

**NOUVEAU** Centre Agréé TOSA  
Certifications Bureautique & Digitale  
Testez-vous gratuitement : [ici](#)



## CALENDRIER FORMATIONS IMMOBILIER - 1er semestre 2018

**NOUVEAU** Centre Agréé TOEIC  
Certifications Anglais  
Testez-vous gratuitement : [ici](#)



INTITULES FORMATIONS	REFS	OBJECTIFS	DUREES	COUT par pers INTER COLLECTIF* en Centre	PARTICIPATION INTER- COLLECTIF AGEFOS en Centre	COUT GLOBAL INTRA AGENCE de 1 à 8 pers sur site de l'Agence** ou en Centre	DATES
----------------------	------	-----------	--------	--	--	--	-------

### Les matinales : PETITS DEJEUNERS THEMATIQUES

<b>Thème 1 : ETHIQUE &amp; DEONTOLOGIE de la profession</b>	PDJ01	Découvrir et évaluer les enjeux de l'éthique et de la déontologie dans l'immobilier	1 matinée 2h30	50 €/pers	—	540 €	1er février de 9h à 11h30	5 avril de 9h à 11h30	7 juin de 9h à 11h30
<b>Thème 2 : NOUVELLES TECHNOLOGIES: Les enjeux de la communication digitale : médias et réseaux sociaux dans l'immobilier</b>	PDJ02	Découvrir et évaluer les enjeux des médias et réseaux sociaux pour développer sa communication dans son activité	7 h: 2 matinées x 3h30	175 €/pers	—	1 060 €	22 et 29 mars de 9h à 12h30		11 et 18 mai de 9h à 12h30
<b>Thème 3 : BOOSTER SES PERFORMANCES MANAGERIALES : grâce aux techniques innovantes utilisées par les sportifs de haut-niveau</b>	PDJ03	Découvrir les techniques et méthodes innovantes pour développer des stratégies gagnantes, afin de promouvoir l'Expertise, l'Image et le Leadership de son entreprise	7 h: 2 matinées x 3h30	175 €/pers	—	1 060 €	2 et 9 février de 9h à 12h30		23 et 30 avril de 9h à 12h30

### FORMATIONS TECHNIQUES METIERS



<b>NOUVEAU</b> <b>DISPOSITIF TRACFIN ET CNIL</b>	JU133	maîtriser la loi sur la lutte contre le financement du terrorisme et la loi informatique et liberté, mettre en place une démarche organisationnelle pour prévenir et évaluer les risques, établir et déclarer ses fichiers.	7h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €	5 février	9 avril
<b>GESTION LOCATIVE : niveau 1 - Du choix du locataire jusqu'au contrat &amp; nouvelles lois</b>	GESLOC 101	Maîtriser les règles de gestion locative depuis 2014, connaître tous les cas de dossiers et les baux	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €		14 mai
<b>GESTION LOCATIVE : niveau 2 - Charges, réparations locatives et obligations du Propriétaire</b>	GESLOC 102	Maîtriser la gestion locative relatives aux obligations des parties et leurs applications et gérer les conflits	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €		28 mai
<b>GESTION LOCATIVE : Mandat, publicité et mise en location</b>	GESLOC 103	Connaître tous les cas dans la signature des mandats, les mentions obligatoires, maîtriser la mise en location, en passant par la communication, la visite ...	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €		4 juin
<b>GESTION COPROPRIETE : les bases de la copropriété et ses obligations depuis la loi Alur</b>	GESCOPI 101	Maîtriser la gestion de copropriété dans son ensemble : règles, acteurs, fonctionnement, identifier les obligations de la loi Alur	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €		16 avril
<b>URBANISME : niveau 1 - les fondamentaux des règles de l'urbanisme dans l'immobilier</b>	URBAN 108	Connaître les règles fondamentales de l'urbanisme, en mesurer l'impact afin de mieux accompagner ses clients	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €	12 février	11 juin
<b>URBANISME : niveau 2 - perfectionnement: les cas particuliers et depuis 2014</b>	URBAN 109	Maîtriser les règles et connaître les cas particuliers de l'urbanisme, décryptage des lois depuis 2014, études de cas et situations pratiques	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €	19 février	18 juin
<b>NOUVEAU</b> <b>URBANSIME : Détachement et division parcellaire</b>	URBAN 110	Donner une pré-faisabilité et une estimation rapidement aux clients, augmenter son offre produits et son chiffre d'affaire, faire la différence par une expertise efficace.	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €		8 mars
<b>NOUVEAU</b> <b>URBANSIME : Autorisations et régularisations travaux</b>	URBAN 111	Savoir lire et comprendre un PLU, comprendre et appliquer la marche à suivre, mieux conseiller les clients, mieux estimer les biens, réactivité, augmenter son chiffre d'affaires.	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €		9 mars
<b>TRANSACTION : Mandats, publicités et diagnostics : l'avant contrat et l'acte authentique</b>	TRANSA 100	Décrypter les stratégies commerciales de prise de mandat, connaître les obligations légales, et les nouvelles de la loi Alur relatives au mandat	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €	12 mars	25 juin
<b>TRANSACTION : l'application des nouvelles lois et le devoir d'information et de conseil</b>	TRANSA 101	Connaître toutes les nouvelles lois autour de l'immobilier et maîtriser la mise en application, et d'en mesurer l'impact vis-à-vis de ses clients	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €		19 mars
<b>NOUVEAU</b> <b>VENTE EN VIAGER : conforme aux dispositions loi Allur</b>	TRANSA 106	A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de conseiller, d'estimer et de mettre en œuvre les particularités de la vente en viager.	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €		26 mars

