

FORMATION		PROFIL FORMATEUR	MODALITES		MISSIONS	
Secteur	Niveau	Niveau	Lieu	Nombre de jours	Nom du module	Thèmes à aborder
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	1	Analyse de rentabilité appliquée au mémoire	<ul style="list-style-type: none"> <li>Démarche méthodologique:</li> <li>- La charge de travail et le taux journalier moyen</li> <li>- Estimer le budget en coûts réels d'un projet</li> <li>- Estimer les bénéfices quantitatifs et qualitatifs d'un projet</li> <li>- Les outils de mesure de la rentabilité (DR, Valeur nette, ROI, ...)</li> <li>- Exemples simples de chiffrage des coûts et des gains</li> <li>- Exemples de calculs de rentabilité</li> <li>- Aspects spécifiques liés à la spécialité de l'étudiant Applications</li> <li>- Exemples pratiques issus de cas réels</li> <li>- Application au mémoire de management de l'étudiant</li> </ul>
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	1	Bioindicateurs et biosurveillance durable	<ul style="list-style-type: none"> <li>L'écotoxicologie : évaluation du risque éco toxicologique</li> <li>- Pourquoi surveiller la qualité de l'environnement ?</li> <li>- Critères d'un bio indicateur</li> <li>- Les Organismes sentinelles</li> <li>- Mesures de la diversité biologique</li> <li>- Définition des biomarqueurs</li> <li>- Qualité de l'eau</li> <li>- Bio surveillance végétale de la qualité de l'air</li> <li>- Milieu terrestre et programme de l'ADEME</li> <li>- Protocoles : exemples</li> <li>- La Bio surveillance humaine</li> </ul>
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	1,5	Calcul des coûts et des marges	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rappels de comptabilité générale (CR-Bilan-SIG)</li> <li>- Des charges de la comptabilité aux coûts de la gestion (charges fixes/variables - Charges directes/indirectes)</li> <li>- Calculs de coût de revient</li> <li>- Méthode de répartition (taux de frais généraux, CRJM)</li> <li>- Répartition des charges par produit (coût de revient/coût partiel/coût marginal/coût complet)</li> <li>- Introduction à la méthode des centres d'analyse</li> <li>- Principaux outils de gestion (coûts partiels) – Le BFR - Le seuil de rentabilité</li> <li>- Le coût marginal</li> </ul>
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	4	Communication responsable avec les parties prenantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cartographie de parties prenantes</li> <li>- Matrice de matérialités</li> <li>- Communiquer avec les parties prenantes internes et externes : DREAL, DIRECCTE, SDIS, Préfet, maires, riverains, associations, salariés, CSE, ...</li> <li>- Capital immatériel</li> <li>- Co création avec les parties prenantes</li> <li>- Conduite du changement</li> <li>- Communication interne et externe autour de la démarche RSE</li> <li>- Loi numérique responsable</li> <li>- Marketing de contenu</li> <li>- Rapports RSE et/ou performance extra fi</li> <li>- Labels en tant qu'outils (numériques responsable , ...)</li> <li>- Commercial responsable (approche avec les concepteurs , long terme)</li> </ul>
Commerce	BAC +3	Bac+5 minimum	La Roche sur Yon	6	Comptabilité et contrôle de gestion	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thème principal : Découverte des principaux outils utilisés en comptabilité de gestion et contrôle de gestion.</li> <li>- Introduction au contrôle de gestion : Les finalités du contrôle de gestion et de la comptabilité de gestion, articulation comptabilité générale, comptabilité de gestion et contrôle de gestion</li> <li>- La comptabilité de gestion : les principales méthodes de calcul des coûts</li> <li>- Le processus budgétaire</li> <li>- Les tableaux de bord de pilotage</li> </ul>
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	3	Conduite d'un audit système interne et/ou externe selon 19011	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les exigences de la Norme ISO 19011 : 2012</li> <li>- Principes de l'audit</li> <li>- Phases de l'audit</li> <li>- Rapport de l'audit</li> </ul>
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	1	Economie circulaire et écologie industrielle	<ul style="list-style-type: none"> <li>Connaître l'aspect réglementaire de la démarche</li> <li>Savoir déployer la feuille de route du concept</li> <li>Connaître les 7 piliers de la démarche</li> <li>Savoir mettre en place le projet et le réseau en économie circulaire</li> <li>Connaître les labels</li> </ul>
