



Sommaire			
Présentation de BGE-LC Parcours de formation	p.3	Les fondamentaux du digital, des réseaux sociaux et de l'e-réputation	p.29
 Créer ou reprendre une entreprise 	p.7	 Protection des données personnelles RGPD 	p.30
 Construire et conduire un projet entrepreneurial 	p.8	➤ Maitriser mon compte Instagram –niv 1	p.31
		➤ Maitriser mon compte Instagram – niv 2	p.32
Formations collectives courtes		➤ Maitriser mon compte Facebook – niv 1	p.33
Juridique et Administratif		➤ Maitriser mon compte Facebook – niv 2	p.34
 Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint 	p.11	par l'image et la vidéo sur les réseaux	p.35
Recrutement, Intégration, droit du travail	p.12	sociaux	
Choisir le statut de l'entreprise	p.13	Maîtriser mon compte Linkedin	p.36
Contractualiser mes relations professionnelles	p.14	E-réputation : optimiser sa présence digitale	p.37
Rédiger des contrats en toute assurance	p.15	Élaborer un plan de communication	p.38
 Micro : Argumenter le choix de la micro et cadrer l'organisation administrative 	p.16	Choisir des outils de communication	p.39
 Evaluer et faire évoluer son autoentreprise 	p.17	Marché, Stratégie et Commercial	
Gestion Finance		 Préfigurer la stratégie marketing et commerciale et élaborer un plan de Prospection 	p.41
 Analyser les résultats financier d'une entreprise 	p.19	➤ Élaborer un plan de prospection	p.42
 Utilisation des tableurs, conception de tableaux et graphiques 	p.20	·	p.43
<u>Communication</u>		Conduire un entretien de vente	p.44
Développer la visibilité d'une entreprise	p.22	Conduire un entretien de négociation	p.45
sur les réseaux sociaux		•	p.46
 Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique 	p.24	Nos financeurs et partenaires	p.47
 Concevoir une stratégie digitale 	p.25	Vérifier sur la page de la formation souhaitée s disponibilité en mode :	a
 Créer son site internet vitrine sous wordpress niveau 1 	p.26	Collectif Individuel Distanciel Préser	ntiel
 Créer mon site internet sous wordpress niveau 2 	p.27		3
Transformer son site vitrine en e-commerce	p.28	BGE	
Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr LANGUEDOC CATALOGNE Appui aux entrepreneurs			

Réussissez la création et le développement de votre entreprise avec BGE Languedoc Catalogne

Gagnez en autonomie et montez en compétences avec l'offre conseil-formation pour les entrepreneurs proposée par BGE. Quel que soit votre projet et votre profil nous avons la solution adaptée à votre besoin.

Les 10 raisons de choisir BGE-LC

1. Investissement durable

Vous formez pour faire réussir votre entreprise.

2. Qualité & expertise

BGE est un organisme de formation spécialisé en création d'entreprise depuis 40 ans répondant aux obligations de qualité fixées par la loi.

3. Expérience

Des formateurs spécialisés et rigoureusement sélectionnés

4. Sur mesure

L'accompagnement et la formation sont personnalisés pour s'adapter à votre réalité et vos besoins (présentiel/distanciel, court / long, individuel / collectif...)

5. Proximité

 $550\ lieux$ d'accueil vous sont proposés pour vous faciliter l'accès à la formation.

6. Compétences reconnues

Car certifier vos acquis contribue à la sécurisation de votre parcours professionnel, BGE propose une formation de conduite de projet entrepreneurial certifiante.

7. Accompagnement dans la durée

Les conseillers-formateurs de BGE sont à vos côtés tout au long de votre parcours (en amont de la réflexion, pour accompagner la création, en aval pour sécuriser et développer votre activité).

8. Accès à des réseaux

BGE vous fait bénéficier de ses réseaux d'entrepreneurs et de partenaires (experts, financeurs...) et vous ouvre la porte de son club de chefs d'entreprise pour échanger entre pairs.

9. Financement attractif

La plupart des prestations de service de BGE est éligible au CPF ou dispose de modalités de prise en charge.

10. Résultats

Être accompagné par un professionnel favorise la pérennité de son entreprise (80 % de pérennité à 3 ans pour les entreprises créées après un accompagnement par BGE, contre 70 % pour la moyenne nationale).



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité à été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : Action de formation

Modalités de prise en charge

Que vous soyez salarié, indépendant, demandeur d'emploi ou agent de la fonction publique, de nombreux dispositifs peuvent vous permettre de financer vos formations (partiellement ou totalement). Notre équipe définira avec vous, au vu de votre situation, les modalités de financement envisageables et vous accompagnera dans toutes les démarches à effectuer.

Notre équipe est à votre écoute

- Vous hésitez entre plusieurs formations ?
- Vous souhaitez concevoir un parcours sur mesure ?
- → Vous voulez en savoir plus sur les démarches à accomplir ?

Une question ? Contactez nous : contact@bge-lc.fr ou par téléphone au 08 06 11 03 22





VOUS ETES EN SITUATION DE HANDICAP et vous souhaitez intégrer l'une de nos formations ?

Toute notre équipe est formée et sensibilisée au handicap et à l'accueil du public handicapé.

Nous disposons plus particulièrement de 3 personnes dédiées sur l'ensemble de nos territoires qui sauront vous conseiller et étudier avec vous, les mesures de compensation à mettre en place pour vous permettre d'intégrer la formation.

Pour cela signalez vous lors de votre premier contact à notre chargé d'accueil ou contactez l'un de nos référents handicap :

Raquel PIRES

Référent handicap Territoire des Pyrénées Orientales : r.pires@bge-lc.fr / Tél 07 67 20 79 93

Alexandre DELCANT

Référent handicap Territoire du Gard/Lozère : a.delcant@bge-lc.fr / Tél 07 67 33 05 50

Mélanie INGOLD

Référent handicap Territoire de l'Aude : m.ingold@bge-lc.fr / Tél : 07 68 34 11 02



Mobilisez votre CPF pour créer et développer votre entreprise!



Retrouvez l'expertise BGE sur la nouvelle appli MonCompteFormation qui vous permet de consulter vos droits à la formation professionnelle, réserver et payer avec votre CPF les formations qui vous intéressent.

Pour découvrir nos offres de formation disponibles sur MonCompteFormation, utilisez notre tuto vidéo:



Téléchargez l'application

MonCompteFormation

ou rendez-vous sur le site web

www.moncompteformation.gouv.fr





ENTREPRENEURIAT

Créer ou reprendre une entreprise

Individuel



Cette formation est disponible en mode :







Création d'entreprise



Public

- · Demandeur d'emploi
- Salarié



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- · Utiliser couramment les outils bureautiques
- Un RDV de positionnement à l'entrée en formation sera réalisé pour valider les prérequis



Durée de la formation

parcours modulaire jusqu'à 121 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Délais et modalités

d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

- 1. Mesurer l'adéquation personne/projet
- 2. Réaliser une étude de marché
- 3. Définir une stratégie marketing
- 4. Concevoir une stratégie commerciale
- 5. Elaborer un plan de communication
- 6. Concevoir une stratégie digitale
- 7. Etablir un prévisionnel financier
- 8. Analyse la viabilité d'un projet
- 9. Choisir un statut juridique
- 10. Analyser la faisabilité d'un recrutement
- 11. Organiser un projet entrepreneurial
- 12. Présenter un projet entrepreneurial

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques, jeux de rôle, réalisation d'un business plan
- Attestation de présence, attestation de compétences, feuilles de présence émargées par demi-journée

Méthodes pédagogiques

- · Support de présentation
- · Cas pratiques et exercices
- Mise en pratique
- Alternance théorie/pratique



Financement

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

NOUVEAU



Satisfaction: ... / 4



Objectifs de la formation

entrepreneurial

Certification



Cette formation est disponible en mode :

Collectif Présentiel Distanciel





Public





 Toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise quel que soit le secteur d'activité

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques
- Un RDV de positionnement à l'entrée en formation sera réalisé pour valider les prérequis



Durée de la formation

91 heures

Acquérir les compétences indispensables à la conduite d'un projet

entrepreneurial : définir son projet, identifier son modèle économique, mener une étude de marché, définir sa stratégie

commerciale, comprendre les notions essentielles de gestion, bâtir

son plan d'affaires économique et financier, choisir son statut,...