INTITULES FORMATIONS	REFS	OBJECTIFS	DUREES	COUT par pers INTER COLLECTIF* en Centre	PARTICIPATION INTER- COLLECTIF AGEFOS en Centre	COUT GLOBAL INTRA AGENCE de 1 à 8 pers sur site de l'Agence** ou en Centre	DATES				
<b>FORMATIONS TECHNIQUES METIERS</b>											
<b>TRANSACTION : Techniques commerciales en immobilier: perfectionnement des pratiques fondamentales</b>	TRANSA 102	Perfectionner son approche commerciale dans la transaction dans son approche commerciale: rentrer des mandats, prendre en charge tout acquéreur potentiel et conclure une vente.	14 h 2 jours	350 €/pers	—	1 900 €	8 et 9 février		12 et 13 avril		
<b>TRANSACTION : Techniques commerciales acheteurs, vendeurs : bonnes pratiques et erreurs à éviter</b>	TRANSA 103	Prendre conscience de toutes les erreurs potentielles inhérentes à la transaction immobilière et y remédier.	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €	23 février		18 mai		
<b>TRANSACTION : Techniques commerciales : prospection directe terrain : méthodologie et action terrain</b>	TRANSA 104	Pratiquer et développer sa prospection immobilière "terrain" pour développer son chiffre d'affaire.	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €	9 mars		1er juin		
<b>TRANSACTION : Vente en VEFA : vendre de l'immobilier dans du neuf : techniques, stratégie et méthodologie (financements, garanties, assurances)</b>	TRANSA 105	Maîtriser la vente de biens immobiliers neufs, sur plans : les bases fondamentales pour se lancer dans ce type de transaction.	7 h 1 jour	175 €/pers	—	1 200 €	23 mars		15 juin		
<b>NOUVEAU</b> <b>OUTILS ET METHODES D'ESTIMATION</b>	TRANSA 107	Connaître les outils et sources d'informations de son secteur, impliquer le vendeur dans l'estimation de son bien, personnaliser l'estimation de façon rapide et concrète	14 h 2 jours	350 €/pers	—	2 000 €	22 et 23 février				
<b>NOUVELLES TECHNOLOGIES : COMMUNICATION DIGITALE - E REPUTATION</b>											
<b>BOOSTEZ VOS VENTES GRACE AUX RESEAUX SOCIAUX: méthodes, stratégies et création (Facebook, Twitter ...): niveau 1</b>	CO100	Créer et exploiter les différents réseaux sociaux, mettre en œuvre les bonnes pratiques et connaître les erreurs à éviter, utiliser les principaux réseaux sociaux pour développer sa communication externe dans son agence.	14h 2 jours	350 €/pers	100 €/pers	1 920 €	St-Raphael 15 et 16 février		Draguignan 22 et 23 mars	St-Raphael 3 et 4 avril	Draguignan 5 et 6 juin
<b>ANIMEZ VOS RESEAUX DE COMMUNICATION : DEVEZ COMMUNITY MANAGER : niveau 2</b>	CO101	Animer les réseaux sociaux et leur fonctionnement, créer, développer et animer des communautés en ligne, mesurer et suivre la performance de ses actions et mettre en place une veille, définir sa stratégie digitale et éditoriale et sa e-réputation	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 755 €	St-Raphael 13 et 14 mars		St-Raphael 12 et 13 avril	Draguignan 19 et 20 juin	
<b>LES CLEFS DU WEB MARKETING 2.0 : Elaborer sa stratégie commerciale numérique: méthodes et techniques : niveau 3</b>	CO102	Comprendre et connaître les clés du webmarketing opérationnel, le référencement et médias sociaux, afin de pouvoir mettre en place une stratégie digitale en adéquation avec la démarche marketing de son agence.	21h 3 jours	350 €/pers	—	2 880 €	St-Raphael 27 mars 10 avril 17 avril				
<b>COMMERCIAL - VENTES - MARKETING</b>											
<b>LES 7 ACCELERATEURS DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE : Appliquez les techniques innovantes des "grands champions"</b>	CO103	Identifier et cultiver les stratégies gagnantes de performance commerciale, en mobilisant ses compétences mentales, émotionnelles, relationnelles et neurocomportementales, afin de promouvoir l'Expertise, l'Image et le Leadership de l'entreprise auprès de ses clients.	21h 3 jours	525 €/pers	—	2 925 €	15-22-29 mars		7-14-21 juin		
<b>ADOPTER LA COMMERCIALE ATTITUDE grâce aux techniques théâtrales</b>	CO104	Optimiser sa commerciale attitude' grâce aux techniques théâtrales, adopter une attitude commerciale comportementale facilitante, décrypter et s'adapter à la typologie des différents interlocuteurs permettant de pratiquer le rebond commercial et conclure ses ventes.	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 755 €	21 et 22 février		29 et 30 mai		
<b>TECHNIQUES DE VENTE : les fondamentaux de la vente : niv 1</b>	CO106	Acquérir les bases de la vente, savoir identifier les besoins de son client, argumenter efficacement et apprendre à conclure un entretien de vente	14h 2 jours	350 €/pers	100 €/pers	1 755 €	9 et 13 février		20 et 21 mars		
<b>TECHNIQUES COMMERCIALES : de la vente à la négociation : approche commerciale &amp; argumentaire : niv 2</b>	CO105	Démystifier l'approche commerciale, adapter son offre commerciale et construire son argumentaire, savoir décrypter son interlocuteur	14h 2 jours	350 €/pers	100 €/pers	1 755 €	13 et 14 mars		19 et 20 avril		