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	1,5	Enjeux de la communication	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Présentation du plan de communication : intérêt, contenu et points de vigilance</li> <li>- Partie stratégique : facteur déclenchant, objectifs et indicateurs (mesure ROI, cibles, message, ERQR et SWOT).</li> <li>- Partie opérationnelle : moyens (comment), présentation des divers moyens de communication (identité visuelle, print, digital, relations presse, marketing, event...) et planification des moyens</li> </ul>
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	4	Enjeux de la qualité	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Définition d'un SMIR</li> <li>- Appréhender les enjeux de la qualité</li> <li>- Coordonner et piloter la qualité : analyse, résolution de problèmes</li> <li>- Rapide panorama des norme ISO 9001, 14001 et 45001</li> </ul>
Commerce	BAC +3	Bac+5 minimum	La Roche sur Yon	7	Initiation à la datascience au service de la gestion de la relation client (CRM)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître les grands principes de fonctionnement des canaux de relations clients ;</li> <li>- Comprendre la stratégie multi-canal d'une entreprise ;</li> <li>- Comprendre l'organisation et le management d'une plate-forme commerciale ;</li> <li>- Connaître les systèmes de communication et de distribution Intranet et Extranet dédiés à la gestion de la relation client ;</li> <li>- Analyser le contenu d'un site Web et son utilisation comme outil de contact client.</li> <li>- L'impact de l'IA sur la relation client</li> <li>- Comprendre les enjeux de la relation commerciale et du CRM</li> <li>- Les définitions du CRM</li> <li>- Les différents types d'approches sectoriels ou organisationnels</li> <li>- Fidélisation et prospection au sein d'une stratégie CRM</li> <li>- Relation entre les objectifs business et les composantes d'une stratégie CRM</li> </ul>
Commerce	BAC +3	Bac+5 minimum	La Roche sur Yon	7	Management des organisations	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une représentation de l'activité de l'entreprise</li> <li>- De la PME à la multinationale : les crises de croissance (Modèle de Greiner)</li> <li>- Principes et formes d'organisation de l'entreprise</li> <li>- L'interaction entre processus et organisation, entre société et organisation</li> <li>- La stratégie d'entreprise et son articulation avec l'organisation</li> </ul>
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	0,5	Management des relations inter générationnelles	<ul style="list-style-type: none"> <li>* La spécificité des relations entre les générations X, Y et Z au sein d'une équipe ou d'une entreprise:</li> <li>- mieux se connaître en situation relationnelle</li> <li>- anticiper le risque conflictuel en repérant les incompréhensions à l'origine de tensions et des manifestations d'agressivité</li> <li>- analyser les conflits pour adapter la stratégie d'intervention</li> <li>- intervenir en maîtrisant les outils de régulation et capitaliser pour élaborer des solutions durables</li> </ul>
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	1,5	Management du changement	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les types de structures organisationnelles</li> <li>- Les approches sociologiques du changement (Crozier, Sainsaulieu, Kawakita...)</li> <li>- Les types de transformations disruptives auxquelles peuvent être soumises les organisations</li> <li>- Identifier l'alignement de l'organisation à la stratégie et la culture de l'entreprise</li> <li>- Elaborer l'acceptabilité sociale du changement</li> <li>- Construire une démarche / plan d'action de transformation accompagnée</li> </ul>
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	2	Méthode de déploiement d'une politique (Culture) SSE en entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Savoir identifier les données d'entrées pour analyser le terrain et construire une vision qui sera traduite sous la forme d'une politique SSE</li> <li>- Connaître la méthodologie à suivre pour être efficace dans le déploiement d'une vision SSE</li> <li>- Commencer à s'approprier la démarche pour Travailler à partir du terrain</li> <li>- Savoir analyser et traiter des données à partir de documents cibles</li> <li>- Comment la faire valider ?</li> <li>- Être capable de prioriser en fonction du terrain et de la culture de l'entreprise</li> <li>- Savoir passer d'une vision à des actions concrètes</li> <li>- Acquérir des bases pour construire un plan d'actions efficace</li> <li>- Finaliser de s'approprier la démarche pour travailler à partir du terrain</li> <li>- Être capable de piloter un plan d'actions à l'échelle de la direction</li> <li>- Être capable d'instaurer une dynamique d'amélioration continue</li> </ul>
Qualité	BAC +4/5	Bac+5 minimum	La Roche sur Yon	5	Méthodologie thèse professionnelle	Atelier de recherche, revue littéraire, enquêtes qualitatives et quantitatives
