

Développez

VOTRE ACTIVITÉ AVEC...

LA MALLETTE du Dirigeant

THEMES

Compétences
numériques

COMPTABILITE

Marketing

COMMUNICATION

Analyse financière

Ressources

Humaines

Auto entrepreneurial

Management

Nouvelles

Technologies

Réussissez le développement de votre activité avec BGE Landes !

Des modules à la carte, un rythme adapté à votre activité (journées de formations réparties les lundis) et une méthode pédagogique interactive pour vous perfectionner et/ou vous tenir informé des dernières nouveautés.

68 personnes ont suivi un parcours de formation avec BGE Landes en 2020 dans le cadre de l'Agefice.

98 %
de satisfaction
sur le contenu
des
formations*



Une équipe 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 ?

Notre équipe est à votre écoute pour répondre à toutes vos questions.

Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue sur l'ensemble de nos sites.

Nous invitons les personnes en situation de handicap à le signaler au chargé de mission, en amont de l'entrée en formation, pour envisager les adaptations pédagogiques et/ou matérielles qui seraient nécessaires au bon déroulement de celle-ci.

Notre équipe comprend un référent handicap.



Evaluation à la sortie

Délivrance d'une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Modalités de prise en charge

Pour envisager les modalités de financement et vous accompagner dans les démarches à effectuer, rapprochez-vous de notre équipe.

LES FONDAMENTAUX DU DIGITAL, DES RÉSEAUX SOCIAUX ET DE L'E-RÉPUTATION

Objectifs

- Mesurer les enjeux et 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

Compétences visées

A l'issue de la formation, le chef d'entreprise sera en mesure de :

- Mettre en place une veille
- Exploiter le potentiel des principaux réseaux sociaux
- Gagner en visibilité

PROGRAMME

Identifier les nouveaux usages du digital

- 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, Twitter, LinkedIn, Viadeo, Pinterest, Instagram, Snapchat...
- Blogs, wikis : quels usages pour son entreprise ?

Utiliser les réseaux et médias sociaux

- Facebook
- Instagram
- Twitter
- LinkedIn et Slidershare
- Chaîne You tube : quelle place dans les dispositifs médias sociaux des entreprises ?
- Picture marketing : communiquer par l'image avec Instagram, Pinterest, Snapchat
- Vidéo en direct : Twitter (periscope), Facebook live, You tube, Live...

L'e-réputation et la veille en ligne

- Définition : identité numérique, personal branding et e-réputation
- L'importance du moteur de recherche
- Mettre en place un dispositif de veille :
- Situations de crise et possibilités d'intervention

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Séances collectives
- Mise en pratique à partir de la situation des participants
- Démarche interactive et participative

MODES D'ÉVALUATION

- Evaluations des compétences acquises à l'appui de QCM, d'études de cas ou d'exercices pratiques

 Public

Dirigeant d'entreprise (et/ou leur conjoint collaborateur ou associé), non-salarié

4 pers. minimum.

 Prérequis

Disposer des connaissances informatiques de base.

Inscrit à l'URSSAF ou à la Sécurité sociale pour les indépendants.

Non inscrit au Répertoire des Métiers.

A jour des versements relatifs à la Contribution à la Formation Professionnelle.

Enregistré sous un groupe professionnel relevant de l'AGEFICE.

 Durée de la formation

2 jours / 14 heures

 FORMATION PRÉSENTIELLE

 Dates et lieux de la formation

- 31 janvier et 7 février 2022 : DAX

Délais d'accès à la formation

Sous 3 mois maximum.

 Tarif

700 €

 Financier

Possibilité de prise en charge par l'AGEFICE



FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE

Objectifs

- Connaître l'importance de la relation client
- Transformer l'appel téléphonique en entretien
- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation
- Préparer ses négociations avec efficacité
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante
- Mieux gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues

Compétences visées

A l'issue de la formation, le chef d'entreprise sera en mesure de :

- Etablir un plan de prospection ciblé et un argumentaire pour décrocher des rendez-vous commerciaux
- Définir la trame d'un entretien de négociation
- Comprendre le fonctionnement d'un conflit pour mieux le gérer

PROGRAMME

La relation client

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

Convaincre vos futurs clients de vous rencontrer

- Préparer sa prospection (cible, fichier prospects, objectifs, conditions)
- Techniques de communication téléphonique

Entretien de négociation

- Négocier, c'est quoi ?
- La préparation de l'entretien de négociation (objectifs, timing, intérêts communs, posture...)
- Les éléments en jeu en négociation (personnes, attitudes relationnelles, facteurs de confiance, critères de légitimité...)
- Basculer sur la vente (argumentaire commercial, étapes de l'entretien de vente, signaux d'achat du client, négociation du prix....)

