



Les actions

2017-2018

LA SOLUTION FORMATION

D'AGEFOS PME RÉUNION



www.agefos-pme-reunion.com



La performance de vos salariés...

... pour dynamiser votre compétitivité !

Dans la continuité du catalogue 2015-2017 sur lequel plus de **1500 stagiaires ont été bénéficiaires de formation**, nous vous proposons une nouvelle version pour **2017-2018** afin de poursuivre le développement des compétences de vos équipes en toute sérénité.

Ainsi de nouvelles actions vous sont proposées cette année.

Toutes les actions de formation sont co-financées par l'Etat, le Fonds Social Européen et l'Agefos PME Réunion.

Les prestataires retenus pour animer les **Actions Co** ont tous été sélectionnés sur des critères de qualité stricts répondant aux nouvelles exigences du décret Qualité.

La plateforme internet **la-reunion.acces-formation.com** est toujours à votre disposition pour prendre connaissance des programmes détaillés, des dates proposées et des lieux pour vos sessions de formation et pour y inscrire directement vos salariés.

Agefos PME Réunion, un engagement durable à vos côtés.

Votre équipe,
AGEFOS PME Réunion

MODE D'EMPLOI - pages 4 à 5

FORMATIONS LONGUES DIPLÔMANTES - pages 6 à 10

- 6 CPA ADVANCED MANAGEMENT PROGRAM • MANAGER ENTREPRISE ET ORGANISATION • EXECUTIVE MBA ENTREPRENEURIAL
EXECUTIVE MBA GENERAL MANAGEMENT • PILOTAGE DES ORGANISATIONS EN SANTÉ
- 7 GESTION - FINANCES • MANAGEMENT OPERATIONNEL • MANAGEMENT D'ENTREPRISE
- 8 DIRECTION D'ENTREPRISE • MANAGEMENT ET ADMINISTRATION DES ENTREPRISES
- 9 MANAGEMENT ET PILOTAGE DE L'ENTREPRISE • MANAGEMENT ET MÉTIERS DE LA DISTRIBUTION
CERTIFICAT MARKETING DIGITAL
- 10 GESTION ou DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL / MARKETING

FORMATIONS COURTES - pages 11 à 26

11 à 13 COMPTABILITÉ - GESTION

Clôture des comptes • Logiciel EBP • Certificat Finance d'Entreprise • Les comptes de l'entreprise et les indicateurs de gestion
• Établir un bulletin de salaire • Évaluer son entreprise, ses projets d'investissement • Mettre en oeuvre performance et création de valeur • Logiciel de paie EBP

14 à 15 COMMERCIAL

Développer ses ventes • Marketing - Merchandising • Gérer les réclamations des clients difficiles • Prospection téléphonique • Optimiser ses ventes grâce aux réseaux sociaux • Décoration de vitrines • Pratiquer le management de l'expérience • Optimisation des ventes en B to C • Logiciel de gestion commerciale EBP

16 JURIDIQUE - SOCIAL - FISCAL

Fiscalité des entreprises, actualité • Actualité sociale • Droit du travail au quotidien • Les contrats de travail • Répondre à un appel d'offre public

17 ORGANISATION ET COMMUNICATION

Accueil physique et téléphonique • Optimiser son organisation, gestion du temps • Rédaction des écrits professionnels • Prise de parole en public • Techniques de communication • Conduite de réunion • Conduite de projets • Communication internet et intranet

18 à 20 MANAGEMENT ET RH

Promouvoir l'innovation • Mixité et égalité professionnelle • La responsabilité sociétale des entreprises • Le dispositif d'intelligence économique adapté aux TPE • Formation de formateur - Tutorat • Réussir ses recrutements • Construire le plan de formation • Le CPF : accompagner le développement des compétences • Le nouvel entretien professionnel • Diriger une équipe • GPEC • Accompagnement au changement • Approche managériale • Animer et construire le dialogue social

21 LANGUES

Allemand (Initiation - Perfectionnement) • Anglais (Préparation au TOEIC) • Anglais de communication • Anglais commercial • Langage des signes (Initiation - Perfectionnement)

22 BUREAUTIQUE

Word (Initiation - Perfectionnement) • Excel (Initiation - Perfectionnement) • Excel Tableaux Croisés Dynamiques • Powerpoint • Création de site web • MS PROJECT

23 INFOGRAPHIE - PAO

Adobe ILLUSTRATOR • Adobe PHOTOSHOP • Adobe INDESIGN • Autocad 2D

24 à 26 HYGIÈNE ET SÉCURITÉ

SST : Sauveteur Secouriste du Travail • PRAP : Prévention des Risques liés à l'Activité Physique • Hygiène alimentaire • Hygiène des surfaces • Risques professionnels et ambiance au travail • Travaux en hauteur : port du harnais • Travaux en hauteur : montage, démontage, utilisation d'échafaudages • CACES (Formation initiale et recyclage) • Éco-conduite • Achats, approvisionnements • Douane et incoterms • Gestion des stocks • Habilitation électrique pour non-électricien

FORMATIONS SECTORIELLES - pages 28 à 29

28 BRANCHE IMMOBILIER

Approche commerciale • Loi ALUR

28 BRANCHE ASSURANCE - COURTIER

Les courtiers en assurance : les nouvelles normes

28 BRANCHE FROID ET CONNEXES

Habilitation à manipuler les fluides frigorigènes • Qualification brasure NF 14276 Froids et connexes

28 à 29 BRANCHE SANITAIRE, SOCIAL & SERVICE À LA PERSONNE

Certificat de prévention secours (Intervenants à domicile) • Petite enfance : l'enfant de 0 à 3 ans • Petite enfance : accueil de l'enfant de plus de 3 ans • S'adapter aux personnes âgées • Titre professionnel : Conducteur/ Accompagnateur de personne à mobilité réduite • Techniques de repassage

FICHE DÉCLARATION DE DONNÉES - page 31

CONTACTS PARTENAIRES - page 33

Pour qui ?

Les **Actions Co 2017-18** sont accessibles à toutes les entreprises adhérentes à AGEFOS PME Réunion (pour celles de 11 salariés et plus, avoir souscrit à la Garantie Formation est obligatoire) et éligibles aux subventions du Fonds Social Européen.

Tous les salariés de droit privé (hors contrats aidés) peuvent bénéficier de ces formations, avec l'accord de leur employeur, dans le cadre du Plan de formation.

Afin de déterminer le taux d'intervention des co-financeurs, il convient de vérifier la situation de l'entreprise, déterminée au regard de deux critères cumulatifs (effectif salarié et chiffre d'affaires ou bilan) au vu du dernier exercice comptable clôturé hors tva. Pour ce faire, vous devez nous retourner la déclaration de données complétée, signée et cachetée (cf. page 31).

Détermination de la taille de l'entreprise :

| Critères cumulables applicables | | Petite entreprise | Entreprise moyenne | Autre entreprise |
|---------------------------------|----------|---------------------------|----------------------------|----------------------------|
| ① | Effectif | Inférieur à 50 millions € | Entre 50 et 250 millions € | Supérieur à 250 millions € |
| ② | ou | Chiffre d'affaires | Entre 10 et 50 millions € | Supérieur à 50 millions € |
| | | Total du bilan | Entre 10 et 43 millions € | Supérieur à 43 millions € |

Ces critères d'effectif et de chiffres d'affaires ou du bilan sont en principe calculés au niveau de l'entreprise. Toutefois si celle-ci n'est pas considérée comme autonome, il convient d'élargir l'assiette de calcul aux entreprises associées à son activité.

Deux cas peuvent se présenter :

1 - Les entreprises liées :

C'est un groupe d'entreprises placées sous le contrôle effectif de l'une d'entre elles (le contrôle peut prendre les formes suivantes :

- une entreprise détient la majorité des droits de vote des actionnaires ou associés d'une autre entreprise
- une entreprise a le droit de nommer ou révoquer la majorité des membres de l'organe d'administration

L'effectif et le chiffre d'affaires ou bilan, s'établissent alors en agréant les données de toutes les entreprises liées.

2 - Les entreprises partenaires :

Ce sont des entreprises associées au travers de prises de participation. Une entreprise partenaire détient (ou est détenue) à minima 25% d'une autre entreprise.

Par dérogation, une entreprise est considérée comme autonome alors même que le seuil de 25% est dépassé si l'investisseur relève de l'une des catégories suivantes :

- société publique de participation, société de capital risque...
- université ou centre de recherche à but non lucratif
- investisseurs institutionnels...

En revanche, une entreprise ne peut être considérée comme une PME si 25% ou plus de son capital sont contrôlés par un organisme public.

L'effectif et le chiffre d'affaires s'établissent alors en agréant les données des entreprises partenaires proportionnellement au pourcentage de participation.

Avec qui ?

Cette année, **nous avons sélectionné pour vous des prestataires experts dans leur domaine d'intervention !**

Chaque prestataire de formation gère les inscriptions à ses sessions en temps réel. Ces dernières sont accessibles en ligne sur le site www.la-reunion.acces-formation.com

Les actions de formation doivent obligatoirement être réalisées entre le 1^{er} Août 2017 et le 1^{er} Août 2018.

Quel financement ?

Les **Actions Co 2017-18** sont cofinancées par l'Etat, le Fonds Social Européen et les fonds mutualisés d'AGEFOS PME Réunion, sur la base d'un coût horaire défini par action de formation et par prestataire.

Le coût pédagogique de l'action de formation est financé à 100% par les différents co-financeurs, sous réserve de :

- l'éligibilité de l'entreprise au financement du FSE (cf. critères FSE ci-contre)
- la valorisation obligatoire des salaires des stagiaires :
 - **Entreprise de -11 salariés** : une participation forfaitaire obligatoire égale à 35 €/jour vous est demandée dès l'inscription (forfait salaire à 5€/h/stagiaire x 7h/jour = 35€/jour). A la fin de la formation, vous serez remboursé par AGEFOS PME Réunion des heures effectivement réalisées par votre salarié, à hauteur de 91€/jour de formation. À réception de votre chèque, l'inscription est validée.
 - **Entreprise de 11 salariés et +** : suite à la pré-inscription, vous serez invité à nous communiquer le salaire horaire brut chargé de chaque stagiaire par retour de mail (af-reunion@agefos-pme.com). A la fin de la formation, vous serez remboursé au réel par AGEFOS PME Réunion des heures effectivement réalisées par le(s) stagiaire(s). Ce remboursement de salaires s'effectue sur vos ressources disponibles du Plan de formation, le cas échéant un appel de fonds vous sera transmis par votre conseiller.

