toutes personnes en charge de mission comptable

**Prérequis**

- Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages
- Apporter un ordinateur

**Durée de la formation****2 jours / 14 heures****Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif****560 euros****Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54



**FORMATIONS COURTES
THÉMATIQUES**

**ÊTRE VISIBLE
SUR LE WEB**

ÊTRE VISIBLE SUR LE WEB

Développer la réputation de mon entreprise sur les réseaux sociaux

Code DIG1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les caractéristiques et les enjeux des différents réseaux sociaux
- Cibler l'importance de l'e-réputation
- Identifier les actions à mener pour votre entreprise

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie digitale

PROGRAMME

Définir ses objectifs et évaluer ses besoins

- Évaluer l'intérêt de la communication sur les réseaux sociaux
- Mesurer les enjeux et contraintes pour l'entreprise

Identifier les principaux réseaux sociaux

- Définir le vocabulaire et les notions couramment utilisés dans les réseaux sociaux
- Lister les grands réseaux sociaux : Facebook, LinkedIn, Instagram, slideshare...
- Découvrir les fonctionnalités offertes, les avantages et les inconvénients
- Identifier les comportements des internautes
- Définir le rôle des influenceurs

Cibler l'importance de l'e-réputation

- Accorder son image de marque, son positionnement de communication et sa e-réputation
- Identifier une méthodologie d'analyse (quantitative et qualitatif)
- Mesurer l'utilité des communautés
- Repérer les situations de crise et les possibilités d'intervention

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets, mises en situation, exercices participatifs
- Échanges d'expériences, conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

4,6/5

SOURCE
QUESTIONNAIRE
BGE

MDD 6



Collectif



Distanciel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Connaissances de base en informatique

Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

Délais d'accès à la formation

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

Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif

560 euros

Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

ÊTRE VISIBLE SUR LE WEB

Placer mon entreprise en tête des moteurs de recherche

Code PASS DIGITAL 1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier le fonctionnement du réseau Google My Business pour développer la visibilité de son entreprise
- Expérimenter la mise en place du référencement de son entreprise en ligne

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie digitale

PROGRAMME

Soyez plus visible sur internet

- Connaître le fonctionnement d'un moteur de recherche
- Découvrir les principales fonctionnalités du réseau Google My Business
- Découvrir la création d'une fiche Google My Business
- Identifier le fonctionnement d'une fiche Google My Business
- Connaître les indicateurs de performance de la page
- Expérimenter le référencement de la fiche Google My Business
- Identifier le fonctionnement du référencement web
- Expérimenter le référencement de son entreprise sur les moteurs de recherche
- Découvrir les outils d'aide à la visibilité en ligne

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, exercices et cas pratiques
- Illustration par des exemples de transformation digitale
- Mise en pratique applicative, avec debriefing collectif et partage des bonnes pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Savoir naviguer sur internet
- Apporter un ordinateur/tablette et un smartphone
- Avoir un compte Gmail



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

280 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54

ÊTRE VISIBLE SUR LE WEB

Facebook : créer la page de mon entreprise et trouver des clients

Code PASS DIGITAL 2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier le fonctionnement du réseau Facebook pour développer la visibilité de son entreprise

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie digitale

PROGRAMME

Soyez plus visible sur internet

- Connaître le fonctionnement d'un moteur de recherche
- Découvrir les principales fonctionnalités du réseau Facebook
- Découvrir la création d'une fiche Facebook
- Identifier le fonctionnement d'une fiche Facebook
- Connaître les indicateurs de performance de la page
- Expérimenter le référencement de la fiche Facebook

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, exercices et cas pratiques
- Illustration par des exemples de transformation digitale
- Mise en pratique applicative, avec debriefing collectif et partage des bonnes pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

- Savoir naviguer sur internet
- Disposer d'un ordinateur/tablette et un smartphone
- Avoir un compte Facebook

**Durée de la formation**

1 jour / 7 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

280 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54

ÊTRE VISIBLE SUR LE WEB

LinkedIn : créer la page de mon entreprise et trouver des clients

Code PASS DIGITAL 3

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier le fonctionnement du réseau LinkedIn pour développer la visibilité de son entreprise

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie digitale

PROGRAMME

Soyez plus visible sur internet

- Connaître le fonctionnement d'un moteur de recherche
- Découvrir les principales fonctionnalités du réseau LinkedIn
- Découvrir la création d'une fiche LinkedIn
- Identifier le fonctionnement d'une fiche LinkedIn
- Connaître les indicateurs de performance de la page
- Expérimenter le référencement de la fiche LinkedIn

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, exercices et cas pratiques
- Illustration par des exemples de transformation digitale
- Mise en pratique applicative, avec debriefing collectif et partage des bonnes pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

- Savoir naviguer sur internet
- Disposer d'un ordinateur/tablette et un smartphone
- Avoir un compte LinkedIn

**Durée de la formation**

1 jour / 7 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

280 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54

ÊTRE VISIBLE SUR LE WEB

Instagram : créer la page de mon entreprise et trouver des clients

Code PASS DIGITAL 4

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier le fonctionnement du réseau Instagram pour développer la visibilité de son entreprise

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie digitale

PROGRAMME

Soyez plus visible sur internet

- Connaître le fonctionnement d'un moteur de recherche
- Découvrir les principales fonctionnalités du réseau Instagram
- Découvrir la création d'une fiche Instagram
- Identifier le fonctionnement d'une fiche Instagram
- Connaître les indicateurs de performance de la page
- Expérimenter le référencement de la fiche Instagram

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, exercices et cas pratiques
- Illustration par des exemples de transformation digitale
- Mise en pratique applicative, avec debriefing collectif et partage des bonnes pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

- Savoir naviguer sur internet
- Disposer d'un ordinateur/tablette et un smartphone
- Avoir un compte Instagram

**Durée de la formation**

1 jour / 7 heures

**Dates****et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

280 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54

ÊTRE VISIBLE SUR LE WEB

Référencer avec efficacité mon site web

Code DIG3

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer la visibilité de l'entreprise
- Connaître les techniques pour faire apparaître l'entreprise en première page des moteurs de recherche

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie digitale

PROGRAMME

Connaître les différents types de présence sur internet

- Sites internet : vitrine et e-commerce
- Blog, Wiki, espaces collaboratifs
- Flux
- Réseaux sociaux

Se rendre visible : le référencement

- Utiliser le référencement naturel : sémantique et accessibilité, popularité et qualité d'un contenu, choix d'un nom de domaine et URL, contenus spéciaux (images, vidéos, actualités...), indexation, Google Merchant Center...
- Professionnaliser l'usage des réseaux sociaux : cooptation, partage, influenceurs

Optimiser les campagnes

- Constituer et gérer une base de données
- Préparer un Emailing : rédiger et diffuser une newsletter, analyser les retours et gérer les désinscriptions

Mesurer l'impact des actions menées

- Établir une méthodologie de suivi des actions
- Utiliser les outils de mesure via Google (Google Analytics, Search Console Google...)