Construire et conduire un projet

Lieux de la formation

Narbonne Cabestany Nîmes Alès Bagnols sur Cèze Délais et modalités

d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

- Projet professionnel et projet de vie, description de son projet : points forts et faiblesses
- Élaboration du plan d'actions d'un projet
- Les outils de l'étude de marché, évolution du marché
- Etude de la concurrence , confrères, fournisseurs et prescripteurs
- La règlementation de l'activité
- Analyse des besoins de la clientèle et l'identification de cibles
- Définition du positionnement de l'entreprise, segmentation du marché
- Stratégie marketing ou marketing Mix, stratégie commerciale
- Évaluation du chiffre d'affaires prévisionnel
- Définition des objectifs, des grands principes et des missions de la communication, les bases de l'identité visuelle
- Les outils de communication
- Présentation de l'activité et structuration de son message
- Le Plan de financement, le chiffre d'affaires prévisionnel
- Le Compte de résultat prévisionnel, le seuil de rentabilité
- Le Plan de trésorerie
- Le choix du statut juridique, la fiscalité des entreprises et des entrepreneurs,
- Le volet social et démarches à réaliser, le Centre de Formalités des Entreprises, les autres aspects juridiques et démarches à réaliser
- Technique de présentation orale d'un Business plan

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques, jeux de rôle, réalisation d'un business plan
- Attestation de présence, attestation de compétences, feuilles de présence émargées par demi-journée
- Présentation de son projet devant le jury

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- · Cas pratiques et exercices
- Mise en pratique
- · Alternance théorie/pratique

€

Financement

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



enregistrée au Répertoire spécifique

86 candidats 91 % présentés au jury en 2023

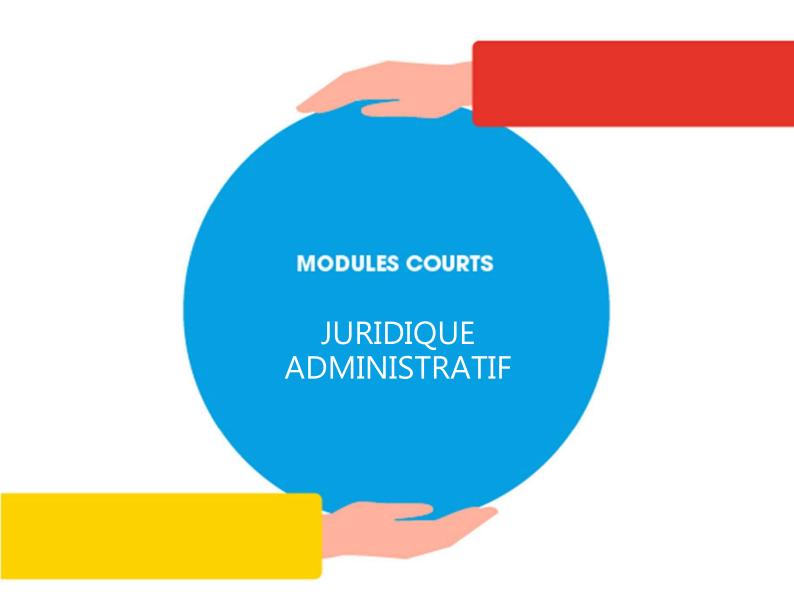
90% de réussite



Satisfaction: 3,7 / 4









Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint



Objectifs de la formation

- · Comprendre et maitriser sa protection sociale
- Appréhender les principes de base du régime obligatoire et complémentaire
- · Connaître les possibilités de couverture en fonction de son statut
- · Anticiper les difficultés financières liées à un problème de santé
- Appréhender le statut de son conjoint

Cette formation est disponible en mode :

Collectif Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- · Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- · Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes

Cabestany Nîmes Alès Bagnois sur Cèze

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Protection sociale du chef d'entreprise

- L'organisation de la protection sociale obligatoire des indépendants
- · Préparer sa retraite
- · Calculer les cotisations sociales obligatoires
- · La complémentaire santé

Entrepreneurs, les risques que vous vous devez d'assurer

- · Les risques auxquels l'entreprise est exposée :
 - les risques de responsabilité
 - > la responsabilité civile professionnelle
 - les risques de dommages aux biens
 - la couverture des pertes d'exploitation
 - les assurances de véhicules
 - l'incapacité temporaire ou définitive d'un homme clé
 - es obligations de prévoyance prévues
- Les risques auxquels le dirigeant est exposé :
- la maladie
- l'accident du dirigeant
- > la responsabilité civile des dirigeants sociaux
- la protection juridique du dirigeant
- la perte d'emploi du dirigeant
- le décès d'un associé

Modalités d'évaluation

- Le candidat sera en mesure d'expliquer le fonctionnement de sa couverture sociale
- Le candidat sait évaluer le montant de ses charges sociales prévisionnelles
- Le candidat peut comprendre l'étendue de ses droits et de celui de son conjoint
- Le candidat a défini l'étendue de ses risques et mis en place un plan d'action pour mieux les maitriser

Méthodes pédagogiques

- · Support de présentation
- · Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

6 stagiaires en 2023



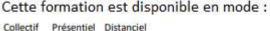
Satisfaction: 4,0 / 4



Recrutement, Intégration, **Droit du Travail**

Objectifs de la formation

- Connaître les spécificités des différents contrats et leurs conséquences
- Comprendre les enjeux du recrutement
- Mener à bien le processus de recrutement
- Maîtriser et appliquer le cadre légal qui s'applique en matière de
- Réussir l'intégration des nouvelles recrues au sein de l'entreprise en utilisant les fondamentaux du management
- Se préparer à l'entretien professionnel











Public

Tout public



Pré-requis

- Parler. lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

4 jours / 28 heures

Lieux de la formation

Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation.

Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Délais et modalités

d'accès



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Fondamentaux et base du droit du travail

- Obligations de l'employeur
- Obligations du salarié
- Connaître les formes de contrats possibles et les distinguer des contrats voisins : CDI, CDD, contrats aidés, sous-traitance, portage salarial, stage (depuis la loi sur l'égalité des chances), travail temporaire

Procéder à son 1er recrutement

- Définition du besoin.
- Les aspects financiers du recrutement

Offre et sélection des candidatures

- L'offre d'emploi
- Sélection des candidatures

Entretien et intégration

- Conduite de l'entretien
- Choix du meilleur candidat
- Intégration dans l'entreprise

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

- Rédiger le contrat à durée indéterminée en évitant les erreurs
- Rédiger et gérer les contrats à temps partiel depuis la Loi de Sécurisation de l'Emploi
- Modifier le contrat de travail : souplesse et contraintes des avenants. Conclure et gérer le CDD et le contrat d'intérim en toute sécurité
- Fixer et évaluer les objectifs dans le respect du contrat de travail
- Veiller au respect des responsabilités d'employeur en matière de santé au travail
- Manager sans harceler ni discriminer
- Exercer le pouvoir disciplinaire et sanctionner les comportements
- Gérer les ruptures du contrat de travail

Conduire les entretiens professionnels

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

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité de réaliser une recherche de l'information juridique en accord avec les besoins d'informations préalablement identifiés
- Le candidat est en capacité de présenter et d'appliquer la réglementation dans le cadre de son activité et du management de ses équipes
- Le candidat est en capacité de réaliser une veille juridique sur son activité
- Réalisation d'un document permettant de recenser les besoins de son entreprise en matière de recrutement et/ou de licenciement
- Le candidat est en capacité de réaliser un plan d'action pour le recrutement d'un collaborateur
- Le candidat est en capacité de planifier préparer et conduire son entretien de recrutement
- Le candidat sait planifier, préparer ses différents entretiens en tant que manageur de son équipe
- Le candidat est outillé pour le faire mener

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

NOUVEAU



Satisfaction: ... / 4



Choisir le statut de l'entreprise

Ф

Objectifs de la formation

- · Etre capable d'identifier les différents statuts juridiques
- S'interroger quant aux avantages et conséquences des différents statuts

Cette formation est disponible en mode :

ollectif Présentiel Distanciel









Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- · Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Lieux de la

formation
Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Les différentes formes d'entreprise

- L'entreprise individuelle et le régime de la microentreprise
- Les sociétés
- · Caractéristiques des structures juridiques les plus fréquentes

Modalités d'évaluation

 Le candidat peut commenter et expliquer les avantages d'un changement de statut juridique de son entreprise et en mesurer les impacts

Les différents statuts fiscaux

- Tva
- Comprendre et choisir son régime fiscal

Les différents statuts sociaux

- Comprendre et choisir son régime social
- · Mesurer l'impact du choix de son statut

Les évolutions possibles et les modalités de changement

- · Procédures à suivre
- · Obligations légales

Méthodes pédagogiques

- · Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

12 stagiaires en 2023



Satisfaction: 3,9 / 4



Contractualiser mes relations professionnelles

Objectifs de la formation

- Maîtriser les bases du droit des contrats appliqué à la vie de l'entreprise
- Identifier les enjeux juridiques de la vente et de la prestation de service
- Rédiger les contrats nécessaires à son activité

Cette formation est disponible en mode :

Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Délais et modalités d'accès Prévoyez un minimum de 1 mois

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



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Les fondamentaux des contrats

- La valeur des écrits (fax, mail, photocopie...)
- Le contrat, la loi des parties
- Le rôle du devis et de la facture
- Conflits entre conditions générales de vente/d'achat
- Lettre d'intention de commandes
- Obligation de conseil du vendeur
- Accord ou contrat cadre
- Sort des commandes passées hors du circuit
- La signature électronique

Négocier les obligations réciproques et les clauses essentielles

- Obligation de moyen ou de résultat
- Cahier des charges techniques ou fonctionnel

Que faire en cas d'inexécution?