Comment s'inscrire ?

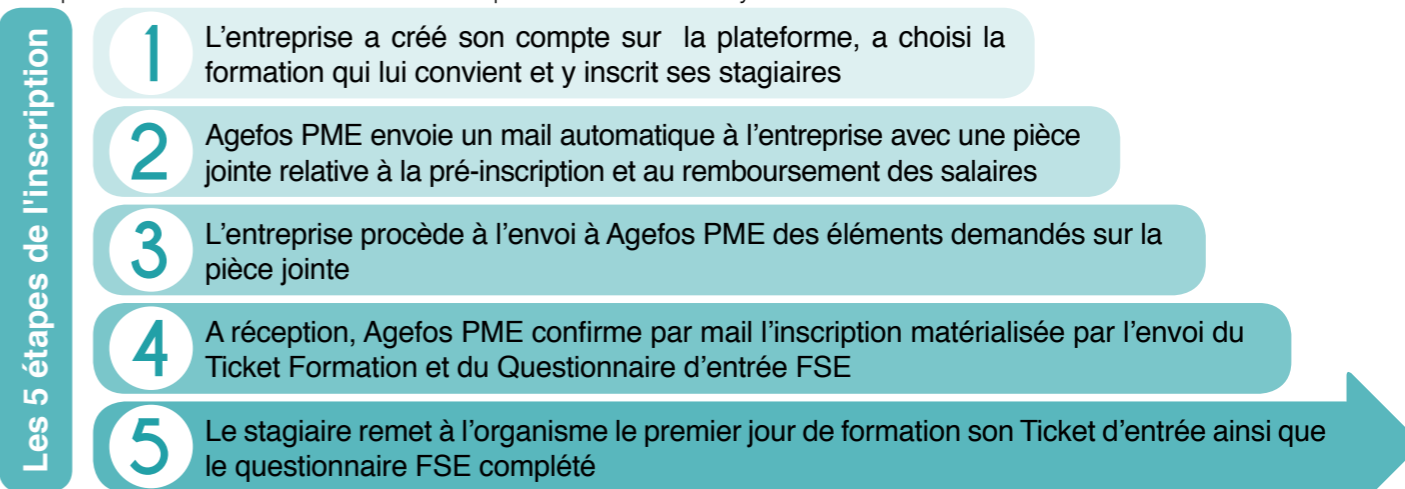
Munissez-vous de votre numéro de siret ainsi que de votre numéro d'adhérent à AGEFOS PME Réunion (en cas de doute, rapprochez vous de nos services).

Accédez à la plateforme www.la-reunion.acces-formation.com et cliquez sur « connectez-vous », puis sur « créez votre compte ! »

Vous complétez les différents champs demandés et choisissez votre mot de passe.



Vous pouvez maintenant choisir les actions qui vous intéressent et y inscrire vos salariés.



AGEFOS PME Réunion vous adresse alors par mail une pré-inscription, qui précise les modalités pour le remboursement des salaires obligatoires. Dès réception à AGEFOS PME Réunion de vos éléments relatifs aux salaires, vous recevez une confirmation d'inscription (Ticket Formation) accompagné d'un questionnaire à remplir par le stagiaire. L'ensemble (Ticket Formation et Questionnaire FSE) sont à remettre à l'organisme de formation le jour de l'entrée en formation.

NOTA : ces 2 éléments sont des pièces obligatoires pour le paiement du prestataire.



CPA ADVANCED MANAGEMENT PROGRAM / LA CITÉ DES DIRIGEANTS

NOUVEAU !

Durée : 610h

Public : Dirigeant ou futur dirigeant d'entreprise

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les fondamentaux de l'entreprise par une approche transversale des fonctions (disciplines managériales et processus)
- ✓ Connaître les différentes dimensions de la stratégie d'entreprise, diagnostic, étude (Processus stratégiques et conduite du changement)
- ✓ Acquérir des bases solides à la conduite des équipes (développement du leadership)

POINTS FORTS

- Titre RNCP niveau 1
- Voyage international et visite du parlement européen à Bruxelles

MANAGER ENTREPRISE ET ORGANISATION - BDU BLENDED / CCIR ICG

NOUVEAU !

Durée : 231 heures

Public : Manager en activité, futurs managers, responsables d'équipe

Objectifs :

- ✓ Permettre aux actuels ou futurs responsables de Business Unit ou d'Organisation de développer des compétences managériales

POINTS FORTS

- Une approche "Blended" alliant cours en présentiel et cours "Online"
- Un expert fonctionnel dédié à chaque cours "on-line" et cours en présentiel

EXECUTIVE MBA ENTREPREUNARIAL / CCIR ICG

NOUVEAU !

Durée : 420 heures

Public : Directeur de TPE PME

Objectifs :

- ✓ Acquérir une vision globale et internationale de l'entreprise
- ✓ Forger sa stratégie
- ✓ Réinventer son Business Model
- ✓ Faire grandir son leadership
- ✓ Réussir l'exécution de sa stratégie
- ✓ Piloter sa performance

POINTS FORTS

- Une formation « Blended » permettant de limiter les temps en présentiel et d'accéder aux modules e-learning au moment choisi
- Dispositif centré sur l'élaboration d'un business plan individuel de son entreprise et un projet stratégique

EXECUTIVE MBA GENERAL MANAGEMENT / CCIR ICG

NOUVEAU !

Durée : 420 heures

Public : Cadres de Direction et Managers Opérationnels

Objectifs :

- ✓ Acquérir une vision globale de l'entreprise
- ✓ Définir une stratégie
- ✓ Réinventer son Business Model
- ✓ Faire grandir son leadership
- ✓ Réussir l'exécution de sa stratégie

POINTS FORTS

- Consolidation de son expertise stratégique en menant en équipe un audit d'entreprise

PILOTAGE DES ORGANISATIONS EN SANTÉ - Master 2 / EHESP

Durée : 12 mois

Public : Professionnels de santé ayant une expérience significative dans la fonction de responsabilité d'un pôle, d'un grand service ou d'une fonction transversale : Médecin, responsable de pôle, cadre supérieur, directeur d'établissement, EHPAD, foyer, etc...

Objectifs :

- ✓ Enrichir les compétences des cadres et renouveler leur savoir-faire en vue d'une évolution ou d'une réorientation de carrière dans les métiers du management.
- ✓ Apporter une double compétence en management
- ✓ Obtenir un master II

POINTS FORTS

- Un partenariat fort avec l'EHESP
- Analyse stratégique et gestion de la complexité
- Compatible avec une activité

Pré-requis :

Master 1, Licence + Validation des Acquis Personnels et Professionnels

Prestataire : IRMS OI

GESTION - FINANCES (GEFI) - Formation Qualifiante Niveau I / ESSEC

Durée : 420 heures

Public :

Personnel d'encadrement qui souhaite acquérir des bases solides en gestion économique et financière des entreprises

Objectifs :

- ✓ Contribuer à la création de valeur : Création de valeur économique
- ✓ Créer de la valeur immédiate par la gestion d'exploitation
- ✓ Optimiser la création de valeur par la gestion financière
- ✓ Créer la valeur pour demain : le management des actifs, des investissements et des projets
- ✓ Réussir les évolutions des systèmes d'information et de pilotage

CONTENU PÉDAGOGIQUE :

- Mesurer la performance financière et maîtriser les fondamentaux de l'information comptable
- Le diagnostic financier
- Gestion et communication
- Maîtrise des coûts et comptabilité de gestion
- Enjeux fiscaux et juridiques de la gestion des entreprises
- Décision d'investissement et gestion prévisionnelle des financements
- Pilotage et contrôle de gestion
- Gestion et accompagnement du changement.

MANAGEMENT OPERATIONNEL (MOP) - Formation Qualifiante Niveau II / ESSEC

Durée : 328 h

réparties sur 12 mois à raison d'1 semaine toutes les 6 semaines

Public : Personnel d'encadrement en situation de management opérationnel

Objectifs :

- ✓ Développer les compétences organisationnelles du manager
- ✓ Améliorer ses compétences relationnelles: apprendre à animer une équipe, à communiquer, à négocier
- ✓ Mettre en oeuvre immédiatement les compétences acquises au travers de la conduite d'un mémoire
- ✓ Donner à l'entreprise qui envoie le stagiaire un retour immédiat sur investissement grâce aux résultats du projet d'action

POINTS FORTS GEFI ET MOP :

- Des programmes diplômants certifiés niveau II (Bac+4), inscrits au RNCP et labellisé BADGE (Conférence des Grandes Ecoles)
- La garantie d'intervenants à la fois experts dans leur domaine, connaissant bien les particularités locales, les ayant intégrées dans leur animation, et porteurs de valeurs de l'ESSEC, notamment l'Humanisme.
- Un rythme conçu pour des cadres en activité.

CONTENU PÉDAGOGIQUE :

Le Manager et la stratégie
Le Manager, Animateur d'équipe et du Changement
Le Manager, Homme de communication
Le Manager, Responsable de projet
Le Manager Gestionnaire
Le Manager DRH
Le Manager orienté clients
Le Manager Négociateur

Pré-requis :

Avoir au minima un bac +2 et 3 ans d'expérience en tant que manager

Prestataire : STRATÉGIS CONSULTANTS

MANAGEMENT D'ENTREPRISE - Parcours Qualifiant BAC+5 / IFAG

Durée : 1240 heures

Public : Diplômé BAC +3

Objectifs :

- ✓ Acquérir les compétences pour devenir dirigeant d'entreprise.
- ✓ Acquérir une méthodologie de création ou de reprise d'entreprise.

