cnrfp

L'organisme de formation du Réseau Écoles Vidal

SESSIONS 100% MAINTENUES



FORMATIONS INTER-ENTREPRISES
TOULOUSE - 2026
2ÈME SEMESTRE

À la recherche d'un organisme de formation ?



Nous vous proposons des formations continues à **Toulouse** *(mais également en distanciel)* dans divers domaines comme **le commerce, la communication, la gestion, le management, le marketing, la pédagogie, la santé et les ressources humaines.**

Expertise et qualité

Notre équipe est reconnue pour sa réactivité, sa maîtrise des mécanismes de financement et son engagement envers les normes qualité, tant plébiscités par nos clients que par nos auditeurs.

Des formateurs de qualité

Ce sont plus de 50 formateurs experts dans leur domaine qui œuvrent chaque jour pour concevoir et déployer vos projets de formation.

Diversité des parcours, richesse des **expériences,** hétérogénéité des compétences... Pour enrichir nos pratiques *(et les vôtres !)* le CNRFP intègre et cultive des talents de tous horizons qui partagent avant tout des valeurs et font le choix d'une approche pédagogique innovante.



Chiffres clés 2025

+ de 800

apprenants dont plus de 150 en distanciel

100

sessions de formation en inter-entreprises

45

intervenants sollicités

Une offre variée

Nous proposons des formations inter et intra-entreprises, couvrant les besoins actuels du marché *(certaines formations étant éligibles au CPF).*

NOS DOMAINES

- Commerce
- Communication
- Banque & Assurance
- Immobilier
- Management
- Gestion
- Marketing
- Pédagogie
- Ressources Humaines
- Santé
- Tourisme

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes
· Actions de formation
· Actions de formation par apprentissage

VOTRE LIEU DE FORMATION

Bénéficiez de nos **37 salles de formation** équipées de **tableaux numériques interactifs**, de **4 salles informatiques**, d'espaces de détente, d'une **accessibilité** optimale **pour les personnes en situation de handicap.**

- 3 min à pied des stations de métro, tram et bus Arènes
- 5 min à pied de la gare SNCF Arènes
- Station Velôtoulouse et parking en face du centre de formation et un parc à vélo privatif
- Petit déjeuner et repas du midi inclus

Un accompagnement sur-mesure

Nous accompagnons les entreprises qui ont compris qu'investir dans leurs équipes, c'est investir dans leur avenir. Notre mission : développer les compétences de vos collaborateurs, les préparer aux transformations de votre secteur et libérer le potentiel collectif qui sommeille dans chaque organisation.

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS POUR :

1. **Identifier vos besoins** et les compétences à développer
2. **Aligner le programme** à vos objectifs
3. **Animer la formation** en intra-entreprise, en distanciel ou dans notre centre de formation
4. **Assurer le suivi** pour ancrer durablement vos nouvelles compétences

Actualités

EN 2026, BOOSTEZ VOS COMPÉTENCES AVEC LES FORMATIONS CERTIFIANTES !

Bureautique, langue, tutorat, communication au sein d'un établissement de santé...

Ces nouveaux modules pourront être **financés via le CPF,** afin de permettre à chacun d'y accéder à moindre coût, tout en obtenant **une certification reconnue.**

Une belle opportunité pour enrichir son parcours sans alourdir son budget !

MON COMPTE FORMATION · TOSA · ETS TOEIC

FORMEZ-VOUS ET CERTIFIEZ VOS COMPÉTENCES :

- Exploiter les fonctionnalités de Microsoft Excel pour la gestion et l'analyse des données RS 7256 - Certification TOSA
- Développer des présentations visuelles et dynamiques avec PowerPoint RS 6961 - Certification TOSA
- Rédiger et mettre en forme des documents professionnels avec Word RS6964 - Certification TOSA
- Communiquer auprès d'une patientèle au sein d'un établissement de santé ou cabinet médical - RNCP 36734
- Assurer les activités spécifiques au secrétariat médical - RNCP 36734
- Certification relative aux compétences de maître d'apprentissage / tuteur - Certification MATU RS 5515
- Certification TOEIC 4 compétences *(écouter, parler, lire et écrire)* - Certification TOEIC RS 7229

1. ALLEZ SUR MON COMPTE FORMATION

2. DÉCOUVREZ VOTRE BUDGET CPF

3. INSCRIVEZ-VOUS AU CNRFP

Ils nous accompagnent pour aller plus loin

Nous avons noué des partenariats solides avec deux acteurs majeurs de la formation spécialisés dans leur cœur de métier : **Orientaction et Talented Formation.**

- Une expertise ciblée sur leur cœur de métier
- Un accompagnement humain et individualisé
- Une réponse à la pluralité des parcours et des projets
- Une reconnaissance officielle via la certification Qualiopi

Ces partenariats renforcent notre capacité à proposer des parcours toujours plus adaptés, évolutifs, et en phase avec les défis du monde du travail.

ORIENTACTION LEADER DU BILAN DE COMPÉTENCES · TALENTED FORMATION

Quelques témoignages



GESTION
Formation Gérer son temps et ses priorités

"J'ai participé avec enthousiasme à la formation gérer son temps et ses priorités. La formatrice a su nous faire poser les bonnes questions et trouver des réponses à nos problématiques personnelles de façon ludique et professionnelle. Je remercie l'équipe du cnrfp pour la qualité de l'accueil et des formations proposées."

David POUX

MANAGEMENT
Formation Gestion des conflits

"Formation Gestion des conflits au top ! Intervenant très professionnel, pédagogie très interactive, conditions d'accueil et organisation de la formation topissime. Merci aux équipes du CNRFP."

Didier BROSSARD

MARKETING
Formation ChatGPT - Niveau 2

"J'ai eu l'opportunité de suivre la formation sur ChatGPT niveau 2 du CNRFP. Contenu clair et pertinent, formateur expert et pédagogue. Les cas pratiques étaient très utiles. Je recommande vivement !"

Emanuelle TORAL

PÉDAGOGIE
Formation Optimiser le potentiel d'apprentissage des générations Z

"J'ai passé deux jours de formation sur "Optimiser le potentiel d'apprentissage des générations Z" enrichissants et agréables ; cette formation très intéressante m'a apportée un éclairage indispensable sur les comportements générationnels ; l'émulation du groupe a encore enrichi le contenu. Je recommande."

Isabelle LINGRAND

SANTÉ
Formation SST

"La formation de SST a été très intéressante. On ne s'est pas ennuyé une minute. Le formateur était très pédagogue"

Sylvie CHAPUS

Formations du 1er semestre

COMMERCE

Maîtriser la construction d'un plan d'actions commerciales

COMMUNICATION

Développer sa confiance en soi et son aisance à l'oral
Mieux se connaître et mieux communiquer avec le DISC
S'affirmer en situation professionnelle : Les clés de l'assertivité
Savoir reconnaître les émotions pour mieux développer son intelligence émotionnelle

GESTION

Comptabilité pour les «nuls»
Découverte Power Bi
Excel Boost
Excel Smart
Gérer son temps et ses priorités

MANAGEMENT

Adopter une posture de « coach-manager » avec ses collaborateurs
Développer son intelligence émotionnelle grâce au cheval

MARKETING

Déclic IA : comprendre, expérimenter, s'approprier
Les clés du marketing digital
Optimiser sa présence et créer du contenu impactant sur LinkedIn

PÉDAGOGIE

Intégrez la réalité virtuelle dans vos formations
Engagez vos apprenants par la ludopédagogie - Niveau 1
Devenir jury d'examen
Ethique et esprit critique
Création de modules interactifs (avec H5P)
Evaluez efficacement vos apprenants
Formation de formateurs nouveaux arrivants

RESSOURCES HUMAINES

Admissions Gen Z : Conduire un entretien réussi
Sensibilisation contre la discrimination en entreprise
Travailler en mode projet dans une structure hiérarchisée