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas pratiques et apports théoriques
- Formations illustrées par de nombreux exemples de sites internet
- Conseils individualisés dans la création

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

MDD 5



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Savoirs de base en informatique
- Disposer d'un ordinateur



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates

et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

280 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

ÊTRE VISIBLE SUR LE WEB

Créer mon site vitrine

Code DIG4

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les points clés de la création d'un site vitrine

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie digitale

PROGRAMME

Maîtriser les principes de création d'un site web

- Définir les concepts d'adresse internet, IP et URL, de système DNS, et de réservation d'un nom de domaine
- Identifier le rôle de l'hébergeur et la procédure d'ouverture
- S'initier aux outils de la création d'un site internet
- Établir un comparatif des différents CMS
- Exporter une base de données

Connaître le fonctionnement d'un site web

- Identifier les avantages du site vitrine
- Connaître le principe d'un système de gestion de contenus

Identifier la stratégie pour faire vivre un site

- Être visible : les bases de référencement
- Mettre à jour des pages et des articles
- Gérer des liens externes
- Surveiller le trafic sur le site

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et cas pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

- Savoirs de base en informatique
- Disposer d'un ordinateur

**Durée de la formation**

1 jour / 7 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

280 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

An illustration featuring a large red circle in the center. Two hands are shown holding the circle: one hand is positioned at the top, and the other is at the bottom. The hand at the top is attached to a blue sleeve, and the hand at the bottom is attached to a yellow sleeve. The text is centered within the red circle.

FORMATIONS COURTES
THÉMATIQUES
MIEUX COMMUNIQUER

MIEUX COMMUNIQUER

Définir mon plan de communication

Code COM1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Cibler les actions à mettre en place pour communiquer efficacement
- Déterminer les canaux de communication les plus adaptés pour capter des clients
- Élaborer une planification efficace

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Élaborer un plan de communication

NOUVEAU
PROGRAMME

PROGRAMME

Présenter le positionnement de son entreprise

- Présenter l'environnement concurrentiel et les pratiques du marché
- Exposer la culture et la personnalité de l'entreprise
- Analyser les supports et canaux utilisés/envisagés
- Analyser les forces et faiblesses de l'entreprise

Définir des objectifs et cibler ses actions

- Fixer des objectifs concrets et réalisables
- Définir les publics cibles
- Repérer les outils de communication adaptés à chaque cible

Construire sa stratégie de communication

- Définir les actions à mener et les planifier
- Définir les canaux de diffusion
- Évaluer le budget d'un plan d'actions
- Découvrir des outils de gestion d'un plan de communication

Mesurer les retombées de ses actions

- Suivre et adapter un budget
- Mettre en place des outils d'évaluation
- Analyser les retombées et planifier des mesures correctives

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentation théorique à partir de supports visuels
- Mise en pratique applicative
- Accompagnement individualisé
- Réalisation de votre plan de communication

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation



Collectif



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Posséder une expertise dans son domaine d'activité.

**Durée de la formation**

2 jours / 14 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

560 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

MIEUX COMMUNIQUER

Élaborer mes supports de communication

Code COM2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les spécificités des différents supports de communication
- Se préparer à concevoir et actualiser ses supports
- Mettre en valeur les messages clés

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Choisir des outils de communication

NOUVEAU
PROGRAMME

PROGRAMME

Identifier les fondamentaux d'un support de communication efficace

- Définir ses cibles de communication
- Découvrir les différents supports "matériels" (publicité, signalétiques, goodies) et "immatériels" (digital : réseaux sociaux, sites internet...)
- Savoir mesurer l'impact d'une action de communication
- Évaluer les coûts de la communication

Adopter le bon ton pour chaque message

- Identifier les différents registres de langage
- Définir le ton en fonction de la cible
- Dégager les valeurs et les mots clés de l'entreprise
- Concevoir une punchline / accroche
- Argumenter le bénéfice clients

L'identité visuelle : du logo aux supports

- Définir les fonctions du logo
- Choisir et cibler les images à utiliser sur internet
- Réaliser une ébauche de supports papiers (cartes de visite, flyers) et numériques (page Facebook)

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Ateliers pratiques de rédaction
- Accompagnement individualisé et conseils personnalisés
- Présentation méthodologique à partir de supports visuels

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation



Collectif



Présentiel



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Posséder une expertise dans son domaine d'activité

**Durée de la formation**

2 jours / 14 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

560 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54



FORMATIONS COURTES
THÉMATIQUES
DÉVELOPPER MES VENTES

DÉVELOPPER MES VENTES

Structurer ma stratégie commerciale : que vendre ?
à qui ? comment ?

Code CMK1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Intégrer les enjeux d'une stratégie commerciale cohérente
- Développer une offre de produits et services attractifs
- Choisir des canaux de vente efficaces

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie commerciale

NOUVEAU
PROGRAMME

PROGRAMME

Connaître les fondamentaux d'une stratégie commerciale efficace

- Définir la démarche marketing
- Identifier les 4 P (Produits / Prix / Distribution / Communication)
- Aborder la stratégie de marque (benchmark et branding)

Structurer votre offre de manière cohérente

- Resituer les besoins et opportunités détectés via l'étude de marché
- Définissez les produits et services à commercialiser qui y répondent
- Opérer les choix de commercialisation stratégiques

Situer les enjeux du web marketing

- Identifier les avantages et inconvénients d'un déploiement des ventes sur le web
- S'inspirer de l'existant : veille concurrentielle

Valoriser votre différence

- Identifier les messages clés à transmettre en vous appuyant sur votre valeur ajoutée
- Choisir vos outils pour développer l'expérience client
- Identifier les canaux adaptés pour valoriser votre différence

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences et de mises en situations
- Exercices pratiques et analyse de situations professionnelles
- Conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation et/ou auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation



Collectif



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**Durée de la formation**

2 jours / 14 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

560 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54

DÉVELOPPER MES VENTES

Préparer mon plan d'actions commerciales

Code CMK2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les enjeux et étapes du Plan d'Actions Commerciales (PAC)
- Construire et déployer votre plan d'actions commerciales (PAC)
- Préparer l'état des lieux de l'activité

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie commerciale



Collectif



Présentiel



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**Durée de la formation**

2 jours / 14 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

560 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

NOUVEAU
PROGRAMME

PROGRAMME

Connaître la démarche générale du plan d'actions commerciales

- Analyser les forces et les faiblesses de l'entreprise
- Maîtriser les étapes du PAC
- Identifier des outils adaptés pour le préparer et formaliser le PAC
- Identifier les types d'actions commerciales

Définir la stratégie de l'entreprise et les objectifs

- Analyser et segmenter le marché
- Fixer des objectifs cohérents avec le positionnement de l'entreprise
- Prendre en compte les ressources nécessaires au PAC
- Effectuer une veille concurrentielle