Pré-requis :

Avoir au minima un BAC +2 et 3 ans d'expérience en tant que manager.

POINTS FORTS

- Un choix large de spécialisations pour l'ensemble du réseau IFAG : chaque étudiant IFAG a la possibilité de choisir une spécialisation métier selon son projet professionnel.
- Chaque spécialisation est accessible via une plateforme collaborative permettant à tous les étudiants en BAC+5 de développer leurs compétences selon leur rythme. Pour les accompagner dans leur formation, les étudiants bénéficient de conseils d'un coach-expert tout au long du parcours.

Prestataire : CAMPUS RÉUNION

DIRECTION D'ENTREPRISE ESCP - Parcours Qualifiant BAC + 5 / ESCP

Durée :
448 heures

Public : Ce diplôme s'adresse aux cadres, chefs d'entreprise, dirigeants, etc., qui souhaitent élargir leurs compétences et accéder à de nouvelles responsabilités

Objectifs :

- ✓ Le diplôme Manager dirigeant ESCP Europe vous prépare à assumer des responsabilités fonctionnelles et opérationnelles.
- ✓ Il vous permet d'acquérir une vision globale et stratégique de l'entreprise et de construire vos propres méthodes de réflexion et de décision.

Pré-requis :

Justifier au minimum de 5 années d'expérience professionnelle et avoir un projet d'évolution

POINTS FORTS

- › Pendant toute la durée du programme, les participants travaillent à résoudre des problématiques professionnelles.
- › Les projets correspondants donnent lieu à suivi de la part d'un professeur enseignant dans le programme, d'une correction et d'une soutenance.
- › Des programmes sélectionnés en étroite partenariat entre l'équipe de TetraNergy et les professeurs/experts de ESCP Europe en tenant compte des spécificités managériales et entrepreneuriales mais aussi des besoins en compétences de La Réunion.
- › Le diplôme Manager Dirigeant est un diplôme de formation continue en management général. De niveau BAC +5, il est inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, Journal Officiel du 14/04/2012) et est éligible au titre du Compte Personnel de Formation (CPF) depuis janvier 2015 sous la référence 9915.

Prestataire : **TETRANERGY**

MANAGEMENT ET ADMINISTRATION DES ENTREPRISES - Master 2

Durée :
12 mois

Public : Cadres et chefs d'entreprise en activité

Objectifs :

- ✓ Enrichir les compétences des cadres et renouveler leur savoir-faire en vue d'une évolution ou d'une réorientation de carrière dans les métiers du management
- ✓ Apporter une double compétence en management
- ✓ Obtenir un master II

Pré-requis :

BAC +3 minimum

POINTS FORTS

- › Maîtriser les méthodes et techniques de management des entreprises
- › Élaborer des diagnostics et des choix stratégiques
- › Développer des techniques financières et mettre en place des outils de gestion
- › Acquérir des compétences transversales : marketing, ressources humaines, gestion de projet, informatique et logistique

Prestataire : **IAE RÉUNION**

MANAGEMENT ET PILOTAGE DE L'ENTREPRISE - Cycle Mastère Professionnel / ESAM

Durée :
512 heures

Public : Cadres et chefs d'entreprise salariés

Objectifs :

- ✓ Acquérir son style de management
- ✓ Définir une stratégie
- ✓ Maîtriser le pilotage et la gestion financière de l'entreprise
- ✓ Développer une politique commerciale

Pré-requis :

BAC +4 validé

POINTS FORTS

- › Un projet pédagogique ambitieux
- › Une implantation nationale : IGS
- › Une professionnalisation garantie et graduée
- › Un niveau élevé d'encadrement et d'accompagnement
- › Un réseau d'anciens solidaire

Prestataire : **ISM OI**

MANAGEMENT ET MÉTIERS DE LA DISTRIBUTION - Licence 3

NOUVEAU !

Durée :
550h

Public : Salariés de la grande distribution titulaires d'un BAC+2

Objectifs :

- ✓ Comprendre le comportement du consommateur dans le cadre d'une distribution omnicanal
- ✓ Savoir gérer un rayon en termes d'approvisionnement et de merchandising
- ✓ Maîtriser l'analyse du compte d'exploitation d'un rayon

Pré-requis :

BAC +2

POINTS FORTS

- › Un tremplin vers le Master Marketing Distribution
- › De vraies bases pour devenir un manager de rayon
- › Nombreuses mises en pratique au sein des enseignements

MANAGEMENT ET MÉTIERS DE LA DISTRIBUTION - Master 1

NOUVEAU !

Durée :
500h

Public : Salariés de la grande distribution titulaires de la Licence MMD

Objectif :

- ✓ Apprendre à se connaître pour être capable de gérer une équipe
- ✓ Faire le lien entre gestion opérationnelle et stratégie d'entreprise
- ✓ Savoir identifier les tendances du secteur pour être force de proposition
- ✓ Savoir mettre en œuvre un projet de développement

Pré-requis :

Licence MMD

POINTS FORTS

- › Une formation dynamique et innovante adaptée aux problématiques de la distribution
- › Des enseignements au plus près des réalités du terrain avec la collaboration des professionnels du secteur
- › Un parcours évolutif pour comprendre les métiers de la distribution
- › À l'issue de la formation, les étudiants souhaitant poursuivre un cursus recherche peuvent intégrer le Doctorat en sciences de gestion.

Prestataire : **IAE RÉUNION**

CERTIFICAT MARKETING DIGITAL / CCIR HEC

NOUVEAU !

Durée :
63 heures

Public : Directeur, Responsable Marketing et Communication

Objectifs : Maîtriser les fondamentaux de la stratégie de communication

POINTS FORTS

- › Le **Certificat Marketing Digital est organisé en 3 modules** (les modules sont également accessibles individuellement):
1 : Stratégies innovantes : 21h - **2** : Marketing digital : 21h - **3** : Commerce et gestion numérique de la relation client : 21h
- › A l'issue des 3 modules, un exposé oral devant jury pendant 30 minutes et un entretien oral de 15 minutes sont organisés pour obtenir la Certification HEC

VISION PRO

VOTRE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION



SUR MESURE

GESTION ou DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL / MARKETING Cycle Mastère Professionnel / ICD

Durée :
1080 heures

Public : Responsable des ventes, responsable commercial, chef de produit

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les techniques de négociation commerciale
- ✓ Gérer et développer l'activité commerciale
- ✓ Mettre en oeuvre la stratégie marketing
- ✓ Manager et animer une équipe commerciale

Pré-requis :

BAC +2 validé

POINTS FORTS

- › Un diplôme reconnu (groupe IGS)
- › Une ouverture sociale
- › Un réseau puissant
- › Une aventure humaine

La dimension humaine imprègne profondément la pédagogie et les programmes de l'ICD pour permettre à chacun de réaliser son projet professionnel, mais aussi de construire sa vie: s'ouvrir l'esprit, s'ouvrir aux autres, penser différemment et apprendre à apprivoiser l'inconnu. Nos cursus accordent une place importante aux cultures et aux arts et permettent le développement de l'esprit d'équipe et du sens du challenge grâce au sport et à la diversité des projets associatifs.

Prestataire : **TETRANERGY**



SMARTPME

by AGEFOS PME

soutien direct des entreprises dans leur
transformation numérique

START Sensibilisation, prédiagnostic...

SMART 1 Adaptation, formations de mise à niveau de l'entreprise et des salariés vers le "socle des compétences numériques à l'ère du digital"

SMART 2 Anticipation, plan de transformation numérique de l'entreprise intégrant un volet formation (lien avec travaux sectoriels le cas échéant) + la possibilité d'un appui-conseil (pré-positionnement)

FORMATIONS COURTES COMPTABILITÉ - GESTION

CLÔTURE DES COMPTES

Durée :
14 heures

Public : Responsables financiers, chefs comptables et chefs de groupe, employés des services comptables, comptables uniques de PME

Objectif :

- ✓ Établir un dossier de clôture des comptes annuels et intermédiaires

Prestataire : **ONE2ONE**

LOGICIEL DE PAIE : EBP

Durée :
14 heures

Public : Comptable d'entreprise souhaitant tenir la paie de ses salariés

Objectifs :

- ✓ Bien paramétrer le logiciel et l'adapter aux besoins de l'entreprise
- ✓ Apprendre à administrer son personnel
- ✓ Apprendre à analyser sa paie

Prestataire : **GIP FCIP**

CERTIFICAT FINANCE D'ENTREPRISE

NOUVEAU !

Durée :
63 heures

Public : Directeur, Responsable financier

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les fondamentaux de la finance d'une PME
- ✓ Mettre en place des indicateurs opérationnels, économiques et financiers simples
- ✓ Comprendre les financements et les relations avec les banques

Prestataire : **CCIR HEC**

POINTS FORTS

- › Le **Certificat Finance d'Entreprise** est organisé en **3 modules** (les modules sont également accessibles individuellement)
1 : Maîtriser les comptes de l'entreprise : 21h - **2 :** Améliorer la performance : 21h - **3 :** Méthode d'évaluation et d'investissement : 21h
- › A l'issue des 3 modules, **un exposé oral devant jury pendant 30 minutes et un entretien oral de 15 minutes** sont organisés pour obtenir la Certification HEC.

LES COMPTES DE L'ENTREPRISE ET LES INDICATEURS DE GESTION

NOUVEAU !

Durée :
21 heures

Public : Responsables financiers

Objectif :

- ✓ Démystifier les comptes de l'entreprise et mettre en place des tableaux de bords simples et efficaces

Prestataire : **CCIR**

LES COMPTES DE L'ENTREPRISE ET LES INDICATEURS DE GESTION

NOUVEAU !