SANTÉ

Accueillir et comprendre une personne en situation de handicap : Devenir inclusif

RETROUVEZ TOUS NOS PROGRAMMES SUR LE SITE
WWW.CNRFP.FR

Formations à venir

Commerce

Prospection impactante pour un développement commercial efficace 10

Communication

Créez des histoires pour capter votre audience : l'art du storytelling 13

Prise de parole en public pour les nuls NOUVEAUTÉ 14

Trouver sa mission de vie grâce à l'IKIGAÏ NOUVEAUTÉ 15

Gestion

Anglais - Certification TOEIC 4 compétences *(écouter, parler, lire et écrire)* - **CPF** NOUVEAUTÉ 17

Excel One - **CPF** NOUVEAUTÉ 19

Excel Dynamic - **CPF** NOUVEAUTÉ 21

Excel Power - **CPF** NOUVEAUTÉ 22

Management

Développer son intelligence émotionelle grâce au cheval 24

Je maîtrise mes relations professionnelles grâce à l'Analyse Transactionnelle 26

La gestion des conflits : Prévenir, gérer et transformer le conflit 27

Leadership et management 28

Mieux communiquer avec les jeunes adultes 29

Marketing

Attirer l'attention des journalistes, obtenir des articles, gérer le média training NOUVEAUTÉ 31

Création de contenu 32

IA génératives : Acculturation aux bonnes pratiques de l'IA en 2026 TENDANCE 33

Les réseaux sociaux : TikTok et Instagram 34

Pédagogie

Créez des contenus pédagogiques interactifs et engageants avec Genially NOUVEAUTÉ 36

Développe tes formations avec l'IA NOUVEAUTÉ 38

Engagez vos apprenants avec les outils collaboratifs 40

Optimiser le potentiel d'apprentissage des générations Y et Z 41

Présenter avec Impact à l'ère de l'IA - L'IA fait vos slides, l'humain fait la différence NOUVEAUTÉ 42

Ressources Humaines

Travailler en mode projet dans une structure hiérarchisée 44

La boîte à outils du tuteur - Certification MATU - CPF 45

Mettre en place et conduire les entretiens professionnels NOUVEAUTÉ 47

Santé

Accompagner la santé mentale des étudiants NOUVEAUTÉ 49

Assurer les activités spécifiques au secrétariat médical - CPF NOUVEAUTÉ 51

Communiquer auprès d'une patientèle au sein d'un établissement de santé - CPF NOUVEAUTÉ 53

Comprendre et savoir gérer le stress pour gagner en bien-être et en efficacité 55

Sauveteur secouriste au travail *(SST)* TENDANCE 56

Maintien et actualisation des compétences SST 57

Self défense, se sortir de situations violentes NOUVEAUTÉ 58

S'inscrire à une formation

1.
JE CHOISIS LA FORMATION DONT J'AI BESOIN

2.
JE SUIS DISPONIBLE À LA DATE PROPOSÉE

3.
JE PRENDS CONTACT POUR M'INSCRIRE

Sur le site
www.cnrfp.fr

ou par téléphone au
05 61 61 51 51





Domaine Commerce

2ÈME SEMESTRE

COMMERCE

Prospection impactante pour un développement commercial efficace

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Tout public

PRÉ REQUIS :
Aucun prérequis n'est nécessaire

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours (14 heures)

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATRICE :
Julie MELET

TARIF SESSION INTER : 960€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
15/10 et 16/10/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Lever les freins liés à la prospection
- Gagner en confiance et oser
- Développer une approche de prospection structurée et ciblée
- Apprendre des techniques de communication persuasive et impactante
- Optimiser les outils et canaux de prospection pour atteindre les objectifs de développement
- Mettre en place un suivi efficace pour maximiser les chances de conversion

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Repérage des niveaux et des motivations des apprenants
- Apports théoriques / vidéos des modèles
- Pratiques en atelier : choix des modèles adaptés aux participants, création des actions à mettre en place

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Jour 1 : Introduction au programme de formation et présentation des objectifs

Les bases de la prospection commerciale efficace

Qu'est-ce qu'une prospection impactante ?
Les étapes clés du processus de prospection :

- Se fixer des objectifs
- Définir la cible, construire son fichier, choisir son canal de prospection, créer ses outils de prospection
- Identifier et comprendre son marché cible

Optimiser les Outils et Canaux de Prospection

Les canaux de prospection et les outils digitaux

- Choisir les canaux adaptés à son marché *(LinkedIn, email marketing, salons, etc.)*
- Outils de gestion de la relation client (*CRM)* et suivi des leads

Conception d'un discours percutant et personnalisable

- Construire son «pitch» de prospection accrocheur : les techniques
- Différencier son discours en fonction des canaux de prospection

Jour 2 : Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés

- Les freins liés à la démarche par téléphone
- La méthode CROC
- Elaboration de son script téléphonique
- Franchir les différents barrages
- Rebondir sur les objections courantes
- Accepter le refus... pour mieux revenir

Réussir le premier entretien prospect en face-à-face ou en visio

- La préparation du RDV : la clé de réussite

Les étapes clés de la vente : Les 6C

- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites *(la découverte)*
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre *(CAP/ Soncase)*
- Conclure positivement l'entretien *(techniques de closing)*

Les techniques de communication persuasive et impactante

- Maîtriser les principes de persuasion
- Travailler sa prise de parole : les capteurs d'attention

- Se servir des types de personnalité pour améliorer son impact en prospection
- L'écoute active

L'importance d'assurer un suivi de sa prospection

- Mettre en place un plan de prospection
- Créer un rythme de prospection
- Établir un plan de relance et de suivi
- Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect
- Faire de chaque client un apporteur

d'affaires : la recommandation
- Le suivi : KPI, tableau de bord et plan d'action pour renforcer le lien

Clôture du programme de formation :

- Récapitulatif des enseignements clés de la formation
- Quizz d'évaluation des acquis

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement 1 semaine avant pour identifier les besoins des apprenants
- Quizz, séquences de présentations, ateliers, etc., pour une évaluation des acquis et une amélioration des résultats
- En fin de formation, un QR Code avec un questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

INTERVIEW FORMATRICE





Domaine Communication

2ÈME SEMESTRE

COMMUNICATION

NOUVEAUTÉ

Créez des histoires pour capter votre audience : l'art du story-telling

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Tout formateur/manager/responsable souhaitant améliorer l'attention et donc l'engagement de son audience *(clients, collègues, apprenants)* grâce au storytelling, à travers sa narration et ses supports de présentation.

PRÉ REQUIS :
Utilisation basique d'outils numériques

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Vincent SCOURZIC

TARIF SESSION INTER : 460€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
18/06/26
03/11/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Définir et d'identifier l'importance du storytelling sur l'attention de votre audience
- Distinguer les éléments clés et les étapes de création d'un storytelling efficace
- Découvrir les outils adaptés et créer votre propre storytelling sur une de vos interventions

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance de notions théoriques, essais pratiques et mises en applications directes avec des outils gratuits testés en formation : utilisation de l'intelligence artificielle pour créer des visuels personnalisés et scénariser votre histoire

Ressources nécessaires

- Ordinateur, smartphones ou tablette

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Introduction au storytelling
- Définition, origines, champs d'applications, les storytelling qui ont marqué l'histoire
- Bénéfices sur l'attention, l'engagement, la mémorisation, la participation de votre public...

Techniques du storytelling
- Les étapes de conception : les objectifs, le persona, l'environnement, la structure de l'histoire *(situation initiale, problématique, péripéties, dénouement)*
- Les étapes de création : le synopsis, les personnages, la ligne éditoriale, les visuels, les émotions...