- Suspendre l'exécution de ses obligations, résolution, résiliation
- Pénalités, avantages, inconvénients

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité de recenser l'ensemble des contrats liant son entreprise et d'en mesurer les impacts
- Le candidat réalise un plan d'action pour maitriser l'étendue de ses engagements et le cas échéant, renégocier certains engagements
- Le candidat a établir les éléments fondateurs des contrats qu'il va utiliser dans le cadre de son activité

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

En pratique : rédaction d'un type de contrat en fonction des besoins de l'entrepreneur

- Conditions générales de vente
- Conditions générales d'utilisation
- Contrats de prestations de service
- Cahier des charges
- Convention des partenariats
- Contrats de dépôt vente
- Règlement intérieur

stagiaires en 2022



Satisfaction: 3,84/4



Rédiger des contrats en toute assurance

Ф

Objectifs de la formation

- · Maitriser les bases du droit des contrats appliqué à la vie de l'entreprise
- · Identifier les enjeux juridiques de la vente et de la prestation de service
- · Appréhender la rédaction des conditions générales de vente

Cette formation est disponible en mode :

ollectif Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

4 jours / 28 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de

recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Les fondamentaux de la formation du contrat

- La valeur des écrits (fax, mail, photocopie, ...)
- Le contrat, la loi des parties
- Le rôle du devis et de la facture
- Conflits entre Conditions Générales de Vente/d'Achat
- Lettre d'intention de commandes
- · Obligation de conseil du vendeur
- Accord ou contrat cadre
- · Sort des commandes passées hors du circuit
- La signature électronique

Négocier les obligations réciproques

- Obligation de moyen ou de résultat
- · Cahier des charges technique ou fonctionnel

Négocier les clauses essentielles

Que faire en cas d'inexécution?

- Suspendre l'exécution de ses obligations, résolution, résiliation
- · Pénalités, avantages, inconvénients

S'initier au droit des baux commerciaux

Cadre juridique du statut des baux commerciaux

Le droit de la concurrence

- Pratiques discriminatoires
- Transparence tarifaire
- Peut-on refuser de vendre ?
- Rupture abusive des relations commerciales

S'initier au contrat international

- Définition du droit applicable et juridiction compétente
- Définition des incoterms

En pratique

· La rédaction des conditions générales de vente

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité de recenser l'ensemble des contrats liant son entreprise et d'en mesurer les impacts
- Le candidat réalise un plan d'action pour maitriser l'étendue de ses engagements et le cas échéant renégocier certains engagements
- Le candidat a établi les éléments fondateurs de ses conditions générales
- Le candidat peut expliquer les éléments constitutifs du bail commercial
- Le candidat a identifié les éléments du droit de la concurrence auxquels il est soumis

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

NOUVEAU



Satisfaction: ... / 4



Micro: Argumenter le choix de la micro cadrer l'organisation administrative



Objectifs de la formation

- Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise
- Comprendre les mécanismes juridiques, comptables, sociaux et fiscaux liés à ce régime
- Piloter l'activité et suivre les indicateurs commerciaux, administratifs et financiers de sa micro entreprise

Cette formation est disponible en mode :

000









Public

· Tout public



Pré-requis

Présentiel Distanciel

• Parler, lire et écrire le français

Quiz amont : pour tester son niveau de connaissances

Quiz aval: pour valider les acquis de la formation et

Le candidat a identifié les actions correctives à mettre

en place pour assurer le bon fonctionnement de

- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques
- Avoir créé ou vouloir créer son autoentreprise



Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Lieux de la formation Narbonne

Cabestany Nîmes Alès Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés

Modalités d'évaluation

formaliser sa progression

Méthodes pédagogiques

Support de présentation

Cas pratiques et exercices



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Introduction au régime de la micro-entreprise

- Comprendre les termes employés : faut-il dire micro ou auto entreprise ?
- Statut ou régime, quelle différence ?
- Comprendre quels sont les acteurs et leur rôle autour de l'activité de l'autoentrepreneur
- L'inscription obligatoire au RC, comment faire ?

Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise

- Suivi des obligations de l'autoentrepreneur
- Tenue de la comptabilité de son autoentreprise
- · Organisations administratives
- Déclaration des revenus, comment payer ses impôts (prélèvement libératoire) et prélèvement à la source : comprendre le fonctionnement et savoir faire le bon choix
- Suivi de l'activité, tableaux de suivi de l'activité chiffrée : tableau de trésorerie pour piloter au quotidien

Tarif

l'entreprise

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

Bien équiper son entreprise

- · Comprendre l'importance d'un logiciel de facturation
- Acquérir les compétences pour rédiger les mentions importantes sur une facture (conditions de recouvrement / les frais de recouvrement sont à la charge du client)
- Savoir établir un contrat de prestation ou conditions générales de vente
- Comprendre comment prendre un bail commercial, choisir mon local professionnel
- Comprendre comment emprunter avec une banque quand on est autoentrepreneur. Savoir quels documents présenter

171 stagiaires en 2023



Satisfaction: 3,9 / 4



Evaluer et faire évoluer son autoentreprise



Objectifs de la formation

- Diagnostiquer la situation de l'autoentreprise et poser les axes de son développement
- Comprendre pourquoi et comment anticiper la sortie du régime autoentreprise

Cette formation est disponible en mode :

Collectif Présentiel Distanciel









Public

· Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques
- Avoir créé ou vouloir créer son autoentreprise



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Lieux de la formation Narbonne

Cabestany Nîmes Alès Bagnols sur Cèze

0

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Diagnostiquer la situation de l'autoentreprise et poser les axes de son développement

- Autodiagnostic de l'entreprise aujourd'hui : produits et clients, concurrence, fournisseurs, communication, financier...
- Analyse des leviers pour développer durablement le chiffre d'affaires
- · Détermination des objectifs de développement
- Maîtriser des données clés de pilotage du développement
- Identification des moyens pour augmenter l'efficacité commerciale et la communication de l'entreprise
- Analyse des raisons qui plaident pour un changement de régime

Comprendre pourquoi et comment anticiper la sortie du régime autoentreprise

- Fonctionnement du réel, incidence d'un régime fiscal sur la croissance et l'évolution d'une entreprise
- Mesure des différences entre les régimes micro et réel en terme de calcul de résultat, de cotisations à la SSI, de protection sociale, de prises en compte des charges, des marges...
- Maîtriser des mécanismes de la TVA, des déclarations et de l'impact sur le prix et sur les marges
- Mesure de l'implication du changement de régime sur le plan commercial
- Etablissement et analyse d'un prévisionnel du « réel »
- Evaluation de la faisabilité au réel avec un prévisionnel financier
- Calendrier du changement de régime : en cours d'année ou d'une année sur l'autre
- Organisation des démarches administratives: courriers aux impôts, à la SSI, formalités au CFE, recherche d'un comptable...

Modalités d'évaluation

- Quiz aval : pour valider les acquis de la formation
- Le candidat a identifié les actions correctives à mettre en place pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

NOUVEAU



Satisfaction: ... / 4







GESTION FINANCE

Analyser les résultats financiers d'une entreprise

Objectifs de la formation

- · Appréhender les fondamentaux de la comptabilité générale
- Comprendre la logique du compte de résultat et du bilan
- Gérer sa trésorerie
- Réaliser un diagnostic financier
- · Interpréter les principaux ratios
- Évaluer la santé financière de l'entreprise à la lecture de ses documents comptables



Délais et modalités d'accès Prévoyez un minimum de 1 mois

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

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés Accès personnes à mobilité réduite

Cette formation est disponible en mode :

Présentiel Distanciel

Public

Tout public

Pré-requis

mathématiques

Parler, lire et écrire le français Calculer les 4 opérations de base en

Utiliser couramment les outils bureautiques

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

(B)

Durée de la formation

2 jours / 14 heures

formation
Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze

Lieux de la

<u>Programme</u>

Les fondamentaux de la comptabilité générale

- Comprendre la logique comptable
- Notion d'exploitation : produits, charges
- La chaîne comptable : les journaux, les comptes, la balance, le grand livre
- · Les états comptables : le compte de résultat, le bilan, l'annexe

Lire et analyser un bilan et un compte de résultat

- Lire et interpréter le bilan
- · Les rubriques de l'actif et du passif
- · Lire et interpréter le compte de résultat
- · Définir le lien entre le bilan et le compte de résultat
- · Le seuil de rentabilité

Bien gérer sa trésorerie

- · D'où provient la trésorerie?
- · Prévoir les besoins en trésorerie
- · Elaborer et gérer son plan de trésorerie
- Les possibilités de négociation avec son banquier

Les fondamentaux du contrôle de gestion

- Comprendre la logique financière de son entreprise
- Apprendre à calculer son prix de revient
- Suivre les réalisations et analyser les écarts

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure de faire une lecture des principales parties du bilan et de faire des recommandations
- Le candidat sait interpréter les principaux éléments en repérant les éventuelles problématiques et/ou les points positifs
- Le candidat reconnait les éléments constitutifs du Compte de Résultat
- Le candidat est en mesure de faire des propositions argumentées pour améliorer le résultat
- Le candidat sait identifier les éléments nécessaires pour calculer les principaux ratios.
- Le candidat sait calculer et interpréter les ratios fondamentaux pour suivre son entreprise
- Le candidat maitrise les composantes de la trésorerie de son entreprise et peut expliciter les actions pouvant l'impacter (maitrise des délais clients fournisseurs, gestion des stocks et mobilisation du poste clients)