Durée :
21 heures

Public : Dirigeants, cadres, chefs de service, collaborateurs des services comptables

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les indicateurs essentiels à la bonne gestion de l'entreprise
- ✓ Lire un bilan et un compte de résultat et les annexes
- ✓ Comprendre les équilibres financiers du bilan
- ✓ Analyser la structure financière de l'entreprise
- ✓ Analyser la trésorerie
- ✓ Analyser la rentabilité de l'activité de l'entreprise

Prestataire :
SESAME FORMATION

POINTS FORTS

- › Points-clés à retenir pour chacun des postes du bilan, du compte de résultat et indicateurs fondamentaux de gestion

LES COMPTES DE L'ENTREPRISE ET LES INDICATEURS DE GESTION

NOUVEAU !

Durée :
21 heures

Public : Manager ou tout salarié souhaitant acquérir les connaissances de gestion financière

Objectifs :

- ✓ Connaître l'environnement économique et financier de l'entreprise
- ✓ Comprendre les mécanismes économiques
- ✓ Maîtriser les outils de gestion

Prestataire : **IFR**

POINTS FORTS

- › Exercices d'application, méthode active

ÉTABLIR UN BULLETIN DE SALAIRE

Durée :
14 heures

Public : Tout public souhaitant acquérir une connaissance générale sur la paie.

Objectifs :

- ✓ Calculer une paie simple
- ✓ Établir un bulletin de salaire et les déclarations sociales et fiscales
- ✓ Appliquer la réglementation relative à l'entrée et au départ des salariés de l'entreprise
- ✓ Utiliser un logiciel de gestion de la paie

Prestataire : GIP FCIP

EVALUER SON ENTREPRISE, SES PROJETS D'INVESTISSEMENT

NOUVEAU !

Durée :
21 heures

Public : Responsable financier, contrôleur de gestion

Objectifs :

- ✓ Comprendre les méthodes d'évaluation d'une entreprise
- ✓ Savoir évaluer une entreprise dans le contexte réunionnais

Prestataire : CCIR

EVALUER SON ENTREPRISE, SES PROJETS D'INVESTISSEMENT

NOUVEAU !

Durée :
21 heures

Public : Dirigeants, cadres, responsables comptables et financiers

Objectifs :

- ✓ Maîtriser la démarche et les méthodes utilisées pour déterminer une valeur de référence de l'entreprise dans le cadre d'une cession, d'une acquisition ou d'une restructuration.

Prestataire : SESAME FORMATION

METTRE EN ŒUVRE PERFORMANCE ET CREATION DE VALEUR

NOUVEAU !

Durée :
21 heures

Public : Chefs d'entreprise, équipe de direction

Objectifs :

- ✓ Comprendre le financement de l'entreprise et le financement par dettes
- ✓ Améliorer la rentabilité économique et financière
- ✓ Comprendre la création de valeur

Prestataire : CCIR

POINTS FORTS

- › Niveau d'expertise des intervenants de HEC Paris et connaissance des spécificités régionales (Océan indien)
- › Programme spécifique avec illustration de cas réels, concrets et récents, adaptés aux réalités des entreprises locales

METTRE EN ŒUVRE PERFORMANCE ET CREATION DE VALEUR

NOUVEAU !

Durée :
14 heures

Public : Tout manager ayant la responsabilité d'une équipe

Objectifs :

- ✓ Renforcer la cohésion de son équipe grâce à des techniques et outils de facilitation
- ✓ Réfléchir sur la performance de son équipe
- ✓ Etablir un plan d'action

Prestataire : IFR

POINTS FORTS

- › Véritable socle pour développer ses compétences managériales, approche personnalisée par mise en situation sur des cas concrets

METTRE EN ŒUVRE PERFORMANCE ET CREATION DE VALEUR

NOUVEAU !

Durée :
14 heures

Public : Dirigeants et responsables opérationnels ayant à prendre des décisions financières, responsables financiers

Objectifs :

- ✓ Mesurer et maîtriser les indicateurs de performance et de création de valeur
- ✓ Mesurer les conséquences des choix stratégiques sur la création de valeur

Prestataire : SESAME FORMATION

POINTS FORTS

- › Pédagogie active alternant apports méthodologiques et cas pratiques

LOGICIEL EBP PAIE

Durée :
21 heures

Public : Utilisateur débutant ou occasionnel du logiciel EBP Paie

Objectif :

- ✓ Savoir manipuler les fonctionnalités de base du logiciel afin de gérer la paie dans son entreprise (administration du personnel - Bulletins de salaires - Déclarations)

Prestataire : ENOS FORMATION

POINTS FORTS

- › Centre de formation agréé Réseau EBP Académie.
- › Accompagnement personnalisé post formation (3 paies et 3 DSN)

LOGICIEL EBP PAIE

Durée :
14 heures

Public : Salarié désirant tenir la paie de son entreprise

Objectif :

- ✓ Paramétrer son logiciel et l'adapter aux besoins de son entreprise
- ✓ Administrer son personnel (fiche salarié, bulletin de salaire, planning des congès...)
- ✓ Apprendre à analyser sa paie (outil d'interrogation des données)

Prestataire : GIP FCIP

POINTS FORTS

- › Mise en pratique (calcul des bases de cotisations pour la paie)



GARANTIE FORMATION

ACCÉLÉRATEUR
DE PERFORMANCE

AGEFOS PME
REUNION

COMMERCIAL - VENTE



DÉVELOPPER SES VENTES

Durée :
21 heures

Public : Commerciaux, vendeurs, responsables des ventes, représentants

Objectifs :

- ✓ Intégrer une démarche "conquête" dans son activité quotidienne
- ✓ Aborder sans complexe le premier contact face à un interlocuteur sceptique ou réticent
- ✓ Susciter l'intérêt et engager l'action de vente.
- ✓ Faire de chaque client un apporteur de prospect

Prestataire : TETRANERGY

MARKETING - MERCHANDISING

Durée :
21 heures

Public : Vendeur en magasin, responsable de rayon

Objectifs :

- ✓ Comprendre l'impact et les enjeux du merchandising
- ✓ Maîtriser les techniques opérationnelles
- ✓ Intégrer le merchandising à une approche marketing
- ✓ Optimiser la performance commerciale

Prestataire : CCIR

GÉRER LES RÉCLAMATIONS DES CLIENTS DIFFICILES

Durée :
14 heures

Public : Vendeur, commercial, centre d'appel, SAV, secrétaire commerciale responsables et hôtesse de caisse, chef des ventes, chefs de service...

Objectifs :

- ✓ Développer ses compétences relationnelles et commerciales pour gérer efficacement les réclamations de la clientèle

Prestataires : ONE2ONE
STRATEGIS CONSULTANTS

PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

Durée :
14 heures

Public : Commerciaux, chargés de clientèle, assistants commerciaux, conseillers clientèle

Objectifs :

- ✓ Définir le cadre général/stratégique de la prospection
- ✓ Savoir organiser la prospection
- ✓ Savoir prospecter efficacement
- ✓ Savoir analyser et exploiter les informations recueillies
- ✓ Savoir analyser les actions en termes d'efficacité, de rentabilité

Prestataire : SESAME FORMATION

OPTIMISER SES VENTES GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX

Durée :
14 heures

Public : Commerciaux, responsables commerciaux, chargés de communication, responsables communication

Objectifs :

- ✓ Positionner les réseaux sociaux comme levier de vente
- ✓ Prospecter sur LinkedIn
- ✓ Utiliser Facebook
- ✓ Utiliser Google+

Prestataire : GEM FORMATION

DECORATION DE VITRINES

NOUVEAU !

Durée :
21 heures

Public : Professionnels de la vente, du merchandising ou de l'aménagement décoratif d'espaces de vente

Objectifs :

- ✓ Transmettre au travers de la décoration, le message commercial de l'entreprise et ses valeurs

Prestataire : ONE2ONE

POINTS FORTS

- › Apports théoriques et mise en pratique

PRATIQUER LE MANAGEMENT DE L'EXPÉRIENCE

NOUVEAU !

Durée :
14 heures

Public : Cadres dirigeants chargés du marketing et du commercial

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les principales étapes permettant de concevoir et déployer un management de l'expérience client
- ✓ Comprendre comment transformer un client en ambassadeur
- ✓ Identifier les leviers d'action pour faire vivre une expérience mémorable à ses clients
- ✓ Apprendre à mesurer l'expérience vécue

Prestataire : ONE2ONE

POINTS FORTS

- › Pédagogie active alternant apports méthodologiques et cas pratiques

OPTIMISATION DES VENTES EN B TO C

NOUVEAU !

Durée :
14 heures

Public : Vendeur débutant ou confirmé

Objectifs :

- ✓ Conduire avec succès la découverte des besoins du client
- ✓ Augmenter le taux de satisfaction de la clientèle
- ✓ Conclure une vente en proposant des produits additionnels
- ✓ Aménager une relation de proximité et fidéliser ses clients

Prestataire : CCIR

POINTS FORTS

- › Pédagogie active et participative qui privilégie les exercices de simulation et les mises en situations concrètes

OPTIMISATION DES VENTES EN B TO C

NOUVEAU !

