

CATALOGUE DES FORMATIONS

2026

BGE LANGUEDOC CATALOGNE



4 DÉPARTEMENTS

V2



2000 PERSONNES

accueillies
en moyenne par an



250 ENTREPRISES

créées
en moyenne par an



**250 NOUVEAUX
EMPLOIS**

créés
en moyenne par an



TOUS NOS
ENTREPRENEURS
MIS EN RÉSEAU



Sommaire

Présentation de BGE-LC p.1

Parcours de formations certifiantes

- Gérer et développer une micro-entreprise p.5
- Créer et animer un site internet dans un contexte entrepreneurial p.6

Parcours de formation “Créer de la valeur”

- Créer son site internet vitrine sous wordpress niv 1 p.8
- Créer son site internet vitrine sous wordpress niv 2 p.9
- Transformer son site vitrine en e-commerce p.10
- Etre visible sur le net SEO p.11
- Les fondamentaux du digital, des réseaux sociaux et de l'e-réputationp.12
- Maîtriser mon compte LinkedIn p.13
- Maîtriser mon compte Instagram - niv 2 p.14
- E-réputation : optimiser sa présence digitale p.15
- Mettre en avant mes produits et services par l'image et la vidéo sur les réseaux sociaux p.16
- Elaborer un plan de communication p.17
- Choisir des outils de communication p.18
- Utiliser Canva dans sa pratique professionnelle .. p.19
- Elaborer un plan de prospection p.20
- Conduire un entretien de vente et conduire un entretien de négociation p.21
- Découvrir et exploiter les outils de l'Intelligence Artificielle pour les entrepreneurs p.22
- Piloter son entreprise avec l'IA.....p.23
- Faire vivre mon point de vente p.24

Parcours de formation “Renforcer ses compétences managériales et son leadership”

- S'affirmer entrepreneur p.26
- Gestion du temps pour l'entrepreneurp.27

Parcours de formation “Gestion administrative comptable et financière”

- Analyser les résultats financiers d'une entreprise p.29
- Choisir le statut de l'entreprise p.30
- Micro : Argumenter le choix de la micro et cadrer l'organisation administrative p.31
- Nos financeurs et partenaires p.32

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 deux formations de conduite de projet entrepreneurial certifiantes.

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).

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

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





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 :

Alexandra KREIT

Référent handicap Pôle Formation :

a.kreit@bge-lc.fr / Tél 07 66 16 38 82

Mélanie MANUOPUAVA

Référent handicap Territoire de l'Aude / Pyrénées Orientales :

m.manuopuava@bge-lc.fr / Tél : 07 67 17 97 06

Laetitia ROS

Référent handicap Territoire du Gard/Lozère :

l.ros@bge-lc.fr / Tél : 07 66 56 38 20

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

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

PARCOURS DE FORMATIONS CERTIFIANTES

**Gérer et développer une
micro-entreprise**

**Créer et animer un site
internet dans un contexte
entrepreneurial**



Gérer et développer une micro-entreprise

Objectifs de la formation

- Assurer la conformité légale d'une micro-entreprise
- Décrire une offre de produits et/ou de services
- Organiser la fonction commerciale d'une micro-entreprise
- Préparer le développement d'une entreprise et/ou l'adaptation d'un modèle économique

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



* Individuel



Présentiel



Distanciel



Public

- Créateurs d'entreprise
- Dirigeants de micro-entreprise



Pré-requis

- Comprendre les points essentiels d'un texte écrit
- Réaliser les 4 opérations à la main ou avec une calculatrice
- Accéder aux applications de traitement de texte, tableur, messagerie électronique, navigation internet



Durée de la formation

4 jours / 28 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



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

Assurer la conformité légale et financière

- Définition de la micro-entreprise et périmètre de l'activité
- Seuils du régime micro et seuils de franchise de TVA
- Activités éligibles et activités exclues
- Fonctionnement du régime micro-fiscal
- Fonctionnement du régime micro-social
- Calcul du résultat fiscal et des cotisations sociales
- Analyse de la pertinence du régime micro au regard des objectifs du dirigeant

Décrire une offre de produits et/ou services

- Analyse de la cible et identification de ses besoins
- Identification des obstacles d'accès à l'offre, y compris liés aux situations de handicap
- Analyse de la concurrence (directe et indirecte)
- Structuration de l'offre et proposition de valeur
- Détermination du prix de vente et de la marge