Méthodes pédagogiques

- · Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

€

Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

60 stagiaires en 2023



Satisfaction: 3,8 / 4



GESTION FINANCE

Utilisation des tableurs, conception de tableaux et graphiques



Objectifs de la formation

- · Acquérir les bases de l'utilisation des tableurs
- · Apprendre à concevoir rapidement des tableaux de calculs
- · Gérer sa trésorerie
- · Se familiariser avec les formules et les fonctions
- · Organiser les feuilles et les classeurs
- Suivre son activité et définir ses axes de rentabilité

Cette formation est disponible en mode :

Collectif Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Prendre ses marques

- Se repérer dans l'environnement de l'application tableur
- · Sauver son travail sous différents formats

Concevoir, mettre en forme et imprimer un tableau simple

- Formater les cellules : présenter les chiffres, le texte, les dates, les pourcentages
- · Mettre les données sous forme de tableau
- · Trier et filtrer des données

Se familiariser avec les formules et les fonctions

- Calculer des pourcentages, des ratios, appliquer un taux
- Effectuer des statistiques

Illustrer des chiffres avec des graphiques

- · Construire un graphique
- Modifier le type : histogramme, courbe, secteur

Organiser feuilles et classeurs

- · Insérer, déplacer, copier une ou plusieurs feuilles
- Construire des tableaux de synthèse
- Créer des liaisons dynamiques

Mise en place de tableaux de bord

- Suivre ses recettes, ses principaux ratios et l'évolution de son chiffre d'affaire
- Concevoir ses tableaux de bord de suivi d'activité

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'utiliser les fonctions de base des tableurs
- Le candidat sait concevoir des tableaux de calculs intégrant des formules et des fonctions
- Le candidat est en mesure d'utiliser des fonctions graphiques pour illustrer l'information.
- Le candidat maitrise l'organisation des feuilles et des classeurs
- Le candidat est en capacité d'établir via les tableurs des tableaux de suivi de son activité et des axes de rentabilité.
- Le candidat sait réaliser des tableaux de bord en accord avec les besoins

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- · Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

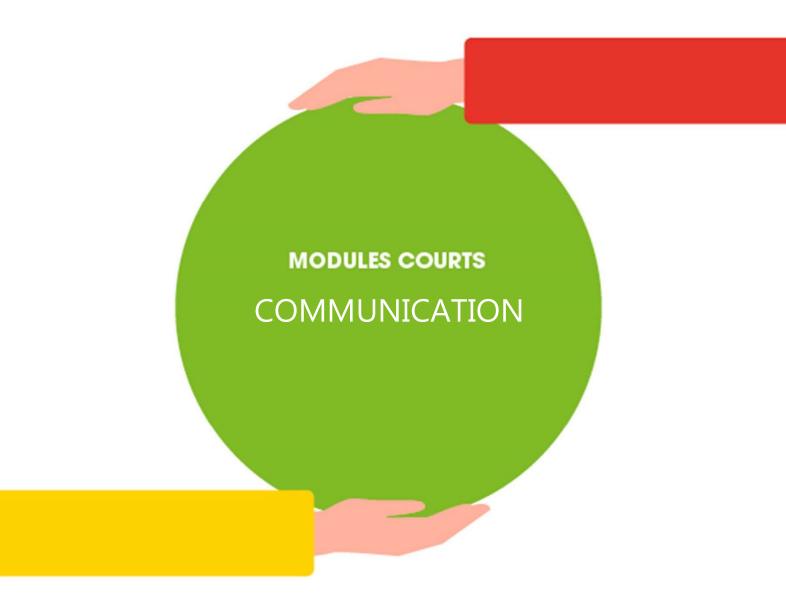
Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

NOUVEAU



Satisfaction: .../4







Certification 🔗





Public

Toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise quel que soit le secteur d'activité

Tout dirigeant de petite entreprise



Prérequis

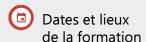
- Parler, lire et écrire le français
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14heures



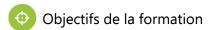


16 et 17 Mai 2024 – Nîmes 23 et 24 Mai 2024 - Narbonne

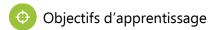
Délais d'accès à la formation

15 jours ouvrés avant le démarrage de la session de formation

Développer la visibilité d'une entreprise sur les réseaux sociaux



- Créer un profil accessible à tous sur un réseau social
- Créer des communautés sur un réseau social
- Rédiger des contenus accessibles sur un réseau social
- Gérer la e-reputation sur un réseau social



- Formaliser des objectifs de communication sur les réseaux sociaux
- Paramétrer un compte professionnel
- Activer les fonctionnalités du réseau social
- Établir un calendrier de publication en lien avec des thématiques
- Préparer des contenus accessibles
- Rédiger un contenu avec accroche et appel à l'action
- Rédiger des contenus en utilisant un langage adapté à ma cible
- Repérer les publications engageantes
- Construire des réponses aux commentaires hostiles
- Construire une trame de reporting avec des indicateurs
- Analyser l'audience de réseaux sociaux

Voir page suivante



Tarif

420€



Financeurs

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis





Développer la visibilité d'une entreprise sur les réseaux sociaux

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au Répertoire spécifique

Certification



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

Venzac Elisabeth – Référent handicap - 0782970589

PROGRAMME

Présentation de réseaux sociaux

Création de la page

Réglage des paramètres de page

Loi handicap de 2005

Animation de pages

Marronnier marketing et thématiques de publication

Mise en page d'éléments graphiques

Création de gabarits de publication

Outils de programmation

Programmation des publications, stories, fonctionnalités

Différents types de contenus : publication, story, vidéo, sondage...

Positionnement de la page et rédaction de la ligne éditoriale

Codes de la communication en communauté virtuelle

Paramétrage de la messagerie instantanée

Publicité

Outil d'analyse statistiques et moyens d'analyse des retombées

Rôle de la médiation sur les réseaux sociaux

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- · Support de présentation
- Cas pratique et exercices
- Mise en pratique
- Alternance théorie/pratique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Un rapport + entretien dans le cadre d'un jury de certification

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence. Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, mais plus largement sur les postes de dirigeant.

Nouvelle formation Taux de réussite



Satisfaction: /4



Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique

Objectifs de la formation

- Acquérir le vocabulaire et les compétences de base à l'utilisation d'un ordinateur
- Savoir naviguer sur le Web, rechercher efficacement, utiliser un formulaire
- Se familiariser avec l'utilisation, les règles et les usages du courrier électronique

Cette formation est disponible en mode :

Collectif Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Lieux de la formation Narbonne Nîmes

Cabestany Alès

Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Comprendre les concepts de base

- Comprendre le fonctionnement d'un ordinateur
- Les principaux composants : processeur, mémoire vive, disque dur, périphériques
- Identifier le rôle du système d'exploitation

Travailler dans l'environnement de son système d'exploitation

- Se repérer dans l'environnement
- Le bureau, la barre des tâches, les fenêtres
- Gérer les tâches : ouvrir, fermer un programme
- Passer d'une application à une autre
- Organiser son poste de travail
- Créer et organiser ses dossiers
- Copier, déplacer, renommer, supprimer des fichiers

Découvrir internet et naviguer sur le web

- Vocabulaire spécifique à internet
- Présentation des protocoles : web, email, FTP, autres
- Recherches efficaces sur Internet
- Les différents types de moteurs et annuaires de recherche généralistes

Utiliser sa messagerie électronique

- Principe de la messagerie électronique
- Utilisation efficace et pertinente de la messagerie électronique
- Créer et envoyer un Email simple, consulter sa boîte de réception, répondre, faire suivre
- Joindre un document de manière à ce qu'il puisse être lu ou afficher par le destinataire,
- Utiliser les confirmations de réception ou de lecture
- Travailler la mise en forme
- Comprendre les classements en indésirables
- Constituer et utiliser un répertoire de contacts

Modalités d'évaluation

- Le candidat connait le vocabulaire de bases de l'informatique
- Le candidat sait se repérer sur son ordinateur
- Le candidat sait créer et organiser des dossiers
- Le candidat sait créer et organiser ses fichiers
- Le candidat sait réaliser une recherche sur internet
- Le candidat dispose d'une messagerie électronique et est en capacité d'emmètre et de recevoir des messages.
- Le candidat est en mesure d'optimiser l'organisation et la gestion de sa boite mail.

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

stagiaires en 2023



Satisfaction: 4/4



Concevoir une stratégie digitale

Objectifs de la formation

- · Comprendre les enjeux de la transformation digitale de l'entreprise
- Acquérir une vision d'ensemble de la transformation digitale
- Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine
- Pouvoir jeter les bases de sa propre stratégie

Cette formation est disponible en mode :

ollectif Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

3 jours / 21 heures

Lieux de la formation Narbonne

Cabestany Nîmes Alès Bagnols sur Cèze Délais et modalités

d'accès
Prévoyez un minimum de 1 mois
pour accéder à la formation.
Sous réserve du nombre
d'inscrits, d'acceptation et de la

prise en charge du financement

<u>-(a)</u>

Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Les fondamentaux et enjeux de la transformation numérique

- Qu'est-ce que le numérique ?
- Quelles conséquences pour mon entreprise et pour mes différents interlocuteurs ?
- Intégrer le numérique dans ma stratégie digitale

Simplifier mon organisation interne

- Dématérialiser mes documents
- Organiser la gestion des données relatives aux prospects, clients et fournisseurs

Les solutions OpenSource

- Notions et définitions, différents types de licence
- Intérêts et risques d'adoption de solutions et outils OpenSource
- · Les Outils OpenSource pour le poste de travail
- · Les Outils pour la Gestion d'Entreprise

Effectuer mes démarches administratives en ligne

 Réaliser ses déclarations fiscales et sociales en ligne (déclarations sociales, déclarations de TVA etc.)