Outils de création d'un storytelling
- Histoire : utilisation de l'intelligence artificielle *(ChatGPT)* pour structurer et affiner son histoire
- Visuels : création des personnages et des atmosphères par l'intelligence artificielle générative (*ChatGPT, Copilot, Canva, Adobe...)*
- Diaporamas : sélection de modèles de diaporamas *(Powerpoint, Genially, Canva...)* professionnels gratuits pour illustrer vos présentations
- Activités : approche ludique, jeux, défis, énigmes et récompenses...

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement envoyé aux stagiaires en amont de la formation
- Evaluations en cours et en fin de formation par différents questionnaires numériques
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

COMMUNICATION

NOUVEAUTÉ

Prise de parole en public pour les nuls

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Toute personne souhaitant améliorer sa prise de parole devant son auditoire.

PRÉ REQUIS :
Aucun.

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours *(14 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATRICE :
Sandrine YAP

TARIF SESSION INTER : 510€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
23/06 et 24/06/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser les fondamentaux d'une communication efficace
- Développer sa répartie et sa capacité d'improvisation face à tous publics et s'initier au storytelling
- Construire, structurer et faire vivre un discours et s'exprimer avec aisance, confiance et impact
- Identifier ses forces et axes d'améliorations dans un climat bienveillant
- Apprivoiser son trac et son émotivité pour en faire une force
- Connaître les erreurs et pièges à éviter
- Révéler et s'apprivoiser son style oratoire

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthodes 100 % immersives : analyses vidéos, mises en situations réelles, jeux de rôles, feedback collectif, auto-évaluation, partage d'expériences et de bonnes pratiques
- Méthode Coach'INN, proposant des ateliers inédits extraits d'une approche hybride entre le coaching et la formation.
- Bienveillance, joie et bonne humeur pour progresser dans un environnement motivant

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Quels sont les différents profils de communicants et comment trouver le sien ?

- Mises en situations réelles et collectives liées à la vie professionnelle (pratique)
- Comment développer sa répartie à toute épreuve ?
- Comment préparer sa prise de parole pour réduire son stress et augmenter l'impact ?
- Comment développer sa capacité à convaincre son auditoire dans des situations inédites ?
- Bilan sur ses points forts à valoriser et axes d'améliorations à développer

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement envoyé aux stagiaires en amont de la formation
- Évaluation continue grâce au feedback collectif constant à chaque étape de la progression pédagogique
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

COMMUNICATION

Trouver sa mission de vie grâce à l'IKIGAÏ

NOUVEAUTÉ

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Formateurs, enseignants, managers, personnel administratif et commercial.

PRÉ REQUIS :
Aucun.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Daniel VIGUIER

TARIF SESSION INTER : 420€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
16/06/26
08/12/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre le concept et les origines de l'Ikigai
- Identifier vos talents, passions, valeurs et aspirations pour une meilleure connaissance de soi
- Redonner du sens à votre parcours de vie et trouver sa voie professionnelle
- Élaborer un plan d'action pour aligner sa vie professionnelle avec sa mission de vie

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Exercices pratiques et jeux

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Découverte de la méthode de l'IKIGAÏ
- Présentation de la philosophie japonaise de l'IKIGAÏ
- L'importance de trouver son IKIGAÏ: alignement de la mission de vie à l'orientation professionnelle
- Les 4 dimensions de l'IKIGAÏ: Passion, Mission, Vocation, Profession
- Jeu analogique du cerisier de vie

Construction de son IKIGAÏ personnel :
- Ce que vous aimez *(Passion)*
- Ce dans quoi vous êtes doué *(Mission)*
- Ce dont le monde a besoin *(Vocation)*
- Ce pour quoi vous pouvez être payé *(Profession)*

Plan d'action et ancrage :
- Définir des actions concrètes à court moyen et long terme,
- Identifier ses freins et ses ressources,
- Engagement personnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En fin de formation : Quiz / QCM / Un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation : Un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail



Domaine Gestion

2ÈME SEMESTRE

GESTION

NOUVEAUTÉ

Anglais – Certification TOEIC 4 compétences *(écouter, parler, lire et écrire)*

MON COMPTE FORMATION

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Toute personne cherchant à améliorer son niveau d'anglais et à le faire certifier

PRÉ REQUIS :
Avoir passé le test de positionnement

DURÉE DE LA FORMATION :
Selon votre niveau *(entre 10 et 30 heures, selon les besoins)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 3. Jusqu'à 12 participants

TARIF SESSION INTER : En fonction du nombre d'heures selon les besoins

DATES SESSIONS

Date en fonction de votre niveau évaluez-vous !

Faire le test

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- D'interaction dans un contexte professionnel particulier
- Connaître la grammaire et maîtriser le vocabulaire
- De produire un discours cohérent
- Être en mesure de s'exprimer et se faire comprendre de façon claire et détaillée sur des sujets simples comme complexes
- Interpréter et comprendre le contenu essentiel de sujets concrets ou abstraits dans un texte ou une conversation et saisir des significations implicites
- Comprendre une grande gamme de textes longs et exigeants ainsi que Pouvoir utiliser la langue de façon efficace et souple dans sa vie sociale académique ou professionnelle

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Pédagogie active mise en situations
- Une équipe de natifs expérimentée
- Audit Linguistique gratuit *(test écrit et oral)*
- Identification des besoins en Anglais Personnalisation de la formation
- Adaptation des horaires en fonction de l'apprenant
- Supports

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Adaptation du contenu de la formation selon l'objectif professionnel ou personnel de l'apprenant

Domaine du Langage

- L'expression du présent, du passé et du futur
- Les nombres et les chiffres,
- La quantité
- Les articles
- Les marqueurs de personnes, interrogation et négation
- Les propositions relatives
- Le passif
- Le discours indirect
- L'hypothèse, le regret, le souhait
- Les modaux
- Entraînement aux compétences orales (parler/écouter)

Être capable de :

- Être autonome pour exécuter les tâches habituelles de la vie sociale & professionnelle
- Traiter de sujets concrets et abstraits

- Comprendre avec justesse les différents registres des situations de la vie sociale et professionnelle
- Savoir s'exprimer avec aisance dans des situations variées en utilisant un vocabulaire enrichi, synonymes, expression idiomatique
- Utiliser la langue avec subtilité et efficacité sur des sujets professionnels : présenter hypothèses, opinions et arguments
- Comprendre et exécuter les taches professionnelles habituelles présentant des complications
- Se faire comprendre par les autochtones

Préparation au passage du test TOEIC 4 Compétences (Ecouter, Parler, Lire et Ecrire)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test d'évaluation du niveau avant le début de la formation
- Test de préparation à mi-parcours pour réévaluer le niveau
- Certification TOEIC à passer au terme du parcours de formation
- En fin de formation, un QR code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mal



GESTION

Excel One

NOUVEAUTÉ

MON COMPTE FORMATION

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Toute personne souhaitant prendre en main l'application Excel®.

PRÉ REQUIS :
Savoir utiliser un ordinateur *(clavier, souris).*

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour (7 heures)

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Didier ALEXANDRE

TARIF SESSION INTER : 350€ HT

DATES SESSIONS

Distanciel
18/09/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Créer et mettre en forme des tableaux avec des opérations de calcul simples
- Trier et filtrer une base de données
- Mettre en page et imprimer des documents

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Ateliers et mises en pratique
- Documents partagés

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Présentation
- Découvrir l'interface : ruban, onglets, outils
- Identifier les commandes : boutons, listes, palettes
- Personnaliser son écran : en-tête, zoom, affichage
- Gérer plusieurs feuilles dans un classeur

La gestion des données
- Saisir et modifier des données
- Identifier les types de données : nombre, texte, date, ...
- Sélectionner rapidement des plages de cellules
- Corriger des valeurs avec la barre de formule

La création de tableaux
- Mettre en forme les données numériques
- Structurer les lignes et les colonnes du tableau
- Appliquer des bordures rapides
- Utiliser les styles automatiques

Les calculs simples
- Poser des opérations de calcul *(addition, soustraction, multiplication, division, pourcentage)*
- Bloquer une valeur dans une opération de calcul
- Utiliser la somme automatique

La liste des données
- Connaître les règles de base d'une liste
- Configurer la mise en forme automatique
- Afficher une ligne de calcul de synthèse
- Trier ou filtrer les données

Les graphiques simples
- Choisir le bon type de graphique
- Créer un graphique en quelques clics
- Utiliser la mise en forme automatique
- Personnaliser facilement le graphique

L'impression et la diffusion de documents
- Configurer la feuille de calcul pour une impression
- Mettre en page et imprimer un tableau ou une liste
- Configurer une impression partielle
- Exporter une feuille au format PDF

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu des exercices en autonomie et questionnaire à choix multiples avec correction collective en fin de formation
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail



GESTION

Excel Dynamic

NOUVEAUTÉ

MON COMPTE FORMATION

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Toute personne ayant besoin d'exploiter des tableaux de synthèse issus d'une liste de données.

