



NOS FORMATIONS
POUR VOTRE RÉUSSITE



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ



SOMMAIRE



LES PACKS

PRODUCTIVITÉ NUMÉRIQUE

WEB ET STRATÉGIE DIGITALE

JURIDIQUE

COMPTABILITÉ ET FINANCES

COMPTABILITÉ INFORMATISÉE

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

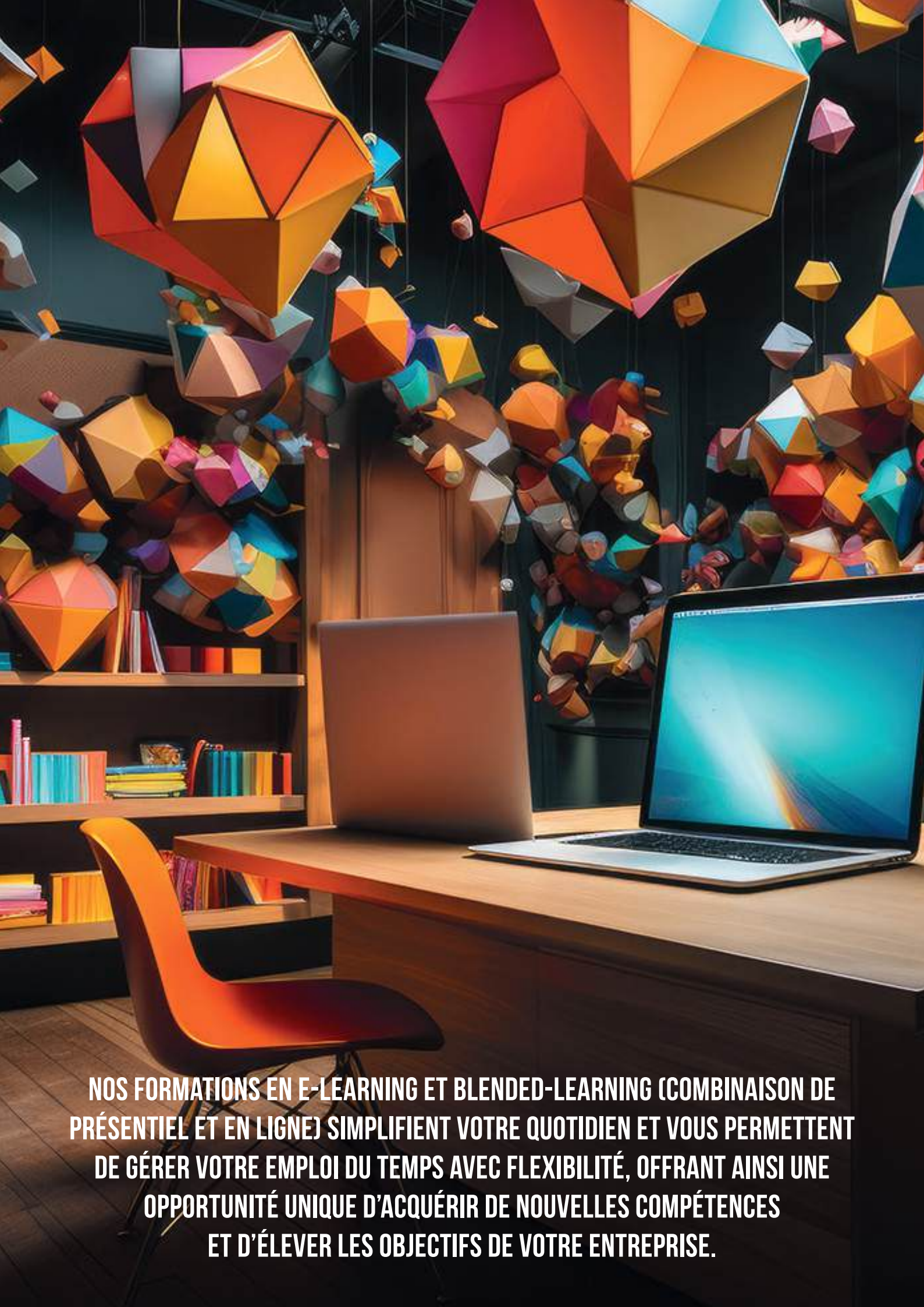
MANAGEMENT

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

LANGUES - ANGLAIS

PRÉVENTION ET SÉCURITÉ

FORMATIONS TECHNIQUES



NOS FORMATIONS EN E-LEARNING ET BLENDED-LEARNING (COMBINAISON DE PRÉSENTIEL ET EN LIGNE) SIMPLIFIENT VOTRE QUOTIDIEN ET VOUS PERMETTENT DE GÉRER VOTRE EMPLOI DU TEMPS AVEC FLEXIBILITÉ, OFFRANT AINSI UNE OPPORTUNITÉ UNIQUE D'ACQUÉRIR DE NOUVELLES COMPÉTENCES ET D'ÉLEVER LES OBJECTIFS DE VOTRE ENTREPRISE.



Votre parcours en 4 étapes



Je m'inscris via le formulaire en ligne ou directement auprès de ma CMA.



Je me connecte à ma formation à partir des informations reçues dans le mail d'inscription, l'accès est ouvert 30 jours.



Je suis ma formation en ligne. Je pose des questions à mon tuteur. Je réponds aux quiz d'évaluation. Je suis l'heure de classe virtuelle si j'ai choisi cette option.



Je reçois mon attestation de réussite à 2 conditions : suivre l'intégralité de la formation en ligne et avoir obtenu le score de réussite à l'évaluation finale.

Offre de Formations courtes 360°

En tant qu'entrepreneur, vous savez que la réussite repose sur une maîtrise totale de chaque aspect de votre entreprise : que ce soit le juridique, la comptabilité, la communication ou encore la gestion du quotidien.

Notre éventail de formations variées, dispensées par des experts de terrain sont pensées pour répondre aux défis modernes de l'entrepreneuriat, vous offrant des outils pratiques et des conseils avisés pour vous démarquer dans votre secteur d'activité.

Flexibles et adaptés à vos besoins, avec des sessions de 1 à 6 jours, parfois en e-learning, ces modules sont spécialement élaborés pour booster vos compétences et vous permettre d'atteindre vos objectifs.

Et parce que chaque entrepreneur est unique, nous vous proposons également des formations sur mesure, spécialement pensées pour les créateurs et repreneurs d'entreprises artisanales de la région, afin de vous accompagner et vous soutenir à chaque étape de vos projets.



LES PACKS

PACK Micro

CRÉER SA MICRO-ENTREPRISE

 tout public
  présentiel
  sur 2 jours
  non-certifiante



OBJECTIFS

- Obtenir les premières informations sur la micro-entreprise et vérifier si ce régime est bien adapté à son projet de création et son projet de vie
- Comprendre les mécanismes financiers de base de la micro-entreprise
- Mettre en place une organisation administrative et comptable efficace au sein de sa micro-entreprise
- Connaître le calendrier des déclarations, savoir comment remplir ses obligations en matière de déclarations et procéder aux télédéclarations
- Réaliser simplement ses démarches d' immatriculation en ligne et en toute sécurité



PROGRAMME

- Les fondements du régime micro : conditions d' accès, incidences juridiques, fiscales, sociales, le CA, les seuils du régime, incidence dans sa vie personnelle, le marché...
- Comprendre les mécanismes financiers de base : la nature de l' activité pour le calcul des charges, les devis-factures, les documents de comptabilité, les indicateurs de gestion...
- Comprendre et assimiler ses obligations déclaratives et fiscales
- Procéder à ses démarches d' immatriculation par voie dématérialisée



OUTILS & SUPPORTS

- Exercices et mise en pratique
- Powerpoint, documentation
- Exemple de logiciels
- Internet, site Web



N° de fiche RS/RNCP : RS5070
 Certificateur : CMA France
 Publication de la fiche : 27.01.2020
 Fin de la certification : 27.01.2025

**280 €
NET**



MODALITÉS

- Prérequis : avoir un projet de création de micro entreprise
- Accessible sur inscription jusqu'à 48h avant selon les places disponibles
- La formation se déroule dans les locaux de votre Chambre de Métiers et de l' Artisanat
- La formation est également accessible en e-learning, avec un tuteur référent CMA



ÉVALUATION

- Démarche d' immatriculation
- QCM / Cas pratiques
- Questionnaire de satisfaction





PACK Essentiel

CRÉER SON ENTREPRISE (HORS MICRO-ENTREPRISE)

 tout public

 présentiel

 sur 2 jours

 non-certifiante



OBJECTIFS

- Choisir le bon statut et appréhender les incidences fiscales, sociales et financières de son choix
- Comprendre les mécanismes financiers de base et connaître les points clés d' une étude de faisabilité d' un projet d' installation
- Vérifier la viabilité économique et financière de son entreprise
- Appréhender les obligations fiscales et sociales de son entreprise
- Réaliser simplement ses démarches et son dossier d' immatriculation



PROGRAMME

- Choisir un statut : la présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux et les critères de choix (activité, association, protection du patrimoine, statut social, régime fiscal, obligations administratives et comptables...)
- Appréhender les mécanismes financiers de base
- Réaliser l' étude prévisionnelle de son projet d' installation : identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet (faisabilité commerciale, faisabilité opérationnelle et faisabilité financière)
- Calculer son chiffre d' affaires prévisionnel et ses charges
- Comprendre et assimiler ses obligations déclaratives et fiscales
- Préparer ses démarches et son dossier d' immatriculation



OUTILS & SUPPORTS

- Powerpoint
- Lexique mémo guide et mémos partenaires
- Exercices et mise en pratique
- Accès à Internet sur poste informatique
- Site Web d' immatriculation et de déclaration

**MON
COMPTE
FORMATION**

N° de fiche RS/RNCP : RS5069
Certificateur : CMA France
Publication de la fiche : 27.01.2020
Fin de la certification : 27.01.2025

**280 €
NET**



MODALITÉS

- Prérequis : aucun
- Accessible sur inscription jusqu'à 48h avant selon les places disponibles

- La formation se déroule dans les locaux de votre Chambre de Métiers et de l' Artisanat
- La formation est également accessible en FOAD, avec un tuteur référent CMA



ÉVALUATION

- QCM / Cas pratiques
- Simulation d' étude prévisionnelle
- Questionnaire de satisfaction

PACK Commercial

TROUVER SES PREMIERS CLIENTS ET BOOSTER SES VENTES

 tout public

 présentiel

 sur 2 jours

 non-certifiante



OBJECTIFS

- Analyser son positionnement sur le marché pour se démarquer de ses concurrents et capter des clients
- Choisir des actions commerciales adaptées et s'approprier des outils de communication vendeurs pour booster ses ventes
- Choisir le meilleur circuit de distribution et appréhender les différentes possibilités du Web