Externaliser mes données

- Qu'est-ce que le cloud computing?
- Panomara du marché
- Les bonnes pratiques pour l'intégration du cloud le système d'information de son entreprise
- Les questions essentielles à se poser avant de choisir son prestataire

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité de concevoir l'arborescence informatique en lien avec les besoins de son entreprise
- Le candidat identifie les démarches obligatoires pour son entreprise et sait les réaliser.
- Le candidat appréhende les solutions d'externalisation et est en mesure de choisir la solution la plus adaptée à son activité.
- Le candidat a identifié les solutions open source pouvant être transposé à son activité
- Le candidat est en capacité d'identifier les risques pesant sur son organisation et de les maitriser au mieux

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- · Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

Sécuriser mes solutions digitales

- Introduction à la sécurité des systèmes d'information : Contexte, enjeux, chiffres-clés
- Définition et identifications des principaux risques actuels (hacking, failles de sécurité)

NOUVEAU



Satisfaction: ... / 4



Créer son site internet vitrine sous wordpress niveau 1

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux d'une présence sur le web
- Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine
- Assurer sa présence sur le web au travers d'un site d'ecommerce
- Analyser le trafic de son site



Durée de la formation

3 jours / 21 heures



formation Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Présentiel Distanciel





Cette formation est disponible en mode :



Public

Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Savoir se servir d'un ordinateur et d'internet
- Disposer d'une identité visuelle de son entreprise et de supports existants



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Introduction à internet

- Vocabulaire spécifique à Internet
- Types de sites internet
- Recherches efficaces sur Internet : les différents types de moteurs et annuaires de recherche généralistes
- Recherches par mots, expressions clefs, syntaxe, trucs et astuces pour obtenir des résultats pertinents
- Les tendances du web

Modalités d'évaluation

- Le candidat a établi le cahier des charges de son site en intégrant les contraintes légales
- Le candidat sait réaliser son site vitrine
- Le candidat sait compléter et enrichir son site au travers des diverses fonctionnalités existantes
- Le candidat sait interpréter et analyser les divers indicateurs de performance et mettre en place d'éventuelles actions correctives

Avant de créer son site

- Comprendre le vocabulaire technique
- Cahier des charges
- Contraintes légales
- Préparation des contenus
- Présentation et initiation aux outils de création de Site Internet
- Ecueils à éviter etc.

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

Créer un site web vitrine sur WordPress

- Déposer un nom de domaine
- Trouver un hébergeur pour son site
- Définir l'arborescence
- Les différents types de contenus
- Compléter et enrichir le site web
- Administrer le site à plusieurs

Analyser le trafic

- Installation d'un traqueur
- Analyse des mots-clés et expressions performantes
- Statistiques et indicateurs de performance
- Mettre en place des tableaux de bords décisionnels



Satisfaction: 3,7/4

60 stagiaires en 2023



Créer mon site internet sous wordpress niveau 2

Ф

Objectifs de la formation

- Analyser les problématiques qu'un site web peut rencontrer.
- · Débugge d'un site web.
- Etre capable de sécuriser son site internet.
- · Mettre en place une sauvegarde du site et de sa base de données.
- · Intégrer une gestion de ses réseaux sociaux sur son site.
- Créer une page sécurisée.
- Concevoir des mises en page avancées.



Durée de la formation

3 jours / 21 heures



Narbonne Cabestany Nîmes Alès Bagnols sur Cèze

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Cette formation est disponible en mode :

Collectif Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- · Savoir se servir d'un ordinateur et d'internet
- Avoir un site créé à partir du CMS WordPress, en être l'administrateur et disposer des codes d'accès à l'interface d'administration



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

État des lieux

 Analyser, lister les problématiques du site déjà mis en place lors de la session de niveau 1

Correction des bugs et des éléments du site non mis en place

- Mise en page avancée.
- Les formulaires.
- · Les catégories d'articles.
- Création et mise en forme des articles.
- Mise à jour des éléments de Wordpress.

Sécurité du site Web

- · Création d'une page de contenu dynamique sécurisée.
- · Sécuriser et manipuler le site.
- · Sauvegarde et restauration de la base de données.
- Automatisation des sauvegardes WordPress.

Administrer le site à plusieurs

- Créer des utilisateurs.
- Gérer les droits d'accès avancés.

Analyser le trafic SEO

 Lister les défauts de référencement naturel avec le module Yoast SEO

Modalités d'évaluation

- Le candidat est capable de mettre en action des corrections techniques liées à son site web
- · Le candidat sait se prémunir des attaques extérieures
- Le candidat connait le lien entre les réseaux sociaux et son site web

Méthodes pédagogiques :

Explications théoriques par le formateur Mise en pratique par le stagiaire



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

12 stagiaires en 2023



Satisfaction: 3,9 / 4



Transformer son site vitrine en e-commerce

Objectifs de la formation

- Découvrir et installer le module boutique en ligne
- Savoir paramétrer et gérer l'outil e-commerce.



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes

Alès Bagnols sur Cèze

Délais et modalités

d'accès Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Collectif Présentiel Distanciel





Cette formation est disponible en mode :



- Tout public
- Pré-requis Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques Savoir se servir d'un ordinateur et d'internet
- Avoir un site créé à partir du CMS WordPress, en être l'administrateur et disposer des codes d'accès à l'interface d'administration



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Gestion des pages principales

- · Gestion du catalogue : paramétrage catégories et produits
- La page « panier »
- · La page « utilisateur »

Gestion des paramètres particuliers

- Paramétrer les taxes
- · Gérer les moyens de paiement
 - Paiement par chèque, carte bleue, virement
- Paypal (Mise en place d'un compte, intégration et gestion de la solution Paypal)
- Gestion des taxes
- Gestion des livraisons et modes de livraison.

Modalités d'évaluation

Le candidat est en mesure d'appliquer les outils et connaissances acquises en formation

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif (

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

Suivi de la boutique woocommerce

- Gestion d'une commande de A à Z
- · Les principales extensions à l'outil :
 - Coupons et offres spéciales
 - Gestion des factures.

7 stagiaires en 2023



Satisfaction: 3,7 / 4



Les fondamentaux du digital, des réseaux sociaux et de l'e-réputation

Objectifs de la formation

- Mesurer les enjeux des usages du digital et des médias sociaux par les clients
- Se familiariser avec les réseaux sociaux et leur mode de fonctionnement
- Acquérir les fondamentaux et mesurer l'importance de l'eréputation

Cette formation est disponible en mode :

Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

Parler, lire et écrire le français

Le candidat est en mesure de mettre en place un plan

Le candidat est en mesure de choisir le ou les réseaux

sociaux le(s) plus adaptés(s) à son activité et d'optimiser

d'action pour la mesure de son e-réputation

- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes

Alès Bagnols sur Cèze

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés

Modalités d'évaluation



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Identifier les nouveaux usages du digital

- Comprendre le fonctionnement de l'algorithme
- Les internautes acteurs de leur communication
- Définir le vocabulaire et les notions couramment utilisés dans les réseaux sociaux

Panorama des médias sociaux

- Définition, usages et chiffres-clés des réseaux et médias sociaux : Facebook, Instagram,
- Blogs, wikis: quels usages pour son entreprise?