INTITULES FORMATIONS	REFS	OBJECTIFS	DUREES	COUT par pers INTER COLLECTIF* en Centre	PARTICIPATION INTER- COLLECTIF AGEFOS en Centre	COUT GLOBAL INTRA AGENCE de 1 à 8 pers sur site de l'Agence** ou en Centre	DATES	
<b>COMMERCIAL - VENTES - MARKETING</b>								
<b>MARKETING : Stratégie et diagnostic</b> : outils & méthodes fondamentales : niv 1	CO107	Comprendre l'impact et les enjeux du marketing, s'approprier la démarche et son application pratique afin de définir une stratégie marketing entreprise	14h 2 jours	350 €/pers	100 €/pers	1 755 €	6 et 7 février	5 et 6 avril
<b>MARKETING : ADOPTEZ UNE STRATEGIE GLOBALE avec le MIX MARKETING</b> : niv 2	CO108	Définir et mettre en place la stratégie et les objectifs du marketing opérationnel dans la stratégie globale de son entreprise et intégrer les 4 variables du « MIX »	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 920 €	18 et 19 avril	25 et 26 juin
<b>TECHNIQUES INNOVANTES : EXPLOITEZ VOTRE POTENTIEL COMMERCIAL par l'innovation et la créativité: outils, méthodes et stratégies</b>	CO109	Identifier son potentiel créatif, explorer, développer de nouvelles idées innovantes et créatives, rester compétitif et performant, optimiser ses ventes additionnelles, fidéliser sa clientèle, et se différencier de la concurrence	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 755 €	13 et 14 février	15 et 16 mai
<b>BOOSTEZ VOTRE COMMUNICATION ECRITE &amp; diversifiez vos supports de vente: techniques &amp; méthodes</b>	CO110	Définir sa stratégie de communication, concevoir efficacement la rédaction de tous types de supports de vente : Web, communiqué de presse, newsletter, flyers, plaquette commerciale, afin de développer, commercialiser et fidéliser sa clientèle selon ses cibles et ses objectifs.	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 920 €	20 et 21 mars	12 et 13 juin
<b>EFFICACITE PROFESSIONNELLE - COMMUNICATION RELATION CLIENT</b>								
<b>LES STRATEGIES GAGNANTES POUR GERER LES TENSIONS ET LE STRESS : Méthodes &amp; techniques innovantes utilisées par les sportifs de haut niveau</b>	EF116	Acquérir et appliquer les leviers de motivation, utiliser des outils innovants et performants issus des neurosciences, afin de mieux gérer les tensions, le stress et ainsi obtenir de meilleures performances professionnelles.	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 890 €	27 et 28 mars	28 et 29 juin
<b>PREVENIR, GERER LES TENSIONS, LES CONFLITS &amp; LES SITUATIONS DELICATES</b>	EF111	Optimiser sa communication et ses modes de fonctionnement en choisissant des stratégies adaptées pour prévenir et résoudre toutes situations selon les contextes et les publics spécifiques	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 520 €	29 et 30 mars	1er et 8 juin
<b>OPTIMISER SON TEMPS : LA SEMAINE IDEALE D'UN AGENT IMMOBILIER</b>	EF117	Structurer et gérer les actions nécessaires au métier, gérer son temps selon sa vie personnelle et ses objectifs professionnels, mettre en place des méthodes pour optimiser son temps	7h 1 jour	175 €	—	1 200 €	21 février	
<b>REUSSIR BRILLAMENT SES INTERVENTIONS : Techniques de prise de parole en public</b>	EF114	Exprimer ses idées de façon claire et attrayante, gérer et utiliser son émotivité, sa voix, son élocution avec plus d'efficacité afin de tenir un discours avec aisance et professionnalisme.	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 890 €	12 et 13 avril	31 mai et 1er juin
<b>ANIMEZ EFFICACEMENT VOS REUNIONS</b> : outils & méthodes	EF115	Acquérir les techniques pour optimiser efficacement sa conduite de réunion, préparer, animer un groupe de travail et éviter les obstacles	14h 2 jours	350 €/pers	100 €/pers	1 890 €	13 et 14 février	29 et 30 mars