PROGRAMME

- Comment trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents :
 - Étudier son marché
 - Clarifier et sécuriser son projet commercial
 - Prospector et valoriser son offre
- Créer les outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- Choisir son (ses) circuit(s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient
- Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients
- Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité



OUTILS & SUPPORTS

- Mises en situation et exercices pratiques
- Echanges interactifs entre participants
- Poste informatique avec accès internet (notion de marché, typologie clientèles, consommateurs, ex sites web, réseaux sociaux)
- Powerpoint



MODALITÉS

- Prérequis : aucun
- Accessible sur inscription jusqu'à 48h avant selon les places disponibles

- La formation se déroule dans les locaux de votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat
- La formation est également accessible à distance, avec un tuteur référent CMA



ÉVALUATION

- Evaluation des connaissances
- QCM / Cas pratiques
- Questionnaire de satisfaction

**280 €
NET**





PACK Gestion

TOUTES LES CLÉS POUR BIEN GÉRER SON ENTREPRISE

 tout public
  présentiel
  sur 3 jours
  non-certifiante



OBJECTIFS

- Appréhender les incidences fiscales, sociales et financières de son statut
- Comprendre les mécanismes financiers de base liés à son entreprise
- Vérifier la santé économique et financière de son entreprise
- Mettre en place une organisation administrative et comptable efficace au sein de son entreprise



PROGRAMME

- Choisir un statut : présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux et les critères de choix (activité, association, protection du patrimoine, statut social, régime fiscal, obligations administratives et comptables...)
- Appréhender les documents de synthèse comptables : bilan, compte de résultat, tableaux de bord...
- Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation : identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet (faisabilité commerciale, faisabilité opérationnelle et faisabilité financière)
- Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel et ses charges
- Savoir appréhender la rentabilité du projet en intégrant la capacité à rembourser les engagements bancaires
- Élaborer son plan de financement
- Anticiper l'organisation administrative et comptable de son entreprise



OUTILS & SUPPORTS

- Powerpoint
- Vidéo
- Exemples de logiciels
- Lexique mémo guide et mémos partenaires
- Exercices et mise en pratique



MODALITÉS

- Prérequis : aucun
- Accessible sur inscription jusqu'à 48h avant selon les places disponibles

- La formation se déroule dans les locaux de votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat
- La formation est également accessible à distance, avec un tuteur référent CMA



ÉVALUATION

- QCM / Cas pratiques
- Réalisation d'un plan de financement
- Questionnaire de satisfaction

**420 €
NET**

PACK Premium

CRÉER, GÉRER ET DÉVELOPPER SA TPE-PME

 tout public
  présentiel
  sur 5 jours
  non-certifiante



OBJECTIFS

- Choisir le bon statut, apprendre à maîtriser la gestion financière de son entreprise au quotidien, trouver des clients et mettre en place un plan d'actions commerciales efficace pour booster ses ventes



PROGRAMME

- Maîtriser le pilotage et la gestion de votre entreprise
- Élaborer une étude prévisionnelle de votre projet
- Choisir le bon statut (juridique, fiscal, social)
- Comprendre les documents comptables (bilan, compte de résultat)
- Élaborer votre plan de financement et étude prévisionnelle pour évaluer la faisabilité et rentabilité de votre projet, tout en anticipant l'organisation administrative et comptable
- Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents
- Créer les outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- Choisir son (ses) circuit(s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient...
- Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients
- Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité



OUTILS & SUPPORTS

- Exercices et mise en pratique
- Powerpoint, documentation
- Internet



N° de fiche RS/RNCP : RS5838
 Certificateur : CMA France
 Publication de la fiche : 26.01.2022
 Fin de la certification : 26.01.2025

**700 €
NET**



MODALITÉS

- Prérequis : aucun
- Accessible sur inscription jusqu'à 48h avant selon les places disponibles

- La formation se déroule dans les locaux de votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat
- La formation est également accessible à distance, avec un tuteur référent CMA



ÉVALUATION

- Evaluation des connaissances
- QCM / Cas pratiques
- Questionnaire de satisfaction





PRODUCTIVITÉ NUMÉRIQUE



tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_EXCEL_LES_BASES

CETTE FORMATION VOUS
GUIDE PAS À PAS VERS LA
MAÎTRISE DES
FONCTIONNALITÉS
ESSENTIELLES ET LIBÉRER
TOUT LE POTENTIEL DE CE
PUISSANT OUTIL DE
TRAITEMENT DE DONNÉES.



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Piloter et suivre les chiffres de votre entreprise
- Concevoir des tableaux, découvrir des formules de calculs
- Construire des graphiques simples, des plannings



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Savoir créer, modifier, enregistrer un tableau de calcul
- Faciliter l'organisation et la présentation de données sous forme de tableaux
- Réaliser un tableau simple
- Se familiariser avec les formules de calcul
- Organiser et effectuer les liaisons entre les tableaux
- Construire des graphiques simples
- Première approche des listes de données, mise en forme conditionnelle et insertion d'objets



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



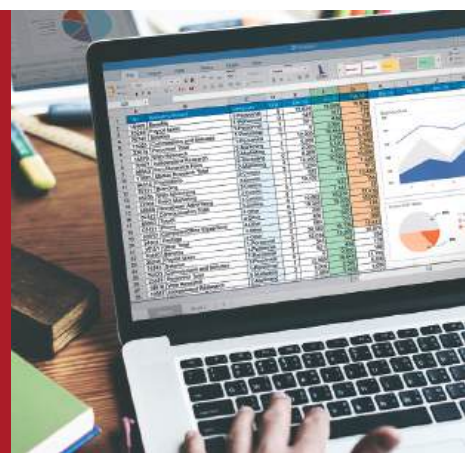
POUR ALLER PLUS LOIN

- Excel - Perfectionnement



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



e-learning



2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_EXCEL_
PERFECTIONNEMENT

CETTE FORMATION
VOUS AIDE À CONCEVOIR
DES TABLEAUX PLUS
OU MOINS COMPLEXES
POUR EXPLOITER VOS
DATAS (CA, NBR CLIENTS,
FRÉQUENTATION ETC)



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Approfondissez vos connaissances pour plus de facilité au quotidien
- Effectuer des calculs simples et élaborés
- Réaliser des graphiques plus complexes



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Réviser les fonctionnalités de base
- Approfondir avec les saisies de formules, les fonctions, l'extraction de données, les tris, les filtres automatiques, les graphiques avancés.



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- ASCA | Assistant(e) comptable



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 1 jour



non-certifiante

REF : BFC_FOR_CANVA

VOUS RÉALISEZ VOS
CARTES DE VISITES, DE
FIDÉLITÉ, VOS BROCHURES,
FLYERS, VISUELS POUR
LES RÉSEAUX SOCIAUX,
PUBLICITÉS FACEBOOK
ET INSTAGRAM EN TOUTE
AUTONOMIE



MODALITÉS

Prérequis : maîtriser
l'outil informatique

Disponible en FOAD
Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Créez des documents publicitaires percutants et professionnels grâce à ce logiciel d'infographie intuitif et gratuit



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Connaître et maîtriser le logiciel
- Apprendre à créer des documents publicitaires grâce à ce logiciel
- Savoir comment créer un design à l'aide des modèles ou créer son propre design
- Personnaliser votre modèle : photos, illustrations, arrière plan, dimensions
- Télécharger et éditer votre design
- Modifier et organiser vos éléments textuels et éléments graphiques



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



3 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_AUTOCAD

DÉCOUVREZ LES BASES DE
LA CONCEPTION 2D AVEC
CETTE FORMATION DÉDIÉE
À PERFECTIONNER VOS
COMPÉTENCES EN DESSIN
TECHNIQUE



MODALITÉS

Prérequis : maîtriser
l'outil informatique

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrez et confortez l'utilisation de ce logiciel de DAO afin de réaliser des pièces surfaciques et volumiques - plans



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Prendre en main AUTOCAD
- Réaliser et modifier des dessins
- Manipuler les textes et les styles
- Réaliser des plans en 2D et approche de la 3D



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_SKETCHUP

MAÎTRISEZ LES
TECHNIQUES DE
MODÉLISATION 3D ET DE
RENDU RÉALISTE VOUS
PERMETTANT DE DONNER
VIE À VOS IDÉES DE
CONCEPTION



MODALITÉS

Prérequis : maîtriser
l'outil informatique

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Donnez forme à vos projets d'aménagement intérieur et extérieur avec ce logiciel de DAO
- Connaître et maîtriser les fonctionnalités de ce logiciel
- Apprendre à mettre en forme vos projets d'aménagement intérieur et extérieur



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Connaître les principes de bases de Sketchup
- Naviguer dans la vue 3D
- Connaître les fonctions de déplacement, de modification et de duplication
- Créer des groupes et des composants et les mettre à jour Gérer la structure des groupes composants
- Appliquer et importer une texture
- Régler l'échelle
- Intégrer et importer une image
- Utiliser un moteur de rendu 3D : Twilight Render
- Utiliser de l'éclairage pour son rendu 3D
- Finaliser un modèle de maison



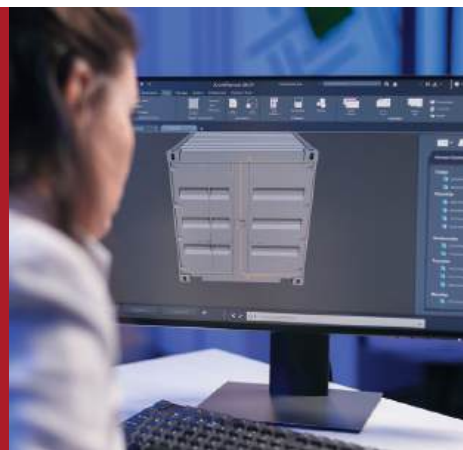
ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





WEB ET STRATÉGIE DIGITALE



tout public



présentiel



sur 4 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_SITE_INTERNET

APPRENEZ À CONCEVOIR,
PERSONNALISER, GÉRER
ET MAINTENIR VOTRE
SITE PROFESSIONNEL À
JOUR AVEC AISANCE ET
EFFICACITÉ



MODALITÉS

Prérequis : maîtriser
l'outil informatique et
internet

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Éligible au CPF
Non assujetti à la
TVA



N° de fiche RS/RNCP : RS6348
Certificateur : CMA France
Publication de la fiche : 19.07.2023
Fin de la certification : 19.07.2028



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Devenez autonome en créant votre site internet avec WordPress