Construire votre plan d'actions commerciales

- Se fixer des objectifs cohérents avec votre positionnement
- Planifier vos actions et leur temporalité
- Formaliser et présenter votre plan d'actions commerciales

Analyser les retombées de votre plan d'actions commerciales

- Identifier les retombées attendues et mesurer les écarts
- Identifier les mesures correctives possibles

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences et de mises en situations
- Exercices pratiques et analyse de situations professionnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans formation@bge-terresdeloire.fr 02 18 88 93 54

DÉVELOPPER MES VENTES

Organiser ma prospection clients

Code CMK3

MDD 9



Collectif



Distanciel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Préparer une prospection adaptée
- Convaincre ses futurs clients de nous rencontrer
- Conduire des actions efficaces pour développer sa clientèle

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie commerciale
- Élaborer un plan de prospection

PROGRAMME

NOUVEAU
PROGRAMME**Préparer la stratégie de prospection**

- Déterminer la cible et le potentiel clientèle
- Identifier l'accessibilité des prospects
- Choisir ses moyens de prospection (approche directe et indirecte)
- Constituer votre fichier de prospection en fonction de votre cible
- Définir votre plan d'actions : priorités et échéances

Identifier les points clés d'une bonne prospection

- Connaître les méthodes d'organisation de la prospection
- Avoir conscience des barrages possibles et de la posture à adopter
- Rédiger son scénario de prospection et valoriser son offre
- Identifier la nécessité de la relance et du suivi

Concevoir votre prospection

- Construire et utiliser son réseau pour prospecter
- Obtenir un premier rendez-vous : approche directe et indirecte
- Préparer, conduire et analyser vos entretiens de vente

Assurer le suivi et analyser les retombées de votre prospection

- Identifier les indicateurs pour piloter la performance de votre prospection

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences et de mises en situations
- Exercices pratiques et analyse de situations professionnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**Durée de la formation**

2 jours / 14 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

560 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54

DÉVELOPPER MES VENTES

Négocier et convaincre

Code CMK4

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Préparer ses négociations avec efficacité
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante
- Gérer les situations de blocage et les objections

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Conduire un entretien de vente
- Conduire un entretien de négociation

PROGRAMME

Connaître et établir des stratégies gagnant-gagnant

- Créer une atmosphère d'échange propice à la négociation
- Définir l'art de convaincre et les conditions de réussite
- Comprendre les enjeux de ses interlocuteurs

Préparer la négociation

- Définir les enjeux et les objectifs
- Créer une grille de négociation
- Construire un argumentaire
- Connaître les besoins des clients

Conduire un entretien de négociation

- Démarrer un entretien : importance des premières minutes
- Travailler la posture (écoute, questionnement, reformulation...)
- Donner du rythme
- Dépasser les situations de blocage, traiter les objections
- Détecter les signaux d'achat

Conclure efficacement

- Rechercher un compromis gagnant/gagnant
- Anticiper les actions à mener

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences et de mises en situations
- Exercices pratiques et analyse de situations professionnelles
- Simulation d'entretiens de négociation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

4,9/5
SOURCE
QUESTIONNAIRE
BGE

MDD 9



Collectif



Présentiel



Distanciel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation
2 jours / 14 heures

Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

Délais d'accès à la formation

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

Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif
560 euros

Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

DÉVELOPPER MES VENTES

Entretien la relation client pour mieux vendre

Code CMK5

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mettre la relation client au cœur de son activité
- Identifier les fondamentaux d'une relation client durable
- Gérer et entretenir sa communauté client

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Distinguer les différents types de prospects
- Connaître les outils de suivi client
- Adopter une posture adaptée au profil de son client

PROGRAMME

Identifier les facteurs clés d'une relation client efficace

- Définir la relation client
- Comprendre les différents profils et besoins clients
- Identifier les bases d'une relation client qualitative

Accueillir la clientèle

- Prendre contact avec le client et identifier son besoin
- Conclure une vente
- Fidéliser la clientèle

Développer l'expérience client

- Entretenir le lien avec le client
- Définir les critères de satisfaction et de fidélité clients
- Transformer un client mécontent en un client satisfait
- Valoriser la fidélité de vos clients

Placer la Gestion Relation Client au centre des enjeux de l'entreprise

- Situer la GRC dans le processus de vente
- Centraliser l'information client et la rendre disponible
- Connaître et suivre sa clientèle via un fichier client
- Gérer les réclamations

Créer une communauté

- Programmer des actions d'animation commerciale
- Entretenir une communauté digitale

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets
- Mises en situation, exercices participatifs
- Echanges d'expériences
- Conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation et/ou auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

4,4/5
SOURCE
QUESTIONNAIRE
BGE



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Conduire un projet entrepreneurial, en phase de structuration, de test ou de démarrage



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

280 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

DÉVELOPPER MES VENTES

Vendre sur internet

Code DIG2

MDD 5



Collectif



Distanciel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les enjeux d'une présence sur le web
- Élaborer une stratégie commerciale sur le web pour développer les ventes
- Choisir une solution de site adaptée pour vendre en ligne
- Assurer sa présence sur le web au travers d'un site e-commerce

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie digitale

PROGRAMME

Identifier les enjeux et solutions du web marketing

- Connaître les spécificités de consommation sur internet et repérer les comportements d'achat des internautes
- Identifier les solutions et formats de commercialisation sur internet :
 - Le site marchand
 - Les canaux de vente phygitaux (e-résa, click and collect...)
- Repérer les pratiques concurrentielles sur mon marché

Décliner une stratégie commerciale sur le web

- Identifier les solutions de commercialisation web en cohérence avec ma cible
- Choisir les actions de commercialisation et de communication spécifiques à déployer

Maîtriser les principes de création d'un site e-commerce

- Définir les concepts d'adresse internet, d'adresse IP et URL, de système DNS, et de réservation d'un nom de domaine
- Identifier le rôle de l'hébergeur et la procédure d'ouverture d'un site
- S'initier aux outils de la création d'un site internet
- Se familiariser avec le langage HTML
- Établir un comparatif des différents CMS
- Exporter une base de données

Optimiser le site

- Utiliser une solution gratuite pour optimiser ses images
- Découvrir les modules complémentaires disponibles dans les CMS

Intégrer les différents types de contenus

- Créer un formulaire de contact
- Créer son catalogue de produits : familles produits, caractéristiques...