Les enjeux de la gestion de situations difficiles

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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Séances collectives
- Mise en pratique à partir de la situation des participants
- Démarche interactive et participative

MODES D'ÉVALUATION

- Evaluations des compétences acquises à l'appui de QCM, d'études de cas ou d'exercices pratiques



Public

Dirigeant d'entreprise (et/ou leur conjoint collaborateur ou associé), non-salarié

4 pers. minimum.



Prérequis

Disposer des connaissances informatiques de base.

Inscrit à l'URSSAF ou à la Sécurité sociale pour les indépendants.

Non inscrit au Répertoire des Métiers.

A jour des versements relatifs à la Contribution à la Formation Professionnelle.

Enregistré sous un groupe professionnel relevant de l'AGEFICE.



Durée de la formation

4 jours / 28 heures



Dates et lieux de la formation

Non définis à ce jour

Délais d'accès à la formation

Sous 3 mois maximum.



Tarif

1 400 €



Financier

Possibilité de prise en charge par l'AGEFICE



MAÎTRISER LE FONCTIONNEMENT DE L'AUTOENTREPRISE

Objectifs

- 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

Compétences visées

À l'issue de la formation, le chef d'entreprise sera en mesure de :

- 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

PROGRAMME

Introduction au régime de la **micro-entreprise**

- Comprendre les termes employés
- Statut ou régime, quelle différence ?
- Qu'est-ce que la Sécurité Sociale des Indépendants, quelles différences avec la Sécu ?
- Que se passe-t-il si je tombe malade ou en cas d'accident ? Comprendre ce qu'est une prévoyance
- Le congé maternité, paternité, parental, quels sont mes droits ?
- Ma retraite : comment l'anticiper, valider mes trimestres ?
- L'importance de maîtriser son métier, comment se former pour accroître ses compétences : quelles sont les démarches, les possibilités
- 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 : apprendre à faire des factures conformes
- Organisations administratives
- Déclaration de revenus, comment payer ses impôts (prélèvement libératoire) et prélèvement à la source : comprendre le fonctionnement et savoir faire le bon choix
- Comprendre comment protéger ses clients et soi-même par la mise en place d'un contrat
- Suivi de l'activité, tableaux de suivi de l'activité chiffrée : tableau de trésorerie pour piloter au quotidien
- Comprendre l'importance de s'assurer
- Maîtrise des comptes en ligne servant à l'administration de l'entreprise : compte SSI, compte autoentrepreneur, compte pour la CFE, compte CPF...

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Séances collectives
- Mise en pratique à partir de la situation des participants
- Démarche interactive et participative

MODES D'ÉVALUATION

- Évaluations des compétences acquises à l'appui de QCM, d'études de cas ou d'exercices pratiques

 Public

Dirigeant d'entreprise (et/ou leur conjoint collaborateur ou associé), non-salarié

4 pers. minimum.

 Prérequis

Disposer des connaissances informatiques de base.

Inscrit à l'URSSAF ou à la Sécurité sociale pour les indépendants.

Non inscrit au Répertoire des Métiers.


A jour des versements relatifs à la Contribution à la Formation Professionnelle.

Enregistré sous un groupe professionnel relevant de l'AGEFICE.

 Durée de la formation

2 jours / 14 heures


 FORMATION PRÉSENTIELLE

 Dates et lieux de la formation


- 17 et 24 janvier 2022 : LABOUHEYRE

Délais d'accès à la formation

Sous 3 mois maximum.

 Tarif

700 €

 Financier

Possibilité de prise en charge par l'AGEFICE



EVALUER ET FAIRE EVOLUER SON AUTOENTREPRISE

Objectifs

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

Compétences visées

A l'issue de la formation, le chef d'entreprise sera en mesure de :

- Identifier et maîtriser les étapes du développement de l'autoentreprise
- Préparer le changement de régime en appréhendant toutes les conséquences

PROGRAMME

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

- Autodiagnostic de l'entreprise aujourd'hui
- Analyse des leviers pour développer durablement le chiffre d'affaires
- Détermination des objectifs de développement
- Maîtrise des données clés de pilotage du développement (marge, prix de revient, seuil de rentabilité, trésorerie...)
- Identification des moyens pour augmenter l'efficacité commerciale et la communication de l'entreprise
- Analyse des raisons qui plaident pour un changement de régime
- Identification du changement de régime sur le plan personnel (organisation des temps de travail, nature des tâches, posture de l'entrepreneur, existence de nouveau partenaire...)