PRÉ REQUIS :
Connaître les fonctions essentielles d'Excel® ; ou avoir suivi la formation Excel® One.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour (7 heures)

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Didier ALEXANDRE

TARIF SESSION INTER : 350€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
13/10/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Gérer une liste de données
- Analyser les résultats avec un tableau croisé dynamique
- Rechercher une information dans une liste

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Ateliers et mises en pratique
- Documents partagés

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Gestion d'une liste de données

- Organiser ses données sous forme de liste et les trier
- Filtrer et masquer des informations
- Répéter la première ligne lors d'une impression
- Supprimer les doublons et convertir les données

Création de tableaux croisés dynamiques

- Concevoir la structure logique de son tableau
- Appliquer les différentes options de mise en forme et de présentation des résultats
- Masquer des informations
- Créer facilement des extractions de données
- Créer un tableau croisé à partir de 3 bases de données

Configuration des tableaux croisés dynamiques

- Filtrer les résultats avec les segments ou les chronologies
- Créer un calcul personnalisé
- Afficher les résultats en pourcentage
- Regrouper des données d'une colonne ou d'une ligne
- Ajouter un champ complémentaire
- Cumuler plusieurs calculs dans un même tableau
- Associer un graphique croisé dynamique

Fonctionnalités complémentaires

- Rechercher des données avec la nouvelle fonction de recherche *(nécessite Excel® 2021 ou ultérieure ; ou Excel® 365)*

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu des exercices en autonomie et questionnaire à choix multiples avec correction collective en fin de formation
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

Excel Power

NOUVEAUTÉ

MON COMPTE FORMATION

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Toute personne souhaitant aquérir la maîtrise du module PowerQuery dans Excel® pour gérer des bases de données.

PRÉ REQUIS :
Connaître le principe d'une liste de données et savoir créer des tableaux croisés dynamiques ; ou avoir suivi la formation Excel® Dynamic.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour (7 heures)

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Didier ALEXANDRE

TARIF SESSION INTER : 350€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel

01/06/26	08/12/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Automatiser le traitement des bases de données
- Importer, nettoyer, remplacer et transformer des données
- Combiner plusieurs bases de données
- Mémoriser des traitements périodiques

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Ateliers et mises en pratique
- Documents partagés

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Introduction
- Présentation de Power Query : rôle, atouts
- Interaction avec les tableaux croisés dynamiques, interface

Importer de données
- Importer des données de différents formats
- Connaître les précautions avant importation
- Utiliser des sources de données externes
- Fusionner ou ajouter des listes
- Consolider des données

Nettoyer des données
- Supprimer des lignes, colonnes, doublons
- Gérer les valeurs nulles et les erreurs
- Nettoyer les chaînes de caractères
- Appliquer des formats spécifiques

Transformer des données
- Changer le type *(texte, nombre,...)*
- Fractionner ou combiner des colonnes
- Extraire une partie des données
- Ajouter des colonnes personnalisées
- Insérer une colonne conditionnelle

Gérer les requetes de traitement
- Ouvrir et configurer une requête
- Comprendre la logique des étapes
- Modifier, renommer ou supprimer une étape
- Actualiser les données

Exploiter le résultat
- Charger une nouvelle liste
- Créer un tableau croisé dynamique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu des exercices en autonomie et questionnaire à choix multiples avec correction collective en fin de formation
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail



Domaine Management

2ÈME SEMESTRE

MANAGEMENT

Développer son intelligence émotionelle grâce au cheval

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Toute personne souhaitant mieux comprendre ses émotions et développer son intelligence émotionnelle.

PRÉ REQUIS :
Aucun prérequis n'est nécessaire sauf allergies à vérifier *(poils, poussière, foin)*.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATRICE :
Marion TELINGE

TARIF SESSION INTER : 800€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
07/07/2026

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Accueillir et identifier vos émotions
- Comprendre les messages de vos émotions
- Utiliser vos émotions pour améliorer votre prise de décision et renforcer la qualité de vos relations
- Développer votre capacité d'empathie pour mieux communiquer avec les autres

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Alternance d'expériences avec les chevaux et d'intégration théorique
- Approche respectueuse du rythme de chacun
- Partages en groupe pour enrichir l'apprentissage
- Temps d'ancrage individuel

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module 1 : Se reconnaître

Objectif : Identifier les émotions et leur impact sur notre comportement « Que dit mon corps ? Que dégage ma présence ? »

- L'identification de vos émotions par le scan corporel guidé
- La compréhension de l'impact de vos états intérieurs sur votre comportement
- La découverte de votre «signature émotionnelle» unique

Module 2 : Se comprendre

Objectif : Comprendre quel est le besoin sous l'émotion « Quel besoin profond cherche à s'exprimer ? »

- La sagesse cachée derrière chaque émotion
- Vos besoins fondamentaux révélés par l'intéraction
- L'art de nourrir ses besoins profonds pour améliorer sa qualité de présence

Module 3 : Se révéler

Objectif : Exprimer ses émotions avec pertinence en utilisant un mode de communication ajusté « Comment exprimer ma vérité avec justesse ? »

- Une communication alignée tête-cœur-corps
- L'art de l'expression émotionnelle ajustée
- L'expérimentation de votre authenticité

Module 4 : Se relier

Objectif : Maintenir un niveau optimum de relation avec l'autre « Comment maintenir la connexion dans l'impermanence ? »

- L'art de rester connecté malgré les changements
- L'expérimentation d'une relation authentique
- Votre interdépendance avec tout ce qui vous entoure

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation en fin de formation
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

ZOOM SUR EQUICOACHING

« L'equicoaching est une pratique structurée d'accompagnement expérientiel, assistée par le cheval, qui permet le développement du potentiel individuel et/ou collectif, dans le cadre d'objectifs professionnels et/ou personnels.

Le cheval agit, notamment, comme révélateur et partenaire d'expérience. »

SynPAAC-SIPME 2023

Dans un monde qui nous déconnecte de nos ressentis profonds, le cheval nous permet de revenir à l'essentiel : l'instant présent.

Le cheval est un maître de l'intelligence émotionnelle. Il perçoit nos états intérieurs avec justesse et nous offre, sans jugement, un miroir de notre vérité émotionnelle. Cette formation est née de mon émerveillement face à cette sagesse équine et de ma passion pour accompagner les humains vers une reconnexion à leur authenticité.

INTERVIEW FORMATRICE



MANAGEMENT

Je maîtrise mes relations professionnelles grâce à l'Analyse Transactionnelle

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Tous les managers, dirigeants, entrepreneurs/indépendants, formateurs, enseignants.