Actualiser et animer votre site internet

- Sécuriser le site internet
- Actualiser les contenus
- Créer du lien avec les clients

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets
- Mises en situation, exercices participatifs
- Echanges d'expériences
- Conseils personnalisés

4,2/5

SOURCE
QUESTIONNAIRE
BGE

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Savoir de base en informatique
- Disposer d'un ordinateur



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

560 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54

DÉVELOPPER MES VENTES

Vendre sur internet (suite)

Code DIG2

PROGRAMME (SUITE)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation et/ou auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation

MDD 5



Collectif



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

- Savoir de base en informatique
- Disposer d'un ordinateur

**Durée de la formation****2 jours / 14 heures****Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif****560 euros****Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54

DÉVELOPPER MES VENTES

Révélaction Fonction commerciale : développer mes ventes

AGRCom



Collectif



Présentiel



Distanciel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Configurer les conditions de mise en place d'une fonction commerciale

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie commerciale

NOUVEAU
PROGRAMME

PROGRAMME

Traduire la fonction commerciale

- Identifier les bénéfices de la fonction commerciale
- Désigner le déficit d'image de la fonction commerciale
- Identifier les atouts de mon offre
- Argumenter sur son offre
- Calculer le nombre de ventes à réaliser pour générer le chiffre d'affaires attendu
- Formuler les enjeux de la fonction commerciale

Cadrer la fonction commerciale

- Identifier les prérequis pour commercialiser : cible/message/tarifs
- Identifier les différentes étapes de la vente
- Identifier les enjeux du besoin client

Etablir un plan d'actions pour mettre en place la fonction commerciale

- Revenir sur étapes vente et les points importants de la préparation d'un entretien
- Choisir les axes d'un plan d'actions
- Expliquer son plan d'actions
- Fixer des objectifs et des échéances par action
- Identifier les indicateurs de réussites

Comparer les actions réalisées à la feuille de route établie pour mettre en place la fonction commerciale

- Évaluer les actions mises en œuvre
- Ajuster le plan d'actions

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Petit collectif de 4/5 entrepreneurs.
- Articulation de séquences collectives et individuelles synchrones, présentes et distancielles synchrones.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation et/ou auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation
- Les réalisations et pratiques personnelles des dirigeants permettent d'apprécier la compréhension et l'acquisition de la compétence visée.



Public

Dirigeants d'entreprises en activité.
La formation s'adresse aux dirigeants travailleurs non-salariés depuis au moins deux ans, leurs conjoints collaborateurs ou conjoints associés, ressortissants de l'AGEFICE (c'est-à-dire inscrits à l'URSSAF ou à la Sécurité Sociale des Indépendants et appartenant aux secteurs du commerce, de l'industrie et des services).



Prérequis

Pas de prérequis.



Durée de la formation

28 heures en 12 à 15 semaines



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

1400 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

An illustration featuring a large yellow circle in the center. Two hands are shown holding the circle: one hand is positioned at the top, and the other is at the bottom. The hand at the top is wearing a red sleeve, and the hand at the bottom is wearing a yellow sleeve. The background is white.

FORMATIONS COURTES
THÉMATIQUES
AMÉLIORER MON IMPACT

AMÉLIORER MON IMPACT

Mettre en place une démarche RSE au sein de mon entreprise

Code RDI

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les fondamentaux de la démarche RSE
- Analyser un modèle économique en intégrant Développement Durable et/ ou RSE
- Construire un "green management" dans l'entreprise

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Appréhender les concepts du Développement Durable, de la RSE et leurs impacts dans l'entreprise

NOUVEAU PROGRAMME

PROGRAMME

Comprendre les fondements du Développement Durable et de la RSE

- Appréhender les tendances sociétales qui sous tendent le DD et la RSE
- Comprendre les concepts de DD et de RSE à partir du principe Profit/Planet/People
- Identifier les impacts internes et externes de ces concepts
- Comprendre les valeurs fondatrices du DD et de la RSE
- Différencier "green washing" et "green management"

Structurer et outiller le Développement Durable et la RSE dans son entreprise

- Appliquer ces concepts aux modes d'approvisionnement, de production et de distribution
- Valoriser les dimensions DD et RSE dans l'approche marketing
- Intégrer le DD et la RSE aux pratiques de gouvernance et d'organisation du travail
- Formaliser une charte de valeurs et de pratiques

Identifier le cadre juridique en lien avec le Développement Durable et la RSE

- Appréhender les normes de référence : labels et agréments
- Identifier les démarches pour être labellisé
- Repérer les accords d'entreprises et le green management
- Repérer les formes juridiques en lien avec le DD et la RSE

Construire un modèle économique intégrant DD et/ou RSE

- Identifier les impacts sur les coûts
- Identifier les impacts sur les recettes
- Appréhender les financements mobilisables au titre du DD et de la RSE

Construire un "Green Management"

- Utiliser les pratiques managériales induites par le DD et par la RSE
- Appliquer les pratiques liées au bien-être au travail
- Développer la pratique professionnelle des éco-gestes

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et d'échanges d'expériences
- Exercices et cas pratiques
- Présentation d'outils (charte de valeurs, évaluation qualité de vie au travail...)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation



Collectif



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**Durée de la formation**

1 jour / 7 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**


280 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

An illustration featuring two hands holding a globe. The top hand is light-skinned and rests on the top of a dark red circular globe. The bottom hand is also light-skinned and rests on the bottom of the globe. A red sleeve is visible on the right side of the top hand, and a yellow sleeve is visible on the left side of the bottom hand. The globe is the central focus and contains white text.

**FORMATIONS COURTES
THÉMATIQUES**

**ME PROTÉGER
ET OPTIMISER MON STATUT**

ME PROTÉGER ET OPTIMISER MON STATUT

Ma protection sociale en tant qu'entrepreneur et celle de mon(ma) conjoint(e)

Code PSI

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

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Construire le cadre juridique de l'entreprise

PROGRAMME

Fonctionnement de la protection sociale du chef d'entreprise

- Comprendre l'organisation de la protection sociale obligatoire des indépendants (démarches, droits...)
- Préparer sa retraite
- Calculer les cotisations sociales obligatoires
- Repérer l'enjeu d'une complémentaire santé pour l'entrepreneur
- Identifier les statuts et niveau de protection possibles pour le conjoint

Les risques à assurer

- Identifier les risques auxquels l'entreprise est exposée et les solutions pour s'en prémunir (RC, dommages, pertes d'exploitation, incapacités...)
- Identifier les risques auxquels le dirigeant est exposé et les solutions pour s'en prémunir (maladie, accident, juridique, perte d'emploi, décès...)

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets
- Mises en situation, exercices participatifs
- Échanges d'expériences
- Conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation et/ou auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

MDD 12



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Se munir des documents des documents techniques et comptables de votre microentreprise afin de pouvoir les analyser.