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Introduction à WordPress et création de site internet : réservation de nom de domaine, configuration du compte administrateur, création de pages et de menu
- Installation et configuration d'extensions essentielles : sauvegarde, sécurité, SEO, gestion des médias, formulaire de contact avec Recaptcha
- Insertion et paramétrage de galeries d'images, création de pages supplémentaires
- Personnalisation de la charte graphique avec thèmes et CSS, présentation des extensions complémentaires, sauvegarde et migration du site, vérification en ligne et indexation par les moteurs de recherche



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



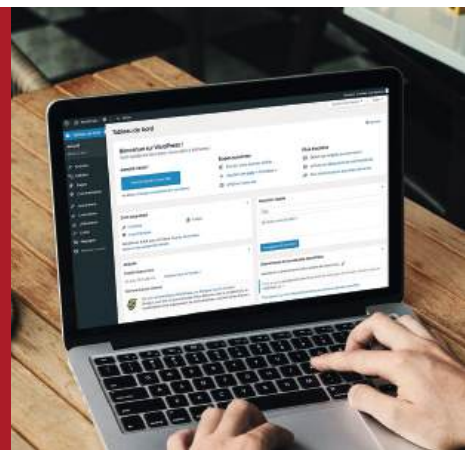
POUR ALLER PLUS LOIN

- Référencement de votre site internet



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 4 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_SITE_MARCHAND

CRÉEZ VOTRE E-BOUTIQUE
ET INTÉGREZ LES MODULES
DE PAIEMENT, DE GESTION
DES COMMANDES AVEC
WOOCOMMERCE POUR
OPTIMISER VOTRE
CATALOGUE ET BOOSTER
VOTRE CA



MODALITÉS

Prérequis : maîtriser
l'outil informatique et
internet

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Éligible au CPF
Non assujetti à la
TVA



N° de fiche RS/RNCP : RS5477
Certificateur : CMA France
Publication de la fiche : 17.06.2021
Fin de la certification : 17.06.2026



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Créez votre boutique en ligne avec Woocommerce, gérez les produits et animez vos ventes
- Développez un site marchand attractif et vendeur



PROGRAMME DE LA FORMATION

- WooCommerce, ses avantages et ses fonctionnalités
- Installation et configuration de WooCommerce sur WordPress
- Création des pages spécifiques (Mentions légales, Conditions générales de vente, Politique de confidentialité)
- Choix et personnalisation d'un thème WooCommerce
- Configuration des modes de paiement et d'expédition
- Gestion des catégories et des étiquettes de produits
- Optimisation des performances et du référencement de la boutique en ligne



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



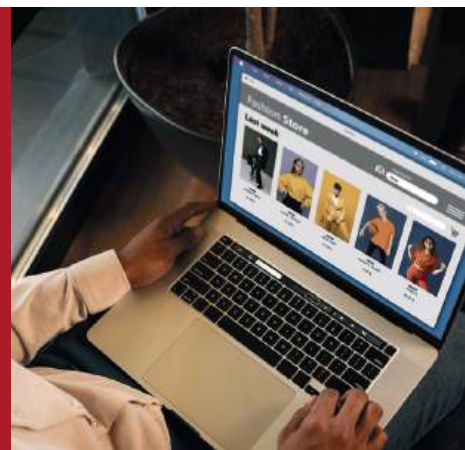
POUR ALLER PLUS LOIN

- Améliorer le référencement de son site internet



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_FB_GOOGLE

CRÉEZ DES CAMPAGNES
PUBLICITAIRES
EFFICACES ET OPTIMISEZ
VOTRE RETOUR SUR
INVESTISSEMENT (ROI)
GRÂCE AU MARKETING
DIGITAL



MODALITÉS

Prérequis : être présent
sur les réseaux sociaux

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Créez et optimisez des campagnes publicitaires grâce aux outils Google AdWords et Facebook Ads



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Découverte et maîtrise des réseaux sociaux gratuits et payants.
- Transformer votre page Facebook en outil de prospection de nouveaux clients.
- Utiliser efficacement Google Adwords pour booster votre visibilité en ligne.
- Développer votre réseau professionnel local en accédant à de nouveaux marchés
- Apprendre les différentes méthodes publicitaires et créer des annonces ciblées.
- Gérer et améliorer l'e-réputation de votre entreprise sur internet



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Instagram pour les entreprises



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 1 jour



non-certifiante

REF : BFC_FOR_REFERENCEMENT

DÉCOUVREZ LES
STRATÉGIES PUISSANTES
DU RÉFÉRENCEMENT POUR
ATTIRER UN FLUX CONTINU
DE VISITEURS SUR VOTRE
SITE WEB ET MAXIMISER
VOTRE PRÉSENCE EN LIGNE



MODALITÉS

Prérequis : avoir un site
internet et disposer des
accès

Disponible en FOAD

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujéti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définissez votre stratégie de Web Marketing et apparaissez dans les premières positions des moteurs de recherche



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Le fonctionnement des moteurs et le comportement des internautes
- Identifier les internautes-cibles, leurs comportements, comprendre le parcours client de la recherche d'information à la conversion
- Étude de pertinence des locutions stratégiques
- Comprendre l'importance de l'optimisation du site internet, le contenu pertinent et de qualité pour l'indexation
- Mesurer l'audience
- Créer du contenu de valeur (informationnel et publicitaire)
- Plan d'action pour améliorer son positionnement



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



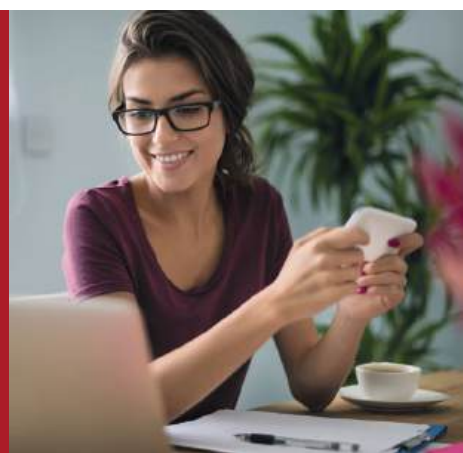
POUR ALLER PLUS LOIN

- Créer et administrer son site internet
- Créer et administrer son site e-commerce



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





RÉUSSIR MA STRATÉGIE FACEBOOK

FORMATION
DIGITALE
TUTORÉE



PUBLIC

Chefs d'entreprise
artisanale, chefs TPE,
conjointes associés
et collaborateurs



MODALITÉS

E-learning
sur la plateforme CMA



ACCOMPAGNEMENT

Tutorat à distance par
un expert métier CMA

En option :
1h de classe virtuelle

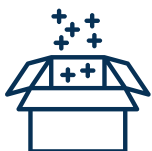


DURÉE

4 heures ou 5 heures
avec l'option classe
virtuelle



**Créez une page Facebook professionnelle
et utilisez-la efficacement**



Savoir créer une page Facebook professionnelle, la
gérer, publier en respectant les bonnes pratiques,
avoir des fans sur Facebook et analyser les
statistiques de sa page



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les différences entre un profil, une page et un groupe
- Connaître les bons usages d'une page professionnelle Facebook
- Définir sa stratégie de communication et le plan d'action de sa page professionnelle Facebook
- Définir et suivre ses objectifs à l'aide des étapes de son plan d'action
- Mettre en oeuvre les actions de promotion de son activité
- Planifier ses publications
- Créer une publication vendeuse avec des montages photo/ vidéo



COÛT DE LA FORMATION

120 € * | sans classe virtuelle

150 € * | avec 1h de classe virtuelle

REF : BFC_FOR_DIG_FAC

Possibilité de
prise en charge
financière selon
votre statut.
*Régime
d'exonération
de TVA.





ÉLABORER MA STRATÉGIE DIGITALE

FORMATION
DIGITALE
TUTORÉE



PUBLIC

Chef d'entreprise,
conjoint, collaborateur,
associé, salarié,
créateur / repreneur



MODALITÉS

E-learning
sur la plateforme CMA



ACCOMPAGNEMENT

Tutorat à distance par
un expert métier CMA



DURÉE

5 heures

Élaborer ma stratégie digitale

pour gagner en visibilité et développer mon
chiffre d'affaires !



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les différents canaux de communication
sur le Web

- Analyser leurs spécificités et leur intérêt
- Mettre en place une stratégie de communication Web dimensionnée à votre entreprise
- Sélectionner les outils adaptés
- Planifier et piloter votre plan d'action



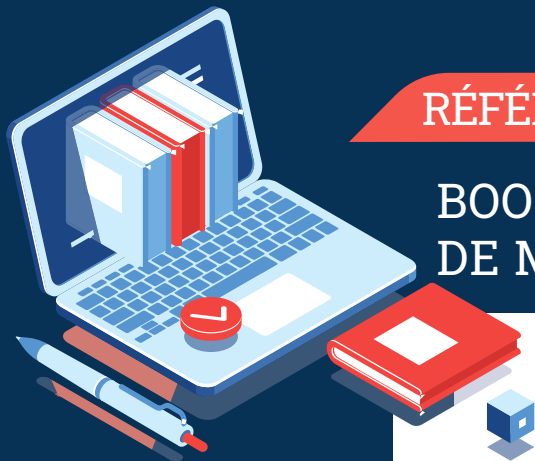
COÛT DE LA FORMATION

150 € *

REF :

Possibilité de
prise en charge
financière selon
votre statut.
*Régime
d'exonération
de TVA.





RÉFÉRENCEMENT NATUREL

BOOSTER LA VISIBILITÉ DE MON SITE WEB

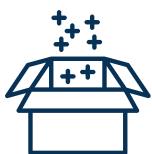
FORMATION
DIGITALE
TUTORÉE

Booster la visibilité de votre site web
pour développer votre chiffre d'affaires !



PUBLIC

Chef d'entreprise,
conjoint, collaborateur,
associé, salarié,
créateur / repreneur



Mettez votre expertise et vos prestations en
valeur pour répondre de manière qualitative aux
besoins de vos clients.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le référencement naturel
- Assimiler les enjeux du moteur de recherche
- Être autonome sur votre référencement naturel
- Mettre en place une stratégie
- Identifier les bonnes et les mauvaises pratiques



ACCOMPAGNEMENT

Tutorat à distance par
un expert métier CMA



COÛT DE LA FORMATION

150 € *



DURÉE

5 heures

REF :

Possibilité de
prise en charge
financière selon
votre statut.
*Régime
d'exonération
de TVA.