Durée :
14 heures

Public : Commercial terrain ou sédentaire, vendeurs spécialisés en magasin

Objectifs :

- ✓ Réussir l'entrée en relation
- ✓ Découvrir le besoin du client
- ✓ Pratiquer le « closing » pour fermer un prospect
- ✓ Développer une argumentation pertinente et faire face aux objections
- ✓ Conclure un entretien de vente

Prestataire : IFR et CAP FORMATION

POINTS FORTS

- › Alternance d'exercices pratiques, mises en situation et apports théoriques.
- › Analyse comportementale pour modélisation de bonnes pratiques
- › Personnalisation de la formation selon les enjeux des stagiaires en situations professionnelles

LOGICIEL DE GESTION COMMERCIALE (EBP)

Durée :
14 heures

Public : Les commerciaux, les conseillers et les vendeurs

Objectifs :

- ✓ Utilisation et maîtrise d'applications informatiques de gestion sur le logiciel EBP Gestion Commerciale

Prestataire : EXPERNET

JURIDIQUE - SOCIAL - FISCAL

FISCALITÉ DES ENTREPRISES, ACTUALITÉ

Public : Chef d'entreprise salarié, directeur administratif et financier, comptable

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les nouveautés issues de la loi de finances et de la loi de finances rectificative
- ✓ Savoir appliquer les nouveaux textes
- ✓ Maîtriser les mesures incitatives afin d'en tirer le meilleur parti

Durée :
7 heures

Prestataire : GIP FCIP

ACTUALITÉ SOCIALE

Public : DRH/RRH, avocats, juristes en droit social, responsables formation, experts comptables

Objectifs :

- ✓ Maîtriser le contenu des réformes légales et réglementaires et des évolutions jurisprudentielles pour pouvoir les mettre en application rapidement
- ✓ Faire le point sur le calendrier, l'état d'avancement des réformes
- ✓ Identifier les priorités et les enjeux de l'actualité sociale pour votre entreprise et la fonction RH

Durée :
7 heures

Prestataire :
SESAME FORMATION

DROIT DU TRAVAIL AU QUOTIDIEN

Public : Assistant/gestionnaire RH, managers

Objectifs :

- ✓ Savoir maîtriser les fondamentaux du droit du travail, et les étapes indispensables de la gestion quotidienne du personnel
- ✓ Sécuriser les pratiques d'entreprises
- ✓ Savoir répondre aux questions des salariés et des managers opérationnels

Durée :
28 heures

Prestataire : CIOI

LES CONTRATS DE TRAVAIL

Public : DRH, collaborateurs de service RH

Objectifs :

- ✓ Évaluer les risques juridiques de la relation salariale
- ✓ Déterminer le contrat adapté à la situation
- ✓ Identifier les clauses litigieuses ou dangereuses
- ✓ Maîtriser les règles de modification du contrat

Durée :
7 heures

Prestataire : CCIR

RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRE PUBLIC

Public : Toute personne en charge de la constitution des dossiers de réponse à un marché public.

Objectifs :

- ✓ Comprendre le code des marchés publics
- ✓ Maîtriser les diverses procédures dont les toutes dernières
- ✓ Analyser le dossier de consultation
- ✓ Préparer sa réponse en adéquation avec les demandes de la collectivité et mettre ses points forts en avant
- ✓ Analyser les chances d'obtenir un marché

Durée :
14 heures

Prestataire :
SESAME FORMATION

ORGANISATION - COMMUNICATION

ACCUEIL PHYSIQUE ET TÉLÉPHONIQUE

Durée :
21 heures

Public : Tout public

Objectifs :

- ✓ Améliorer l'efficacité de l'accueil physique par la confiance et l'aisance dans son expression et son comportement
- ✓ Mieux adapter l'attitude et le discours aux attentes de l'interlocuteur
- ✓ Développer et/ou renforcer les techniques d'accueil au téléphone

Prestataire :
GEM FORMATION

OPTIMISER SON ORGANISATION, GESTION DU TEMPS

Durée :
14 heures

Public : Tous les salariés de l'entreprise

Objectifs :

- ✓ Passer d'une connaissance des principes de gestion du temps à leur application

Prestataire : ONE2ONE

RÉDACTION DES ÉCRITS PROFESSIONNELS

Durée :
21 heures

Public : Toute personne dont la fonction requiert une maîtrise particulière de la rédaction de lettres, notes et rapports

Objectifs :

- ✓ Renforcer l'impact de ses écrits grâce à un travail intensif sur les lettres, notes, comptes rendus, rapports
- ✓ Affiner ses méthodes de conception et de rédaction
- ✓ Développer ses qualités de synthèse et enrichir son style

Prestataire : PROXIMA

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Durée :
14 heures

Public : Toute personne ayant à communiquer oralement des informations générales ou spécialisées

Objectifs :

- ✓ Adapter son message et son discours à chaque situation de communication, interpersonnelle ou collective.
- ✓ Maîtriser les différents formats en situation

Prestataires :
GEM FORMATION
CORTO CONCEPT

TECHNIQUES DE COMMUNICATION

Durée :
14 heures

Public : Tout salarié en situation de communication (management, relations transverses, contacts clients/fournisseurs).

Objectifs :

- ✓ Mieux se connaître et identifier l'impact de ses comportements sur celui des autres
- ✓ Mettre en œuvre des outils et des méthodes pour communiquer efficacement

Prestataires :
VAKOM
PROXIMA

CONDUITE DE RÉUNION

Durée :
14 heures

Public : Tout public

Objectifs :

- ✓ Améliorer l'efficacité des réunions
- ✓ Améliorer sa prise de parole en public

Prestataire :
GEM FORMATION

CONDUITE DE PROJETS

Durée :
14 heures

Public : Salariés avec la responsabilité (actuelle ou future) de gérer un projet

Objectifs :

- ✓ Comprendre le déroulement d'un projet et savoir mettre en œuvre les bonnes pratiques permettant de mieux l'organiser et de mieux le maîtriser
- ✓ S'approprier une méthode d'organisation, ses techniques, ses outils et ses bonnes pratiques
- ✓ Organiser et coordonner ses tâches et les tâches des acteurs du projet et les suivre

Prestataire :
GEM FORMATION

COMMUNICATION INTERNET ET INTRANET

Durée :
14 heures

Public : Chargé de communication, responsable communication, RH ...

Objectifs :

- ✓ Concevoir une stratégie de communication interne
- ✓ Renforcer la coopération
- ✓ Animer un intranet

Prestataire :
GEM FORMATION

MANAGEMENT - RH



PROMOUVOIR L'INNOVATION

NOUVEAU !

Durée : 14 heures

Public : Chefs d'entreprises, directeurs de centres de profits ou de filiales, équipes de direction

Objectifs :

- ✓ Comprendre les différentes formes d'innovation
- ✓ Identifier les principaux obstacles à surmonter pour promouvoir une culture de l'innovation
- ✓ Connaître les leviers d'action sur lesquels agir pour renforcer la capacité à innover dans l'entreprise
- ✓ Comprendre le rôle clé joué par nos modes de raisonnement

POINTS FORTS

- › Niveau d'expertise des intervenants de HEC Paris et connaissance des spécificités régionales (Océan Indien)
- › Programme spécifique avec illustration de cas réels, concrets et récents, adaptés aux réalités des entreprises locales

Prestataire : CCIR

PROMOUVOIR L'INNOVATION

NOUVEAU !

Durée : 21 heures

Public : Managers

Objectifs :

- ✓ Identifier les opportunités pour utiliser Desing Thinking
- ✓ Être capable d'utiliser l'approche Desing Thinking sur des projets digitaux
- ✓ Coordonner le Desing Thinking avec d'autres approches

POINTS FORTS

- › Utilisation de la méthode Desing Thinking sur des cas concrets

Prestataire : IFR

MIXITÉ ET ÉGALITÉ PROFESSIONNELLE

Durée : 14 heures

Public : Responsables RH ou tout public

Objectifs :

- ✓ Mieux connaître et mieux comprendre les enjeux de l'égalité et de la mixité professionnelle femmes-hommes dans un contexte donné
- ✓ Soulever les questionnement et créer une prise de conscience des propres représentation de chacun-ne

Prestataire : CHANCEGAL

LA RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES

Durée : 14 heures

Public : Personnels administratifs, managers, responsables

Objectifs :

- ✓ S'appropriier les démarches RSE et ISO 26000
- ✓ Mettre en perspective son activité dans la RSE
- ✓ Concevoir des outils efficaces d'organisation
- ✓ Savoir effectuer ou superviser un audit citoyen

Prestataire : CORTO CONCEPT

LE DISPOSITIF D'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE ADAPTÉ AUX TPE

Durée : 21 heures

Public : Salariés de TPE/PME exerçant un poste à responsabilité en relation avec la stratégie de l'entreprise

Objectifs :

- ✓ S'approprier les concepts d'intelligence économique
- ✓ Identifier les enjeux de l'intelligence économique pour une entreprise
- ✓ Identifier les bénéfices pour l'entreprise de la veille stratégique et d'une politique d'influence
- ✓ Identifier les menaces et les risques qui pèsent sur l'entreprise
- ✓ Différencier les méthodes et outils utilisés en Intelligence Économique

Prestataire : CCIR

FORMATION DE FORMATEUR - TUTORAT

Durée : 14 heures

Public : Tuteur de l'alternance, tuteur d'intégration, tout collaborateur amené à accompagner un ou des salarié(s) en cours de formation (alternance, intégration, transfert de compétences...)

Objectifs :

- ✓ Comprendre le cadre et les enjeux de l'intégration et du suivi des collaborateurs (alternance ou intégration salarié)

Prestataire : GEM FORMATION

RÉUSSIR SES RECRUTEMENTS

Durée : 14 heures

Public : Tous managers confirmés, DRH / RRH, responsable du recrutement

Objectifs :

- ✓ Définir précisément le profil recherché
- ✓ Mener efficacement un entretien de recrutement pour répondre à son besoin
- ✓ Poser les bonnes questions pour choisir le candidat qui correspond au profil recherché

Prestataire : CADRIFORMAT

CONSTRUIRE LE PLAN DE FORMATION

Durée : 14 heures

Public : Responsables de formation, responsables des Ressources Humaines, ou membres de services chargés d'élaborer le plan de formation

Objectifs :

- ✓ Utiliser de façon opérationnelle les textes de la formation professionnelle
- ✓ Identifier les autres modalités de l'accès à la formation professionnelle et/ou à la qualification en vue de situer le rôle du plan de formation
- ✓ Établir un plan en cohérence avec la stratégie de l'entreprise et dans une dynamique de GPEC
- ✓ Accompagner les salariés, mettre en oeuvre et gérer la formation

Prestataire : IFR

LE CPF : ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Durée : 21 heures

Public : Toute personne en charge de la formation et de la conduite des entretiens professionnels

Objectifs :

- ✓ Accompagner les collaborateurs dans la concrétisation de leur projet
- ✓ Articuler les dispositifs afin d'optimiser la formation pour le salarié et pour l'entreprise

Prestataire : CCIR

LE NOUVEL ENTRETIEN PROFESSIONNEL

Durée : 21 heures

Public : Toute personne ayant à intervenir dans le processus de mise en place et de réalisation des entretiens professionnels

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les modalités de mise en place de l'entretien professionnel issu de la loi du 5 mars 2014 au sein de son entreprise
- ✓ Préparer et conduire l'entretien
- ✓ Assurer le suivi post-entretien

Prestataires : PROXIMA IFR

DIRIGER UNE ÉQUIPE

Durée : 21 heures

Public : Toute personne en situation d'encadrement d'équipe

Objectifs :

- ✓ Mieux comprendre les ressorts de la motivation et les facteurs de mobilisation de chaque membre de l'équipe
- ✓ Acquérir des outils et des méthodes d'animation, de cadrage et de régulation d'équipe

Prestataire : CIOI

GPEC

Durée : 14 heures

Public : Les responsables "métier" ou RH en charge de préparer l'entreprise à son contexte de demain. Toute personne appelée à mettre en place une GPEC ou qui souhaite comprendre les outils compétences déjà en place dans son entreprise.