Organiser la fonction commerciale

- Détermination des objectifs de chiffre d'affaires et de vente
- Conception d'actions commerciales adaptées à la cible
- Intégration des principes de la responsabilité sociétale (RSE)
- Organisation administrative et comptable de l'activité
- Mise en place d'indicateurs simples de pilotage commercial et financier

Préparer le développement et anticiper un changement de régime

- Construction d'une matrice produits/clients
- Elaboration d'un prévisionnel
- Analyse des impacts du dépassement des seuils
- Comparaison des régimes micro et réel
- Identification des démarches à effectuer

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

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

Méthodes pédagogiques

- Power point, modèles et outils du formateur
- Echanges d'expérience, action participative, résultats, pratiques, interrogations
- Mise en situation sur ordinateur



Financement

1120 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

Certification RS7333



Certificateur : BGE Réseau - 27-10-2025 / 27-10-2028

Nouvelle formation

Taux de réussite



Satisfaction : .../ 4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Créer et animer un site internet dans un contexte entrepreneurial

Objectifs de la formation

- Rédiger un cahier des charges pour un site internet
- Créer des contenus responsive et accessibles
- Concevoir une organisation des contenus et une navigation inclusive
- Promouvoir le contenu du site internet
- Planifier les actions de maintenance

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



* Individuel



Présentiel



Distanciel



Public

- Créateurs d'entreprise
- Dirigeants de petite entreprise



Pré-requis

- Comprendre les points essentiels d'un texte écrit
- Accéder aux applications de traitement de texte, tableur, messagerie électronique, navigation internet



Durée de la formation

6 jours / 42 heures
ou avec Option e-commerce
7 jours / 49 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



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

- Objectifs marketing de l'entreprise
- Définition des cibles et des besoins utilisateurs
- Critères d'accessibilité
- Hébergement et nom de domaine
- Installation et paramétrage d'un CMS
- Création et organisation des pages
- Option e-commerce : mise en place d'une boutique en ligne
- Création du contenu des pages et accessibilité
- Option e-commerce : fiches produits, paiement et livraison
- Eco-conception et réduction de l'impact environnemental des contenus
- Intégration des éléments réglementaires
- Création de menus principal et secondaire
- Liens vers les réseaux sociaux
- Relation client sur Internet
- Actions de promotion du site Internet
- Initiation au référencement naturel et payant
- Règles de balisage
- Images dans le référencement
- Sources d'optimisation du référencement off page
- Suivi d'audience et performance du site internet
- Maintenance du site : mises à jour et sauvegardes
- Sécurisation du site Internet
- Veille et amélioration continue

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

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

Méthodes pédagogiques

- Power point, modèles et outils du formateur
- Echanges d'expérience, action participative,
- résultats, pratiques, interrogations
- Mise en situation sur ordinateur



Financement

1680 € TTC pour 42h**
1960 € TTC pour 49h**

* Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

** Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

Certification RS7308



Certicateur : BGE Réseau - 24-09-2025 / 24-09-2028

Nouvelle formation

Taux de réussite



Satisfaction : .../ 4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Modules de formation “Créer de la valeur “

Création, gestion de
son site internet +
référencement naturel
(SEO)

Pratiquer les réseaux
sociaux : LinkedIn,
Facebook, Instagram

Développer le digital
dans son activité :
stratégie, mise en place
d’actions, dynamiser
sa communication
interne (créer des
visuels, exploiter le
potentiel de l’IA)

Marketing digital

Force et technique de
vente, négociation
commerciale - gestion
des clients difficiles et
communication

Stratégie de
développement

La communication
convaincante

Aménagement d’une
vitrine de magasin

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'e-commerce
- Analyser le trafic de son site

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



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
- Disposer d'une identité visuelle de son entreprise et de supports existants



Durée de la formation

3 jours / 21 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



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

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.

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

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- 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

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Financement

735 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

30 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,9/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Créer son site internet sous wordpress niveau 2

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.

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



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



Durée de la formation

2 jours / 14 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



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 et de suivi de l'assiduité

- 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 connaît le lien entre les réseaux sociaux et son site web

Méthodes pédagogiques

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



Financement

490 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

3 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,9/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



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.

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



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



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



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.

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.