Utiliser les réseaux et les médias sociaux

- Facebook
- Instagram

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

Tarif

son profil

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

L'e-réputation et la veille en ligne

- Définitions : identité numérique, personnal branding et ereputation
- L'importance du moteur de recherche
- Mettre en place un dispositif de veille
- Situations de crise et possibilités d'intervention
- Google my Business

stagiaires en 2023



Satisfaction: 3,8 / 4



Protection des données personnelles RGPD



Objectifs de la formation

- Comprendre les évolutions réglementaires et les enjeux du **RGPD**
- Identifier les impacts pour l'entreprise et son système d'information
- Préparer son plan d'actions de mise en conformité

Cette formation est disponible en mode :

Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes

Alès Bagnols sur Cèze Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Comprendre le RGPD

- Définir les « Données à Caractère Personnel » et la nécessité de les protéger
- Objectif et périmètre du RGPD
- Les entreprises et les types de données concernés
- Les enjeux et les impacts pour l'entreprise
- Les impacts sur le système d'information de l'entreprise

Comprendre les nouveaux principes de protection des données

- Les nouvelles définitions introduites par le règlement
- Les nouveaux droits pour les personnes concernées
- Les risques juridiques et les sanctions qui pèsent sur l'entreprise
- Les nouvelles obligations pour le responsable des traitements et pour les sous-traitants
- Les nouvelles règles de gestion pour la Cybersécurité

Définir un plan d'actions pour se mettre en conformité

- La gouvernance des données, rôles et responsabilités
- La protection des données à caractère personnel
- Les actions à prévoir pour se mettre en conformité
- La démarche pour mettre en œuvre le plan d'actions

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'expliquer le RGPD
- Le candidat est en mesure d'expliquer les nouveaux principes de protection des données
- Le candidat est capable de définir un plan d'action pour la mise en conformité de son entreprise

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

stagiaires en 2022



Satisfaction: 4,9 / 5



Maitriser mon compte Instagram – niv 1

Objectifs

Objectifs de la formation

- Maîtriser l'administration et la gestion du compte Instagram animé par l'établissement
- Utiliser Instagram comme levier pour générer des leads en « naturel »
- · Définir une stratégie pertinente sur Instagram
- Connaître les bonnes pratiques sur Instagram et éviter les erreurs pénalisantes
- Maîtriser les outils indispensables pour publier du contenu sur Instagram

Cette formation est disponible en mode :

Collectif Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- · Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Détenir un smartphone ou une tablette



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Lieux de la formation

Narbonne Cabestany Nîmes Alès Bagnols sur Cèze Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Introduction au « picture marketing »

- Définition et objectifs du « picture marketing »
- · Avantages du « picture marketing »
- · Le marketing sur Instagram.

Instagram: pour qui, pourquoi et comment?

- Présentation d'Instagram
- Chiffres-clés
- · Comprendre l'algorithme
- Les types d'interactions
- · Bonnes et mauvaises pratiques

Créer un compte Instagram

- · Tour du tableau de bord
- · Comment bien choisir un nom d'utilisateur
- · Quel type de photo de profil
- · Comment rédiger une biographie efficace
- · Convertir un profil personnel en profil professionnel
- · Pourquoi et comment construire un feed harmonieux
- · Créer ou optimiser son compte Instagram
- Paramétrer son compte
- Sécuriser son compte

Définir sa ligne éditoriale

- · Les contenus qui fonctionnent
- Astuces pour déterminer votre contenu et sélectionner vos suiets
- Comment mettre en place un calendrier éditorial
- Définir son calendrier éditorial à partir d'un calendrier marketing

Les types de publications sur Instagram

- · Publication sur le fil d'actualité
- Story
- Story à la une
- Vidéo IGTV
- Reel
- Guide
- Live
- Créer chaque type de publication

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'administrer et gérer le compte Instagram de son entreprise grâce aux connaissances acquises et aux indicateurs identifiés
- Le candidat est en mesure d'utiliser Instagram pour augmenter la visibilité de son entreprise

Méthodes pédagogiques

 Échanges d'expérience, formation, action participative, intégration de vos outils, résultats, pratiques, interrogations



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

34 stagiaires en 2021



Satisfaction: 3,8 / 4



Maitriser mon compte Instagram - niv 2

Objectifs de la formation

- Augmenter l'engagement des publications
- Générer plus de leads qualifiés
- Optimiser sa stratégie de #
- Programmer ses publications
- Comprendre et utiliser les statistiques pour booster sa visibilité
- Faire de la publicité
- Vendre sur Instagram



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Lieux de la formation Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés

pérennité de sa page Instagram

Modalités d'évaluation

Méthodes pédagogiques

interrogations

Tarif

charge ou obtenir un devis



Cette formation est disponible en mode :

Présentiel Distanciel

Public

Pré-requis

mathématiques

Le candidat est capable de développer et assurer la

Échanges d'expérience, formation, action participative,

intégration de vos outils, résultats, pratiques,

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous

d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en

Sur devis

Parler, lire et écrire le français

Avoir un compte Instagram pro

Calculer les 4 opérations de base en

Détenir un smartphone ou une tablette

Tout public

Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Augmenter la portée et l'engagement des publications

- Comment rédiger des posts qui vont générer plus d'interactions
- Choisir le bon moment pour publier
- Respecter la charte graphique d'Instagram
- Bien utiliser les filtres

Maximiser ses résultats

- Utilisation des lives
- Miser sur les stories
- Trier ses abonnements et ses abonnés
- Réponses aux commentaires et messages
- Miser sur les stories et les réels
- Stratégie de # hashtags
- Lister les # pertinents pour votre activité et les trier en fonction de
- Créer un groupe de # pour un événement précis (défini le jour de la formation)

Comprendre et utiliser les statistiques Instagram

- Déchiffrer les statistiques de votre compte
- Les statistiques indispensables de votre compte

Diffuser et programmer du contenu avec Creator Studio

- Tour des fonctionnalités de Creator Studio
- Évolution de l'outil
- Programmer des publications pour le feed
- Créer une story

Faire de la publicité sur Instagram

- **Formats**
- **Emplacements**
- Budget
- Performance
- Créer une publicité (simulation)

Vendre sur Instagram

- Présentation d'Instagram shopping
- Éligibilité
- Activation
- Tagguer des produits dans les publications
- Sticker de shopping dans les stories



Satisfaction: 3,8 / 4

38 stagiaires en 2023



Maitriser son compte Facebook - niv 1

Objectifs de la formation

- Maîtriser l'administration et la gestion du compte Facebook animé par l'établissement
- Utiliser Facebook comme levier pour générer des leads en « naturel »
- Définir une stratégie pertinente sur Facebook
- Connaître les bonnes pratiques sur Facebook et éviter les erreurs pénalisantes
- Maîtriser les outils indispensables pour publier du contenu sur Facebook

Cette formation est disponible en mode :

collectif Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- · Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- · Détenir un smartphone ou une tablette



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nimes Alès Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Identifier les nouveaux usages des réseaux sociaux

- Rappel et courte présentation des principaux réseaux sociaux
- Facebook: encore pertinent en 2021?
- Le marketing sur Facebook.
- Pourquoi choisir la régie publicitaire Facebook

Facebook: pour qui, pourquoi et comment

- Présentation de Facebook
- Chiffres-clés
- · Comprendre l'algorithme
- · Les différents types de publication
- · Les types d'interactions

Créer un compte Facebook

- Tour du tableau de bord
- Créer ou optimiser sa page Facebook
- Paramétrer et configurer sa page en fonction de son activité
- Lier sa page Instagram

Stratégie sociale : vers le recrutement « naturel » de fans

- · Les appels à l'action
- Les lives
- Les groupes

Diffusion de contenu : Creator Studio

- Manipulation de Créator Studio
- Programmer et optimiser ses posts

E-réputation, les bonnes pratiques

36 stagiaires en 2021



Satisfaction: 3,7 / 4

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr

- Le candidat est en mesure d'administrer et gérer le compte Facebook de son entreprise grâce aux connaissances acquises et aux indicateurs identifiés
- Le candidat est en mesure d'utiliser Facebook pour augmenter la visibilité de son entreprise

Méthodes pédagogiques

Modalités d'évaluation

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis



Maitriser son compte Facebook - niv 2

Objectifs de la formation

- Optimiser son profil et sa page Facebook
- Créer du contenu engageant
- Utiliser Facebook comme levier pour générer des leads
- Savoir correctement utiliser les boost Facebook
- Mesurer & optimiser votre présence sur Facebook
- Comprendre l'intérêt de l'utilisation de l'outil « Business Manager » pour faire de la publicité

Cette formation est disponible en mode :

Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

Le candidat maîtriser les techniques de publication

Le candidat est capable de mettre en place un plan

afin de développer sa visibilité et sa communauté

d'action de communication sur Facebook

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous

d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Détenir un smartphone ou une tablette
- Avoir une page Facebook pro



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Lieux de la formation Narhonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Délais et modalités

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

d'accès



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés

Modalités d'évaluation

Méthodes pédagogiques

Tarif

charge ou obtenir un devis

Support de présentation

Cas pratiques et exercices



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Optimiser son profil et sa page Facebook

- Profil et/ou page : quels bénéfices pour mon entreprise ?
- Adapter les descriptions et les images à son audience (optimisation)
- Créer des albums
- Réécrire les contenus existants pour les rendre plus professionnels
- Changer les images existantes pour les rendre plus impactantes
- Compléter les informations manquantes

Augmenter la portée et l'engagement des publications

- Comment rédiger des posts qui vont générer plus d'interactions (et exemples)
- Choisir le bon moment pour publier
- Respecter la charte graphique de Facebook
- Inviter les bons « amis » sur sa page
- Bien utiliser les lives
- Miser sur les stories

Booster ses publications

- Pourquoi booster une publication sur Facebook
- Quand et comment booster une publication avec le bon objectif et le bon ciblage
- Comment définir et utiliser son budget
- Suivre son boost
- Promouvoir son entreprise en local

Comprendre et utiliser les statistiques Facebook

- Facebook Insight : déchiffrer les statistiques de votre page
- Les statistiques indispensables de votre page
- Définir les meilleurs jours et heures de publication
- Identifier les contenus les plus pertinents

Business Manager : intérêt pour mon entreprise

- Avantages et inconvénients de Business Manager Facebook
- Fonctionnement de Business Manager Facebook
- Règles de la régie publicitaire
- Pénalités possibles et impacts sur votre entreprise