INTITULES FORMATIONS	REFS	OBJECTIFS	DUREES	COUT par pers INTER COLLECTIF* en Centre	PARTICIPATION INTER- COLLECTIF AGEFOS en Centre	COUT GLOBAL INTRA AGENCE de 1 à 8 pers sur site de l'Agence** ou en Centre	DATES
<b>MANAGEMENT - LEADERSHIP RESSOURCES HUMAINES</b>							
<b>MANAGEMENT DE PROXIMITE : LES 7 ACCELERATEURS DE LA PERFORMANCE MANAGERIALE : Adopter des techniques de grands champions grâce aux neurosciences</b>	MA136	Identifier les stratégies gagnantes de performance managériale en mobilisant ses compétences mentales, émotionnelles, relationnelles et neurocomportementales, afin de promouvoir l'Expertise, l'Image et le Leadership de l'entreprise	28h 4 jours	700 €/pers	—	3 000 €	15 - 22 février 16 mars 19 avril
<b>MANAGEMENT OPERATIONNEL : PILOTAGE &amp; COHESION D'EQUIPE : outils, techniques et méthodes</b>	MA135	Optimiser sa communication managériale, utiliser des outils de pilotage d'équipe, gérer les relations interpersonnelles et les conflits grâce à des techniques de communication visant à renforcer la cohésion de l'équipe de travail.	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 600 €	7 et 8 février 17 et 18 mai
<b>CONDUIRE LE CHANGEMENT dans son entreprise</b>	MA137	Comprendre les comportements humains face au changement, accompagner les collaborateurs dans les différentes phases du changement, s'approprier les outils pour anticiper les difficultés liées aux situations de changement.	14h 2 jours	350 €/pers	100 €/pers	1 800 €	15 et 16 mars 30 et 31 mai
<b>NOUVEAU</b> <b>CYBERSECURITE : ce qu'il faut savoir: sensibilisation et pratique innovante avec la VR (réalité virtuelle)</b>	MA139	Comprendre les enjeux de la cybersécurité et en mesurer les risques à travers la Réalité virtuelle, appréhender les impacts de la Transformation Digitale sur la sécurité de l'information et adopter les bonnes pratiques.	7h 1 jour	290 €/pers	—	2 550 €	6 février 10 avril
<b>L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL, une obligation légale : outil clef du manager pour développer les compétences en entreprise</b>	MA138	Conduire un entretien professionnel en adoptant les techniques, méthodes et attitudes permettant de préparer, structurer et animer efficacement ses entretiens professionnels.	14h 2 jours	350 €/pers	—	2 000 €	Sur demande
<b>PRATIQUER LE DROIT SOCIAL : Maitriser la gestion RH: fondamentaux , pratiques &amp; procédures</b>	JU134	Connaître les bases fondamentales du droit du travail selon la convention collective en vigueur , maîtriser une gestion cohérente administrative des ressources humaines et mettre en place des outils adaptés.	14h 2 jours	350 €/pers	—	2 000 €	29 mai et 15 juin
<b>DEVENIR FORMATEUR-TUTEUR EN ENTREPRISE: les clefs de la réussite de la professionnalisation : transfert des compétences techniques et des valeurs propres à l'entreprise.</b>	MA140	Connaître le rôle et fonction du tuteur, gérer l'encadrement et la transmission des savoirs-faire, construire des parcours de professionnalisation liés à la profession, afin de faciliter l'insertion des nouveaux arrivants	21h 3 jours	525 €/pers	—	2 700 €	Sur demande
<b>GESTION FINANCIERE - COMPTABILITE</b>							
<b>INTERPRETER SON BILAN &amp; SON COMPTE DE RESULTATS</b>	GF128	Analyse des documents comptables: logique financière, étapes de la construction des états financiers, analyser la performance au travers du bilan et du compte de résultat, calculer les ratios et interpréter: performance + cycles de gestion.	14h 2 jours	350 €/pers	100€/pers	1 800 €	1er et 2 février 10 et 11 avril
<b>MAITRISER SA GESTION FINANCIERE DANS L'IMMOBILIER : outils et tableaux de bord</b>	GF129	Identifier et analyser diverses méthodes permettant de suivre l'évolution du CA, de contrôler les coûts et de mettre en place des tableaux de bord facilement utilisables	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 800 €	22 et 23 mars 22 et 23 mai
<b>REALISER UN PLAN DE FINANCEMENT IMMOBILIER : décider, financer, rentabiliser un investissement immobilier</b>	GF130	Mieux comprendre le processus de décision d'un investissement, connaître les critères de la décision, Savoir établir et construire un plan de financement, les précautions à prendre.	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 800 €	17 et 18 avril
<b>COMPTABILITE AU QUOTIDIEN : suivre et préparer son bilan comptable: approfondissements</b>	GF131	Comptabiliser l'ensemble des écritures générées, mettre en place un reporting de la trésorerie, éléments d'activité, règles liées à la TVA, pour suivre son cpte de résultat et préparer son bilan	21h 3 jours	525 €/pers	—	2 700 €	23 et 30 mars
<b>ANALYSE FINANCIERE : ANALYSER SES ETATS COMPTABLES ET FINANCIERS: techniques &amp; méthodes adaptées</b>	GF132	Etapes de la construction et de l'articulation des états financiers, analyser les différentes composantes, retraitement nécessaires pour passer d'une présentation purement fiscale et comptable à une présentation de gestion	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 800 €	16 et 23 février