PRÉ REQUIS :
1ère expérience de management. Avoir suivi la formation «coach manager»

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours *(14 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Tarik BELLEFQIH

TARIF SESSION INTER : 1 000€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
16/10 et 23/10/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Analyse de l'environnement professionnel et relationnel avec l'Analyse Transactionnelle *(AT)*
- Mieux connaître votre façon d'exprimer votre personnalité et adopter une communication harmonieuse et efficace dans un cadre professionnel
- Adapter votre posture professionnelle, et mieux gérer les conflits avec vos collègues, avec les équipes et au sein des équipes
- Savoir appliquer et associer les différents outils issus de l'AT, dans le cadre de situations professionnelles simples à complexes, selon ses propres enjeux

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques et échanges collectifs
- Ateliers et jeux de mise en pratique dans le cadre professionnel
- Autodiagnostics et tests

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Les fondements de l'Analyse Transactionnelle
- Les États du moi structuraux et fonctionnels
- Les transactions
- Les signes de reconnaissance et leurs propriétés
- Les jeux psychologiques
- Les injonctions
- Les scénarios de vie
- Les drivers et leurs antidotes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

MANAGEMENT

La gestion des conflits : Prévenir, gérer et transformer le conflit

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Formateurs, enseignants, managers, personnel administratif et commercial.

PRÉ REQUIS :
Aucun.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Daniel VIGUIER

TARIF SESSION INTER : 510€ HT

DATES SESSIONS

Distanciel
22/06/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les différents types de conflits
- Comprendre les jeux psychologiques qui conduisent au conflit
- Distinguer confrontation et conflit
- Développer une posture assertive et empathique permettant d'anticiper les situations conflictuelles

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Cours sur les concepts théoriques
- Exercices pratiques
- Jeux de rôles
- Ludopédagogie

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Comprendre les mécanismes conflictuels pour mieux les prévenir :

- Identifier les situations conflictuelles
- Les différents types de conflits
- Le mécanisme de l'escalade

Approche de l'analyse transactionnelle : le triangle de Karpman

- Présentation du concept *(Sauveteur, Victime, Bourreau)*
- Mises en situation
- Le cadre de référence et le partage des représentations
- La carte n'est pas le territoire

Gérer les situations conflictuelles et les transformer en ressources et apprentissages :

- Ajuster sa communication
- Développer une écoute empathique
- Questionner efficacement
- Faire un feed-back constructif
- Développer la régulation émotionnelle
- Rôle et impact des émotions
- Processus de régulation
- Exprimer ses besoins grâce à la Communication Non Violente
- Découverte du modèle OSBD
- Mises en pratique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En fin de formation, un Quiz, QCM et QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

Leadership et management

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Toute personne souhaitant faire évoluer sa communication, et sa posture de manager.

PRÉ REQUIS :
Aucun.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Thierry LAFFORGUES

TARIF SESSION INTER : 520€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
12/10/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les profils de son auditoire
- Adapter sa communication à son auditoire
- Adopter une communication assertive
- Convaincre avec émotion
- Emettre une demande
- Emettre un refus

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Partage d'expériences et de bonnes pratiques
- Outil théâtre
- Ateliers, jeux de rôles, brainstorming, étude de cas, prise de parole en public

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Comment avoir du leadership auprès de ses équipes
- Comment communiquer de manière assertive
- Utilisation des techniques de l'outil DISC pour nous connaitre, identifier son auditoire, et adapter notre communication

Apprendre les techniques pour formuler :

- Une critique de manière affirmée et constructive
- Une demande de manière affirmée et positive
- Un refus de manière affirmée et positive

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

INTERVIEW FORMATEUR

MANAGEMENT

Mieux communiquer avec les jeunes adultes

TALENTED FORMATION

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Toute personne communiquant avec des jeunes adultes

PRÉ REQUIS :
Aucun prérequis n'est nécessaire

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATRICE :
Franck ROBERT

TARIF SESSION INTER : 410€ HT

DATES SESSIONS

Distanciel
29/10/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les spécificités générationnelles des jeunes adultes
- Apprendre à décoder les comportements de la génération Z
- Améliorer les interactions pour une relation plus fluide et respectueuse
- Gérer les situations de conflit ou d'incompréhension

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Questionnements et quiz en ligne
- Études de cas et mises en situation : Jeux de rôles, cas pratiques et retours d'expérience
- Supports pédagogiques fournis
- Analyse transactionnelle

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Génération Z : qui sont-ils ?
- Les attentes des jeunes adultes face à l'autorité
- Outils pour gérer les conflits et les situations délicates
- Communication en ligne et outils digitaux
- Gestion des comportements
- Adapter sa communication

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Des évaluations ont lieu durant la formation : questions orales, quiz en ligne, exercices, etc.
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud



Domaine Marketing

2ÈME SEMESTRE

MARKETING

NOUVEAUTÉ

Attirer l'attention des journalistes, obtenir des articles, gérer le média training

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Tout communiquant souhaitant améliorer ses relations avec les journalistes et attirer l'attention des médias.

PRÉ REQUIS :
Avoir des notions basiques en communication.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATRICE :
Ani HOVHANNISYAN

TARIF SESSION INTER : 580€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
03/06/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Développer une communication pertinente et convaincante à destination et face aux journalistes
- Attirer l'attention des journalistes
- Créer des outils pour la presse *(communiqué de presse, conférence de presse, dossier presse)*
- Faire passer son message efficacement lors de l'interview

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Adaptation de la formation aux besoins
- Apports théoriques / vidéos des exemples
- Pratiques en atelier : choix des méthodes adaptées aux participants
- Jeux de rôles interview

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Découvrir le travail des médias et les attentes des journalistes

- Différencier le travail du journaliste de celui du communicant
- Créer des outils pour attirer l'attention de la presse

L'Interview en pratique : exercices et simulation

Travailler son image audiovisuelle

- Se positionner comme « expert » face à un média

La Conduite d'une interview : mettre en valeur ses propos

- Construire sa posture de communication et les techniques de questionnement
- Utiliser le modèle clou et marteau
- Prendre conscience du langage de son corps : gestuelle, position, regard etc.

Gestion de crise : quand l'interview ne se déroule pas comme nous l'avons imaginé

- Identifier les pièges tendus par les journalistes et savoir comment les éviter

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement envoyé aux stagiaires en amont de la formation
- Quizz, séquences de présentations, ateliers, etc., pour une évaluation des acquis et une amélioration des résultats
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

MARKETING

Création de contenu

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Salariés, indépendants, enseignants et intervenants souhaitant publier régulièrement sur leurs réseaux sociaux ou supports internes.

PRÉ REQUIS :
Avoir une présence, même minimale, sur au moins un réseau social.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATRICE :
Mathilde RIGAL

TARIF SESSION INTER : 420€ HT

DATES SESSIONS

Distanciel
26/06/26
11/12/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier vos freins à la création de contenu et trouver des solutions adaptées
- Définir des formats de contenu simples, rapides et efficaces
- Organiser vos idées et planifier vos publications sans surcharge mentale
- Utiliser des outils simples pour créer du contenu visuel et vidéo
- Produire du contenu authentique qui reflète vos valeurs et votre image

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Échanges interactifs et partages d'expériences
- Exercices pratiques de brainstorming et planification
- Mise en situation avec création réelle de contenus

Ressources nécessaires

- Smartphones, ordinateurs, application Canva et outils en ligne

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Identifier et comprendre ses freins à la création de contenu
- Techniques pour débloquer la créativité et générer des idées
- Trouver son ton et son style visuel
- Structurer un calendrier de publication simple et réaliste
- Outils pratiques pour gagner du temps *(Canva, banques d'images, applications de montage rapide)*
- Exemples concrets et études de cas inspirants
- Mise en pratique : création de 2 à 3 contenus pendant la formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Production de contenus pendant la formation et évaluation par observation et feedback collectif.
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis et des progrès perçus
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

MARKETING

TENDANCE

IA génératives : Acculturation aux bonnes pratiques de l'IA en 2026

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Tout public.