PROSPECTER ET FIDÉLISER MA CLIENTÈLE

FORMATION
DIGITALE
TUTORÉE

Cette formation vous aidera **à élargir votre clientèle et à accroître votre chiffre d'affaires !**



PUBLIC

Chef d'entreprise,
conjoint, collaborateur,
associé, salarié,
créateur / repreneur



MODALITÉS

E-learning
sur la plateforme CMA



ACCOMPAGNEMENT

Tutorat à distance par
un expert métier CMA



DURÉE

4 heures



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier et exploiter ses atouts marketing
- Utiliser les leviers stratégiques de développement commercial
- Appliquer les outils et techniques de prospection et de fidélisation de sa clientèle



PROGRAMME

- Comprendre les bases du marketing
- Établir sa stratégie commerciale en fonction de sa cible
- Intégrer la fidélisation comme pivot de la stratégie marketing
- Évaluer et améliorer le service client
- Augmenter la visibilité en ligne ou en magasin
- Organiser des promotions attractives
- Exploiter les outils du marketing digital : réseaux sociaux et communautés en ligne
- Utiliser les outils traditionnels comme le fichier client, la communication classique et l'événementiel
- Affiner et perfectionner son discours commercial



COÛT DE LA FORMATION

120 € *

REF : BFC_FOR_DIG_PFC

Possibilité de
prise en charge
financière selon
votre statut.
*Régime
d'exonération
de TVA.





MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

EN ENTREPRISE ARTISANALE TPE/PME

FORMATION
DIGITALE
TUTORÉE



PUBLIC

Artisans, chefs
d'entreprises, salariés
de TPE/PME



MODALITÉS

E-learning
sur la plateforme CMA



ACCOMPAGNEMENT

Tutorat à distance par
un expert métier CMA



DURÉE

7 heures

Cette formation vise l'acquisition des compétences nécessaires **à l'encadrement et à la gestion RH d'apprentis** dans des secteurs d'activités tels que le bâtiment, l'alimentation, la fabrication et les services.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Connaître les conditions et modalités du recrutement, de l'encadrement et réunir toutes les conditions favorables à la transmission des savoir-faire aux apprentis de l'entreprise



PROGRAMME

- Établir les besoins en recrutement.
- Accueillir et intégrer efficacement un apprenti.
- Élaborer un plan de compétences aligné
- Former et évaluer l'apprenti tout au long de son parcours.
- Reconnaître les principes de base de la communication.
- Stimuler la motivation de l'apprenti



COÛT DE LA FORMATION

210 € *

REF :

Possibilité de
prise en charge
financière selon
votre statut.
*Régime
d'exonération
de TVA.





FORMATION
MIXTE

HYGIÈNE ALIMENTAIRE

DANS LA RESTAURATION COMMERCIALE



PUBLIC

Restaurateur, cuisinier,
traiteur et commis



MODALITÉS

E-learning
sur la plateforme CMA
+ présentiel



ACCOMPAGNEMENT

Tutorat à distance par
un expert métier CMA



DURÉE

14 heures
10 heures
+ 4 heures présentiel



Obligation réglementaire : 14h pour maîtriser l'essentiel et garantir l'hygiène et la sécurité alimentaire.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les grands principes de la réglementation en relation avec la restauration commerciale
- Analyser les risques liés à une insuffisance d'hygiène en restauration commerciale
- Mettre en oeuvre les principes de l'hygiène en restauration commerciale



COÛT DE LA FORMATION

420 € *

REF : BFC_FOR_DIG_HYG

Possibilité de prise en charge financière selon votre statut.
*Régime d'exonération de TVA.





GÉRER LA TRÉSORERIE DE MON ENTREPRISE

FORMATION
DIGITALE
TUTORÉE



PUBLIC

Chef d'entreprise,
conjoint collaborateur,
associé, salarié



MODALITÉS

E-learning
sur la plateforme CMA



ACCOMPAGNEMENT

Tutorat à distance par
un expert métier CMA

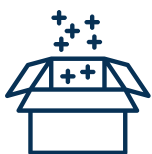


DURÉE

4 heures



Comprendre les notions essentielles **de la gestion de votre trésorerie.**



Cette formation va vous donner les bases pour comprendre les notions essentielles autour de la gestion de votre trésorerie.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les composants du compte de résultat et du bilan
- Catégoriser les indicateurs économiques et financier de l'entreprise
- Comparer les données économiques et financières
- Élaborer des tableaux de bord



COÛT DE LA FORMATION

120 € *

REF :

Possibilité de prise en charge financière selon votre statut.
*Régime d'exonération de TVA.





FORMATION
DIGITALE
TUTORÉE

CONTRAT DE TRAVAIL

DANS UNE PERSPECTIVE RSE



PUBLIC

Artisan, chef
d'entreprise, TPE
tout secteur, conjoint
collaborateur, associé,
salarié



MODALITÉS

E-learning
sur la plateforme CMA



ACCOMPAGNEMENT

Tutorat à distance par
un expert métier CMA



DURÉE

5 heures

Cette formation vous permettra de **maîtriser les fondamentaux du droit du travail**, faisant de vous un partenaire de confiance pour attirer et retenir les talents indispensables à votre entreprise.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Distinguer les différentes étapes d'un process de recrutement d'un salarié, depuis l'identification du besoin jusqu'aux formalités liées à l'embauche
- Exécuter/Créer une relation de travail durable
- Les typologies de contrat
- Préserver une bonne relation de travail
- Rompre un contrat de travail dans le respect de la réglementation en vigueur



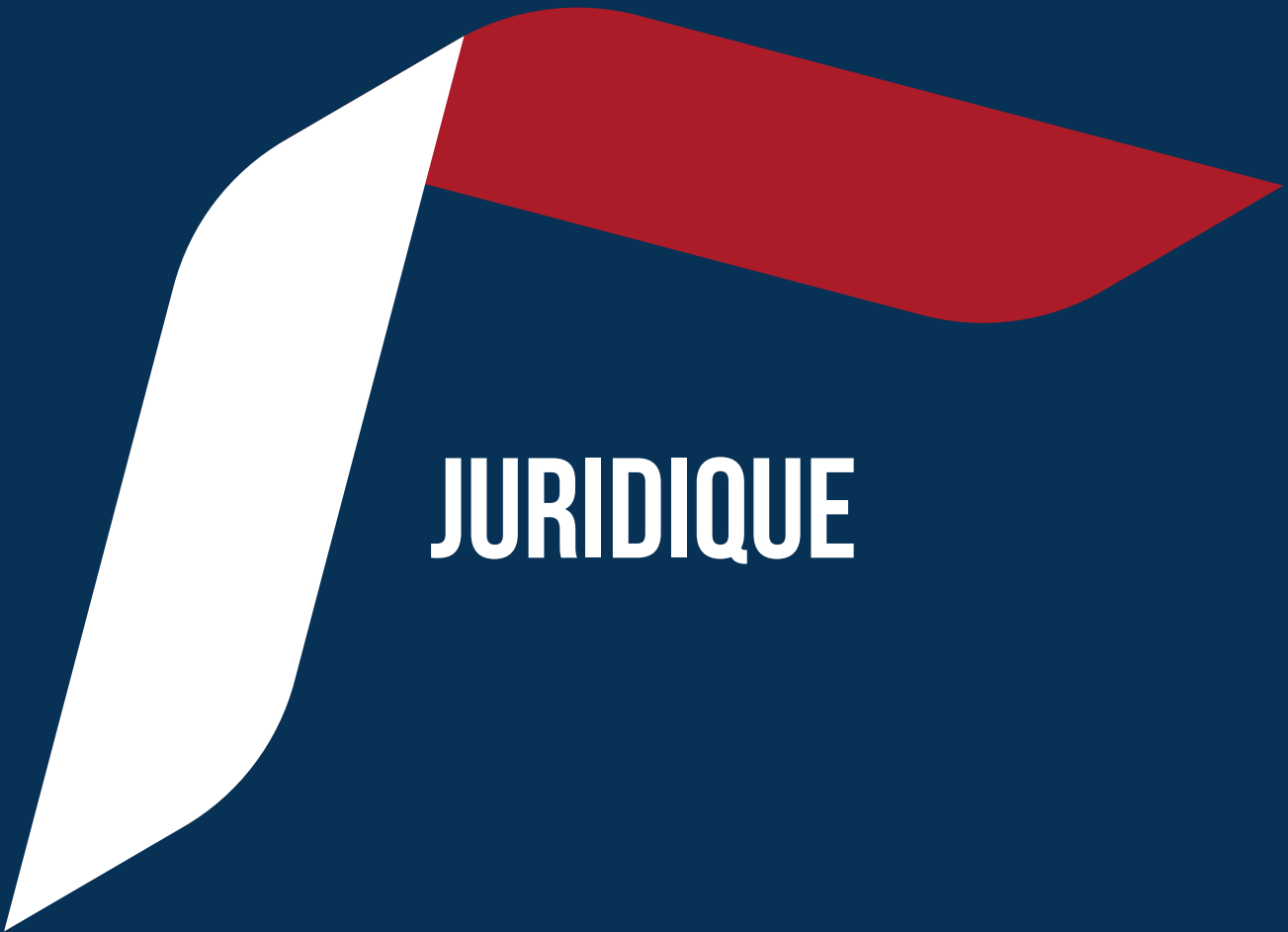
COÛT DE LA FORMATION

150 € *

REF :

Possibilité de
prise en charge
financière selon
votre statut.
*Régime
d'exonération
de TVA.





JURIDIQUE



tout public



distanciel



sur 3 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_AO

METTEZ TOUTES LES
CHANCES DE VOTRE CÔTÉ
POUR REMPORTER LE
MARCHÉ ET DÉVELOPPER
VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES



MODALITÉS

Formation également
disponible en
présentiel.

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement.

COÛTS &
FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Abordez les marchés publics en confiance.



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Maîtrise des bases des marchés publics : types, procédures et étapes de passation et d'exécution
- Compréhension des exigences de la commande : clauses et points à inclure dans les réponses aux appels d'offres
- Introduction au groupement momentané d'entreprises et à la dématérialisation
- Utilisation des plateformes de dématérialisation
- Maîtrise des règles pour élaborer un bon mémoire technique
- Analyse et contestation des évaluations des candidatures
- Compréhension des spécificités des partenariats public-privé et gestion des risques financiers, juridiques et commerciaux



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Évaluation tout au long de la formation.
- Attestation de fin de formation.
- Enquête de satisfaction



POUR ALLER PLUS LOIN

- Mieux vendre mes prestations et produits



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_CGV

OPTIMISEZ VOS PRATIQUES
COMMERCIALES SUR LES CGV,
DEVIS ET FACTURES POUR
ASSURER LA CONFORMITÉ
DANS VOS TRANSACTIONS
COMMERCIALES



MODALITÉS

Prérequis : avoir des
notions sur devis et
factures.