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

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

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Financement

245 € TTC**

**Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.*

***Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...*

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

7 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,8/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Être visible sur le net (SEO)

Objectifs de la formation

- Apprendre et appliquer les techniques pour améliorer le référencement de son site internet

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



Présentiel



Distanciel



Public

- Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Détenir un smartphone ou tablette
- Avoir un site créé à partir du Wordpress, en être l'administrateur et disposer des codes d'accès à l'interface de l'administration



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



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 d'un bon référencement

- La performance technique : auditer son site et identifier les axes d'amélioration (outil Lighthouse)
- Les mises à jour
- Le contenu et les mots clés
- Les backlinks et liens html
- L'engagement utilisateur

Cas pratiques : améliorez votre référencement

- Identifiez les mots clés
- Les requêtes cibles et métadonnées
- Auditer ses médias (taille, nommage)
- Les balises H1, H2, H3...
- Le contenu : conseils de structuration
- Le responsive design
- Extensions gratuites pour booster votre SEO : Yoast SEO

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Le candidat est en mesure d'appliquer des actions visant à améliorer le référencement de son site internet

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Echanges, analyse de pratiques, mise en situation et mises en pratique



Financement

245 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

6 stagiaires en 2025



Satisfaction : 4/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



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'e-réputation

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



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**



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 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

L'e-réputation et la veille en ligne

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

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Le candidat est en mesure de mettre en place un plan d'action pour la mesure de son e-réputation
- Le candidat est en mesure de choisir le ou les réseaux sociaux le(s) plus adaptés(s) à son activité et d'optimiser son profil

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Financement

490 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

27 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,9/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



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 :



Collectif



*Individuel



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



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

- 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 et de suivi de l'assiduité

- 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 et exercices
- Quizz



Financement

245 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

16 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,8/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



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

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



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
- Avoir un compte Instagram pro



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



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

Augmente 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 leur densité
- 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

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Le candidat est capable de développer et assurer la pérennité de sa page Instagram

Méthodes pédagogiques

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



Financement

245 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

6 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,9/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



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.
- Anticiper ses démarches
- Se faire connaître (réseaux et prise de parole)
- Mettre en place des techniques de veille pour suivre sa e-réputation.

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



* Individuel



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**



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

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.

Méthodes pour améliorer sa e-réputation

- Le nettoyage : pratique du culling
- 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.

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Le candidat est capable de mettre en place des techniques de veille pour suivre sa e-réputation

Méthodes pédagogiques

- Explications théoriques par le formateur
- Mise en pratique par le stagiaire sous forme d'exercices



Financement

245 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

4 stagiaires en 2025



Satisfaction : 4/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



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
- Connaitre les techniques de prises de photos et vidéos en fonction de la cible
- 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

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



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**



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 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 et de suivi de l'assiduité

- 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



Financement

490 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

79 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,8/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Elaborer 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



* Individuel



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 fait sa stratégie de communication



Durée de la formation

3 jours / 21 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



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

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

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- 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



Financement

735 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

35 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,9/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Choisir des outils de communication

Objectifs de la formation

- Connaître les fondamentaux de la communication
- Choisir une documentation adaptée en fonction de la cible visée
- Rédiger pour mieux délivrer son message

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



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**



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 étapes d'une bonne communication

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 et de suivi de l'assiduité

- Le candidat a identifié les caractéristiques d'une identité visuelle (charte graphique, codes couleurs, logo)
- 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



Financement

490 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

8 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,6/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Utiliser Canva dans sa pratique professionnelle

Objectifs de la formation

- Connaître les fonctionnalités de CANVA
- Créer des Templates
- Créer des visuels selon ses besoins en communication

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



Présentiel



Distanciel



Public

- Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Savoir utiliser un ordinateur, avoir une boîte mail et un ordiateur



Durée de la formation

2 jours / 14 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



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

L'identité visuelle

- Les principes de la communication écrite et visuelle
- Qu'est-ce que la communication visuelle ?
- Pourquoi est-ce important de soigner son image ?
- Qu'est-ce que l'identité visuelle ? Zoom sur les éléments qui composent une identité visuelle
- Pourquoi faut-il avoir des éléments vectoriel
- Exemples d'identité visuelle
- Protection INPI / droits à l'image : plagiat
- Outils pour vous aider dans votre création

Harmoniser ses supports de communication

- Importance de la charte graphique
- Les différents supports indispensables à un bon plan de communication
- Définir ses besoins en communication
- Zoom sur la Carte de visite, flyers, dépliant, affiche
- Réseaux sociaux : ce que l'on peut faire

Canva : outil de conception graphique

- Ouvrir un compte et configuration de base
- A quoi sert Canva ?