PRÉ REQUIS :
Aucun.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Hugo MALDONADO

TARIF SESSION INTER : 580€ HT

DATES SESSIONS

Distanciel
23/10/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- D'établir une ligne éditoriale co-réalisée avec une IA, de créer des images sur mesure en utilisant des outils comme Midjourney, Firefly et des solutions Open-sources
- Maîtrise des matrices de prompt
- Composer une image avant de la créer

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Exercices pratiques et étude de cas

Ressources nécessaires

- Ordinateur

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Brainstorming avec des IA textuelles
- ChatGPT, Claude, Gemini...
- Exploration des outils de création d'image
- Utilisant l'IA générative comme
- Midjourney, Firefly, Ideogram...
- Prompt engineering : créez un prompt d'image
- Réglementation AI act.
- Ethique IA
- Création visuelle, IA Générative,
- Prompts, Midjourney, Adobe FIrelfly

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation à travers un QCM
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

INTERVIEW FORMATEUR

MARKETING

Les réseaux sociaux : TikTok et Instagram

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Salariés, indépendants, enseignants et intervenants souhaitant développer leur présence sur Instagram et/ou TikTok pour renforcer leur image professionnelle, promouvoir leurs projets ou atteindre de nouvelles audiences.

PRÉ REQUIS :
Une aisance avec l'usage courant des outils numériques est recommandée.

DURÉE DE LA FORMATION :

2 jours *(14 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATRICE :
Mathilde RIGAL

TARIF SESSION INTER : 840€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
11/06 et 12/06/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Créer et paramétrer un compte professionnel sur Instagram et TikTok
- Identifier les spécificités et codes de chaque plateforme et tiliser les formats clés *(stories, reels, carrousels, TikTok trends, etc...)* pour générer de l'engagement
- Définir une stratégie éditoriale adaptée à vos objectifs
- Créer, publier et programmer des contenus optimisés pour chaque réseau
- Analyser les performances de vos publications grâce aux outils statistiques

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Exposés illustrés par des cas concrets
- Démonstrations en direct sur smartphone et ordinateur
- Ateliers pratiques de création et publication.
- Exercices en petits groupes pour s'approprier les outils

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Comprendre l'algorithme et les codes de chaque plateforme
- Paramétrer et optimiser un compte professionnel
- Construire une ligne éditoriale et un calendrier de publication
- Maîtriser les formats : reels, stories, carrousels, lives, TikTok trends
- Stratégies de hashtags et optimisation de la visibilité
- Création de visuels et vidéos impactants avec Canva et outils mobiles
- Interaction avec la communauté et gestion des commentaires
- Analyse des performances et ajustement de la stratégie

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation par mise en situation : concevoir un mini-plan éditorial et publier un post optimisé
- Quiz final de validation des acquis
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail



Domaine Pédagogie

2ÈME SEMESTRE

PÉDAGOGIE

Créez des contenus pédagogiques interactifs et engageants avec Genially

NOUVEAUTÉ

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Cette formation s'adresse à tous les professionnels de la formation ou toute personne amenée à créer des supports pédagogiques numériques et interactifs.

PRÉ REQUIS :
Aisance avec l'usage d'un ordinateur, les outils numériques simples et la navigation web.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Vincent SCOURZIC

TARIF SESSION INTER : 480€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
30/06/26
26/11/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les usages pédagogiques possibles de Genially
- Utiliser ses fonctionnalités essentielles pour créer des documents interactifs
- Créer des supports de formation dynamiques
- Concevoir des évaluations interactives
- Imaginer et produire des ressources ludiques et narratives engageantes

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Exercices pratiques et étude de cas

Ressources nécessaires

- Ordinateur
- Créé son compte gratuit sur Genially

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Découverte de l'utilisation de Genially en formation

- Identifier les usages pédagogiques clés de Genially
- Reconnaître les bénéfices de l'interactivité dans une séquence de formation
- Découvrir des exemples variés d'usages *(présentation, infographie, fiche mémo, module e-learning, escape game)*
- Démonstration de différents types de Genially pédagogiques

Présentation des principales fonctionnalités

- Prendre en main l'interface et ses fonctionnalités de base
- Ajouter du contenu multimédia *(texte, image, audio, vidéo, liens)* et des éléments interactifs *(boutons, pop-ups, redirections)*
- Appliquer des principes de navigation fluide et ergonomique
- Création d'une page interactive simple

Création de supports de formation dynamiques

- Créer une présentation, une fiche mémo ou une capsule interactive structurée
- Intégrer différents types de médias *(texte, image, vidéo, PDF, liens)*
- Personnaliser l'aspect graphique selon une charte ou un objectif visuel
- Activité personnalisée : réalisation d'une synthèse de cours enrichie

Conception d'évaluations interactives

- Concevoir des évaluations interactives simples
- Insérer du feedback conditionnel en fonction des réponses
- Utiliser la navigation conditionnelle pour enrichir l'évaluation
- Conception d'un quiz avec feedback

Production de ressources ludiques et narratives engageantes

- Choisir une mécanique ludique et narrative adaptée à ses objectifs pédagogiques
- Créer des modules interactifs engageants basés sur la ludification et le storytelling
- Exploiter les fonctionnalités collaboratives pour créer à plusieurs
- Élaboration d'un scénario ou escape game pédagogique interactif

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement envoyé aux stagiaires en amont de la formation
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail



NOUVEAUTÉ

Développe tes formations avec l'IA

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Formateurs, ingénieurs pédagogiques, responsables de formation.

PRÉ REQUIS :
Maîtrise des outils numériques et expérience en formation professionnelle.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Fabrice DERBIER

TARIF SESSION INTER : 500€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
19/11/26

Distanciel
15/10/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les fondamentaux de l'IA générative et son fonctionnement
- Construire des prompts efficaces pour obtenir des résultats pertinents avec l'IA
- Utiliser des outils d'IA générative pour concevoir des contenus pédagogiques
- Expérimenter l'IA dans la création d'évaluations et feedbacks automatisés
- Construire un déroulé pédagogique structuré à partir d'un référentiel de formation
- Analyser les forces, limites et enjeux éthiques de l'IA dans l'ingénierie pédagogique

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques, réflexions collectives
- Immersions et mises en situation
- Utilisation de l'IA

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Accueil et exploration des attentes
- Icebreaker ludique
- Recueil des représentations et besoins des participants

Introduction à l'IA générative et l'art du prompt
- Panorama des outils IA *(ChatGPT, DALL·E...)*
- Construction de prompts efficaces
- Exercices pratiques : optimisation de prompts

Atelier pratique : "Créer avec l'IA"
- Expérimentation d'outils IA pour générer des supports pédagogiques : fiches pédagogiques, quiz et évaluations
- Illustrations et infographies
- Travail en binômes sur un cas concret
- Restitution et retours collectifs

L'IA pour l'évaluation et le feedback
- Génération de quiz et correction automatique
- Création de feedbacks personnalisés avec l'IA
- Expérimentation sur un cas pratique

Construction d'un déroulé pédagogique avec l'IA
- Utilisation d'un référentiel de formation comme point de départ
- Génération d'un plan de séance pédagogique structuré
- Conception collaborative en groupes
- Présentation et retour d'expérience collectif

Réflexion éthique et perspectives
- Enjeux et limites de l'IA en formation
- Éthique et responsabilité du formateur face aux IA

Conclusion et engagement post-formation
- Synthèse des apprentissages
- Plan d'action personnel
- Évaluation finale des acquis

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement envoyé aux stagiaires en amont de la formation
- Évaluation continue : mises en situation régulières avec feedback immédiat
- Quiz final ,plan d'action individuel, questionnaire de suivi
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail



PÉDAGOGIE

Engagez vos apprenants avec les outils collaboratifs

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Tout formateur souhaitant faire collaborer leurs apprenants grâce aux outils numériques.