Comprendre pourquoi et comment anticiper la sortie du régime autoentreprise

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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Séances collectives
- Mise en pratique à partir de la situation des participants
- Démarche interactive et participative

MODES D'ÉVALUATION

- Evaluations des compétences acquises à l'appui de QCM, d'études de cas ou d'exercices pratiques



Public

Dirigeant d'entreprise (et/ou leur conjoint collaborateur ou associé), non-salarié

4 pers. minimum.



Prérequis

Disposer des connaissances informatiques de base.

Inscrit à l'URSSAF ou à la Sécurité sociale pour les indépendants.

Non inscrit au Répertoire des Métiers.

A jour des versements relatifs à la Contribution à la Formation Professionnelle.

Enregistré sous un groupe professionnel relevant de l'AGEFICE.



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

- 14 février 2022 : LABOUHEYRE

Délais d'accès à la formation

Sous 3 mois maximum.



Tarif

350 €



Financier

Possibilité de prise en charge par l'AGEFICE



UTILISATION DES TABLEURS, CONCEPTION DE TABLEAUX ET GRAPHIQUES

Objectifs

- Acquérir les bases de l'utilisation des tableurs
- Apprendre à concevoir rapidement des tableaux de calculs
- Se familiariser avec les formules et les fonctions
- Construire des graphiques pour illustrer les chiffres
- Organiser les feuilles et classeurs
- Suivre son activité et définir ses axes de rentabilité

Compétences visées

A l'issue de la formation, le chef d'entreprise sera en mesure de :

- Elaborer des tableaux de bord et les illustrer avec des graphiques
- Maîtriser les fonctionnalités de base d'Excel

PROGRAMME

Concevoir, mettre en forme et imprimer un tableau simple

- Formater les cellules : présenter les chiffres, le texte, les dates, les pourcentages
- Mettre les données sous forme de tableau
- Trier et filtrer des données
- Imprimer l'intégralité ou une partie de tableau, titre, paginer

Se familiariser avec les formules et fonctions

- Calculer des pourcentages, des ratios, appliquer un taux
- Effectuer des statistiques
- Appliquer une condition
- Afficher automatiquement la date du jour
- Consolider les données de plusieurs feuilles
- Automatiser la recopie des formules : références absolues ou relatives

Illustrer les chiffres avec des graphiques

- Construire un graphique
- Modifier le type : histogramme, courbe, secteur
- Ajuster les données source

Organiser feuilles et classeur

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

Mise en place de tableaux de bord

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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Séances collectives
- Mise en pratique à partir de la situation des participants

MODES D'ÉVALUATION

- Evaluations des compétences acquises à l'appui de QCM, d'études de cas ou d'exercices pratiques

Public

Dirigeant d'entreprise (et/ou leur conjoint collaborateur ou associé), non-salarié

4 pers. minimum.

Prérequis

Disposer des connaissances informatiques de base.

Inscrit à l'URSSAF ou à la Sécurité sociale pour les indépendants.

Non inscrit au Répertoire des Métiers.

A jour des versements relatifs à la Contribution à la Formation Professionnelle.

Enregistré sous un groupe professionnel relevant de l'AGEFICE.

Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Non définis à ce jour

Délais d'accès à la formation

Sous 3 mois maximum.

Tarif

700 €

Financier

Possibilité de prise en charge par l'AGEFICE



Nos formateurs

Nos formateurs sont des professionnels expérimentés de la création et du développement d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