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement.

COÛTS &
FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Établir des documents commerciaux (devis et factures) conformes à la réglementation en vigueur.



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Compréhension des droits de l'entreprise, de son environnement et de ses clients
- Application des mentions légales aux documents commerciaux et gestion des risques liés à leur absence
- Mise en place ou amélioration des Conditions Générales de Ventes (CGV) pour sécuriser les relations commerciales
- Prévention du risque de non-paiement et optimisation du suivi des factures
- Maîtrise du recouvrement des impayés et des démarches légales en cas de non-paiement
- Gestion des relances infructueuses et analyse des CGV



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Évaluation tout au long de la formation
- Attestation de fin de formation
- Enquête de satisfaction



POUR ALLER PLUS LOIN

- EBP devis et factures
- Définir ses coûts de revient



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





Tout public



FOAD



Sur 1 jour



Non-certifiante

REF :

CETTE FORMATION EST
CONÇUE POUR VOUS FOURNIR
UNE COMPRÉHENSION
APPROFONDIE DES ENJEUX
JURIDIQUES, FISCAUX ET
ADMINISTRATIFS LIÉS À LA
GESTION D'UNE SCI



MODALITÉS

Matériel : un ordinateur +
Application Zoom

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des délais
de financement.

COÛTS &
FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les principales règles juridiques de constitution et de fonctionnement de la SCI



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Les statuts
- La responsabilité des associés
- Les pouvoirs du gérant
- Les décisions collectives
- Les obligations juridiques
- Le financement



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Évaluation en fin de formation
- Attestation de fin de formation
- Enquête de satisfaction



LES ATOUTS CMA

- Formateur spécialisé en fiscalité, comptabilité et gestion locative
- Effectif réduit (max 10 pers)
- Échanges vidéo





tout public



FOAD



sur 1 jour



non-certifiante

REF :

APPRENEZ LES PRINCIPALES
RÈGLES FISCALES POUR
OPTIMISER LA GESTION DE
VOS REVENUS IMMOBILIERS.



MODALITÉS

Matériel : un ordinateur
+ Application Zoom

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement.

COÛTS &
FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les principales règles fiscales des revenus fonciers



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Comprendre les fondamentaux des revenus fonciers et leur importance dans le cadre de la gestion immobilière
- Les différentes sources de revenus fonciers soumis à l'imposition
- Apprendre à distinguer les types de loyers et revenus complémentaires
- Définition des charges déductibles des revenus fonciers
- Analyse de la déductibilité des frais de gestion, d'entretien, de réparation, et autres dépenses
- Calcul du bénéfice foncier net imposable
- Comprendre les mécanismes de répartition et d'imposition des revenus fonciers au sein des sociétés civiles immobilières (SCI)
- Examen des obligations déclaratives et fiscales pour les associés



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Évaluation tout au long de la formation
- Attestation de fin de formation
- Enquête de satisfaction



LES ATOUTS CMA

- Formateur spécialisé en fiscalité, comptabilité et gestion locative
- Effectif réduit (max 10 pers)
- Échanges vidéo





Tout public



Distanciel



Sur 1 jour



Non-certifiante

REF : BFC_FOR_GESTION_LOCATIVE

CONÇUE POUR VOUS FOURNIR
UNE COMPRÉHENSION
APPROFONDIE DES ENJEUX
JURIDIQUES, FISCAUX ET
ADMINISTRATIFS LIÉS À LA
GESTION D'UNE SCI.



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des délais
de financement.

COÛTS &
FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les principales règles juridiques encadrant la relation bailleur-locataire



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Conclusion du contrat : recherche et sélection des locataires, conclusion du bail, garanties pour le bailleur, l'état des lieux d'entrée
- Vie du contrat : entretien et réparations à la charge du bailleur/du locataire, revalorisation du loyer, régularisations de charges
- Fin du contrat : préavis, visites, état des lieux de sortie, solde de tout compte



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Évaluation en fin de formation
- Attestation de fin de formation
- Enquête de satisfaction



LES ATOUTS CMA

- Formateur spécialisé en fiscalité, comptabilité et gestion locative
- Effectif réduit (max 10 pers)
- Échanges vidéo





COMPTABILITÉ ET FINANCES



tout public



présentiel



sur 3 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_BIEN_GERER_ENTREPRISE

EXPLOREZ LES CLÉS DE LA
COMPTABILITÉ ET DE LA
GESTION FINANCIÈRE POUR
OPTIMISER LA RENTABILITÉ
DE VOTRE ENTREPRISE



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les mécanismes de la comptabilité dans l'entreprise artisanale et les appliquer



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Comptabilité et analyse financière : comprendre le contenu du bilan et du compte de résultat
- Rôles de l'expert-comptable
- Gestion de trésorerie : création des tableaux de bord pour surveiller le chiffre d'affaires, la rentabilité et les investissements
- Solutions aux problèmes de trésorerie
- Gestion opérationnelle : construction du budget prévisionnel et suivi des performances
- Optimisation de la marge et des investissements



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Définir vos coûts de revient
- ADEA | Adjoint de Dirigeant d'Entreprise Artisanale



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



3 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_DEBUTER_EN_
COMPTABILITE

DÉCOUVREZ LES
FONDAMENTAUX DE LA
COMPTABILITÉ ET LES
OUTILS ESSENTIELS POUR
BÂTIR UNE ENTREPRISE
SOLIDE ET RENTABLE DÈS
LE DÉPART



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Avoir une entreprise pérenne, qui rapporte de l'argent



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Fondamentaux de la comptabilité : définition, rôle et fonctionnement des comptes
- Analyse financière : bilan, analyse des flux financiers et détermination du résultat
- Pratique comptable : enregistrement des opérations courantes
- Les opérations financières : TVA, facturation, acomptes
- Les relations sociales : charges de personnel, rémunération, cotisations sociales
- La trésorerie et obligations légales : opérations financières, relations avec les administrations fiscales et sociales



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Comprendre son bilan et compte de résultat



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_BILAN_ET_CPTE_
RESULTAT

APPRENEZ À DÉCODER
ET INTERPRÉTER AVEC
PRÉCISION LES BILANS ET
LES COMPTES DE RÉSULTAT
DE VOTRE ENTREPRISE
POUR OPTIMISER SA
RENTABILITÉ



MODALITÉS

Prérequis : avoir des
connaissances de base,
savoir différencier
passif/actif de charges
et produits

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Décrypter efficacement un bilan et un compte de résultat pour confronter et améliorer la rentabilité de l'entreprise
- Acquérir le vocabulaire comptable et financier
- Interpréter correctement les comptes de l'entreprise



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Compréhension générale du compte de résultat
- Analyse des cycles (exploitation, financier, exceptionnel) et de leur impact sur la lecture des documents
- Analyse des charges calculées et leur incidence sur la rentabilité de l'entreprise
- Analyse du SIG et comparaison avec les référentiels métiers
- Compréhension générale du bilan
- Calcul de l'amortissement et valorisation des stocks, avec des exemples concrets



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_COUTS_DE_REVIENT_2J

DÉFINISSEZ VOTRE
STRATÉGIE TARIFAIRE
EFFICACE ET RENTABLE
ET DÉTERMINEZ AVEC
PRÉCISION LE PRIX DE
VENTE DE VOS PRODUITS
ET SERVICES



MODALITÉS

Prérequis : disposer
d'éléments financiers
de votre entreprise

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre la notion de coût de revient, savoir calculer et déterminer son prix de vente



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Méthode de calcul du prix de revient : Déterminer le prix de vente adéquat
- Marges et seuil de rentabilité : Calculer les marges et définir le seuil de rentabilité pour la santé de l'entreprise
- Fixation des prix dans les différents métiers : Fixer les prix en fonction de la concurrence, du marché et des coûts
- Approche résultat : Analyser le résultat financier des produits et services vendus
- Détermination des coûts d'achat : Évaluer en comparant avec ceux de la concurrence
- Calcul des coûts de revient et des marges : Utiliser des exemples pour calculer les coûts, marges et seuils de rentabilité



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Bien gérer son entreprise



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 1 jour



non-certifiante

REF : BFC_FOR_MICRO_REUSSIR_
DEMARRAGE

Laissez-vous guider
à travers les étapes
fondamentales de la
création, de la gestion
administrative, fiscale
et comptable de votre
micro entreprise



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mettre en place vos documents (devis, factures, livre d'achats, de recettes)



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Principes généraux du statut de micro-entrepreneur
Régimes fiscaux : Définition et portée des différents régimes d'imposition.
- TVA : Principes généraux de fonctionnement et définition.
- Particularités du statut de micro-entrepreneur : Avantages, inconvénients
- Tenue de la comptabilité de la micro-entreprise.
- Déclarations fiscales et sociales : Quand et comment
- Les autres démarches indispensables : Assurances, compte bancaire professionnel, etc



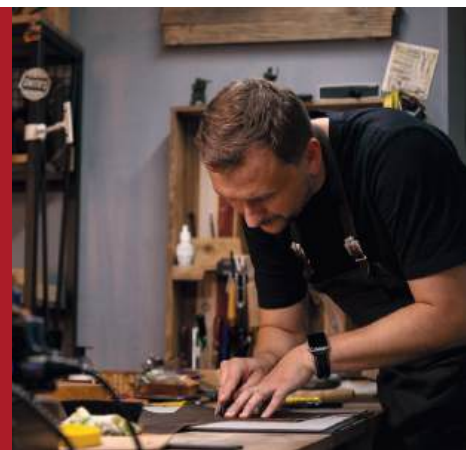
ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





COMPTABILITÉ INFORMATISÉE



tout public



présentiel



sur 4 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_EBP_COMPTA

APPRENEZ LES CLÉS POUR
MAÎTRISER CET OUTIL DE
RÉFÉRENCE, OPTIMISER
VOS PROCESSUS
COMPTABLES ET GARANTIR
LA SANTÉ FINANCIÈRE DE
VOTRE ENTREPRISE



MODALITÉS

Prérequis : avoir des
bases en comptabilité

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtrisez le logiciel et gagnez en efficacité dans la comptabilité de votre entreprise



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Présentation du logiciel de comptabilité
- Ouverture du logiciel
- Le paramétrage de votre entreprise, les paramètres de votre comptabilité
- La saisie
- Consultation et lettrage des comptes
- Recherche d'écritures
- Rapprochement bancaire
- Les éditions et les clôtures