Satisfaction: 3,9 / 4

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr

22 stagiaires en 2023

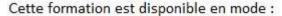


Mettre en avant mes produits et services par l'image et la vidéo sur les réseaux sociaux



Objectifs de la formation

- Savoir créer du contenu impactant pour ses réseaux sociaux
- Connaître les techniques de prises de photos et vidéos en fonction de la
- Etre en mesure de faire un montage court sur son téléphone et de retoucher ses photos
- Connaitre les principes de droits à l'image et de l'image



Présentiel Distanciel









Public

Tout public



- Pré-requis
- Parler, lire et écrire le français Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques
- Disposer d'un ordinateur



Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes

Alès

Bagnols sur Cèze



d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

- Les rôles et l'impact de l'image et la vidéo dans la communication
- La bonne photo/vidéo en fonction du message et de la cible
- Créer un storytelling, un scénario
- Savoir diversifier ses images/vidéo pour rythmer sa communication
- Cadrer et composer une photographie/vidéo
- Optimiser la prise de vue avec son smartphone
- Créer une vidéo avec son smartphone
- Travailler la mise en scène
- Utiliser les outils et les applications de retouche d'image et de montage
- Connaitre les principes de droits à l'image et de l'image
- Maîtriser les fonctionnalités vidéo des réseaux sociaux

Modalités d'évaluation

Le candidat est en mesure d'organiser sa prospection et d'avoir les outils pour développer son portefeuille client

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

> 81 stagiaires en 2023



Satisfaction: 3,8 / 4



Maitriser mon compte Linkedin

Objectifs de la formation

- Créer et remplir son profil LinkedIn
- Créer une page « entreprise » sur LinkedIn
- Maitriser les outils principaux de Linkedin
- Définir une stratégie pertinente pour développer son réseau
- Savoir créer du contenu pour faire vivre son compte LinkedIn
- Connaitre les bonnes pratiques sur LinkedIn et éviter les erreurs pénalisantes

Cette formation est disponible en mode :

Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Lieux de la

formation Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

Nous nous appuyons sur L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Présentation et histoire de Linkedin

Maitriser les fonctionnalités de Linkedin

Créer ou optimiser son profil pour le rendre attractif

Créer une page « Entreprise »

Savoir créer du contenu impactant (post, article, repost, video, carroussel...) et programmer ses publications

Développer son réseau

Faire de la publicité sur Linkedin

Linkedin Premium

Modalités d'évaluation

- Le candidat est capable d'avoir un profil Linkedin professionnel complété
- Le candidat est en mesure de mettre en place un plan d'action pour développer son réseau grâce au réseau LinkedIn
- Le candidat est en mesure de créer du contenu adapté à son développement sur Linkedin

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques
- Quizz



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

stagiaires en 2023



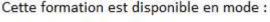
Satisfaction: 3,8 / 4



E-Réputation - Optimiser sa présence digitale

Objectifs de la formation

- Acquérir des connaissances sur les bonnes pratiques de sa e-réputation pour une marque ou une personne.
- · Nettoyer sa e-réputation.
- Améliorer sa e-réputation et sa présence sur le web.
- Anticipez ses démarches
- Se faire connaître (réseaux et prise de parole)
- Mettre en place des techniques de veille pour suivre sa e-réputation.



Collectif Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

· Parler, lire et écrire le français

Le candidat est capable de mettre en place des

techniques de veille pour suivre sa e-réputation

- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Lieux de la formation

Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés

Modalités d'évaluation

Méthodes Pédagogiques :

forme d'exercices



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

La e-réputation : c'est quoi ?

- Définition
- Impact sur la vie privée et professionnelle
- Les bonnes et mauvaises pratiques

Faire le point sur sa e-réputation (audit)

- · Les sites pour « traquer » votre image.
- · Analyse de votre page Google my business
- Analyse de votre site Internet.
- Analyse de votre présence sur les réseaux sociaux.

€

Tarif

Sur devis

Explications théoriques par le formateur Mise en pratique par le stagiaire sous

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

Méthodes pour améliorer sa e-réputation

- · Le nettoyage : pratique du curring
- Développer son réseau en ligne : une présence efficace sur les réseaux sociaux, blogs et pages web gratuites.
- Prendre la parole pour montrer son expertise : blogs, repost et vidéos
- Mise en place d'outils de veille.

Satisfaction: 3,7 / 4

15 stagiaires en 2023



Élaborer un plan de communication

Objectifs de la formation

- Identifier les composantes d'une identité visuelle
- Etre en mesure de créer et appliquer son identité visuelle sur ses différents supports de communication

Cette formation est disponible en mode :

Collectif Présentiel Distanciel









- Tout public
- Pré-requis
- · Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques
- Avoir fait sa stratégie de communication



Durée de la formation

3 jours / 21 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Comprendre ce qu'est une identité visuelle

- · Distribution du lexique Pro
- · La valeur ajoutée d'une belle identité visuelle travaillée
- · Zoom sur les éléments qui composent l'identité visuelle

Les composantes d'une identité visuelle

- Définir son positionnement, concurrence, cible
- La structure d'un logo (couleur, forme, typo, logiciel...)
- Définir sa charte graphique pour harmoniser tous vos supports de communication

Modalités d'évaluationLe candidat a une ide

 Le candidat a une identité visuelle définie (logo, charte graphique, slogan) et cohérente avec l'activité et les objectifs de visibilité de l'entreprise

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- · Cas pratiques et exercices

€

Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochezvous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

Adapter son identité visuelle selon les supports

- Composition d'une carte de visite
- Démonstration et mise en pratique
- · Format couverture photo de profil, ajouter son logo
- · Harmoniser sa couverture, règle, hiérarchisation,
- · Démonstration : création couverture, utilisation illustrator

stagiaires en 2023



Satisfaction: 3,9 / 4



Connaître les fondamentaux de la communication

Rédiger pour mieux délivrer son message

Choisir des outils de communication

Choisir une documentation adaptée en fonction de la cible visée

Cette formation est disponible en mode :

Présentiel Distanciel Collectif









Public

Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Délais et modalités d'accès Prévoyez un minimum de 1 mois

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



Intervenants

une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

Nous nous appuyons sur L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Les étapes d'une bonne communication

Objectifs de la formation

Les besoins et les attentes d'une clientèle cible

- Analyse et diagnostic
- Cible
- Mon positionnement
- Mes objectifs de communication

Les outils de communication

Médias et réseaux sociaux

Les différents supports de communication

- Les supports print
- Les supports web

L'importance de son identité visuelle

- Définition de la communication visuelle
- La structure du logo (typo, couleur, forme...)

Modalités d'évaluation

- Le candidat a identifié les caractéristiques d'une identité visuelle (charte graphique, codes couleurs,
- Le candidat est en mesure d'adapter sa communication et son message en fonction des différentes cibles identifiées

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

25 stagiaires en 2023



Satisfaction: 3,9 / 4



MODULES COURTS MARCHÉ, STRATÉGIE ET COMMERCIAL



Préfigurer la stratégie marketing et commerciale et élaborer un plan de prospection



Objectifs de la formation

- Connaître les fondamentaux du marketing
- Identifier l'intérêt de l'utilisation d'un fichier clients
- Constituer et exploiter une base de données clients, cibler les actions et en mesurer les retours

Cette formation est disponible en mode :

Collectif Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Prévoyez un minimum de 1 mois

Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Délais et modalités

d'accès

pour accéder à la formation.

Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Fondamentaux du marketing

- Le Marketing : Définitions et utilité (missions, démarche, outils)
- Analyse de son environnement, de la concurrence et des publics-cibles (segmentation, positionnement, stratégies produit)
- Réalisation d'un plan marketing (structure et démarche)

L'intérêt de l'utilisation d'un fichier clients

- Fichier clients/prospects: Intérêt
- Déterminer la valeur client : principaux indicateurs, critères de
- Les informations clients, levier de performance pour l'entreprise : repérer les cibles et définir le plan d'actions commerciales
- Le cadre juridique : le RGPD et la CNIL

Les sources préexistantes pour constituer un fichier clients

- Extraire les informations de sa comptabilité ou de son logiciel de facturation
- Récolter les données (Pages jaunes, Kompass, sites Internet,
- Acheter ou louer des fichiers : routeurs

Constituer et exploiter sa base de données clients

- Définitions des besoins
- Définitions des données et typologies

Exploiter – l'importance de faire vivre sa base de données clients

- L'entretien et le nettoyage de sa base
- Dé doublonnage et déduplication
- Les clés d'enrichissement de la base de données efficacement sa base de données

Du fichier clients au CRM



Satisfaction: 3,8 / 4

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité d'analyser son environnement, de définir son positionnement, ses cibles et de mettre en place une stratégie marketing
- Le candidat réalise un plan marketing
- Le candidat sait comment procéder pour se constituer un fichier clients et le faire vivre
- Le candidat connait différentes solutions de CRM existants sur le marché.