Objectifs :

- ✓ Conduire une démarche GPEC
- ✓ Préparer le projet et organiser le pilotage GPEC
- ✓ Mettre en place un plan d'action
- ✓ Accompagner les opérationnels dans le déploiement des outils de la GPEC

Prestataire : CIOI

LANGUES

ACCOMPAGNEMENT AU CHANGEMENT

Durée :
21 heures

Public : Tout manager ou encadrant devant jouer un rôle dans l'accompagnement du changement

Objectifs :

- ✓ Accompagner son équipe dans un changement
- ✓ Orienter ses énergies grâce à une stratégie claire
- ✓ Agir comme allié de ses supérieurs et de ses collaborateurs

Prestataire : CIOI

APPROCHE MANAGÉRIALE

Durée :
28 heures

Public : Toute personne en situation prévisible d'encadrement pu venant de prendre ses fonctions d'encadrant

Objectifs :

- ✓ Prendre un poste de manager
- ✓ Se positionner par rapport à son supérieur hiérarchique et ses collaborateurs
- ✓ Mobiliser son équipe et adapter son management à ses équipiers

Prestataire : CIOI

ANIMER ET CONSTRUIRE LE DIALOGUE SOCIAL

Durée :
14 heures

Public : Responsables et collaborateurs RH

Objectifs :

- ✓ Clarifier le rôle et les missions des partenaires sociaux
- ✓ Connaître les enjeux juridiques et stratégiques du dialogue social
- ✓ Repérer les tensions sociales et gérer les conflits sociaux

Prestataire : AXFORM

Durée :
42 heures

ALLEMAND (Initiation)

Public : Tout public

Objectifs :

- ✓ Acquérir les compétences linguistiques de base de la langue allemande adaptées au secteur professionnel

Prestataire : GIP FCIP

Durée :
42 heures

ALLEMAND (Perfectionnement)

Public : Tout public

Objectifs :

- ✓ Renforcer les compétences en allemand usuel et professionnel à l'oral et à l'écrit.

Prestataire : GIP FCIP

Durée :
21 heures

ANGLAIS (Préparation au TOEIC)

Public : Toute personne souhaitant évaluer son degré de maîtrise de la langue anglais par le biais d'un test de référence

Objectifs :

- ✓ Réviser ses connaissances lexicales et grammaticales
- ✓ S'entraîner sur les différentes parties du test

Prestataire : ONE2ONE

Durée :
30 heures

ANGLAIS DE COMMUNICATION

Public : Tout public

Objectifs :

- ✓ Comprendre et échanger avec les anglophones
- ✓ S'exprimer pour les besoins de la vie courante ou professionnelle
- ✓ Débloquer ses réticences profondes pour communiquer avec les anglophones

Prestataire : CCIR

Durée variable
en fonction du
prestataire

ANGLAIS COMMERCIAL

Public : Tout public

Objectifs :

- ✓ Comprendre et échanger avec les anglophones
- ✓ S'exprimer pour les besoins de la vie courante ou professionnelle
- ✓ Débloquer ses réticences profondes pour communiquer avec les anglophones

NOUVEAU !

Prestataires :
CCIR
IFR
OSEZ ENTREPRENDRE
ONE2ONE

Durée :
21 heures

LANGAGE DES SIGNES (Initiation)

Public : Toute personne entendante intéressée par la découverte de cette langue et qui est amenée dans son environnement professionnel à communiquer en utilisant ce moyen de communication

Objectifs :

- ✓ Acquérir les connaissances de la communication gestuelle et le vocabulaire permettant une interaction simple avec un locuteur sourd ou malentendant
- ✓ Pouvoir utiliser le vocabulaire concret du langage signé pour les thèmes de la vie quotidienne, comprendre les informations ou réponses du «signeur»

Prestataire : IFR

Durée :
28 heures

LANGAGE DES SIGNES (Perfectionnement)

Public : Toute personne entendante intéressée par la découverte de cette langue et qui est amenée dans son environnement professionnel à communiquer en utilisant ce moyen de communication

Objectifs :

- ✓ Renforcer ses bases en Langue des Signes Français
- ✓ Développer son vocabulaire
- ✓ Échanger de façon simple et directe en LSF

Prestataire : IFR

LES SOLUTIONS POUR VOTRE INVESTISSEMENT FORMATION

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Augmentez la compétitivité de votre entreprise

FINANCEMENTS RÉSERVÉS

Optimisez votre investissement formation

EXCLUSIVITÉ AGEFOS PME

OBLIGATIONS SOCIALES SÉCURISÉES

Soyez serein face à vos obligations sociales

GESTION ADMINISTRATIVE SIMPLIFIÉE

Pilotez vos projets formation en toute simplicité

BUREAUTIQUE

WORD Initiation

Public : Tout public amené à utiliser Word

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les bases du traitement de texte Word avec un bon degré d'autonomie

Durée :
14 heures

WORD Perfectionnement

Public : Utilisateurs souhaitant améliorer et optimiser son utilisation de Word

Objectifs :

- ✓ Gagner du temps dans la création et la modification de documents longs
- ✓ Maîtriser la création de fusion et publipostage

Durée :
14 heures

EXCEL Initiation

Public : Tout public ayant besoin d'utiliser Excel

Objectifs :

- ✓ Maîtriser la construction de tableaux, les formules et fonctions de base avec Excel
- ✓ Créer des graphiques

Durée :
14 heures

EXCEL Perfectionnement

Public : Toute personne ayant à utiliser régulièrement Excel

Objectifs :

- ✓ Maîtriser la construction de tableaux avancés
- ✓ Maîtriser les outils avancés de traitement des données quantitatives

Durée :
14 heures

EXCEL Tableaux croisés dynamiques

Public : Utilisateurs confirmés d'Excel souhaitant exploiter les tableaux croisés dynamiques

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les outils avancés de traitement des données quantitatives (tableaux croisés dynamiques)

Durée :
14 heures

POWERPOINT

Public : Tout public amené à créer des présentations professionnelles

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les fonctionnalités de base et les fonctions avancées du logiciel PowerPoint afin de réaliser des présentations de type professionnel

Durée :
7 heures

CRÉATION DE SITE WEB

Public : Toute personne désirant réaliser un site WEB simple avec des technologies actuelles

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les outils et fonctionnalités de Joomla pour créer et gérer un site dynamique

Durée :
21 heures

MS PROJECT

Public : Chargé de projet, assistant et gestionnaire de projets

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les fonctions du logiciel
- ✓ Apprendre à utiliser MS Project et définir les apports
- ✓ Rendre les auditeurs capables de bâtir et suivre les plannings

Durée :
21 heures

NOUVEAU !

POINTS FORTS

- › Support de cours fourni
- › Accès à une assistance mail pendant 1 mois

Prestataire : EXPERNET

INFOGRAPHIE, PAO

ILLUSTRATOR Adobe

Public : Infographiste, responsable de communication

Objectif :

- ✓ Apprendre les fonctions essentielles pour produire rapidement et efficacement des illustrations vectorielles de qualité

Durée :
28 heures

PHOTOSHOP Adobe

Public : Infographiste, responsable de communication

Objectif :

- ✓ Maîtriser les techniques du traitement, de la retouche et de la création d'images numériques
- ✓ Se familiariser avec les nouveautés de Photoshop

Durée :
28 heures

IN DESIGN Adobe

Public : Tout public ayant à créer des documents de PAO, graphistes, maquettistes

Objectif :

- ✓ Acquérir les compétences de base pour créer des pages permettant l'imbrication souple de divers médias (texte, graphiques, images...)

Durée :
28 heures

AUTOCAD 2D

Public : Toute personne souhaitant réaliser des plans / tracés divers, dessinateurs, bureaux d'étude

Objectif :

- ✓ Utilisation et maîtrise d'applications informatiques de gestion sur le logiciel EBP

Durée :
21 heures

Prestataire : EXPERNET

CONSEIL • FINANCEMENTS • OUTILS

ACCÉLÉRATEUR DE PERFORMANCE

LA GARANTIE FORMATION

HYGIÈNE - SÉCURITÉ



SST : Sauveteur Secouriste du Travail

Formation initiale

Durée :
14 heures

Public : Destiné au personnel pour participer à la prévention dans l'entreprise et porter secours en cas d'accident

Objectifs :

- ✓ Appliquer les gestes des SST
- ✓ Intervenir immédiatement et efficacement sur un lieu d'accident
- ✓ Protéger et prévenir les risques professionnels dans son entreprise

Prestataires :
SOCOTEC
NASSIBOU
SSA

MAC (Maintien et Actualisation des Compétences)

Public : Personnel devant réactualiser leur certificat SST

Objectifs :

- ✓ Remettre à niveau et réactualiser les connaissances et compétences de SST en matière de prévention de risques et des premiers secours dans l'entreprise

PRAP : Prévention des Risques liés à l'Activité Physique

IBC (Industrie, Bâtiment, Commerce)

Durée :
14 heures
ou
21 heures

2S (Sanitaire et Social)

Public : Toute personne concernée par les problèmes liés aux ressources humaines, à la santé au travail, à la sécurité et à la prévention

Objectifs :

- ✓ Prévenir les accidents du travail par des gestes adaptés et réduire les tensions musculaires au poste de travail

Prestataires :
NASSIBOU
ONE2ONE

→ Retrouvez le contenu précis pour chacune de ces formations sur : la-reunion.acces-formation.com.