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

560 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

ME PROTÉGER ET OPTIMISER MON STATUT

Réinterroger le statut juridique de mon entreprise

Code PS2

MDD 13



Collectif



Distanciel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Repérer les avantages et conséquences de l'évolution d'un statut juridique
- Mesurer l'impact d'un changement pour sa propre situation
- Identifier les formalités à accomplir

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Choisir le statut de l'entreprise

PROGRAMME

NOUVEAU
PROGRAMME

Identification des différentes formes d'entreprises

- Présentation actualisée des formats d'entreprise, régimes associés et spécificités de fonctionnement
- Entreprise individuelle et régime de la microentreprise
- Sociétés
- Solutions alternatives et coopératives

Diagnostic de la situation de votre entreprise

- Analyser la pertinence du format actuel

Opportunité de modifier son statut

- Identifier les opportunités d'adopter un autre format
- Repérer les points déclencheurs d'un changement
- Identifier les critères de choix
- Mesurer l'impact d'un changement
- Chiffrer le changement (coût / gain)
- Projeter la nouvelle organisation de la gestion de l'entreprise

Modalités du changement juridique

- Lister les procédures à suivre et démarches à accomplir
- Anticiper l'effet de la transformation : juridique, fiscale et sociale

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets
- Mises en situation, exercices participatifs
- échanges d'expériences
- Conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation et/ou auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Évaluation et/ou auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Se munir des documents techniques et comptables de votre microentreprise afin de pouvoir les analyser



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

280 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54



**FORMATIONS COURTES
THÉMATIQUES**

**GÉRER MES RESSOURCES
HUMAINES**

GÉRER MES RESSOURCES HUMAINES

Me préparer à recruter et intégrer un salarié

Code RHI

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les différentes étapes d'un processus de recrutement
- Elaborer une fiche de poste et diffuser une offre d'emploi attractive
- Conduire un entretien et sélectionner un candidat
- Réussir l'intégration des nouvelles recrues au sein de l'entreprise

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Analyser la faisabilité d'un recrutement

PROGRAMME

Analyser le besoin en recrutement

- Évaluer les besoins de l'entreprise
- Définir le poste et les compétences attendues
- Intégrer le cadre légal d'un contrat

Rechercher un collaborateur

- Identifier les sources de recrutement et mettre en place un processus de recherche de candidats
- Trier les CV à l'aide d'une grille

Construire une fiche de missions cohérente

- Identifier les enjeux de la fiche de missions, à travers les notions d'objectifs, de compétences et d'activité
- Formaliser la fiche de missions de votre futur(e) salarié(e)

Rédiger et diffuser une offre d'emploi attractive

- Définir les éléments clés d'une offre d'emploi et rédiger votre offre d'emploi à l'aide de référentiel (fiches métiers)
- Identifier les réseaux professionnels et digitaux pour diffuser votre offre d'emploi efficacement

Identifier le processus de l'entretien de recrutement

- Clarifier les objectifs et les formes de l'entretien
- Connaître les techniques : étapes, attitudes, questions, analyse

Organiser l'intégration du nouveau collaborateur

- Favoriser une prise de poste réussie
- Gérer la période d'essai

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et mises en situation individuelle et collective
- Mise en pratique applicative, avec debriefing collectif et partage des bonnes pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

MDD 11



Collectif



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**Durée de la formation**

2 jours / 14 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

560 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54

GÉRER MES RESSOURCES HUMAINES

Manager mon salarié conformément au droit du travail

Code RH2

MDD 11



Collectif



Distanciel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Intégrer les fondamentaux du droit du travail en tant qu'employeur
- Connaître les spécificités des différents contrats et leurs conséquences
- Manager l'activité professionnelle des salariés en appliquant le cadre légal
- Conduire les entretiens professionnels

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie commerciale

NOUVEAU
PROGRAMME

PROGRAMME

Fondamentaux et base du droit du travail

- Maîtriser les obligations de l'employeur et du salarié
- Connaître les formes de contrats possibles et les distinguer des contrats voisins
- Utiliser les outils et ressources officielles pour interagir et prendre des décisions (convention collective, jurisprudence, règlement intérieur...)

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

- Rédiger les contrats de travail en intégrant les clauses obligatoires
- Modifier le contrat de travail : souplesse, contraintes et obligations
- Sécuriser l'usage des CDD et contrat d'intérim
- Fixer des objectifs et manager
- Exercer le pouvoir disciplinaire et sanctionner les comportements fautifs
- Gérer les ruptures de contrat de travail

Conduire les entretiens professionnels

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

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences et de mises en situations
- Exercices pratiques et analyse de situations professionnelles
- Conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation et/ou auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**Durée de la formation**

2 jours / 14 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

560 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) • [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)



**FORMATIONS COURTES
THÉMATIQUES**

**ME FORMER DANS
MON SECTEUR D'ACTIVITÉ**



Me former dans
mon secteur d'activité

TOURISME

ME FORMER DANS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ

Monter mon projet d'hébergement touristique

Code SCTI

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Cartographier l'environnement touristique régional (organisation, acteurs, réglementation)
- Identifier les leviers pour sécuriser et structurer un projet touristique
- Repérer les critères d'optimisation de gestion de l'activité
- Distinguer les classements et les labels
- Identifier la démarche qualité d'un hébergement touristique

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Adapter le modèle économique de l'entreprise
- Analyser les conditions de viabilité économique et financière

PROGRAMME

Identifier l'environnement touristique régional

- Repérer l'organisation et acteurs touristiques et institutionnels
- Identifier la stratégie régionale du tourisme, des loisirs et ses chiffres clés

Connaître les principales notions réglementaires liées à son activité

- Définir : les meublés de tourisme, les chambres d'hôtes et les gîtes d'étape
- Présenter les acteurs qui appliquent les mesures réglementaires : DGCCRF, ARS...
- Spécifier les principales contraintes réglementaires : accessibilité, déclaration, ERP, affichage...

Acquérir des notions d'étude de marché et d'approche marketing

- Se positionner en fonction de ses prestations, de la concurrence et de la clientèle identifiées
- Étudier les principaux labels de l'hébergement touristique.
- Découvrir la marketplace régionale.

Identifier les besoins de financement et aspects fiscaux et sociaux

- Élaborer une première hypothèse de chiffre d'affaires en fonction des indicateurs touristiques : nuitées, taux d'occupation
- Identifier les principales charges financières
- S'initier à la méthodologie du plan de financement : aides mobilisables (Cap hébergement)
- Spécifier le régime social et fiscal des activités touristiques

Acquérir une boîte à outils

- S'informer sur la digitalisation et le référencement
- Établir une feuille de route et outils de planification (BGE pro, tableau de bord)
- Élaborer un listing pour développer son réseau

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation

3 jours / 21 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

840 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

ME FORMER DANS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ

Monter mon projet d'hébergement touristique (suite)

Code SCTI

PROGRAMME (SUITE)

Restituer l'environnement touristique régional Rappel des principaux hébergements touristiques

Distinguer les classements et les labels pour les meublés touristiques & gîtes

- Avantages et enjeux

Contextualiser le classement des meublés de tourisme

- Identifier les aspects réglementaires et législatifs
- Découvrir le référentiel des critères de classement Atout France
- Connaître les démarches administratives liées au classement
- Appliquer concrètement la démarche de classement à votre projet

Identifier les labels segmentés en fonction de vos projets

- Recenser les différentes catégories en fonction de vos projets d'hébergements : gîtes de France, Tourisme et handicap, accueil vélo

Initier votre démarche qualité

- Identifier vos points forts
- Déterminer vos leviers et plans d'actions

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences
- Échanges avec des professionnels et partenaires institutionnels

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation
- Conseils personnalisés