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	11	Norme ISO 26000, politique RSE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- De la norme ISO 9001 à la norme ISO 26000 (responsabilité sociétale)</li> <li>- lecture / analyse /conception d'une politique et mise en œuvre (plan d'actions )</li> <li>- Indicateurs de performances RSE (labels en tant que stratégie) / Reporting Norme AFNOR XP X30-063</li> <li>- Intégration de la RSE dans le SMQ</li> </ul>
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	1	Plan d'Opération Interne (POI / PPI) et gestion de crise	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Enjeux et intérêts d'un plan d'urgence.</li> <li>- Le contexte réglementaire et normatif des plans d'urgence.</li> <li>- Méthodologie d'élaboration d'un plan d'urgence : travaux de groupe sur une étude de cas permettant de répondre aux différents chapitres structurant un POI</li> <li>- Définition d'une structure de gestion de crise</li> <li>- Définition d'outils : fiches réflexes, procédures</li> </ul>
Commerce	BAC +3	Bac+5 minimum	La Roche sur Yon	6	Règles générales du droit des contrats	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maîtriser les bases du droit des contrats</li> <li>- Savoir conclure et gérer un contrat</li> <li>- Maîtriser les règles de formation du contrat</li> <li>- Connaître les sanctions au non respect des obligations contractuelles</li> </ul>
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	La Roche sur Yon	1	Rentabilité des investissements	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Le projet d'investissement et ses caractéristiques :</li> <li>- Les composantes de l'investissement : capital, durée, valeur résiduelle, flux de trésorerie</li> <li>- Rappels comptables : les sources de financement</li> <li>- Capitalisation/actualisation</li> <li>- Calcul des flux de trésorerie</li> <li>* Les principaux critères financiers de sélection des projets d'investissement :</li> <li>- Délai de récupération ou payback</li> <li>- Indice de profitabilité</li> <li>- ROI, VAN et TRI</li> </ul>
Commerce	BAC +3	Bac+5 minimum	La Roche sur Yon	6	Veille stratégique et concurrentielle	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Introduction : la veille stratégique et concurrentielle, ses enjeux et ses objectifs</li> <li>- Méthodologie générale de mise en place d'une veille, plan de veille</li> <li>- Sources d'information stratégique et méthodologie de sourcing</li> <li>- Outils de recherche automatisée et services de veille professionnels</li> <li>- La recherche d'information web 2.0 et les réseaux sociaux</li> <li>- Datamining, analyse et résultats de la veille</li> <li>- L'e-réputation</li> <li>- La protection des informations</li> </ul>
Commerce	BAC +4/5	Bac+3 minimum	Rennes	2	Développer une stratégie de positionnement	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Introduction au Positionnement</li> <li>- Analyse de l'Environnement Concurrentiel</li> <li>- Développement de la Proposition de Valeur</li> <li>- Choix et Communication du Positionnement</li> <li>- Mise en OEuvre et Suivi du Positionnement</li> </ul>

FORMATION		PROFIL FORMATEUR	MODALITES		MISSIONS	
Secteur	Niveau	Niveau	Lieu	Nombre de jours	Nom du module	Thèmes à aborder
Commerce	BAC +4/5	Bac+3 minimum	Rennes	5	Exploiter et analyser des données marketing et commerciales	- Exploiter les études au cours de la démarche marketing - Rédiger le brief d'études - Tirer profit des études marketing et des principales méthodologies - De l'analyse des résultats à l'action - Valoriser la présentation des propositions
Commerce	BAC +4/5	Bac+3 minimum	Rennes	3	Pénétrer un nouveau marché	- Evaluation des marques de l'entreprise - Evaluation des marchés potentiels - Identifier les réseaux cibles et analyser la concurrence - Sélection des marchés potentiels
Commerce	BAC +3	Bac+4 minimum	Saint Briec	3	L'entreprise et son environnement	- Analyse du marché - Analyse des concurrents - Diagnostic interne et externe de l'entreprise - Outils d'analyse du marché - Travail et correction de la 1 <sup>è</sup> partie du mémoire professionnel
Commerce	BAC +3	Bac+4 minimum	Saint Briec	6 (3 jours dispensés à deux groupes)	Marketing des services	- Identifier les spécificités du marketing des services - Maîtriser les fondamentaux de l'expérience client, de sa mesure et de la recherche d'optimisation - Appréhender les notions de co-construction de la valeur - Maîtriser les concepts fondamentaux de la qualité - Améliorer la qualité de service et prendre en compte la dimension organisationnelle de la qualité de service.