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

stagiaires en 2022



Élaborer un plan de prospection

Objectifs de la formation

- Apprendre à créer une stratégie de prospecter
- Etre en mesure de créer du contenu pour attirer et fidéliser des futurs clients

Cette formation est disponible en mode :

Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Lieux de la formation

Narbonne Cabestany Nîmes Alès Bagnols sur Cèze

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Comprendre le fonctionnement d'une campagne de prospection

- Les enjeux
- Les outils
- Les tendances actuelles

Clarifier le positionnement de son offre

- Les attentes clients
- La concurrence
- La différenciation de son offre
- La création de valeur
- Cibler ses futurs clients et prospects

Optimiser la présentation de son offre commerciale

- L'argumentation et argumentaire commercial
- Caractéristiques, avantages, bénéfices
- Le pitch commercial

Construire une stratégie de prospection

- Objectifs et organisation globale
- Le plan d'action stratégique
- Outils de suivis et tableaux de bord
- Analyser les résultats
- Les mesures correctives

Mettre en place les outils de prospection hors démarchage

- Inbound marketing
- Marketing automation
- Lead nurturing
- E-mail marketing

Faire de son site internet une machine à prospects

- Attirer (curieux, visiteurs)
- Convertir (prospect, lead)
- Conclure (client)
- Fidéliser (ambassadeur)

Savoir organiser et piloter sa prospection

- Mettre en place des indicateurs
- Les outils d'analyse et suivi de conversion
- Construire un tableau de bord

Connaitre loi et la législation sur la prospection



Satisfaction: 3,8 / 4

prospection et d'avoir les outils pour développer son portefeuille client

Modalités d'évaluation

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Le candidat est en mesure d'organiser sa

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

36 stagiaires en 2023

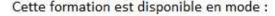


Faire vivre mon point de vente

Ф

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux et les intérêts du merchandising dans la vente de produits ou services.
- Maîtriser les techniques opérationnelles de merchandising sur un point de vente.
- Intégrer le merchandising dans la stratégie commerciale du point de vente.
- Faire du point de vente un véritable levier de croissance et un lieu de vie.
- Construire des solutions merchandising simples et efficaces pour atteindre ses objectifs.
- Mettre en scène ses produits pour séduire le shopper et déclencher l'achat



f Présentiel Distanciel







Public

Tout public



Pré-requis

- L'apprenant travaille ou va travailler dans un point de vente.
- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 12 heures

10,5 h collectif + 1,5h individuel en boutique

Lieux de la

formation Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Délais et modalités

d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois
pour accéder à la formation.
Sous réserve du nombre
d'inscrits, d'acceptation et de la
prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Situer et organiser le merchandising : comprendre le concept

- Définition : la règle des 5B
- · La stratégie merchandising de mon point de vente
- · Rôle et objectifs du merchandising
- Merchandising producteur et distributeur

S'approprier les techniques d'implantation du point de vente

- Zone de chalandise et comportement du consommateur
- Le plan de masse et règles d'organisation point de vente
- Le sens de circulation client et les univers de vente
- Assortiment et stock adapté sur le point de vente

Optimiser l'aménagement du point de vente

- Mobiliers de présentation
- Linéaires et part de linéaire
- · Facing et clés de répartition
- Présentation des produits et saisonnalité de l'offre
- Les techniques de présentation de l'offre

Maîtriser l'animation du point de vente

- · Mise en avant
- Promotion et présentation
- PLV et matériels visuels
- · Animation et temps forts du point de vente
- Le cross merchandising et la vente additionnelle

Savoir effectuer un contrôle Merchandising

- · Nécessité du contrôle et des indicateurs
- · Méthodes et calculs métrage et rentabilité
- · Application et suivi

Modalités d'évaluation

- Le candidat maitrise les techniques de merchandising sur son point de vente
- Le candidat est capable d'intégrer le merchandising dans la stratégie commerciale de son point de vente

Méthodes Pédagogiques :

- Trainings (ateliers, cas pratiques) sur les potentiels d'une marque, enseigne, le rôle des catégories produit, l'optimisation d'une organisation et des techniques de merchandising.
- Des travaux sur des marchés variés : banque, alimentaire, optique, textile.



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

8 stagiaires en 2021



Satisfaction: 4,8 / 5



Conduire un entretien de vente

Ф

Objectifs de la formation

- Les enjeux de la relation client : apprendre à fonctionner au méthodique et non à l'intuitif.
- Construire son argumentaire en prospection téléphonique ou en prospection terrain
- Traiter les objections
- · Conclure un entretien

Cette formation est disponible en mode :

Collectif Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

· Parler, lire et écrire le français

Le candidat est en mesure d'appliquer les techniques pour mener efficacement une

- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

Délais et modalités

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

d'accès



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés

Modalités d'évaluation

prospection téléphonique

Méthodes pédagogiques

Support de présentation Simulation d'entretien



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Les enjeux de la relation client : apprendre à fonctionner au méthodique et non à l'intuitif

- Définir le canal de prospection adapté à sa démarche de prospection
- Utiliser sa voix dans la conduite des entretiens
- Interpréter la communication non verbale
- Gérer son état émotionnel et perfectionner son comportement

Construire son argumentaire en prospection téléphonique ou en prospection terrain

- · Différencier chaque étape d'un argumentaire
- Réaliser un entretien découvert efficace

€

Quizz

Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

Traiter les objections

- Anticiper les objections grâce à l'argumentation
- · Identifier la réponse ou le traitement de l'objection

Savoir conclure un entretien

Conclure un entretien avec un prospect par une prise de RDV

29 stagiaires en 2023



Satisfaction: 3,9 / 4



Cette formation est disponible en mode :

Collectif Présentiel Distanciel







Ф

Objectifs de la formation

- · Identifier les enjeux de la négociation
- · Identifier les principales objections et contreparties
- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation

Conduire un entretien de négociation



Public

Tout public



Pré-requis

- · Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques

Le candidat est en mesure de conduire une entretien de négociation commerciale en

ayant préalablement identifié les objections,

en adaptant sa posture, les contreparties possibles, les arguments pour créer une

relation de confiance propre à chaque type de client afin de convaincre et réussir la

Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany Nîmes Alès

Bagnols sur Cèze

élais et n

Délais et modalités d'accès Prévoyez un minimum de 1 mois

prevoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés

Modalités d'évaluation



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Phase de préparation

- · Savoir préparer sa vente
- · Préparer l'entretien de vente
- Réussir l'entretien de vente

Le contact

- Installer un bon climat propice à la vente
- · Se préparer physiquement et psychologiquement

Connaître

- Maîtriser la phase de découverte client
- · Découvrir les informations pertinentes

Convaincre

- · Créer son argumentation de vente
- Décrypter et traiter les objectifs
- · Négocier avec son client
- Comprendre les types de négociation
- · La relation win win

€

47

stagiaires

en 2023

Tarif

Quizz

Cas pratiques

négociation

Méthodes pédagogiques

Support de présentation

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

Conclure

Engager le client à signer

Fidéliser

- Cerner les enjeux de la relation client
- Faire des réclamations un levier de satisfaction



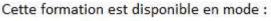
Satisfaction: 3,8/4



Fondamentaux des techniques de vente

Objectifs de la formation

- · Connaitre l'importance de la relation client
- · Transformer l'appel téléphonique en entretien
- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation
- · Préparer ses négociations avec efficacité



ollectif Présentiel Distanciel









Public

Tout public



Pré-requis

- · Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

4 jours / 28 heures

Lieux de la formation Narbonne Cabestany

Nîmes Alès Bagnols sur Cèze Délais et modalités

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

d'accès



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

La relation client

- · Identifier les parties prenantes de la relation commerciale
- · Comprendre les enjeux de la relation client
- Comprendre les attentes du client
- Gestion de la relation client
- · Gestion des réclamations et insatisfactions
- · Maintenir et valoriser le contact après l'intervention

Convaincre vos futurs clients de vous rencontrer

- Préparer sa prospection
- · Techniques de communication téléphonique

Entretien de négociation

- Négocier c'est quoi ?
- La préparation de l'entretien de négociation
- Les éléments en jeu en négociation
- Basculer sur la vente

Les enjeux de la gestion de situations difficiles

- Reconnaître les types de clients difficiles, et adapter sa posture en conséquence
- Résoudre et désamorcer les situations de conflit
- · Tirer des enseignements des situations de conflit

Modalités d'évaluation

- Le candidat comprend et maîtrise le fonctionnement de la négociation dans la relation client
- Le candidat connait les méthodes d'observation, d'analyse pour préparer au plus juste sa négociation Savoir utiliser les bons outils de communication pour questionner et formuler
- Le candidat sait bâtir son argumentaire, convaincre et conclure une vente
- Le candidat sait mener un entretien avec un client ou prospect en maitrisant les méthodes de base
- Le candidat sait adapter une approche et répondre aux questions et objections en maitrisant le profil psychologique du client/prospect
- Le candidat sait mener un entretien de situation conflictuel avec un client et en faire une référence
- Le candidat peut analyser la cause et la source de situations positives et négatives dans la gestion de la relation client

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- · Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

7 stagiaires en 2023



Satisfaction: 3,9 / 4



NOS PRINCIPAUX FINANCEURS ET PARTENAIRES

Nos prestations sont généralement financées par des acteurs publics et parapublics dans le cadre d'appels d'offre, d'appels à projet ou de mises en concurrence.















Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités (DREETS)