INTITULES FORMATIONS	REFS	OBJECTIFS	DUREES	COUT par pers INTER COLLECTIF* en Centre	PARTICIPATION INTER- COLLECTIF AGEFOS en Centre	COUT GLOBAL INTRA AGENCE de 1 à 8 pers sur site de l'Agence** ou en Centre	DATES
<b>LANGUES</b>							
<b>NOUVEAU</b> Centre agréé TOEIC Certifications Anglais <i>Testez-vous gratuitement : ici</i>		Préparation à la certification : tests préparatoires, tests d'évaluation et certification finale	—	—	—	—	Sur demande
<b>ANGLAIS PROFESSIONNEL DANS L'IMMOBILIER : débutant - remise à niveau - perfectionnement</b>	LAN126	Communiquer à l'oral et utiliser les écrits pour des besoins professionnels dans l'immobilier.	30h à 60 h et +	750 €/pers	—	1 600 €	30 h: remise à niveau 15 sessions x 2 h + 20h : préparation TOEIC: 10 sessions x 2h <b>Dates &amp; heures des sessions selon niveau</b>
<b>ITALIEN PROFESSIONNEL DANS L'IMMOBILIER : débutant - remise à niveau - perfectionnement</b>	LAN127	Communiquer à l'oral et utiliser les écrits pour des besoins professionnels dans l'immobilier.	30h à 60 h et +	750 €/pers	—	1 600 €	
<b>INFORMATIQUE/BUREAUTIQUE - MULTIMEDIA</b>							
<b>NOUVEAU</b> Centre agréé TOSA Certifications Bureautique & Digitale <i>Testez-vous gratuitement : ici</i>		Préparation à la certification : tests préparatoires, tests d'évaluation et certification finale	—	—	—	—	Sur demande
<b>WORD : initial -basique : niveau 1 à 2</b> <i>prérequis : connaissances environnement windows</i>	IN116	Prise en main du logiciel, gérer les fonctions de base et leurs contenus, effectuer des mises en page affiner la présentation de documents	28h 4 jours	350 €/pers	—	1 400 €	6 - 7 février et 13 - 14 février
<b>WORD : opérationnel : niv 3</b> <i>pré-requis : niveau basique</i>	IN117	Gérer les fonctions et contenus enrichis, affiner la présentation, effectuer des tabulations, insérer des tableaux et des effets typographiques	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 400 €	20 et 21 février
<b>WORD : avancé Expert : niv 4-5</b> <i>pré-requis : niveau opérationnel +</i>	IN118	Améliorer ses présentations, concevoir des modèles de documents longs, utiliser le mode plan, concevoir des formulaires, effectuer un publipostage/mailling	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 400 €	22 et 23 février
<b>EXCEL : initial -basique : niveau 1 à 2</b>	IN119	Prise en main du logiciel, gérer les fonctions de base et leurs contenus, effectuer des mises en page, utiliser les fonctions de calcul de base et créer des tableaux simples	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 400 €	13 - 14 mars et 20 - 21 mars
<b>EXCEL : opérationnel : niv 3</b> <i>prérequis : niveau basique</i>	IN120	Manipuler les classeurs et ses onglets, effectuer des représentations graphiques de résultats, enrichir les tableaux, insérer des objets et créer des organigrammes, effectuer des calculs avancés.	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 400 €	27 et 28 mars
<b>EXCEL : avancé - expert : niv 4/5</b> <i>prérequis : niveau opérationnel +</i>	IN121	Améliorer sa saisie de données et ses graphiques, utiliser des formules de calcul avancés et complexes, créer une base de données pour effectuer un publipostage/mailling.	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 400 €	03 et 04 avril
<b>EXCEL : perfectionnement : Tableaux Croisés Dynamiques : niveau 5 expert</b> <i>prérequis : niveau opérationnel +</i>	IN122	Réaliser des tableaux croisés dynamiques adaptés à ses besoins professionnels, réaliser différents tableaux de synthèse, illustrer l'analyse avec des graphiques	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 400 €	10 et 11 avril
<b>POWER POINT :Réaliser des présentations dynamiques et animées</b> initiation+ perfectionnement	IN123	Maîtriser les fonctions afin de réaliser des présentations élaborées, interactives et animées en intégrant des schémas, objets multimédias, vidéo, audio	28h 4 jours	700 €/pers	—	2 800 €	15-16-22-23 mars
<b>OUTLOOK : Communiquer et gérer son temps, maîtriser sa messagerie et son agenda</b>		Environnement, configuration, sauvegardes, la messagerie, le calendrier et les tâches, la gestion des contacts et notes	7h 1 jour	175€/pers	—	900 €	5 avril
<b>PHOTOSHOP : SUBLIMEZ VOS VISUELS : initiation</b>	IN124	Effectuer des retouches, détourages sur des images numériques, concevoir des montages/des effets afin d'obtenir des visuels de qualité	28h 4 jours	700 €/pers	—	3 600 €	16-23-30 mars et 16 avril
<b>INDESIGN : Créer un magazine de plusieurs pages: initiation</b>	IN126	Utiliser les fonctionnalités de base et avancées, afin de réaliser des maquettes adaptées de qualité, de les mettre en page et de les préparer pour l'impression et l'édition numérique	21h 3 jours	525 €/pers	—	2 700 €	13 - 20 - 27 avril
<b>SKETCHUP : Optimisez vos ventes en utilisant le 3D : initiation+perfectionnement</b>	IN125	Utiliser les fonctionnalités de base et avancées, afin de réaliser des maquettes en 3D pour présentation auprès de ses clients	28h 4 jours	700 €/pers	—	3 840 €	sur demande