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



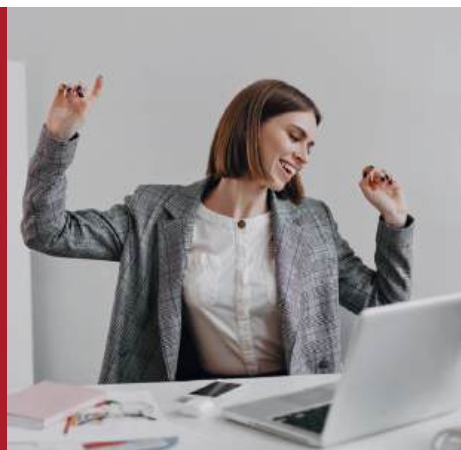
POUR ALLER PLUS LOIN

- Calcul du prix de revient
- ASCA | Assistant(e) Comptable



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_STRATEGIE_CIALE

VOTRE CMA VOUS GUIDE
EN RENFORÇANT VOS
COMPÉTENCES ET EN
VOUS FOURNISSANT LES
OUTILS NÉCESSAIRES
POUR EXPLORER DE
NOUVEAUX HORIZONS
ÉCONOMIQUES



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujéti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Établir son diagnostic commercial
- Mettre en place un plan de communication adapté à sa stratégie et à sa clientèle



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Apprendre à communiquer et développer mes ventes
- Faire un état des lieux commercial de l'entreprise
- Construire un plan de communication
- Faire des choix dans les moyens de communication
- Les actions de marketing directe



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Mieux vendre mes prestations et mes produits
- Prospector et fidéliser ma clientèle



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_MIEUX_VENDRE

DEVENEZ UN EXPERT EN VENTE EN APPRENANT À MAÎTRISER LES TECHNIQUES, À COMPRENDRE LES BESOINS DES CLIENTS ET À CONCLURE DES VENTES FRUCTUEUSES.



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur inscription jusqu'à 48h avant sous réserve de disponibilité et des délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter. Prise en charge possible par les financeurs de la formation.

Non éligible au CPF et non assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les techniques de ventes et gagner en rentabilité
- Apprendre à déterminer les besoins et les motivations des clients
- Savoir répondre aux objections et conclure une vente



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Préparez-vous à communiquer pour mieux vendre
- Savoir se présenter
- Connaître ses forces et ses faiblesses
- Savoir prendre de l'information auprès de sa clientèle
- Apprendre à argumenter
- Connaître les différentes étapes d'une vente
- Connaître les règles à adopter et les erreurs à éviter
- Savoir conclure une vente «gagnant/gagnant»



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



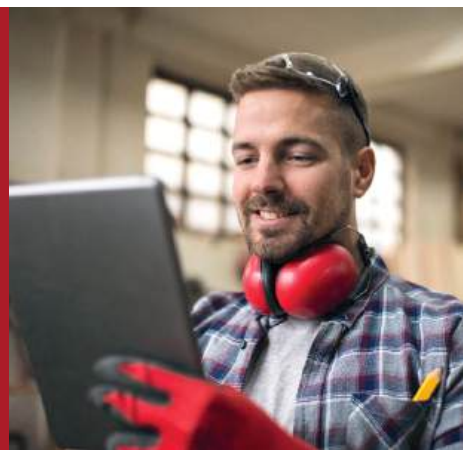
POUR ALLER PLUS LOIN

- Faire connaître son entreprise
- Créer et administrer son site e-commerce



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



e-learning



4 heures



non-certifiante

REF : BFC_FOR_DIG_PFC

ÉLARGISSEZ VOTRE CLIENTÈLE ET AUGMENTEZ VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES, EN VOUS INITIANT AUX FONDAMENTAUX DU MARKETING POUR METTRE EN VALEUR VOS PRESTATIONS.



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur inscription jusqu'à 48h avant sous réserve de disponibilité et des délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter. Prise en charge possible par les financeurs de la formation.

Non éligible au CPF et non assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier et exploiter ses atouts marketing
- Utiliser les leviers stratégiques de développement de sa clientèle
- Appliquer les outils et techniques de prospection et de fidélisation de sa clientèle



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Comprendre les principes généraux du marketing
- Adapter la stratégie et l'argumentaire commerciale à sa cible
- Intégrer la fidélisation au cœur de la stratégie marketing
- Évaluer l'impact de la stratégie marketing
- Améliorer le service client et fidéliser la clientèle
- Augmenter la fréquentation du site Web ou du point de vente
- Connaître les outils du marketing digital et traditionnel



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Evaluation des compétences à chaque module
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Faire connaître son entreprise
- Mieux vendre mes prestations et mes produits



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





MANAGEMENT



tout public



présentiel



sur 3 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_MANAGER_IMPLIQUER_
SALARIES

MANAGEZ VOTRE ÉQUIPE,
CLARIFIEZ VOTRE RÔLE
DE DIRIGEANT POUR
MOTIVER VOTRE ÉQUIPE
ET DÉVELOPPER DES
COMPORTEMENTS
EFFICACES POUR
ATTEINDRE LES OBJECTIFS
FIXÉS



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement

COÛTS &
FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Gagnez en aisance dans la gestion de votre personnel



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Clarification du rôle du dirigeant et de ses responsabilités
- Auto-diagnostic du style de management, ses points forts et ses points faibles
- Organisation, animation et motivation de l'équipe
- Connaissance des collaborateurs
- Communication avec l'équipe
- Développement de comportements efficaces : déléguer, responsabiliser, contrôler, évaluer et motiver
- Points essentiels du management d'équipe en terme d'objectifs et analyse de résultats



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Gestion du temps
- Développer une communication efficace



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



FOAD



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_COMMUNIQUER_
EFFICACEMENT

COMPRENEZ LES
DYNAMIQUES
RELATIONNELLES
ET MAÎTRISEZ LES
COMPÉTENCES CLÉS POUR
UNE INTERACTION POSITIVE
ET EFFICACE ADAPTÉE À
VOTRE ENTREPRISE



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement

COÛTS &
FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Être capable de mieux communiquer avec l'ensemble de ses interlocuteurs
- Développer son aisance relationnelle dans différentes situations



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Faire le point sur son mode de communication / Identifier son style
- Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres pour entrer efficacement en relation
- Distinguer : perception, jugement, émotion
- Réussir sa communication avec autrui : Agir positivement, savoir écouter, pratiquer l'empathie et développer son assertivité, savoir donner et recevoir du feedback
- Intervenir à bon escient en situation de conflit



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Manager et fidéliser vos collaborateurs



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



tout public



présentiel



sur 1 jour



non-certifiante

REF : BFC_FOR_GESTION_TEMPS

IDENTIFIEZ VOS PROPRES
FONCTIONNEMENTS
ET VOTRE RAPPORT AU
TEMPS POUR ARTICULER
ET ÉQUILIBRER VOTRE
VIE PROFESSIONNELLE ET
PERSONNELLE



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement.



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Diagnostiquer son emploi du temps et en repérer les sources d'inefficacité
- Acquérir les outils et méthodes pour gérer son temps de manière optimale



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Évaluer les conséquences d'une mauvaise gestion de votre temps
- Analyser pourquoi pensons-nous être débordés aujourd'hui ?
- Identifier les fondamentaux de la gestion du temps
- Analyser son emploi du temps et en repérer les sources d'inefficacité
- Déceler ses objectifs et priorités : les interactions entre gestion du temps et gestion du stress
- Accroître sa disponibilité et ses performances



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Évaluation tout au long de la formation.
- Attestation de fin de formation.



POUR ALLER PLUS LOIN

- Apprendre à lâcher prise



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_LACHER_PRISE

IDENTIFIEZ VOS PROPRES
FONCTIONNEMENTS
POUR IDENTIFIER VOS
SIGNAUX INDIVIDUELS
ET DÉVELOPPER VOTRE
PROPRE STRATÉGIE
FACE AUX SITUATIONS
STRESSANTES



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement.



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Faire émerger des solutions pour «lâcher prise» au quotidien.
- Diriger son énergie vers ce qui est important.
- Se libérer des pollutions mentales.



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Diriger son énergie vers ce qui est important
- Se libérer des pollutions mentales
- Apprendre à mieux communiquer avec les autres
- Relativiser pour retrouver son équilibre
- Valoriser son capital émotionnel en situation difficile
- Aller à l'essentiel et cultiver une vision positive de soi



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Évaluation tout au long de la formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Gestion du temps



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





LANGUES



tout public



présentiel



13 séances



non-certifiante

REF : BFC_FOR_ANGLAIS_DEBUTANT

APPRENEZ LES BASES DE
L'ANGLAIS ÉCRIT ET ORAL
POUR UNE COMMUNICATION
FLUIDE ET EFFICACE,
OUVRANT LA PORTE À DE
NOUVELLES OPPORTUNITÉS
PERSONNELLES ET
PROFESSIONNELLES



MODALITÉS

13 séances de 2
heures + 13 heures de
multimédia + 3 heures
de TOEIC

Prérequis : test
d'évaluation
Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement

COÛTS &
FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation

Non éligible au CPF et non
assujéti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir les bases de la langue anglaise pour communiquer à l'écrit et à l'oral



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Comprendre la structure de la grammaire anglaise
- Comprendre des conversations simples
- Savoir rédiger un texte simple
- Compréhension écrite et orale
- Expression écrite et orale



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Anglais | Intermédiaire



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



13 séances



non-certifiante

REF : BFC_FOR_ANGLAIS

ÉLEVEZ VOTRE
NIVEAU D'ANGLAIS
ET APPROFONDISSEZ
VOS CONNAISSANCES,
VOUS PERMETTANT DE
VOUS EXPRIMER AVEC
CONFIANCE ET PRÉCISION
DANS DIVERS CONTEXTES



MODALITÉS

13 séances de 2
heures + 13 heures de
multimédia + 3 heures
de TOEIC

Prérequis : test
d'évaluation
Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant sous réserve de
disponibilité et des
délais de financement

COÛTS &
FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation

Non éligible au CPF et non
assujéti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Apprendre à parler Anglais grâce à un parcours personnalisé par groupes de niveaux



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Révision des bases grammaticales et des temps des verbes
- Apprentissage des nombres, heures et dates
- Communication téléphonique
- Formulation de questions et réponses
- Compétences pour se déplacer et aider les étrangers
- Prise de notes et compréhension orale
- Développement de la réactivité dans les discussions
- Enrichissement du vocabulaire
- Participation à des débats sur l'actualité



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Équipements informatiques
- Supports théoriques et cas pratiques





PRÉVENTION ET SÉCURITÉ



tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_SST

RÉPONDEZ AUX EXIGENCES
LÉGALES EN MATIÈRE DE
SECOURS, OFFREZ UNE
ASSISTANCE IMMÉDIATE
EN CAS D'URGENCE
ET CONTRIBUEZ À
LA PRÉVENTION DES
ACCIDENTS SUR LE LIEU DE
TRAVAIL