Utilisation approfondie de Canva

- Tour sur les fonctionnalités de Canva (général)
- Les différentes fonctionnalités pour le print, les réseaux sociaux et la vidéo
- Réaliser ses lers supports (carte de visite, flyers...)
- Astuces / conseils pour usage pro
- Réaliser ses lers supports pour les réseaux sociaux
- Exemples de Template, exploration des modèles
 - Exercice pour faire un montage simple
 - Les astuces + de canva et les nouveautés (IA)
 - Partager des designs
 - Les plus de canva pro
 - Points sur les différents formats (jpeg, png...)
 - Différence entre CMJN et RVB

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Le candidat connaît les fonctionnalités de CANVA
- Le candidat sait créer des Templates
- Le candidat sait créer des visuels selon ses besoins communication

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Echanges, analyse de pratiques, mise en situation et mises en pratique
- Cas réels d'entreprises
- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Financement

490 € TTC**

**Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.*

***Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...*

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

25 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,8/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Élaborer un plan de prospection

Objectifs de la formation

- Elaborer un plan de prospection en lien avec les éléments clés du marketing basé sur les objectifs d'acquisition client, les cibles visées, les techniques et outils de prospection écrite, physique ou téléphonique à mobiliser en fonction des clients

Cette formation est disponible en mode :

 Collectif  *Individuel  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**



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 éléments clés du marketing : analyse de l'environnement, publics cibles

- Clarifier le positionnement de son offre : attente client, concurrence, différenciation et création de valeur
- Optimiser la présentation de son offre commerciale : argumentation commercial et pitch commercial

Distinguer les différents types de prospection

- Comprendre les enjeux et les tendances actuelles en prospection
- Les types de prospects
- L'approche directe : téléphone, e-mailing, réseaux sociaux
- L'approche indirecte : fichier clients, fichier de prospection, plan de prospection, Customer RelationShip Management (CRM)

Construire une stratégie de prospection

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

Réaliser le suivi d'un plan de prospection

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

Connaître la loi et la législation sur la prospection

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Le candidat est en mesure d'organiser sa prospection grâce à un fichier de prospection et en fonction d'une hiérarchisation du fichier prospection, de se construire des objectifs d'acquisition clients adaptés, et de réaliser le suivi d'un plan de prospection

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Financement

245 € TTC**

**Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.*

***Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...*

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



Satisfaction : 3,8/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Conduire un entretien de vente et conduire un entretien de négociation

Objectifs de la formation

- Conduire un entretien de vente avec une méthode par étapes (préparation, conduite et conclusion) en adaptant les techniques de vente mobilisées à chaque typologie de client et/ou d'objections
- Conduire un entretien de négociation commerciale en ayant préalablement identifié les objections, en adaptant sa posture, les éléments de langage, les contreparties possibles, les arguments pour créer une relation de confiance propre à chaque type de client afin de convaincre et réussir la négociation

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



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



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

Distinguer les étapes d'un entretien de vente

- Préparation de l'entretien de vente : questionnement
- Conduite de l'entretien de vente : traitement des objections, relance
- Conclusion de l'entretien de vente

Construire un scénario ou un guide d'entretien de vente

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

Conduite de l'entretien : Traiter les objections

- Identifier les principales objections et contreparties et travailler l'argumentaire pour y répondre
- Repérer les signaux d'achats

Conclusion de l'entretien de vente

- Justifier un prix avec un argumentaire clair
- Reformulation, prise d'initiative de la conclusion

Adopter une posture vendeur

- Adapter sa posture commerciale au profil du client
- Utiliser sa voix dans la conduite des entretiens
- Interpréter la communication non verbale
- Gérer son état émotionnel et perfectionner son comportement

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Le candidat est en mesure d'appliquer les techniques pour mener efficacement un entretien de vente et de négociation.