HYGIÈNE ALIMENTAIRE

Durée :
18 heures

Public : Salariés dans les secteurs du commerce alimentaire (restauration, épicerie, snack bar, camion bar, ...)

Objectifs :

- ✓ Perfectionner votre connaissance de la législation
- ✓ Apprendre les 7 principes de l'analyse des dangers pour la maîtrise des points critiques (HACCP)
- ✓ Comprendre le rôle de la "marche en avant et du rangement raisonné"
- ✓ Apprendre à choisir les produits d'entretien

Prestataire : CCIR

HYGIÈNE DES SURFACES

Durée :
14 heures

Public : Toutes personnes s'occupant du nettoyage, souhaitant connaître ou approfondir les méthodes de nettoyage

Objectifs :

- ✓ Permettre au personnel de se sentir responsabilisé vis-à-vis de la nécessité de respecter les règles d'hygiène
- ✓ Connaître les méthodes, les outils et les produits spécifiques du nettoyage
- ✓ Réaliser par des méthodes manuelles de l'entretien courant de locaux à usage professionnel ou privé

Prestataire : IFR

RISQUES PROFESSIONNELS ET AMBIANCE AU TRAVAIL

Durée :
7 heures

Public : Tous les salariés sans démarche globale de prévention

Objectifs :

- ✓ Intégrer la démarche d'évaluation et de prévention des risques professionnels

Prestataire : GEM FORMATION

TRAVAUX EN HAUTEUR : Port du harnais

Durée :
7 heures

Public : Tous les salariés sans démarche globale de prévention

Objectifs :

- ✓ Acquérir les règles générales de sécurité de travaux en hauteur
- ✓ Évaluer les risques de chute en hauteur
- ✓ Utiliser, dans les meilleures conditions, un harnais lors des travaux en hauteur
- ✓ Vérifier et entretenir son harnais de sécurité et les systèmes antichute

Prestataire : SOCOTEC

TRAVAUX EN HAUTEUR : Montage - Démontage - Utilisation D'échafaudage

Durée :
21 heures

Public : Personnels techniques amenés à effectuer des travaux en hauteur à l'aide d'échafaudage fixe ou roulant

Objectifs :

- ✓ Connaître et mettre en œuvre les règles de prévention des risques liés à l'utilisation au montage et démontage des échafaudages de pied conformément à la recommandation CNAM R408

Prestataire : GIP FCIP

CACES TOUTES CATÉGORIES : Formation initiale // CCIR - NASSIBOU - CFPR OI

NOUVEAUX
PRESTATAIRES

CCIR : CACES R 386 Cat 1B et 3B Débutant

Durée :
28 heures

POINTS FORTS :

- › Les sessions (1/mois) se déroulent sur le site du Port au CIRFIM

CACES R 389 Cat 1-3 et 5 Débutant

Durée :
35 heures

POINTS FORTS :

- › Les sessions (1/mois) se déroulent sur le site du Port au CIRFIM

**NASSIBOU
CFPR OI :** CACES R 386 Cat 1B et 3B

Durée :
28 heures

POINTS FORTS :

- › Organisation d'une session par mois sur le port

CACES R 386 Cat 1A ou 3A ou 1B

Durée :
21 heures

POINTS FORTS :

- › Organisation d'une session par mois sur le port

CACES R 389 Cat 3 ou 5 - Cat 1 ou 6

Durée :
35 heures

POINTS FORTS :

- › Organisation d'une session par mois sur le port

CACES TOUTES CATÉGORIES : Recyclage // NASSIBOU

CACES R 386 Cat 1B et 3B Débutant

Durée :
1 semaine
soit 35 heures
ou
2 jours
soit 14 heures

Public : Toute personne étant appelée à conduire un engin de chantier

Objectifs :

- ✓ Conduire un engin de chantier (suivant catégorie choisie) en toute sécurité
- ✓ Obtenir un avis favorable nécessaire à l'employeur pour délivrer une autorisation de conduite

- Catégories :**
- CACES R372 - Engin de chantier - Catégories 1-2-4-10 (Formation initiale)
 - CACES R386 - Nacelle - Catégories 1B-3B (Formation initiale)
 - CACES R386 - Nacelle - Catégories 1B-3B (Recyclage)
 - CACES R389 - Chariot élévateur - Catégories 1-3-5 (Formation initiale)
 - CACES R389 - Chariot élévateur - Catégories 1-3-5 (Recyclage)
 - CACES R390 - Grue Auxiliaire (Formation initiale)
 - CACES R390 - Grue Auxiliaire (Recyclage)

→ Retrouvez le contenu précis pour chacune de ces formations sur : www.la-reunion.acces-formation.com

ÉCO-CONDUITE

Public : Commerciaux, chauffeurs divers

Objectifs :

- ✓ Optimiser la sécurité routière lors de la conduite quotidienne d'un véhicule lourd ou léger
- ✓ Respecter les préconisations du constructeur
- ✓ Réaliser une économie de carburant

Durée :
7 heures

Prestataire :
NASSIBOU

ACHATS, APPROVISIONNEMENTS

Public : Toute personne responsable ou susceptible de devenir responsable des achats

Objectifs :

- ✓ Connaître les outils, les méthodes et les comportements permettant d'optimiser vos achats
- ✓ Connaître les techniques de communication en face à face et au téléphone permettant de faciliter la négociation
- ✓ Apprendre en mettre en application ces différentes techniques

Durée :
14 heures

Prestataire :
SESAME FORMATION

DOUANE ET INCOTERMS

Public : Personnel en fonction dans l'import-export, transport, logistique, achats, et/ou qui souhaite renforcer ses connaissances de la réglementation douanière

Objectifs :

- ✓ Choisir le bon incoterm
- ✓ Gestion des flux dans le respect de la réglementation douanière
- ✓ Mettre en place les différentes procédures de dédouanement
- ✓ Trouver et rédiger les documents nécessaires aux opérations d'importation et d'exportation
- ✓ Éviter les litiges avec les douanes

Durée :
14 heures

Prestataire :
GIP FCIP

GESTION DES STOCKS

Public : Toute personne chargée des approvisionnements, des achats ou de la gestion des stocks dans les structures de type TPE/PME

Objectifs :

- ✓ Être capable de maîtriser les techniques relatives à la gestion des stocks
- ✓ Déterminer le niveau de stocks juste nécessaire

Durée :
21 heures

Prestataire :
GIP FCIP

HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR NON-ÉLECTRICIEN

Public : Personnel assurant l'exécution des opérations courantes d'entretien d'ordre électrique

Objectifs :

- ✓ Réaliser en sécurité des travaux et des interventions sur des installations électriques

Durée :
21 heures

Prestataire :
ONE2ONE



Le Club
LE RENDEZ VOUS RH DES TPE-PME

AGEFOS PME

Le Club

agealink

VOS SERVICES EN LIGNE
POUR FACILITER
LA GESTION DE LA FORMATION



FORMATIONS SECTORIELLES

BRANCHE IMMOBILIER

APPROCHE COMMERCIALE

Public : Professionnels de l'immobilier

Objectifs :

- ✓ Maîtriser la transaction et la location sur l'aspect commercial
- ✓ Apporter aux négociateurs un savoir-faire et un savoir-être
- ✓ Identifier les motivations et les spécificités des clients immobiliers

Durée :
21 heures

Prestataire :
GIP FCIP

LOI ALUR

3 formations sont disponibles :

- Loi ALUR, Déontologie et commission de contrôle
- Loi ALUR, Modifications en Gestion immobilière pour la location et la copropriété
- Loi ALUR, Modifications relatives aux cartes, récépissés et attestations

→ Retrouvez le contenu précis pour chacune de ces formations sur : la-reunion.acces-formation.com.

Durée :
7 heures

Prestataire :
GEM FORMATION

BRANCHE ASSURANCE / COURTIER

NOUVELLES NORMES POUR LES COURTIER EN ASSURANCE

Public : Courtiers en assurances, agents d'assurance, salariés de cabinet de courtages

Objectifs :

- ✓ Comprendre et analyser les nouvelles normes législatives du métier de courtier en assurances et leurs conséquences sur les pratiques professionnelles.

Durée :
14 heures

Prestataire :
GIP FCIP

BRANCHE FROID ET CONNEXES

HABILITATION À MANIPULER LES FLUIDES FRIGORIGÈNES

Public : Tout opérateur procédant à des interventions sur des équipements de réfrigération ou de climatisation (y compris les pompes à chaleur) nécessitant la manipulation de fluides frigorigènes.

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les opérations de mise en service, de maintenance et d'exploitation des systèmes de climatisation de la catégorie 1 à 4 au sens de l'arrêté du 30 juin 2008 (R 543-106 du Code de l'environnement)

Durée :
25 heures

Prestataire :
GIP FCIP

QUALIFICATION BRASURE NF 14276 Froid et connexes

Public : Frigoriste effectuant du brasage cuivre sur des équipements frigorifiques sous pression

Objectifs :

- ✓ Obtenir la qualification de brasseur suivant la norme NF 14276 - 1 ANNEXE B

POINTS FORTS

- › Exercices pratiques avec analyse de la qualité des assemblages et actions correctives. La qualification est validée par APAVE (organisme habilité)

NOUVEAU !