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujéti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Devenir Sauveteur Secouriste du Travail



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Le sauvetage secourisme du travail
- Rechercher les dangers persistants pour protéger
- De « Protéger » à « Prévenir »
- Examiner la victime et alerter
- Secourir : effectuer l'action (succession de gestes) appropriée à l'état de la (des) victime(s)
- Situations inhérentes aux risques spécifiques
- Utilisation du défibrillateur



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Rédiger son Document Unique



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Mise en situation
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 1 jour



non-certifiante

REF : BFC_FOR_SST_RECYCLAGE

RENOUVELEZ VOTRE
CERTIFICAT SST ET RESTEZ
EN CONFORMITÉ AVEC LES
EXIGENCES LÉGALES



MODALITÉS

Prérequis : être
Sauveteur Secouriste

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Renouveler la validité de votre certificat



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Maintien et actualisation des compétences
- Révision et actualisation des gestes d'urgence



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- SST



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Mise en situation
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 1 jour



non-certifiante

REF : BFC_FOR_DOCUMENT_UNIQUE

OBLIGATOIRE POUR
TOUTES LES ENTREPRISES
COMPTANT AU MOINS
UN SALARIÉ OU UN
APPRENTI, IL CONSTITUE
UN OUTIL ESSENTIEL POUR
IDENTIFIER, ÉVALUER ET
PRÉVENIR LES RISQUES
POTENTIELS



MODALITÉS

Prérequis : avoir des
bases sur un tableur

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Soyez en conformité avec la réglementation et apprenez à rédiger votre Document Unique



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Avoir des notions de sécurité en entreprise :
- acteurs internes : chef d'entreprise, responsable de la prévention des risques | acteurs externes : médecine du travail, inspecteur du travail
- Répondre aux exigences du code du travail et gérer la sécurité des salariés
- Recenser les risques professionnels et identifier les mesures préventives



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- SST



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Mise en situation
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_HABILITATION_ÉLECTRIQUE

CONÇUE POUR GARANTIR LA SÉCURITÉ DES PROFESSIONNELS NON-ÉLECTRICIENS, CETTE HABILITATION PERMET DE COMPRENDRE LES RISQUES ET D'ADOPTER LES BONNES PRATIQUES



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur inscription jusqu'à 48h avant, sous réserve de disponibilité et des délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible par les financeurs de la formation.

Non éligible au CPF et non assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Être capable de réaliser des travaux d'ordre non électrique en présence de pièces nues sous tension en respectant les prescriptions de sécurité



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Notions d'électricité et appareillages électriques
- Contexte réglementaire de l'habilitation électrique
- Dangers du courant électrique et moyens de prévention
- Protections collectives et individuelles
- Définition de l'habilitation électrique B0-H0
- Sécurité au travail et analyse des risques électriques
- Conduite à tenir en cas d'accident électrique
- Consignes et procédures de sécurité pour le personnel



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- SST



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Mise en situation
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF :

LES ENTREPRISES DE
RESTAURATION RAPIDE ET
DE VENTE À EMPORTER
SONT LÉGALEMENT TENUES
DE SE FORMER À L'HYGIÈNE
ET À LA SÉCURITÉ
ALIMENTAIRE POUR
RÉPONDRE AUX NORMES
RÉGLEMENTAIRES



MODALITÉS

Examen obligatoire
14h en présentiel dont
4h de pratique.

Prérequis : bonne
connaissance de
l'hygiène

Inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre et analyser les dangers sanitaires
- Mettre en place le plan de maîtrise sanitaire obligatoire



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Connaître la législation en vigueur et les contrôles à effectuer
- Mettre en place les procédures de maîtrise et de contrôles appropriés dans le plan de maîtrise
- Notions de microbiologie appliquée à l'alimentaire et analyse des dangers rencontrés pendant une journée de travail type
- Maîtriser les bonnes pratiques d'hygiène alimentaire



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- SST



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Mise en situation
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



FOAD



sur 1 jour



non-certifiante

REF : BFC_FOR_ETIQUETAGE_
DECLARATION_NUTRITIONNELLE

DÉTERMINEZ LA VALEUR
NUTRITIONNELLE DES
ALIMENTS ET RÉALISEZ
UNE DÉCLARATION
NUTRITIONNELLE EN
CONFORMITÉ AVEC LES
RÉGLEMENTATIONS EN
VIGUEUR



MODALITÉS

Prérequis : maîtrise du
français

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Détermination de la valeur nutritionnelle des aliments
- Calcul de la valeur nutritionnelle à partir de tables officielles et de données fournies par les fournisseurs
- Réalisation d'une déclaration nutritionnelle conforme pour les denrées alimentaires préemballées



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Étiquetage obligatoire selon le règlement 1169/2011 (INCO)
- Mentions obligatoires sur l'étiquetage (dénomination de vente, ingrédients, numéro de lot, origine)
- Spécificités de l'étiquetage pour différents produits (alcools, confitures, etc.)
- Mentions obligatoires, volontaires et interdites sur l'étiquetage
- Mentions valorisantes et allégations de santé
- Détermination et déclaration de la valeur nutritionnelle des denrées alimentaires, incluant les allégations nutritionnelles



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Mise en situation
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 1 jour



non-certifiante

REF : BFC_FOR_HYGIENE_ALLERGENES

RÉALISEZ UN ÉTAT DES
LIEUX PRÉCIS DE LA
CONFORMITÉ DE VOS
LOCAUX ET PRATIQUES
AUX RÉGLEMENTATIONS
EN VIGUEUR ET ASSUREZ
LA SÉCURITÉ DE VOS
INSTALLATIONS



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Disponible en FOAD

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifiez et maîtrisez tous les dangers y compris allergène



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Connaître et comprendre la réglementation
- Identifier les dangers liés à son activité
- Être prêt pour une inspection sanitaire
- Déterminer les mesures de flexibilité octroyées pour son plan de maîtrise sanitaire



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Mise en situation
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



FOAD



sur 1 jour



non-certifiante

REF : BFC_FOR_PLAN_MAITRISE_
SANITAIRE

DÉFINISSEZ LES
OBLIGATIONS SPÉCIFIQUES
À VOTRE ENTREPRISE,
RÉDIGEZ VOTRE PMS AVEC
LES DOCUMENTS OFFICIELS
ET MAÎTRISEZ LES ÉTAPES
CRITIQUES DE VOTRE
ACTIVITÉ



MODALITÉS

Prérequis : aucun
Disponible en FOAD

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Soyez en conformité et mettez en place votre PMS



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Définir le type de PMS (Plan de Maîtrise Sanitaire)
- Utiliser les guides des bonnes pratiques d'hygiène
- Répondre aux attentes des fiches sectorielles (viande, lait, poisson, oeuf, restauration...)
- Mettre en oeuvre et formaliser le plan HACCP
- Avoir une traçabilité adaptée
- Déterminer la durée de vie des aliments
- Mettre en place des plans d'autocontrôle efficaces



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Mise en situation
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



FOAD



sur 1 jour



non-certifiante

REF : BFC_FOR_INITIATION_METHODE_HACCP

COMPRENEZ ET METTEZ EN PRATIQUE LES PRINCIPES ESSENTIELS, LES ÉTAPES PRATIQUES ET LA GESTION DYNAMIQUE DE VOTRE PLAN HACCP POUR GARANTIR LA SÉCURITÉ DE VOS PRODUITS



MODALITÉS

Prérequis : bonnes connaissances en hygiène

Accessible sur inscription jusqu'à 48h avant, sous réserve de disponibilité et des délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible par les financeurs de la formation.

Non éligible au CPF et non assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Etre capable de comprendre, mettre en place et faire vivre un plan HACCP dans son établissement en conformité avec la réglementation



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Rappels réglementaires sur l'hygiène alimentaire
- Définitions et objectifs de la méthode HACCP
- Préalables et Bonnes Pratiques d'Hygiène à mettre en place
- Les 7 principes et 12 étapes de la méthode HACCP
- Analyse des dangers, détermination des CCP et des Prpo
- Documentation du système HACCP : formalisation et enregistrement
- Exercices pratiques et création de documents adaptés
- Faire évoluer son plan HACCP en utilisant les résultats des enregistrements et les événements liés à l'activité



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

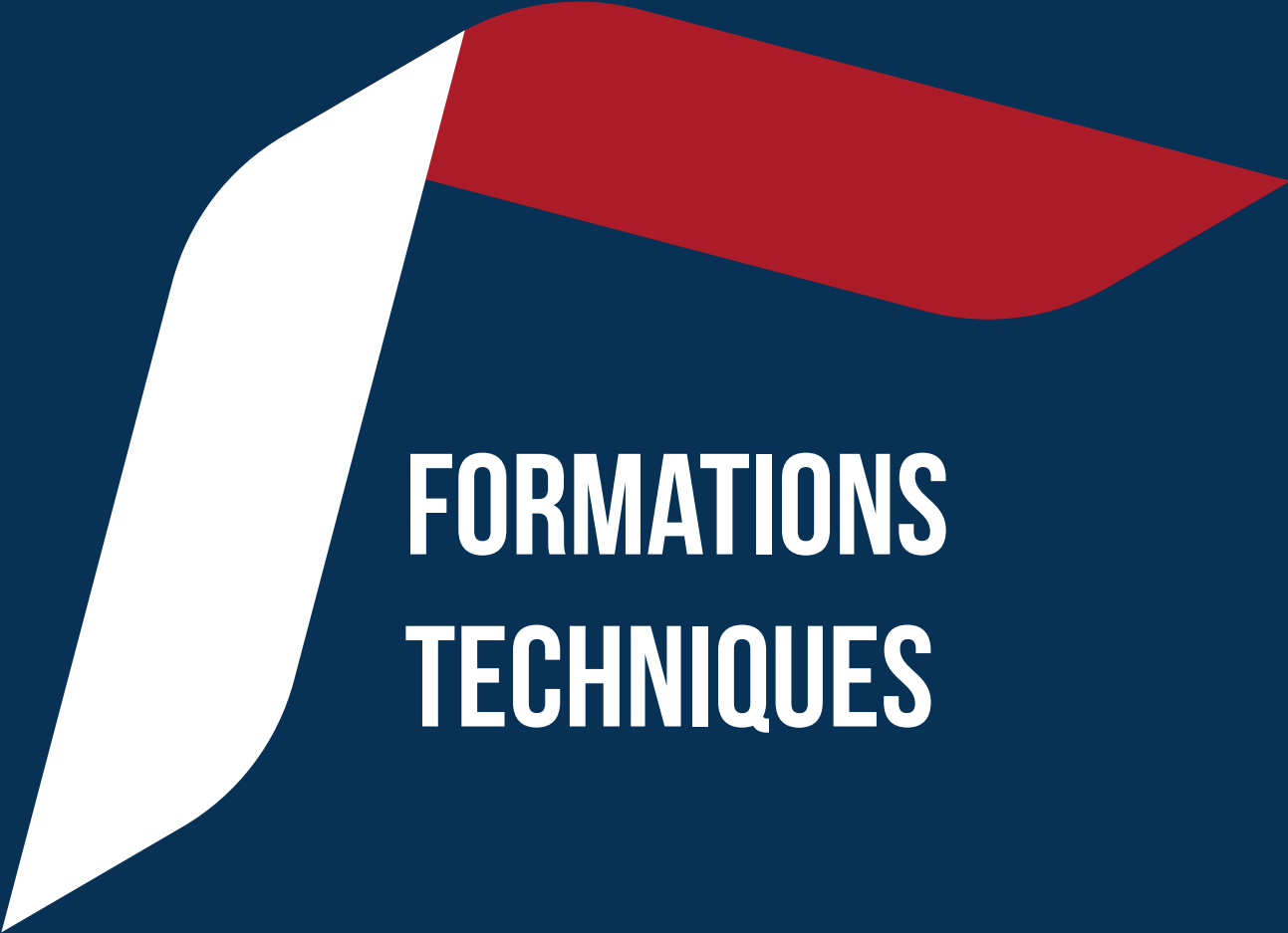
- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Mise en situation
- Supports théoriques et cas pratiques