100 %
de satisfaction
sur les qualités
pédagogiques
des formateurs*

Maryse CHALDU

Chargée de mission / formatrice

Patricia DUFOURCQ

Chargée de mission / formatrice
Référent handicap

Catherine GASQUE

Chargée de mission / formatrice

Richard GAYON

Chargé de mission / formateur

Fanny GUILLAUD

Chargée de mission / formatrice

Gérard LABASTIE

Chargé de mission / formateur

Corinne MERVILLE

Chargée de mission / formatrice

Serge MICHAUX

Chargé de mission / formateur

Fabienne NOVION

Chargée de mission / formatrice

Laurence TRIBOUILLARD

Chargée de mission couveuse / formatrice

NOUVELLES TECHNOLOGIES & COMPÉTENCES NUMÉRIQUES

100 %

de satisfaction sur le
contenu de la
formation**

AUTO ENTREPRENEURIAT

100 %

de satisfaction sur
l'adéquation des
formations avec
les objectifs
visés***

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE LANDES TEC GE COOP

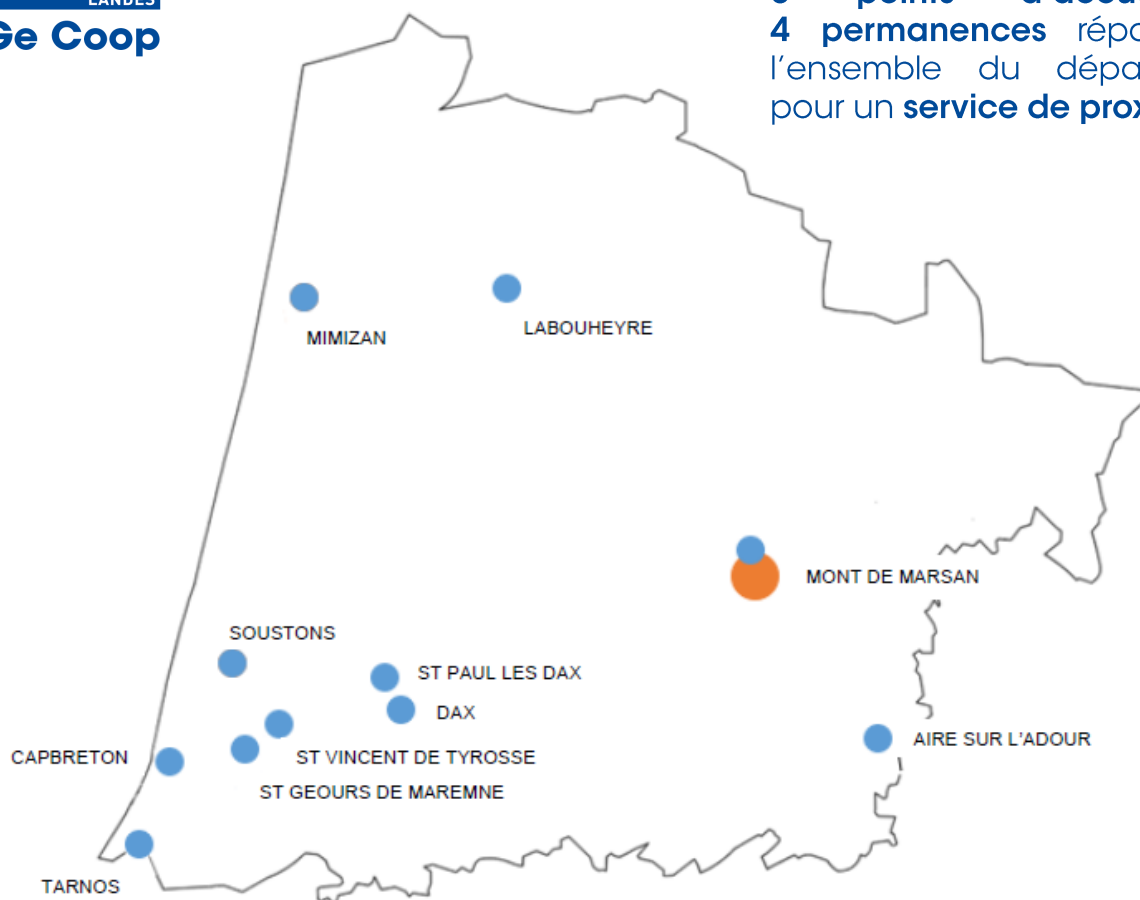
☎ 05 58 06 10 40

✉ contact@tgc40.fr



📍 NOUS TROUVER

8 points d'accueil et **4 permanences** répartis sur l'ensemble du département, pour un **service de proximité !**



POINTS D'ACCUEIL

- 📍 **AIRE SUR L'ADOUR**
Zone de Peyres
05 58 71 76 77 / aire@tgc40.fr
- 📍 **CAPBRETON**
Rue Madeleine Castaings
05 58 72 43 82 / cap@tgc40.fr
- 📍 **LABOUHEYRE**
93 rue Marc Mougnières
05 58 07 03 94 / lab@tgc40.fr
- 📍 **MONT DE MARSAN**
Zone Artisanale de Pémégnan
05 58 06 10 40
contact@tgc40.fr

- 📍 **ST GEOURS DE MAREMNE**
Technopôle Domolandes
50 allées de Cérès
05 58 55 72 01 / stgeours@tgc40.fr
- 📍 **SAINT PAUL LES DAX**
Ilot Campus
05 58 91 79 65 / spd@tgc40.fr
- 📍 **SAINT VINCENT DE TYROSSE**
10 rue du Foirail
05.47.53.98.60 / cap@tgc40.fr
- 📍 **TARNOS**
Espace technologique Jean Bertin
3 rue Hélène Boucher
05 59 74 84 15 / tarnos@tgc40.fr

PERMANENCES

- DAX**
Pulséo
- MONT DE MARSAN**
La Fabrik
- MIMIZAN**
Sylvicole Valley
- SOUSTONS**
Escale Eco



www.bge-tecgecoop.com



BGELandesTecGeCoop



BGELandesTecGeCoop