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Simulation d'entretien
- Quizz



Financement

490 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

48 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,9/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Découvrir et Exploiter les Outils de l'Intelligence Artificielle pour les Entrepreneurs niv 1

Objectifs de la formation

- Comprendre les bases de l'intelligence artificielle (IA) et ses applications dans l'entrepreneuriat
- Découvrir les outils d'IA adaptés aux besoins des entrepreneurs
- Apprendre à intégrer l'IA dans la gestion d'entreprise, le marketing, et l'innovation
- Mettre en pratique les outils d'IA pour résoudre des problématiques concrètes.

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



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



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 fondamentaux de l'Intelligence Artificielle

- Définition et principes de base.
- Différence entre IA, Machine Learning (ML), et Deep Learning.

Applications pratiques pour les entrepreneurs

- Automatisation des tâches.
- Prise de décision basée sur les données.
- Création de nouveaux produits et services.

Découverte des Outils d'IA pour les Entrepreneurs

- Outils pour la gestion d'entreprise
- Outils pour le marketing et la vente
- Outils d'analyse de données

Utiliser l'IA pour Optimiser la Productivité

- Automatisation des tâches courantes
- Gestion de la relation client (CRM)
- Productivité personnelle

Stratégies pour Intégrer l'IA dans son Business Model

- Identifier les opportunités pour l'IA dans son projet Lead nurturing
- Éthique et limites de l'IA
- Plan d'intégration de l'IA

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Le candidat est en mesure d'intégrer l'intelligence artificielle dans son entreprise pour gagner en efficacité et en compétitivité

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Financement

245 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

59 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,8/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Piloter son entreprise avec l'IA

Objectifs de la formation

- Comprendre les fondamentaux de l'Intelligence Artificielle
- Découvrir et savoir sélectionner les solutions IA adaptées
- Maîtriser l'utilisation des LLM et des IA génératives
- Développer des compétences avancées en rédaction de prompts
- Acquérir une approche pratique et stratégique de l'IA

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



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**



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

QU'EST-CE QUE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ?

- Histoire de l'IA : des origines à aujourd'hui
- Concepts techniques fondamentaux
- Les deux types d'IA : IA Faible vs IA Forte
- Machine Learning (apprentissage automatique)
- Deep Learning (apprentissage profond)
- L'IA générative : la révolution en cours
- Les grandes familles d'IA
- Fonctionnement des LLM
- Modèles de langage (LLM), de diffusion (images), audio, vidéo

LES SOLUTIONS IA

- Les IA conversationnelles
- Descriptions des versions et modèles disponibles
- Cas d'usage optimaux pour entrepreneur

MAÎTRISER L'ART DU PROMPT

- Présentation générale
- Anatomie d'un prompt parfait
- Les principes d'un bon prompt pour entrepreneur
- Techniques avancées

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Le candidat est en mesure d'intégrer l'intelligence artificielle dans son entreprise pour gagner en efficacité et en compétitivité

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Financement

490 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

NOUVEAU



Satisfaction : .../4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Faire vivre mon point de vente



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

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



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

9 heures
7h collectif + 2h individuel en boutique



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



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 et de suivi de l'assiduité

- Le candidat maîtrise 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.



Financement

415 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

7 stagiaires en 2025



Satisfaction : 4/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Modules de formation “Renforcer ses compétences managériales et son leadership”

**Savoir recruter en 2025 -
réussir ses entretiens
(exemple :
professionnels)**

**Gestion du stress -
confiance en soi - prise
de parole en public**

**Gérer son temps et ses
priorités**

S'affirmer entrepreneur

Objectifs de la formation

- Construire une confiance en soi durable pour lancer et développer son entreprise.
- Identifier et mobiliser ses forces pour surmonter les défis entrepreneuriaux.
- S'affirmer comme leader tout en conservant une approche collaborative et assertive.

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



*Individuel



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**



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

Distinguer estime de soi et confiance en soi : une base pour entreprendre

- Photo-langage : L'entrepreneuriat en images
- Étymologie et concepts
- Confiance en soi appliquée à l'entrepreneuriat
- Estime de soi pour entreprendre

Renforcer la confiance en soi pour un parcours entrepreneurial solide

- Les 7 conditions pour un mental d'entrepreneur
- Les alliés du futur entrepreneur
- La roue de la vie entrepreneuriale
- Exercices pratiques

Comprendre le processus de développement de la confiance en soi

- Explorer ses représentations de l'entrepreneur
- Identifier ses ressources internes et externes
- Observer les manifestations de confiance et de doute
- S'exprimer en « JE » dans son pitch entrepreneurial