FORMATIONS TECHNIQUES



tout public



présentiel



sur 3 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_BIO_NETTOYAGE_ MEDICAL

APPRENEZ À EFFECTUER
L'ENTRETIEN COURANT DE
VOTRE ÉTABLISSEMENT
D'ACCUEIL



MODALITÉS

Prérequis : avoir des
bases en nettoyage

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujéti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Préparer et réaliser les opérations de bio-nettoyage en milieu médical
- Identifier les risques pour adapter ses comportements



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Découvrir le milieu médical, les locaux, le public
- Comprendre les mécanismes de transmission microbienne
- Identifier les zones à risques
- Organiser sa prestation de bio-nettoyage en respectant les règles d'hygiène et de sécurité
- Appliquer les protocoles



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



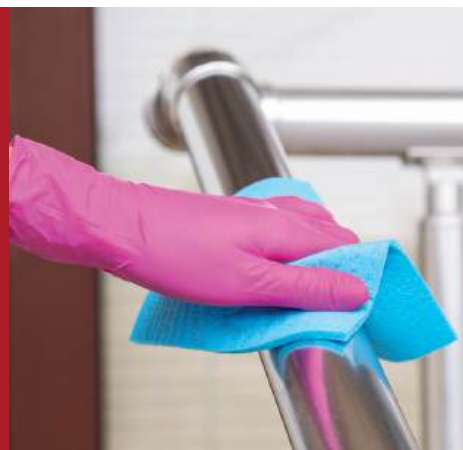
POUR ALLER PLUS LOIN

- Maîtrise d'une autolaveuse



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Simulation technique
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_NETTOYAGE_VITRERIE

APPRENEZ LES
TECHNIQUES ESSENTIELLES
POUR GARANTIR UN
NETTOYAGE PRÉCIS ET
SANS RISQUE, TOUT EN
PRÉSERVANT LA QUALITÉ
ET L'ESTHÉTIQUE DES
SURFACES VITRÉES



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les techniques d'entretien des vitres à faible hauteur en toute sécurité et entretenir les encadrements



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Identifier les différents types de verres et leurs caractéristiques
- Choisir les méthodes de nettoyage appropriées
- Appliquer les règles de sécurité
- Identifier et entretenir les encadrements
- Organiser et appliquer les méthodes de nettoyage



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Pratique du nettoyage avec une autolaveuse



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Simulation technique
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_AUTOLAVEUSE

FORMEZ-VOUS À
L'UTILISATION EFFICACE ET
SÉCURISÉE DE CET OUTIL
ESSENTIEL ET MAXIMISEZ
SES PERFORMANCES DANS
VOTRE ENVIRONNEMENT
PROFESSIONNEL



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser la pratique de l'autolaveuse autotractée en toute sécurité en fonction des chantiers



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Identifier les différents domaines d'utilisation
- Comprendre le principe de fonctionnement
- Appliquer les règles de sécurité
- Choisir les accessoires
- Maîtriser l'entretien et la maintenance
- Mettre en pratique



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- L'entretien mécanisé des sols



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Simulation technique
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_PRISE_EN_MAIN_
MONOBROSSE

ASSIMILEZ TOUTES
LES FONCTIONNALITÉS
DE LA MONOBROSSE,
ÉQUIPEMENT POLYVALENT
ET PRIMORDIAL POUR
RÉPONDRE AUX DÉFIS
DU NETTOYAGE EN
ENTREPRISE



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser la pratique de la monobrosse en toute sécurité en fonction des chantiers



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Identifier les différents domaines d'utilisation
- Comprendre le principe de fonctionnement
- Appliquer les règles de sécurité
- Choisir les accessoires
- Maîtriser l'entretien et la maintenance
- Choisir et appliquer les différentes techniques appropriées



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- L'entretien mécanisé des sols



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Simulation technique
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_REMISE_EN_ETAT_
MECANISEE_SOLs

DÉCOUVREZ LES MÉTHODES
D'UN ENTRETIEN MÉCANISÉ
DES SOLS ADAPTÉ AUX
NORMES ÉLEVÉES DE
SÉCURITÉ POUR ASSURER
HYGIÈNE ET PROPRETÉ SUR
DIFFÉRENTES SURFACES



MODALITÉS

Prérequis : aucun

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Le candidat doit être capable d'adapter le matériel, les produits, les techniques afin de réaliser une prestation d'entretien mécanisé



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Savoir de base
- Réaliser les techniques professionnelles d'entretien mécanisé
- Respecter les règles d'hygiène et de sécurité sur les chantiers
- Entretenir de bonnes relations clients/usagers



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Rénovation des sols mécanisée



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Simulation technique
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 2 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_REMISE_EN_ETAT_
MECANISEE_SOLs

L'ENTRETIEN ET LA
RÉNOVATION DES SOLS
SONT UNE PRIORITÉ
STRATÉGIQUE POUR LA
SÉCURITÉ DU PERSONNEL
ET L'EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE



MODALITÉS

Prérequis : connaître
les produits de
nettoyage et savoir
manier la monobrosse

Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir identifier les types de sols plastiques et appliquer les méthodes d'entretien et de remise en état appropriées



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Classification, les précautions d'utilisation et de stockage
- Identifier les salissures, dégradations et matériaux de revêtement pour une intervention adaptée
- Maîtriser la documentation administrative comme le cahier de liaison et les fiches de traçabilité
- Préparer sa zone de travail
- Utiliser le matériel approprié et assurer sa maintenance
- Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité
- Acquérir, choisir et mettre en pratique les techniques d'entretien mécanisé, tout en réalisant un auto-contrôle



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- Entretien mécanisé des sols



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Simulation technique
- Supports théoriques et cas pratiques





tout public



présentiel



sur 3 jours



non-certifiante

REF : BFC_FOR_BIO_NETTOYAGE_
AGROALIMENTAIRE

ACQUÉREZ DES
COMPÉTENCES
ESSENTIELLES POUR
MAINTENIR DES NORMES
D'HYGIÈNE RIGOUREUSES
ET ÉCOLOGIQUES TOUT EN
PRÉSERVANT LA SÉCURITÉ
ALIMENTAIRE



MODALITÉS

Prérequis : connaître
les produits de
nettoyage
Accessible sur
inscription jusqu'à 48h
avant, sous réserve
de disponibilité et des
délais de financement



COÛTS & FINANCEMENT

Nous consulter.
Prise en charge possible
par les financeurs
de la formation.

Non éligible au CPF et non
assujetti à la TVA



LES DÉTAILS SUR

www.artisanat-bfc.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Réduire la contamination biologique des surfaces



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Découvrir le milieu agro-alimentaire, ses pratiques, ses défis
- Maintenir des normes d'hygiène rigoureuses et réduire la contamination biologique des surfaces
- Connaître les différents produits
- Construire et respecter un plan de nettoyage



ÉVALUATION DE L'APPRENANT

- Tests de positionnement et exercices pratiques
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation



POUR ALLER PLUS LOIN

- SST



LES ATOUTS CMA

- Partenaire historique des entreprises artisanales
- Formateur expert CMA
- Simulation technique
- Supports théoriques et cas pratiques



LE FINANCEMENT DE VOTRE FORMATION



DIRIGEANT SALARIÉ – SALARIÉ D'ENTREPRISE

Vous cotisez chaque année auprès d'un Opérateur de Compétences (OPCO) au titre de la formation professionnelle continue. Des solutions et des dispositifs de prise en charge sont mis en place.

Le crédit d'impôt pour la formation des dirigeants d'entreprise :

Quel que soit votre statut, si vous êtes imposé selon le régime réel, vous pouvez bénéficier d'un crédit d'impôt pour vos dépenses de formation professionnelle continue.

La subrogation de paiement vous évite l'avancement total ou partiel des frais de formation si elle est sollicitée au moins un mois avant le début de la formation.

Les équipes de votre CMA vous guide et vous accompagne dans cette étape.

Tous les chefs d'entreprise, leur conjoint et auxiliaire disposent d'un organisme unique pour vos formations, qu'elles soient générales ou techniques : le FAFCEA.



DEMANDEUR D'EMPLOI

Votre conseiller France Travail ou Mission locale vous apporte des précisions et vous aide dans la mise en place des formations que vous souhaitez engager.

Le coût pédagogique est pris en charge en partie ou en totalité par le FAFCEA, France Travail ou les OPCOS selon votre statut

Les équipes de votre CMA sont à votre disposition pour apporter des précisions et vous aider dans la mise en place des financements de votre formation.



COMPTE PERSONNEL DE FORMATION

Certaines formations sont éligibles au CPF.

Le Compte Personnel de Formation est utilisable par tout public, tout au long de sa vie active, y compris en période de chômage, pour suivre une formation qualifiante ou certifiante.



NOS CENTRES DE FORMATION



HORAIRES & CONDITIONS D'ACCUEIL

Du lundi au vendredi
de 9h à 12h et de 13h30 à 17h

 03 73 55 20 20



Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation d'handicap.
Vous trouverez un Référent Handicap dans chaque centre de formation.