Collectif



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**Durée de la formation**

3 jours / 21 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

840 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)



**Me former dans
mon secteur d'activité**

**FORMATION
PROFESSIONNELLE**

ME FORMER DANS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ

Concevoir et animer une formation, en présentiel et en distanciel

Code SCT2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Structurer les étapes de conception d'une formation
- Définir un programme en fonction des objectifs
- Identifier des méthodes pédagogiques et des méthodes d'évaluation

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir et animer une formation avec aisance

PROGRAMME

Concevoir une formation

- Définir les objectifs et la progression de la formation
- Construire un programme
- Rédiger un déroulé pédagogique
- Bâtir des supports d'animation

Identifier les conditions d'apprentissage chez l'adulte

- Repérer les modes d'apprentissage de l'adulte et ses composantes
- Réguler un groupe en formation

Réaliser le lancement d'une formation

- Présenter le formateur et le groupe
- Rédiger la charte de vie de groupe
- Susciter l'adhésion du groupe aux objectifs de formation
- Favoriser l'implication et la participation

Animer une formation

- Maîtriser les différentes techniques pédagogiques d'animation
- S'approprier différentes techniques pédagogiques d'animation en présentiel et en distanciel

Conclure et évaluer

- Mesurer les écarts de niveau d'entrée et de sortie du stagiaire
- Comparer les différentes évaluations et leurs critères
- Bâtir une évaluation formative

Réaliser le suivi administratif d'une formation

- Identifier et produire les documents nécessaires à l'ouverture d'une formation
- Collecter et restituer les documents nécessaires à la clôture d'une formation

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternances d'apports théoriques, d'échanges d'expériences et de mises en situation
- Analyse de cas

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Présentiel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

560 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54



FORMATIONS PAR SECTEUR
D'ACTIVITÉ

COMMERCE

L'am⁰vible
BOUTIQUE • INCUBATEUR COMMERCIAL

ME FORMER DANS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ

Entretenir la relation client pour mieux vendre

Code CMK5

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mettre la relation client au cœur de son activité
- Identifier les fondamentaux d'une relation client durable
- Gérer et entretenir sa communauté client

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Distinguer les différents types de prospects
- Connaître les outils de suivi client
- Adopter une posture adaptée au profil de son client

PROGRAMME

Identifier les facteurs clés d'une relation client efficace

- Définir la relation client
- Comprendre les différents profils et besoins clients
- Identifier les bases d'une relation client qualitative

Accueillir la clientèle

- Prendre contact avec le client et identifier son besoin
- Conclure une vente
- Fidéliser la clientèle

Développer l'expérience client

- Entretenir le lien avec le client
- Définir les critères de satisfaction et de fidélité clients
- Transformer un client mécontent en un client satisfait
- Valoriser la fidélité de vos clients

Placer la Gestion Relation Client au centre des enjeux de l'entreprise

- Situer la GRC dans le processus de vente
- Centraliser l'information client et la rendre disponible
- Connaître et suivre sa clientèle via un fichier client
- Gérer les réclamations

Créer une communauté

- Programmer des actions d'animation commerciale
- Entretenir une communauté digitale

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets
- Mises en situation, exercices participatifs
- Échanges d'expériences
- Conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Conduire un projet entrepreneurial, en phase de test ou de démarrage



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

280 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

L'am⁰vible
BOUTIQUE • INCUBATEUR COMMERCIAL



Appui aux entrepreneurs

ME FORMER DANS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ

Merchandising et agencement du point de vente

Code CMK6

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Agencer son point de vente
- Mettre en avant les produits

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Déployer la stratégie de distribution via la vente directe

PROGRAMME

Agencer et entretenir l'attractivité d'un lieu d'accueil

- Choisir un emplacement pertinent
- Organiser une unité de vente selon la configuration du lieu (boutique, corner, comptoir ambulant) :
 - Espace de vente, de stockage
 - Choix du mobilier et du design
 - Agencer une vitrine attractive pour le client
- Proposer une ambiance et une expérience client cohérente et adaptée à la stratégie commerciale
- Réaliser la signalétique : affichages divers, prix,...
- Analyser et maintenir l'attractivité du lieu de vente

Mettre en avant les produits

- Assurer la cohérence de l'offre et des besoins du client
- Définir et appliquer les règles de la mise en rayon
- Réaliser des actions promotionnelles : choix de l'action, mesure et analyse
- Mettre en place des indicateurs de suivis commerciaux pour mesurer l'impact des actions

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et mises en situation individuelle et collective
- Mise en pratique applicative, avec debriefing collectif et partage des bonnes pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Conduire un projet entrepreneurial, en phase de test ou de démarrage
Avoir défini au préalable une stratégie commerciale.



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite.
Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

280 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54L'am⁰vible
BOUTIQUE • INCUBATEUR COMMERCIAL

Appui aux entrepreneurs

ME FORMER DANS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ

Utiliser le phygital pour développer mes ventes

Code CMK 8

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Repérer les opportunités de digitaliser mon point de vente
- Associer le digital au commerce physique pour développer mes ventes

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Etablir les liens entre la stratégie digitale et les objectifs marketing et financier d'une entreprise

PROGRAMME

Découvrir les nouvelles tendances de consommation

- Le commerce physique : les nouvelles attentes des consommateurs
- Le comportement d'achat des clients et le client connecté
- L'émergence des canaux et le multi-canal

Identifier les fondamentaux de l'expérience client phygitale

- Définir les bases du phygital
- Repérer les avantages d'une expérience client phygitale
- Identifier les techniques et canaux de vente phygitaux
- E-résa, click and collect, vente en ligne...
- Repérer les outils : réassort digital, paiement mobile
- Projeter des expériences digitalisées dans un commerce physique

Repérer les techniques de ventes phygitaux

- Le rôle du vendeur dans le succès de la vente phygitale
- Concevoir un espace de vente phygital
- Identifier des techniques de vente pour se différencier
- Dynamiser l'usage des réseaux sociaux au profit du phygital
- Intégrer des actions événementielles

Appliquer les notions à son propre projet

- Répertoire des intégrations possibles dans son propre commerce
- Identifier les compétences à renforcer pour déployer

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets
- Mises en situation, exercices participatifs
- Échanges d'expériences
- Conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

280 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

L'am⁰vible
BOUTIQUE • INCUBATEUR COMMERCIAL



Appui aux entrepreneurs

ME FORMER DANS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ

Règlementation et gestion du commerce

Code CGJ 7

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les réglementations majeures à maîtriser pour l'ouverture d'un commerce
- Repérer les actions à mener pour se mettre en conformité

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Identifier la réglementation du commerce

PROGRAMME JOURNÉE 1/2

Identifier la réglementation liée à l'affichage

- Affichage des prix
- Etiquetage

Maîtriser les normes et la réglementation des Etablissements Recevant du Public

- Lister les normes ERP
- Appliquer la réglementation à son projet

Découvrir les normes et la responsabilité RGPD

- Comprendre les obligations
- Trouver les ressources
- Identifier les actions à mener en matière de RGPD pour se mettre en conformité

Méthodologie de rédaction des conditions générales de vente

- Comprendre les mentions obligatoires
- Repérer les règles et obligations de communication
- Identifier la méthodologie et ressources de rédaction des CGV

Règlementation du bail commercial

- Identifier les spécificités d'un bail commercial
- Connaître ses droits et devoirs

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets
- Mises en situation, exercices participatifs
- Échanges d'expériences
- Conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Conduire un projet entrepreneurial, en phase de test ou de démarrage.