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	Saint Pol de Léon	4	Communication responsable avec les parties prenantes	- Cartographie de parties prenantes - Matrice de matérialités - Communiquer avec les parties prenantes internes et externes : DREAL, DIRECCTE, SDIS, Préfet, maires, riverains, associations, salariés, CSE, ... - Capital immatériel - Co création avec les parties prenantes - Conduite du changement - Communication interne et externe autour de la démarche RSE - Loi numérique responsable - Marketing de contenu - Rapports RSE et/ou performance extra fi - Labels en tant qu'outils (numériques responsable, ...) - Commerce responsable (approche avec les concepteurs, long terme)
Commerce	BAC +4/5	Bac+3 minimum	Saint Pol de Léon	2	Développer une stratégie de positionnement	- Introduction au Positionnement - Analyse de l'Environnement Concurrentiel - Développement de la Proposition de Valeur - Choix et Communication du Positionnement - Mise en OEuvre et Suivi du Positionnement
Logistique	BAC +4/5	Bac+4 minimum	Saint Pol de Léon	2	Elaborer un cahier des charges fonctionnel et techniques	- Fixer le cadre général et la typologie des cahiers des charges - Cerner les enjeux et les parties prenantes - Etablir le cahier des charges - L'analyse fonctionnelle et l'analyse du besoin - Maîtriser l'usage
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	Saint Pol de Léon	4	Enjeux de la qualité	- Définition d'un SMIR - Appréhender les enjeux de la qualité - Coordonner et piloter la qualité : analyse, résolution de problèmes - Rapide panorama des norme ISO 9001, 14001 et 45001
Commerce	BAC +4/5	Bac+3 minimum	Saint Pol de Léon	5	Exploiter et analyser des données marketing et commerciales	- Exploiter les études au cours de la démarche marketing - Rédiger le brief d'études - Tirer profit des études marketing et des principales méthodologies - De l'analyse des résultats à l'action - Valoriser la présentation des propositions
Commerce	BAC +2	Bac+2 minimum	Saint Pol de Léon	2	Informatique	- Excel base et perfectionnement - Outils de présentations (Canva, Powerpoint)
Qualité	BAC +3	Bac+3 minimum	Saint Pol de Léon	2	Informatique	- Excel base et perfectionnement - Word base et perfectionnement - Outils de présentations (Canva, Powerpoint, Prezi, etc.)