Découvrir son style entrepreneurial assertif

- Qu'est-ce que l'assertivité dans l'entrepreneuriat ?
- Auto-diagnostic : Quel entrepreneur êtes-vous ?
- Analyse de votre parcours personnel et professionnel

Identifier et dépasser les freins à l'entrepreneuriat

- Reconnaître les injonctions limitantes
- Test : Évaluer ses blocages actuels
- Tableau des permissions : Autorisez-vous à entreprendre !
- Sortir du triangle dramatique de Karpman dans le business

Apprendre à gérer les situations critiques en tant qu'entrepreneur

- Faire face à la critique constructive
- Dire NON sans culpabilité

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Le candidat a identifié les caractéristiques de la confiance en soi
- Le candidat connaît ses forces entrepreneuriales
- Le candidat sait se positionner comme une leader

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Financement

490 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

22 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,8/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Gestion du temps pour l'entrepreneur

Objectifs de la formation

- Identifier leurs priorités grâce à la matrice d'Eisenhower
- Optimiser leur concentration et leur productivité avec la méthode Pomodoro
- Mettre en place une organisation quotidienne efficace et réaliste
- Réduire la procrastination et les interruptions parasites
- Structurer un planning hebdomadaire compatible avec les contraintes d'un entrepreneur

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
- 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



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 fondamentaux de la gestion du temps

- Les 4 lois de la gestion du temps : Pareto, Parkinson, Illich, Hofstadter
- Différence entre occupation et productivité
- Raisonner en valeur plutôt qu'en tâches

La matrice d'Eisenhower

- Compréhension des 4 cadrans
 - urgent et important : actions critiques
 - important mais non urgent : stratégie, prospection, structuration
 - urgent mais non important : sollicitations, interruptions
 - ni urgent ni important : distractions
- Utilisation de la matrice pour l'entrepreneur :
 - clarification des priorités
 - sortie du mode "pompiers"
 - apprentissage du refus et de la délégation
 - déplacement volontaire des tâches vers le cadran 2

La méthode Pomodoro

- Principes de la méthode : cycles de 25 minutes, pauses courtes et longues
- Comprendre pourquoi la méthode fonctionne
- Application à l'entrepreneuriat

Construire son système personnel d'organisation

- Combinaison Eisenhower et Pomodoro dans une routine quotidienne
- Choix de l'outil d'organisation : Google Agenda, Notion, Trello, ToDoist
- Présentation du système à 3 niveaux

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Le candidat a priorisé les actions selon leur urgence et leur importance
- Le candidat sait organiser son temps en valeur plutôt qu'en volume de tâches
- Le candidat sait mettre en oeuvre des méthodes de gestion du temps adaptées à l'entrepreneuriat
- Le candidat sait construire une organisation personnelle durable et opérationnelle

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Financement

245 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

Nouveau



Satisfaction : .../4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Modules de formation “Gestion administrative comptable et financière”

Analyse financière :
outil stratégique de
pilotage de l'entreprise

Obligations légales
spécifiques aux TPE

Logiciels : packoffice -
Codial - Chorus pro -
EBP - Batigest

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

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



* Individuel



Présentiel



Distanciel



Public

- Tout public



Pré-requis

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



Durée de la formation

2 jour / 14 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



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 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 et de suivi de l'assiduité

- 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 reconnaît 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 maîtrise les composantes de la trésorerie de son entreprise et peut expliciter les actions pouvant l'impacter (maîtrise des délais clients fournisseurs, gestion des stocks et mobilisation du poste clients)

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Financement

490 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

25 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,8/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Choisir le statut de l'entreprise

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 :



Collectif



*Individuel



Présentiel



Distanciel



Public

- Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les quatre 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



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

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

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

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

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Financement

245 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

10 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,8/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



Micro : Argumenter le choix de la micro et 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 :



Collectif



*Individuel



Présentiel



Distanciel



Public

- Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les quatre 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**



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 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

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

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Quiz amont : pour tester son niveau de connaissances
- Quiz aval : pour valider les acquis de la formation et formaliser sa progression
- 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



Financement

490 € TTC**

*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

**Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

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

45 stagiaires en 2025



Satisfaction : 3,8/4

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr



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.



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.



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