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates

et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

560 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)L'am⁰vible
BOUTIQUE • INCUBATEUR COMMERCIAL

Appui aux entrepreneurs

ME FORMER DANS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ

Règlementation et gestion du commerce (suite)

Code CGJ 7

NOUVEAU
PROGRAMME

PROGRAMME JOURNÉE 2/2

Gérer le stock

- Appliquer les règles d'inventaire
- Suivre son stock au quotidien
- Etablir et entretenir des relations avec les fournisseurs
- Gérer les invendus

Gérer la caisse

- Connaître les obligations légales
- Mettre en pratique la tenue de caisse
- Pratiquer les différents modes de règlement

Réaliser les opérations comptables de base

- Acquérir les bases de suivi de la comptabilité :
 - Lister les documents comptables obligatoires
 - Repérer les flux comptables et opérations à enregistrer
 - Réaliser le rapprochement bancaire
- Générer des factures et devis
- Tenir un journal d'achat-vente

Identifier des outils de gestion du commerce

- Logiciel de gestion de caisse
- Logiciel de comptabilité
- Tableau de bords

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets
- Mises en situation, exercices participatifs
- Échanges d'expériences
- Conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation



Collectif



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Conduire un projet entrepreneurial, en phase de test ou de démarrage.

**Durée de la formation**

2 jours / 14 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

560 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans formation@bge-terresdeloire.fr 02 18 88 93 54

L'am⁰vible
BOUTIQUE • INCUBATEUR COMMERCIAL



Appui aux entrepreneurs

ME FORMER DANS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ

Coopérer et améliorer mon impact

Code RD2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Intégrer l'écosystème local pour développer son activité
- S'inscrire dans une démarche RSE

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Elaborer un plan d'actions de réseautage
- Appréhender les concepts de la RSE et leurs impacts dans l'entreprise

PROGRAMME

Identifier les opportunités de coopération pour se développer

- Formuler les besoins de collaboration – coopérations
 - De l'entrepreneur
 - De l'entreprise
- Identifier les typologies de collaborations :
 - Les différentes formes de partenariat (horizontal/vertical)
 - La coentreprise, Le co-branding
 - La licence, La franchise,
 - La sous-traitance

Créer des interactions avec les événements et acteurs locaux

- Se repérer dans son écosystème
- Identifier les leviers pour déclencher la coopération et renforcer son réseau
- Contractualiser un partenariat

Intégrer une démarche éco responsable

- Définir les concepts de la RSE
- Mesurer l'impact environnemental de son entreprise
- Identifier les leviers pour améliorer son impact
- Repérer les opportunités de consommation locale (notoriété, coût...)

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets
- Mises en situation, exercices participatifs
- Échanges d'expériences
- Conseils personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Conduire un projet entrepreneurial, en phase de test ou de démarrage.



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

280 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

NOUVEAU PROGRAMME

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

L'am⁰vible
BOUTIQUE • INCUBATEUR COMMERCIAL



Appui aux entrepreneurs

PARCOURS LONGS DE FORMATION



MON PROJET DE FORMATION DE A À Z

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Construire son projet d'entreprise

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Réaliser une étude de marché et définir une stratégie marketing
- Concevoir une stratégie commerciale
- Présenter un business plan à l'oral et à l'écrit
- Établir un prévisionnel économique et financier
- Choisir le statut de l'entreprise
- Organiser un projet entrepreneurial

PROGRAMME

Adéquation personne – projet

- Approfondir ses motivations
- Vérifier l'adéquation entre les compétences requises et les compétences acquises
- Structurer son projet

Étude et analyse du marché et de son environnement

- Recueillir les informations sur les marchés
- Analyser son marché, les besoins clients, la concurrence

Préfiguration de la stratégie marketing et commerciale

- Construire une offre qui correspond aux besoins des clients
- Reconstituer un chiffre d'affaires prévisionnel

Étude financière

- Calculer un prix de vente
- Réaliser ses budgets prévisionnels : plan de financement, plan de trésorerie, compte de résultat
- Évaluer le seuil de rentabilité

Choisir des outils de communication

- Définir ses principaux messages à transmettre
- Établir les caractéristiques d'une identité visuelle
- Associer les outils de communication à un objectif de communication et à une cible
- Rédiger un message de communication

Étude juridique, fiscale et sociale

- Comparer les formes juridiques
- Mesurer les incidences des régimes fiscaux et sociaux
- Analyser l'impact des différentes options
- Identifier les démarches et formalités administratives relatives à la création d'entreprise

Certification



CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique



Individuel



Collectif



Présentiel



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise
- Français lu, écrit, parlé.
- Maîtrise des bases de calculs.
- Utilisation d'un PC, internet,



Durée de la formation

13 jours de formation en salle et 1 journée de certification



Dates

et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

1960 euros



Autres financements



Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) • [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

MON PROJET DE FORMATION DE A À Z

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial (suite)

PROGRAMME

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et analyse de situations personnelles pour s'entraîner concrètement et de façon ludique dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales
- Rendez-vous de suivi individuel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Rédaction d'un projet entrepreneurial et présentation orale devant un jury de professionnels
- Attestation de formation – Validation par un Certificat de compétences professionnelles

Certification



CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique



Individuel



Collectif



Présentiel



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise
- Français lu, écrit, parlé.
- Maîtrise des bases de calculs.
- Utilisation d'un PC, internet,



Durée de la formation

13 jours de formation en salle et 1 journée de certification



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

1960 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

Conditions Générales de Vente

1/ Champs d'application

Les présentes conditions générales de ventes (ci-après CGV) s'appliquent à toutes les prestations de formation conclues par BGE Loiret auprès de ses Clients, quelles que soient les clauses pouvant figurer sur les documents du Client, et notamment ses conditions générales d'achats.

2/ Remplacements / Annulations / Reports

2.1 Tout stage commencé est dû en totalité, de même si le participant ne s'est pas présenté sans avertir.

2.2 Toute annulation ou report d'inscription de la part du Client doit être signalée et confirmée par écrit. Pour les stages intra-entreprises et pour les stages inter-entreprises, une annulation intervenant plus de 15 jours ouvrés avant le début de session ne donne lieu à aucune facturation. Une annulation intervenant entre 10 et 15 jours ouvrés avant le début de session donne lieu à une facturation égale à 30 % du montant total. Une annulation intervenant moins de 8 jours ouvrés avant le début du cours donne lieu à une facturation du montant intégral de la formation, sauf en cas d'épidémie ou de force majeure justifiée.