Logistique	BAC +4/5	Bac+4 minimum	Saint Pol de Léon	2	Initier des démarches d'Achat Responsable dans la relation avec les fournisseurs	- Comprendre la notion d'Achat durable, - Comprendre la notion d'Achat responsable, - Inscrire la pratique Achat dans une démarche Eco-Responsable, - Les leviers de la réduction des coûts, - La gestion de la relation avec les fournisseurs
Commerce Logistique	BAC +4/5	Bac+3 minimum	Saint Pol de Léon	5	Innovation créativité et gestion du changement	- Gestion de projet innovante - Design Thinking - Créativité et innovation - Gestion du changement
Commerce	BAC +3	Bac+3 minimum	Saint Pol de Léon	2	Intelligence artificielle et data	- Introduction à l'Intelligence Artificielle et à l'Analyse de Données - Techniques d'Intelligence Artificielle et d'Analyse de Données - Utilisation de l'IA et de l'Analyse de Données dans le Marketing et la Vente - Éthique et Sécurité des Données
Logistique	BAC +4/5	Bac+4 minimum	Saint Pol de Léon	2	Les principales normes utiles à l'Achat : ISO 14000/22000/26000/20400	- Définition des termes génériques, - Décoder les exigences de l'ISO 9001 : 2015, - Principe, structure et lignes directrices de la norme ISO 26000, - Décoder les exigences de l'ISO 14001 version 2015, - Lecture pas à pas de l'ISO 45001, - Les points clés des principaux chapitres de l'ISO 22000
Commerce	BAC +3	Bac+3 minimum	Saint Pol de Léon	6	Management des organisations	- Une représentation de l'activité de l'entreprise - De la PME à la multinationale : les crises de croissance (Modèle de Greiner) - Principes et formes d'organisation de l'entreprise - L'interaction entre processus et organisation, entre société et organisation - La stratégie d'entreprise et son articulation avec l'organisation
Qualité	BAC +4/5	Bac+5 minimum	Saint Pol de Léon	3	Marketing responsable	- La relation entre le marketing et la RSE/Développement durable - Marketing stratégique responsable - Marketing opérationnel responsable - Marketing et consommation responsable - Education au développement durable
Qualité	BAC +4/5	Bac+5 minimum	Saint Pol de Léon	5	Méthodologie thèse professionnelle	Atelier de recherche, revue littéraire, enquêtes qualitatives et quantitatives
Logistique	BAC +4/5	Bac+4 minimum	Saint Pol de Léon	1	Négocier des accords cadres et des achats centralisés	- Connaître les avantages et caractéristiques d'un contrat cadre - Les éléments constitutifs du contrat-cadre - Quand et avec qui négocier un contrat-cadre - La centralisation des achats
Logistique	BAC +4/5	Bac+4 minimum	Saint Pol de Léon	1	Négocier des prestations intellectuelles (dont IT)	- Les spécificités des achats de prestations intellectuelles, - Le cadre général des achats de prestations intellectuelles, - Le cas particulier des Achats Publics : les clauses, repères et points de vigilance du nouveau CCA PI 2023, - Point spécial : l'enjeu RSE va-t-il conduire à "Verdir" les achats d'Information Technology (IT) ?
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	Saint Pol de Léon	11	Norme ISO 26000, politique RSE	- De la norme ISO 9001 à la norme ISO 26000 (responsabilité sociétale) - Lecture / analyse /conception d'une politique et mise en œuvre (plan d'actions ) - Indicateurs de performances RSE (labels en tant que stratégie) / Reporting Norme AFNOR XP X30-063 - Intégration de la RSE dans le SMQ
Qualité	BAC +4/5	Bac+5 minimum	Saint Pol de Léon	3	Optimiser les pratiques des réseaux sociaux	Social-selling et e-reputation
Qualité	BAC +4/5	Bac+3 minimum	Saint Pol de Léon	3	Outils de design graphique	- Introduction à la communication imprimée - Design & Création Graphique : environnement technique et outils de création (Adobe, Canva, Affinity...) - Environnement technique et préparation pour impression
Commerce	BAC +3	Bac+3 minimum	Saint Pol de Léon	2	Outils de la relation client	- Introduction aux Outils de la Relation Client - Gestion de la Relation Client (CRM) - Services Clients et Chatbots - Enquêtes de Satisfaction - Analyse des Données et Optimisation des Performances
Commerce	BAC +3	Bac+5 minimum	Saint Pol de Léon	6	Politiques et stratégies économiques dans la mondialisation	- Géographie de la mondialisation et du commerce international - Le commerce international de quques produits stratégiques , les cateurs, les flux, la géopolitique - Les relations monétaires internationales - Les entreprises face à la mondialisation
Commerce Logistique	BAC +4/5	Bac+4 minimum	Saint Pol de Léon	11	SI & outils informatiques de gestion et suivi de la performance	Tableaux de bord, perfectionnement excel, formules de calcul, graphiques, VBA
Commerce	BAC +3	Bac+3 minimum	Saint Pol de Léon	6	Veille stratégique et concurrentielle	- Introduction : la veille stratégique et concurrentielle, ses enjeux et ses objectifs - Méthodologie générale de mise en place d'une veille, plan de veille - Sources d'information stratégique et méthodologie de sourcing - Outils de recherche automatisée et services de veille professionnels - La recherche d'information web 2.0 et les réseaux sociaux - Datamining, analyse et résultats de la veille - L'e-réputation - La protection des informations