PRÉ REQUIS :
Connaissances basiques des outils informatiques et de la navigation internet.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Vincent SCOURZIC

TARIF SESSION INTER : 510€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
07/07/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les usages des outils numériques pour la collaboration pédagogique
- Reconnaître les caractéristiques de différents outils numériques collaboratifs
- Déterminer et mettre en œuvre des outils numériques collaboratifs selon vos objectifs pédagogiques

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Ateliers et jeux de mise en pratique
- Documents partagés

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Réfléchir collectivement :
Encourager les apprenants à réaliser collectivement des brainstormings, SWOT, réflexions... grâce aux outils digitaux *(cartes mentales, tableaux blancs, post it, schémas...)*

Rechercher et organiser des ressources partagées :
Sélectionner, structurer et diffuser des documents, sites internet, activités... choisis par des groupes d'apprenants et accessibles en tout temps *(murs collaboratifs, réseaux sociaux, wikis...)*

Co-créer des activités ludiques :
Motiver les apprenants en leur demandant de créer à plusieurs des activités ludiques et pédagogiques *(mots croisés de révision, questionnaires d'entraînement, bandes dessinées de résumés de cours...)*

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement envoyé aux stagiaires en amont de la formation
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

PÉDAGOGIE

Optimiser le potentiel d'apprentissage des générations Y et Z

TALENTED FORMATION

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Enseignants, formateurs, responsables de formation

PRÉ REQUIS :
Aucun prérequis n'est nécessaire

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours *(14 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Franck ROBERT

TARIF SESSION INTER : 1 020€ HT

DATES SESSIONS

Distanciel
21/09 et 22/09/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Apprendre à décoder les comportements des générations X, Y et Z
- Savoir fixer les bonnes limites et agir avec authenticité
- Adapter ses méthodes en formation pour capter leur attention et développer leur potentiel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Questions orales et QCM en cours de formation
- Mises en situation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Génération X, Y et Z : qui sont-ils ?
- Comprendre les leviers des nouvelles générations : s'adapter ou les faires s'adapter ?
- Concevoir un cadre adapté
- La pratique pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Des évaluations ont lieu durant la formation : questions orales, quiz en ligne, exercices, etc
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

PÉDAGOGIE

NOUVEAUTÉ

Présenter avec Impact à l'ère de l'IA – L'IA fait vos slides, l'humain fait la différence

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Tout public souhaitant améliorer leurs présentations orales.

PRÉ REQUIS :
Être au contact des apprenants dans des missions pédagogiques.

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours *(14 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATRICE :
Ani HOVHANNISYAN

TARIF SESSION INTER : 960€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
27/08 et 28/08/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Créer des présentations dynamiques à l'aide de Canva IA
- Construire la stratégie de l'animation
- Ajouter la touche humaine pour se distinguer du robot
- Animer de manière dynamique les projections créés *(prise de parole adaptée aux demandes du présentateur)*

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Ateliers et cas pratiques

Ressources nécessaires

- ordinateur
- 2 de vos best présentations

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Création de support

- Identifier les fonctions de bases de création des présentations
- Découvrir l'utilisation de création de slides par l'IA, faire des requêtes adaptés
- Pratiquer les outils IA : Canva IA, Prezi IA, Gamma, Genially, etc...
- Mettre en place une stratégie de la présentation : structuration, bénéfice auditoire, critères pour convaincre
- Créer une présentation selon le thème choisi *(travail en atelier)*

Prise de parole et animation du support

- Reconnaître les règles basiques de la prise de parole en public
- Les techniques du théâtre au bénéfice de la présentation
- Création de connection avec l'auditoire
- Découvrir les méthodes d'animation interactives
- Gérer le stress et les imprévus de la présentation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz, QCM, situation, étude de cas
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail



Domaine Ressources Humaines

2ÈME SEMESTRE

RESSOURCES HUMAINES

Travailler en mode projet dans une structure hiérarchisée

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Tous les participants souhaitant découvrir le travail en mode projet

PRÉ REQUIS :
Aucun.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Thomas BLASSELLE

TARIF SESSION INTER : 700€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
17/03/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les spécificités du mode projet dans une organisation hiérarchisée et multi-sites
- Identifier comment composer avec les codes hiérarchiques pour fluidifier le travail collectif
- Assumer pleinement la responsabilité des actions confiées avec « le petit truc en plus »
- Passer d'une posture d'« aide » à une gestion structurée et anticipée
- Utiliser des outils simples et accessibles pour organiser, suivre et rendre compte de l'avancement d'un projet

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Formation interactive et opérationnelle *(70% pratique – 30% théorie)*
- Exercices collaboratifs et mises en situation collectives, études de cas concrets
- Utilisation d'outils simples de gestion de projet *(RACI, tableau de suivi, jalons)*
- Quiz interactifs et échanges d'expériences

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Organisation hiérarchique vs mode projet
- Les rôles et responsabilités dans un projet
- Composer avec les codes hiérarchiques pour mieux coopérer
- Structurer et anticiper : plan d'action, suivi, jalons
- Études de cas pratiques *(réels ou proposés par le formateur)*

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de positionnement en début et fin de journée
- Observation des mises en pratique (travaux de groupe), évaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques.
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

RESSOURCES HUMAINES

La boîte à outils du tuteur – Certification MATU

NOUVEAUTÉ

MON COMPTE FORMATION

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Toute personne exerçant ou appelée à exercer une fonction de tuteur ou maître d'apprentissage.

PRÉ REQUIS :
Être en fonction de tutorat ou en voie de l'être.

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours *(14 heures)* + 0,5 jour d'évaluation

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATRICE :
Camille BREQUE

TARIF SESSION INTER : 820€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
07/09 et 08/09/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Cerner le rôle et les missions du tuteur / maître d'apprentissage
- Créer une relation de confiance et de collaboration avec l'alternant
- Concevoir et mettre en oeuvre un plan d'accompagnement adapté
- Transmettre vos savoir-faire et évaluer les acquis en situation de travail
- Collaborer avec les acteurs de la formation *(centre, entreprise)*
- Développer l'autonomie de l'apprenti

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Apports théoriques, études de cas et mises en situation issues des expériences des participants
- Construction d'outils transférables *(plan d'accompagnement, grille d'évaluation...)*

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Accueillir et intégrer l'alternant

- Préparer son arrivée *(planning, environnement de travail, sensibilisation de l'équipe)*
- Accueillir l'alternant et formaliser les rôles mutuels
- Accompagner pendant la période d'essai *(écoute, adaptation, cohésion)*

Accompagner le développement des compétences

- Coordonner le suivi avec le centre de formation
- Construire une progression pédagogique alignée sur les objectifs du diplôme
- Organser et planifier le parcours d'acquisition des compétences à travers un plan d'accompagnement
- Favoriser l'autonomie à travers bilans et points d'étape

Transmettre les savoir-faire

- Utiliser les situations de travail comme supports d'apprentissage
- Adapter sa pédagogie à l'apprenant *(méthodes actives, explication, démonstration)*
- Encourager la réflexion sur les pratiques professionnelles
- Respecter les règles de sécurité, d'hygiène et d'environnement

Évaluer et donner du feedback

- Mettre en oeuvre des situations d'évaluation formatives et/ou certificatives
- Utiliser des critères objectifs et partager les résultats avec l'apprenti et le formateur référent
- Identifier les marges de progression et valoriser les réussites

Outils remis

- Modèle de plan d'accompagnement
- Checklist d'accueil
- Méthodologie pour cadrer la relation
- Fiches pratiques pour l'évaluation et le feedback

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis en fin de formation *(QCM, mise en situation)*
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail
- Pour la certification MATU : une mise en situation orale sur une demi-journée supplémentaire face à un jury



RESSOURCES HUMAINES

NOUVEAUTÉ

Mettre en place et conduire les entretiens professionnels

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Toute personne, cadre ou manager ayant à organiser et à animer les entretiens.