2.3 L'organisme de formation se réserve le droit de reporter ou d'annuler une formation, de modifier le lieu de son déroulement ou le choix des animateurs, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent. Auquel cas, l'organisme de formation informe l'organisation signataire du contrat a minima 3 jours ouvrés avant le début de la session. Ce délai est applicable sauf en cas d'épidémie ou de force majeure justifiée.

3/ Les tarifs

Les prestations de services sont fournies au tarif en vigueur au jour de la passation de la commande, selon le devis préalablement établi par le Prestataire et acceptée par le Client. Les tarifs s'entendent net de TVA. Une facture est établie par le Prestataire et remise au Client.

La signature du devis vaut acceptation des présentes CGV.

4/ Règlement de la formation

4.1 Le règlement est à la charge du commanditaire : la personne, l'entreprise ou l'organisme collecteur. La formation sera facturée au terme de la session et devra être réglée selon les conditions déterminées dans la proposition commerciale ou au plus tard à 30 jours à compter de la réception de la facture.

4.2 En l'absence de prise en charge ou de refus de prise en charge du coût de la formation par un organisme collecteur, le stagiaire, l'apprenant ou l'apprenti ou, selon le cas, l'entreprise, est de plein droit personnellement débiteur du coût de la formation.

4.3 Pour les stages intra-entreprises, la présence de stagiaires, d'apprenants ou d'apprentis au-delà du nombre défini conjointement entre l'organisme de formation et le Client, donnera lieu à une augmentation du prix de journée de 300 € net par personne supplémentaire.

5/ Obligations du stagiaire, apprenant ou apprenti et/ou du cocontractant de l'organisme de formation

5.1 Si la formation est organisée par l'employeur dans les locaux de l'entreprise, le salarié ou le stagiaire, apprenant ou apprenti, reste soumis au pouvoir de discipline de l'employeur. Si la formation est assurée dans les locaux de BGE Loiret ou dans des locaux loués par eux, le salarié doit en outre respecter le règlement intérieur de la structure d'accueil.

5.2 Le stagiaire, apprenant ou apprenti s'oblige à fréquenter avec assiduité et régularité la session de formation à laquelle il est inscrit.

Il s'oblige à signer en début et fin de chaque journée la feuille de présence mise à sa disposition. Il est entendu que les absences non autorisées et non reconnues valables, tout comme le non-respect du contrat par le stagiaire, l'apprenant ou l'apprenti peuvent entraîner son renvoi du stage dans les conditions prévues par le règlement intérieur.

En outre, le défaut ou le manque d'assiduité et de régularité sera sanctionné par un refus de délivrance de l'attestation de formation.

5.3 Tout retard répété du stagiaire pourra entraîner un rappel à l'ordre et/ou une non-admission à la session.

6/ Moyens pédagogiques et techniques

L'utilisation des documents remis lors de la session est soumise aux articles 40 et 41 de la loi du 11 mars 1957 :

« Toute présentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite ». L'article 41 de la même loi n'autorise que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et « les analyses et courtes citations, sous réserve que soient indiqués clairement le nom de l'auteur et la source ». Toute représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, ne respectant pas la législation en vigueur constituerait une contrefaçon sanctionnée par les art. 425, 429 du code pénal.

7/ Handicap

Pour toute situation de handicap, contacter la responsable de la relation Client pour valider puis organiser l'accès à la formation.

8/ Acceptation des CGV

La participation à la session de formation implique l'acceptation totale des conditions générales de vente par l'entreprise et le respect par le stagiaire, l'apprenant ou l'apprenti du règlement intérieur disponible sur simple demande ou communiqué avec sa convocation.

9/ Informatique et libertés

Le Client est informé que les informations à caractère personnel qui sont communiquées à BGE Loiret en application et dans l'exécution des commandes et/ou ventes pourront être communiquées à ses partenaires contractuels uniquement pour les besoins des dites commandes. Conformément à la loi n°78-17 du 6 janvier 1978, dite Loi Informatique et Libertés, mise à jour par la loi du 6 août 2004, le Client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données personnelles le concernant. Ce droit est exerçable en faisant une demande par e-mail ou par courrier adressé à BGE Loiret.

10/ Communication

Le Client autorise expressément BGE Loiret à mentionner son nom et à faire mention à titre de références de la souscription à une commande et de toute opération découlant de son application, notamment pour en justifier dans le cadre d'un audit de son process qualité.

11/ Loi applicable

Les Conditions Générales et tous les rapports entre BGE Loiret et ses Clients relèvent de la Loi française.

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence du tribunal d'instance de Orléans. Quels que soient le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de BGE Loiret qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

12/ Élection de domicile

L'élection de domicile est faite par BGE Loiret à son siège social au 29, rue des Montées 45 100 ORLÉANS.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54



INDICATEURS DE PERFORMANCE

Toutes formations BGE dispensées au second semestre 2023



92 %

des stagiaires sont satisfaits de l'**accueil en formation et de l'organisation**



89 %

de **satisfaction globale**



90 %

des stagiaires estiment la formation **conforme aux objectifs**



90 %

des stagiaires sont satisfaits **des méthodes pédagogiques**



90 %

des stagiaires sont satisfaits **des contenus de formation**



89 %

des stagiaires sont satisfaits **des ressources et supports**



89 %

des stagiaires sont satisfaits **de la possibilité d'application en situation professionnelle**



75 %

taux de retours global des **questionnaires de fin de formation**



83 %

des stagiaires sont **satisfaits de la durée de la formation**

Source : questionnaires BGE

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

INDICATEURS DE PERFORMANCE, formation Certifiante CCPE

Moyenne obtenue sur 1 formation réalisée en 2023
Questionnaire de satisfaction stagiaires



95 %

des stagiaires sont satisfaits de l'**accueil en formation et de l'organisation**



90 %

de **satisfaction globale**



80 %

des stagiaires estiment la formation **conforme aux objectifs**



95 %

des stagiaires sont satisfaits **des méthodes pédagogiques**



100 %

des stagiaires sont satisfaits **des contenus de formation**



95 %

des stagiaires sont satisfaits **des ressources et supports**



90 %

des stagiaires sont satisfaits **de la possibilité d'application en situation professionnelle**



75 %

des stagiaires sont **satisfaits de la durée de la formation**

- Formation inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le N° RS5508
- Pas d'équivalence
- Finalités : Créer une entreprise ou reprendre une entreprise - Mener à bien un projet de création d'entreprise

Certification



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)





TERRES DE LOIRE

Appui aux entrepreneurs

CONTACTEZ-NOUS ! SERVICE FORMATION

BGE Terres de Loire

29, rue des Montées

45100 Orléans

formation@bge-terresde Loire.fr

T. 02 18 88 93 54

POUR EN SAVOIR PLUS :
WWW.BGE-TERRESDELOIRE.FR

SUIVEZ-NOUS !  