INTITULES FORMATIONS	REFS	OBJECTIFS	DUREES	COUT par pers INTER COLLECTIF* en Centre	PARTICIPATION INTER- COLLECTIF AGEFOS en Centre	COUT GLOBAL INTRA AGENCE de 1 à 8 pers sur site de l'Agence** ou en Centre	DATES			
<b>PREVENTION DES RISQUES &amp; SECURITE AU TRAVAIL</b>  										
<b>EVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS: Réaliser son document unique et plan d'actions : une obligation légale dès le 1er salarié: outils, méthodes et accompagnement</b>	PR141	Comprendre les textes réglementaires existants, la prévention, identifier les risques professionnels, analyser les différentes étapes, connaître la mise en œuvre de protection et de secours et les moyens de prévention afin de réaliser le Document Unique obligatoire	14h 2 jours	350 €/pers	—	2 100 €	<u>St Raphael</u> 15 et 16 février	<u>Draguignan</u> 20 et 21 mars	<u>St-Tropez</u> 4 et 5 avril	<u>St-Raphael</u> 11 et 12 avril
<b>REGLEMENTATION DES ERP (établissement recevant du public)</b>	PR142	Comprendre les principes fondamentaux de sécurité en ERP, connaître le fonctionnement de la réglementation et l'environnement sécurité, déterminer les contraintes réglementaires et spécifiques d'un établissement	7 h 1 jour	175 €/pers	—	600 €	<u>St-Raphael</u> 9 février		<u>St-Raphael</u> 27 avril	
<b>PREVENTION DES RISQUES INCENDIE : EQUIPIER 1ère INTERVENTION : Manipulation extincteurs + principes d'évacuation</b> <b>Formation obligatoire dès le 1er salarié</b>	PR143	Maîtriser les consignes de sécurité, les moyens de secours, d'extinction, appliquer les procédures d'alarme et d'alerte, éteindre un feu naissant avec l'extincteur ou moyen approprié, connaître les principes d'évacuation, mettre en sécurité les personnes, de prévenir et rendre compte auprès des secours extérieurs	7 h 1 jour	150 €/pers	—	900 €	<u>St-Raphael</u> 2 février	<u>Draguignan</u> 22 mars	<u>St-Tropez</u> 26 mars	<u>St-Raphael</u> 13 avril 28 mai
<b>SST : sauveteur secouriste du travail : formation initiale formation certifiante INRS</b>	PR144	Acquérir les gestes de premiers secours, savoir alerter les secours d'urgence adaptés, acquérir les bases en prévention des risques professionnels et accidents du travail sauveteur secouriste du travail, selon l'article L. 4121 du Code du Travail	14h 2 jours	350 €/pers	100 €/pers	1 040 €	<u>St Raphael</u> 11 et 12 janvier 22 et 23 février	<u>Draguignan</u> 12 et 13 mars <u>St Tropez</u> 15 et 16 mars	<u>St Raphael</u> 19 et 20 avril 24 et 25 mai 21 et 22 juin	<u>Draguignan</u> 14 et 15 mai <u>St Tropez</u> 17 et 18 mai
