

LA FORMATION À TAILLE HUMAINE !

OFFRE 2^{ème} semestre DE FORMATION 2018



A votre écoute

Emeline TANG

02 43 74 53 77

etang@artisanatpaysdelaloire.fr

En partenariat avec :



Toujours là pour moi.



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

Région Pays de la Loire
Sarthe

5 Cour Etienne-Jules Marey
CS 81630
72016 LE MANS Cedex 2

SEPTEMBRE

KIT BUREAUTIQUE INTERNET
POUR DÉBUTANTS - **LE MANS**
L'informatique et l'Internet en toute simplicité.
En bonus un PC pour 1 € à l'issue de la formation.

Lundi 24 sept
01-08-15 oct
05-12-19-26
nov
et 03 déc 2018

KIT BUREAUTIQUE INTERNET
POUR DÉBUTANTS - **ÉCOMMOY**
L'informatique et l'Internet en toute simplicité.
En bonus un PC pour 1 € à l'issue de la formation.

Lundi 24 sept
01-08-15 oct
05-12-19-26
nov
et 03 déc 2018

OCTOBRE

FACEBOOK PRO pour les utilisateurs confirmés
Se perfectionner sur FACEBOOK pour vendre et faire la promotion de son entreprise.

Lundi 01/10

TENIR SOI-MÊME SA COMPTABILITÉ :
Niveau 1 - RÉALISER LES ÉCRITURES
COMPTABLES
Acquérir les fondamentaux de l'organisation comptable et le traitement des opérations courantes. Réaliser les écritures comptables.

Lundi 08/10

TOUT SAVOIR SUR LA RETRAITE DU
CONJOINT (Collaborateur, associé ou salarié)
Enjeux, principes de base et solutions pour optimiser sa retraite de conjoint.

Lundi 08/10

2018, RELÈVEMENT DES SEUILS DE CA,
TVA ! ÉVOLUER OU QUITTER LE
RÉGIME MICRO ?

Jedi 11/10

Tout savoir sur les évolutions de la micro entreprise.
La sortie du statut, quelle évolution possible ?
Quel statut juridique et fiscal choisir ?
TVA et cotisations sociales, comment ça marche ?

Jedi 11/10

ARTISANS, COMMENT BIEN SE PRÉPARER
POUR RESTER AU TOP NIVEAU ?
Découvrir les techniques pour booster durablement son mental, son endurance et ses succès.

TENIR COMPTE DE LA PSYCHOLOGIE
CLIENT DANS SA RELATION COMMERCIALE
Les clients ont des préoccupations, des exigences et des modes de communication différents !
Comment en tenir compte, les mettre en confiance et gagner en aisance dans la relation commerciale.

Vendredi 12/10

TENIR SOI-MÊME SA COMPTABILITÉ :
Niveau 2 - PRÉPARER LE BILAN
Approfondir sa connaissance des opérations comptables pour préparer et finaliser son bilan.

Mardi 16/10

FAIRE PARLER SON BILAN ET COMPTE
DE RÉSULTAT
S'y retrouver et comprendre les comptes de l'entreprise et prendre les bonnes décisions.

Jedi 18/10

DÉVELOPPER SES VENTES AVEC
GOOGLE ADWORDS
Créer et mettre en place une campagne publicitaire efficace avec Google Adwords.

Vendredi 19/10

CRÉER SOI-MÊME SON SITE WEB
A MOINDRE COÛT AVEC JIMDO
Créer et gérer soi-même son site Internet avec un budget limité.

Lundi 22/10

NOVEMBRE

S'INITIER À FACEBOOK ET CRÉER SA PAGE
DE PRÉSENTATION PRO (Pour les débutants)
Ouvrez les portes de votre entreprise sur le plus grand des réseaux.

Lundi 05/11

METTRE EN PLACE SA COMPTABILITÉ
AVEC EBP (Pour les débutants)
Informatiser sa comptabilité pour gagner en temps et efficacité.

Vendredi 09
et 16/11

RÉALISER SES PRÉSENTATIONS EN 3D
AVEC LE LOGICIEL GRATUIT SKETCHUP
Découvrir le logiciel et ses fonctionnalités pour réaliser et proposer des présentations en 3D à ses clients.
(aménagement intérieurs ou extérieurs)

Jedi 15/11,
22/11 et 29/11

ÊTRE A L'AISE DANS LA RELATION AVEC
SES SALARIÉS
Créer une dynamique positive et faire progresser ses collaborateurs en développant leur potentiel.

Jedi 15/11,
22/11 et 06/12

ÊTRE A L'AISE DANS LA RELATION
COMMERCIALE
Structurer son discours commercial et créer la confiance pour être convaincant face à tous les clients.

Vendredi
16/11, 23/11
et 07/12

RÉALISER DES PHOTOS DE GRANDE
QUALITÉ
Découvrir les fondamentaux de la photographie pour mieux mettre en valeur les produits de son entreprise.

Lundi 19 et
mardi 20/11

RÉSEAUX SOCIAUX : UTILISER INSTAGRAM
POUR METTRE EN VALEUR SES CRÉATIONS
Découvrir INSTAGRAM et créer une présence pertinente. Les bonnes pratiques pour se connecter et communiquer et obtenir des résultats d'audience.

Lundi 26/11

SITE INTERNET : COMMENT ÊTRE ET
RESTER SUR LA 1^{ÈRE} PAGE DE GOOGLE ?
Renforcer sa visibilité et sa notoriété en ligne pour augmenter le nombre de visites, ses contacts et développer son CA.

Lundi 26/11

AUGMENTER VOS CHANCES D'ÊTRE
CHOISI PAR LES CLIENTS
Se remettre en question pour repenser le parcours du client, adapter son offre et se différencier.

4 mardis matin
27/11, 04/12,
11/12 et 18/12

ARTISANS, ANTICIPER ET PRÉVENIR
LE BURN OUT PROFESSIONNEL ET
PERSONNEL
Mieux appréhender les mécanismes du burn out et connaître les bons réflexes pour prévenir l'épuisement.

Jedi 29/11

DÉCEMBRE

FACEBOOK PRO pour les utilisateurs confirmés
Se perfectionner sur FACEBOOK pour vendre et faire la promotion de son entreprise.

Lundi 03/12

CONDUIRE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL
Acquérir des compétences pour savoir préparer, mener et suivre un entretien professionnel avec ses salariés.

Mardi 04/12