Durée :
20 heures

Prestataire :
CHAMBRE DES MÉTIERS

SANITAIRE, SOCIAL & SERVICE À LA PERSONNE

CERTIFICAT DE PRÉVENTION SECOURS (intervenants à domicile)

Public : Les salariés, aidants et soignants du secteur de l'aide et du soin à domicile

Objectifs :

- ✓ Être acteur de leur prévention, participer à l'amélioration des conditions de travail, à la qualité des soins et à la sécurité des personnes malades et à mobilité réduite
- ✓ Adopter un comportement adapté en cas d'accident, incident ou dysfonctionnement sur le lieu de travail
- ✓ Contribuer à la suppression ou à la réduction des risques professionnels

Durée :
21 heures

Prestataire :
GIP FCIP

PETITE ENFANCE : l'enfant de 0 à 3 ans

Public : Toute personne exerçant auprès des enfants

Objectifs :

- ✓ Identifier les principales phases du développement psychomoteur, physique, affectif et intellectuel afin de mieux cerner leurs besoins et d'y répondre de façon adaptée

Durée :
28 heures

Prestataire :
GIP FCIP

PETITE ENFANCE : accueil de l'enfant de plus de 3 ans

Public : Toute personne exerçant auprès des enfants

Objectifs :

- ✓ Accompagner les enfants de plus de 3 ans et favoriser le développement de leur autonomie
- ✓ Connaître les besoins et y répondre de manière adaptée

Durée :
28 heures

Prestataire :
GIP FCIP

S'ADAPTER AUX PERSONNES ÂGÉES

Public : Toute personne travaillant auprès des personnes âgées

Objectifs :

- ✓ Améliorer ses connaissances du vieillissement pour optimiser ses pratiques professionnelles dans la prise en charge quotidienne des personnes âgées
- ✓ Développer une relation de qualité avec une personne âgée dépendante

Durée :
14 heures

Prestataire :
AXFORM

TITRE PROFESSIONNEL CAPMR : Conducteur / Accompagnateur de Personne à Mobilité Réduite

Public : Salariés d'entreprises du SAP et du transport logistique

Objectifs :

- ✓ Acquérir les compétences nécessaires à l'accompagnement, la conduite de personnes à mobilité réduite dans le secteur des services à la personne
- ✓ Obtenir et mettre en oeuvre les techniques professionnelles garantissant son employabilité dans le secteur des SAP

Durée :
425 heures

Prestataire :
ANDRAGOGY

TECHNIQUES DE REPASSAGE

Public : Intervenants à domicile

Objectifs :

- ✓ Être capable d'utiliser les bonnes méthodes, les bons matériels et produits pour des opérations de repassage du linge de maison
- ✓ Respecter les règles d'hygiène et de sécurité

POINTS FORTS

- › Perfectionnement des techniques de repassage des chemises et des grosses pièces de linge de maison

NOUVEAU !

Durée :
14 heures

Prestataire :
AREFIP

TECHNIQUES DE REPASSAGE

Public : Intervenants à domicile, débutants et/ou confirmés

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les techniques professionnelles du repassage du linge de manière rapide et efficace
- ✓ Améliorer son pliage du linge pour une satisfaction optimale du client

POINTS FORTS

- › Formation en appartement pédagogique équipé de matériel (planche et fer) disponible pour 2 personnes

NOUVEAU !

Durée :
14 heures

Prestataire :
DEVANNA FORMATION

TECHNIQUES DE REPASSAGE

Public : Salarié du secteur Service à la personne

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les techniques d'entretien, de repassage et de pliage du linge
- ✓ Approfondir ses connaissances des différents textiles

POINTS FORTS

- › Supports pédagogiques adaptés aux personnes ayant des difficultés à la lecture

NOUVEAU !

Durée :
21 heures

Prestataire :
ONE2ONE



Retrouvez-nous à notre nouvelle adresse :
AGEFOS PME Réunion - 2 rue Galabé
Zac portail - 97 424 Piton Saint Leu

DÉCLARATION DE DONNÉES DE L'ENTREPRISE

(Article 31-4 du règlement)
PROGRAMME PLAN COMPÉTITIVITÉ ET FORMATION - ACTIONS Co

IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE

NOM OU RAISON SOCIALE :

ADRESSE DU SIÈGE SOCIAL :

NOM DU DIRIGEANT :

TYPE DE L'ENTREPRISE BÉNÉFICIAIRE

Cochez le cas correspondant à celui de l'entreprise

- ENTREPRISE AUTONOME**
 Votre entreprise détient moins de 25% (capital ou droit de vote) d'une autre entreprise et/ou une autre entreprise détient moins de 25% de votre entreprise.
- ENTREPRISE PARTENAIRE**
 Votre entreprise détient entre 25% et 50% (capital ou droit de vote) d'une autre entreprise et/ou une autre entreprise détient entre 25% et 50% de votre entreprise.
Incidence sur les données de votre entreprise : les données de l'entreprise partenaire (effectif + chiffre d'affaires ou effectif + bilan annuel) doivent être ajoutés **en proportion** à celles de votre entreprise.
- ENTREPRISE LIÉE**
 Votre entreprise détient plus de 50% (capital ou droit de vote) d'une autre entreprise et/ou une autre entreprise détient plus de 50% de votre entreprise.
Incidence sur les données de votre entreprise : l'**intégralité** des données de l'entreprise partenaire (effectif + chiffre d'affaires ou effectif + bilan annuel) doit être ajoutée à celle de votre entreprise.

CATÉGORIE DE L'ENTREPRISE EN 2017

Cochez le cas correspondant à celui de l'entreprise

| CRITÈRES CUMULATIFS APPLICABLES | | PETITE ENTREPRISE | ENTREPRISE MOYENNE | AUTRE ENTREPRISE |
|---------------------------------|---------------------------|--|---|---|
| 1 | EFFECTIF | <input type="checkbox"/> Inférieur à 50 millions d'€ | <input type="checkbox"/> Entre 50 et 250 millions d'€ | <input type="checkbox"/> Supérieur à 250 millions d'€ |
| 2 | OU CHIFFRES D'AFFAIRES | <input type="checkbox"/> Inférieur à 10 millions d'€ | <input type="checkbox"/> Entre 10 et 50 millions d'€ | <input type="checkbox"/> Supérieur à 50 millions d'€ |
| | TOTAL DU BILAN | <input type="checkbox"/> Inférieur à 10 millions d'€ | <input type="checkbox"/> Entre 10 et 43 millions d'€ | <input type="checkbox"/> Supérieur à 43 millions d'€ |

Je soussigné(e), atteste sur l'honneur l'exactitude des éléments portés sur la présente déclaration.

Fait à le / /

Nom et fonction du signataire (habilité à représenter l'entreprise) :

Cachet de l'entreprise



NOTRE RÉSEAU DE PROXIMITÉ À VOTRE SERVICE



DÉPARTEMENTS ET RÉGIONS D'OUTRE-MER



Sièges territoriaux
Implantations locales
 * Siège national, Établissements de gestion dédiés (Ageformat et CGM) et Siège Île-de-France

DES SERVICES QUI CHANGENT LA FORMATION

agefos-pme.com

Contacts partenaires

| | | | |
|-----------------------|----------------------------|------------|------------|
| ANDRAGOGY | PASCALINE HEEKENG-THIBURCE | 0262579973 | |
| AREFIP | INDINA NICE | 0692618681 | |
| AXFORM | MARIE LOUISE LE PELLETIER | 0262449760 | 0692871692 |
| CADRIFORMAT | CLAIRE VASSIAS | 0692292161 | |
| CAMPUS RÉUNION | KEVIN FIEVET | 0692220393 | 0262610000 |
| CAP FORMATION | SANDRINE JOSEPH | 0692690479 | 0262434235 |
| CCIR | NORMAN SIMJEE | 0692874098 | |
| CITÉ DES DIRIGEANTS | PRISCA RATSIMBAZAFY | 0693049064 | |
| CFPR | SANDRINE DA COSTA | 0693427793 | |
| CHAMBRE DES MÉTIERS | RANJIT ZANEGUY | 0262421031 | |
| CHANCEGAL | FABIENNE RUBIRA | 0692214490 | |
| CIOI | BENOIT CAYEUX | 0692866713 | |
| CORTO CONCEPT | THIERRY LAMORLETTE | 0692767836 | |
| DEVANNA FORMATION | NATACHA RAMIN | 0262920041 | |
| ENOS FORMATION | STEEVE VANESSE | 0692068774 | |
| EXPERNET | NATHALIE HOARAU | 0692316172 | 0262427490 |
| GEM FORMATION | AURELIE CARIOT | 0693000084 | 0262354435 |
| GIP FCIP | PIERRE BARRIERE | 0262299745 | 0262297830 |
| IAE | SYLVIE FELUT-RIVIERE | 0262479915 | |
| IFR | ISABELLE DEVINEAU | 0692800947 | 0262200392 |
| IRMS OI | CATHERINE DUREPOIS | 0262479905 | |
| ISM OI | ISABELLE DEVINEAU | 0692800947 | 0262200392 |
| NASSIBOU SARL | AURELIE GERMANE | 0262500800 | |
| ONE2ONE | DELPHINE SIMIER | 0692408040 | 0262500515 |
| OSEZ ENTREPRENDRE | CHIHAB ABDELKRIM | 0692555054 | |
| PROXIMA | LYNDA HOARAU | 0692761956 | 0262203658 |
| SESAME FORMATION | LOLITA WISSART | 0262226281 | |
| SOCOTEC | SEVERINE HOUMEAU | 0262944634 | |
| SSA | VERONIQUE SIMIER | 0262242718 | |
| STRATEGIS CONSULTANTS | DOMINIQUE HENRY | 0693939938 | |
| TETRANERGY | ARLENE MAILLOT | 0262922674 | 0262292626 |
| VAKOM | BENOIT DUBIN | 0692095584 | 0262595976 |

INVESTISSEMENT FORMATION: OFFREZ DE LA COMPÉTITIVITÉ À VOTRE ENTREPRISE

Pour accompagner le développement de votre entreprise
et des compétences de vos salariés.



POUR TOUTE INFORMATION ET TOUTE DEMANDE D'ACCOMPAGNEMENT,
contactez votre conseiller AGEFOS PME Réunion.



DES SERVICES QUI CHANGENT LA FORMATION

AGEFOS PME Réunion
Siège social : 2, rue Galabé - ZAC Portail - 97424 Piton Saint-Leu
Antenne Nord : Centre d'affaires Cadjee - 62, Bld du Chaudron - 97490 Sainte-Clotilde
Tél. : 0262 96 11 80 - Fax : 0262 96 11 69

www.agefos-pme-reunion.com