<b>MAC SST : maintien et actualisation des compétences (recyclage)</b> <b>formation certifiante INRS</b>	PR145	Actualiser et maintenir ses compétences de sauveteur secouriste du travail dans son entreprise	7 h 1 jour	175 €/pers	50 €/pers	675 €	<u>St Raphael</u> 30 janvier 21 février	<u>Draguignan</u> 14 mars <u>St-Tropez</u> 19 mars	<u>St Raphael</u> 18 avril 23 mai 20 juin	<u>Draguignan</u> 16 mai <u>St-Tropez</u> 22 mai
<b>HABILITATIONS ELECTRIQUES : travaux non élec : HO HOV BO : initial et recyclage</b> <b>formation certifiante INRS</b>	PR146		7 h 1 jour	175 €/pers	—	925 €	24 janvier	21 février	18 avril	23 mai 20 juin
<b>HABILITATIONS ELECTRIQUES : travaux élec. simples : BS BE manœuvre : initial et recyclage</b> <b>formation certifiante INRS</b>	PR147	L'habilitation électrique est la reconnaissance par un employeur de la capacité d'une personne à accomplir les tâches et les missions, qui lui sont confiées, en toute sécurité vis-à-vis du risque électrique,	14h 2 jours	350 €/pers	—	1 775 €	24 et 25 janvier	21 et 22 février	18 et 19 avril	23 et 24 mai 20 et 21 juin
<b>HABILITATIONS ELECTRIQUES :électriciens : B1 B2 BR BC : initial</b> <b>formation certifiante INRS</b>	PR148	Tout salarié intervenant sur, ou, à proximité d'une installation électrique (électricien ou non) doit être formé et obtenir un titre d'habilitation : selon décret N°2010-1118. La durée de chaque formation dépend des besoins et compétences nécessaires, selon symboles indiqués	21h 3 jours	525 €/pers	—	2 650 €	du 24 au 26 janvier	du 21 au 23 février	du 18 au 20 avril	du 23 au 25 mai du 20 au 22 juin
<b>HABILITATIONS ELECTRIQUES :électriciens :B1 B2 BR BC : recyclage</b> <b>formation certifiante INRS</b>	PR149		14h 2 jours	350 €/pers	—	1 800 €	25 et 26 janvier	22 et 23 février	19 et 20 avril	24 et 25 mai 21 et 22 juin
<b>PRAP IBC :Prévention des risques liés à l'activité physique (bureaux, commerces) gestes/postures/manutention</b> <b>formation certifiante INRS</b>	PR151	Adopter et appliquer les bons gestes et bonnes postures lors de manutentions manuelles, port de charges, travaux et gestes répétitifs ....	14h 2 jours	350 €/pers	100 €/pers	1 800 €	<u>St Raphael</u> 25 et 26 janvier	<u>Draguignan</u> 29 et 30 mars <u>St-Tropez</u> 27 et 28 mars	<u>St Raphaël</u> 2 et 3 avril	<u>St Raphael</u> 4 et 5 juin

\* Démarrage de la formation avec un minimum d'inscrits entre 4 et 8 pers selon formation

\*\* Frais de déplacement en supplément au-delà de 20 km du centre

## MODALITES INSCRIPTIONS FORMATIONS

### Modalités - inscriptions - conditions

- 1/ - Sélectionner la/les formation(s) souhaitées et date(s) choisies (pour les formations collectives.)  
Pour les formations souhaitées **au sein de votre agence**, d'autres dates "à la carte" sont proposées, selon vos disponibilités.
  - 2/ - Nous faire parvenir par email : les formations souhaitées et vos coordonnées (nom entreprise+ adresse+ siret+ tél+ email), le nombre de personnes à former et les nom, prénom des participants.  
- Vous recevrez, par retour, les programmes et la convention de formation précisant les modalités et conditions, à nous retourner signée pour accord.  
- Cette convention vous permettra de pouvoir demander le remboursement/prise en charge du coût pédagogique de chaque formation par votre OPCA.  
*NB: les salaires des salariés en formation peuvent être également pris en charge par votre OPCA.*
  - 3/ - Joignez votre règlement par chèque à l'ordre de AXE : 1 chèque selon montant de la formation :  
✓ En inter collectif = montant par pers x nbre de pers    ✓ En intra en agence ou en centre : montant global indiqué (+ frais de déplacement)
  - 4/ - Dès confirmation du démarrage de la session, vous recevrez, 10 jours avant, la convocation pour chaque formation précisant le lieu et horaires.
  - 5/ - A l'issue de la formation, vous recevrez la facture correspondante et **l'attestation de formation vous permettant de renouveler votre carte professionnelle** auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie
- NB: AXE n'est pas assujettie à la TVA pour ses prestations de formation, les coûts formation sont exprimés en net.

### Financement formations selon organisme : nous consulter pour assistance et aide au montage de votre dossier.

- ✓ Dans le cadre du Décret qualité, **AXE est référencé Qualité** par l'ensemble des 21 OPCA, du FONGECIF et du POLE EMPLOI (référence DataDock).
  - ✓ **Financement OPCA AGEFOS** (salariés) : pour effectuer votre demande de prise en charge -10 salariés, contacter : 04.91.14.34.20 ou [paca.tpe@agefos-pme.com](mailto:paca.tpe@agefos-pme.com). (muni de vos codes adhérent)
  - ✓ **Financement AGEFICE** (gérants non salariés ou agent comm.) : pour effectuer votre demande de prise en charge, contacter : 04.94.09.78.71 ou par email: [s.louette@upv.org](mailto:s.louette@upv.org)
  - ✓ **Financement : FIF PL** (agents comm.) : pour effectuer votre demande de prise en charge en ligne, contacter : 01 55 80 50 00 accéder au site: [www.fifpl.fr](http://www.fifpl.fr) (muni de vos codes adhérent)
  - ✓ **Financement ACTIONCo AGEFOS** (salariés) : pour inscriptions à une action collective référencée, selon dates indiquées et obtenir une prise en charge à 100%, vous pouvez directement accéder à la plateforme : <http://paca.acces-formation.com> (muni de vos codes identifiant)
- Restauration (non-comprise)**: un déjeuner peut vous être proposé en partenariat avec un restaurateur à proximité : pour tous renseignements, nous consulter.

**Pour tous renseignements, conventions, inscriptions, contacter le Pôle formation au :**    04 94 19 62 62    <http://www.axe-affaires.com/formation>

Catherine BELLEAU :    [catherine.belleau@axe-affaires.com](mailto:catherine.belleau@axe-affaires.com)

Géraldine SCHWARTZ :    [geraldine.schwartz@axe-affaires.com](mailto:geraldine.schwartz@axe-affaires.com)