PRÉ REQUIS :
Aucun.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Olivier LEBRETON

TARIF SESSION INTER : 510€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
10/06/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Connaître le cadre réglementaire des différents entretiens : l'entretien professionnel et l'entretien annuel, se familiariser avec les notions clés de la formation et de l'évolution professionnelle
- Maîtriser les techniques, les méthodes et les attitudes pour préparer, mener et évaluer des entretiens efficaces

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Apports théorique et méthodologique
- Formateur expérimenté dans ce domaine
- Mises en situation et échanges

CONTENU PÉDAGOGIQUE

L'entretien professionnel

- Le cadre légal, les enjeux et les spécificités
- Les différents types d'entretien
- La place dans le processus RH et l'articulation avec la Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences *(GPEC)*

La préparation de l'entretien professionnel

- Analyser un parcours professionnel et identifier les compétences clés
- Repérer les leviers de motivation d'un salarié
- Construire un plan d'action pour favoriser le maintien dans l'emploi et l'évolution professionnelle

L'organisation du parcours de l'entretien

- Les différentes étapes de l'entretien : méthodologie
- L'obligation de communiquer sur les dispositifs de formation
- La formalisation de l'entretien et la remise d'une copie au salarié
- Le rythme biennal et la gestion de parcours sur 6 ans *(définition d'indicateurs à atteindre)*
- Les sanctions en cas de non-gestion du parcours : abondement du compte personnel, versement d'une pénalité financière

Le contrôle des représentants du personnel

- La consultation du CSE sur la réalisation des entretiens
- L'information du CSE sur l'évolution des emploise cadre légal de l'entretien professionnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire de validation des acquis à l'issue de la formation
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail



Domaine Santé

2ÈME SEMESTRE

SANTÉ

Accompagner la santé mentale des étudiants

NOUVEAUTÉ

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Le personnel d'une école supérieure ou université en contact direct avec les étudiants.

PRÉ REQUIS :
Aucun.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATRICES :
Elsa BAYEUX / Rebecca GONZALEZ GARCIA

TARIF SESSION INTER : 490€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
25/06/26
10/09/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Évaluer une situation sur une problématique étudiante et orienter vers un professionnel de santé
- Repérer les symptômes de dépression ou d'anxiété et distinguer d'une situation de stress
- Identifier les signaux précoces de harcèlement
- Repérer les indicateurs d'une crise suicidaire
- Accueillir et orienter une situation de violences familiales ou extérieures
- Connaitre les ressources et dispositifs existants

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Ateliers et cas pratiques
- Documents partagés

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Introduction et sensibilisation
- Présentation des objectifs et enjeux de la formation
- Expériences et perceptions des participants
- Brève introduction à la santé mentale des jeunes : statistiques et impacts sur la réussite universitaire
- Déconstruire les idées reçues

Repérage des troubles psychologiques chez les étudiants
- Stress aigu vs. anxiété chronique : Comment différencier une réaction normale d'un trouble nécessitant une prise en charge ?
- Dépression chez les jeunes : Symptômes, manifestations et conséquences académiques
- Exercices pratiques : Études de cas et mises en situation

Contexte de violences : Signaux d'alerte et accompagnement
- Violences intrafamiliales, conjugales : Identifier ces situations et créer un espace de confiance
- Rôle et posture des professionnels : Comment réagir et proposer un cadre sécurisant ?
- Mises en situation et partage d'expériences

Crises suicidaires : Repérage et conduite à tenir
- Comprendre les facteurs de risque et les indicateurs d'alerte
- Que dire et ne pas dire face à une crise suicidaire
- Exercices pratiques : Simulations d'entretiens et scénarios

Orientation et ressources disponibles
- Présentation des dispositifs existants : Services de santé universitaire, associations, numéros d'urgence, plateformes en ligne
- Guide pratique pour orienter un étudiant : Qui contacter, comment formuler une alerte

Partage d'expérience sur des situations difficiles
- Conclusion et échanges
- Retour sur les acquis de la journée
- Ressources complémentaires et supports à disposition

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation continue : quiz, ateliers, présentations
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail



SANTÉ

NOUVEAUTÉ

Assurer les activités spécifiques au secrétariat médical

MON COMPTE FORMATION

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Secrétaires médicales en poste

PRÉ REQUIS :
Niveau BAC

DURÉE DE LA FORMATION :
28 jours *(220 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 6. Jusqu'à 25 participants

VALIDATION DE LA FORMATION :
Bloc 3 de la certification RNCP 36734 « secrétaire médicale »

TARIF SESSION INTER : 1760 € HT

DATES SESSIONS

Présentiel tous les vendredis
29/05 au 18/12/26

Présentiel jeudis/vendredis:
19/11/26 au 08/04/27

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Elaborer les différents documents médicaux
- Utiliser un logiciel de reconnaissance vocale
- Libeller les différents imprimés de la sécurité sociale afin de réduire la charge administrative des professionnels de santé
- Organiser la prise de rendez-vous des examens complémentaires prescrits par le professionnel de santé
- Appliquer les règles d'hygiène et de prévention en respectant les protocoles en vigueur

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Ateliers, cas pratiques, mises en situation, jeux de rôle
- Analyse d'expériences professionnelles

CONTENU PÉDAGOGIQUE

L'environnement médical et son vocabulaire spécifique
- Pour mieux comprendre les comptes rendus et répondre aux angoisses des patients
- Le corps humain *(anatomie et physiologie)*
- Les examens cliniques
- La pharmacologie
- La terminologie

Droit de la sécurité sociale
- Genèse et organisation administrative de le Sécurité Sociale
- Le fonctionnement de l'assurance maladie
- Les réformes
- Les professionnels de santé
- Les complémentaires

Secrétariat médical
- Le dossier patient et d'hospitalisation, les prises en charge des transports
- Création de dossier patient
- Les différents imprimés de la sécurité sociale : déclaration du MT, déclaration d'ALD, la DAP, l'arrêt de travail, l'accident de travail
- Prise de rendez-vous dans un cabinet médical
- Mise en application des différents CERFA
- Exercices sur dictaphone

Hygiène
- Connaitre la réglementation et les bases organisationnelles relatives à l'hygiène
- Connaître les risques infectieux liés aux soins
- Maitriser les règles essentielles pour prévenir les infections

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Cas pratique (2h) et examen écrit (30 minutes)
- La réussite à l'évaluation donnera lieu à l'édition d'un parchemin sur la validation des compétences du RNCP36734BC03 - assurer les activités spécifiques au secrétariat médical
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail



SANTÉ

Communiquer auprès d'une patientèle au sein d'un établissement de santé

NOUVEAUTÉ

MON COMPTE FORMATION

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Secrétaires médicales en poste

PRÉ REQUIS :
Niveau BAC

DURÉE DE LA FORMATION :
10 jours *(80 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

TARIF SESSION INTER : 576€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel tous les jeudis :
27/08/2026 au 22/10/2026
01/10/2026 au 26/11/2026

Présentiel tous les mardis :
20/10/2026 au 12/01/2027
27/10/2026 au 05/01/2027
15/09/2026 au 10/11/2026

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Accueillir des patients en prenant en compte leurs difficultés
- Respecter les procédures d'identitovigilance en conformité avec la CNIL
- Utiliser les techniques de communication adaptées
- Orienter les patients vers les services adéquats
- Évaluer les situations d'urgence en tenant compte des difficultés des patients
- Gérer les situations conflictuelles et l'agressivité

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Ateliers, cas pratiques, mises en situation, jeux de rôle
- Analyse d'expériences professionnelles

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Le cadre juridique d'une secrétaire médicale
- La déontologie médicale
- Le secret médical
- La responsabilité médicale : responsabilité civile du médecin, responsabilité pénale…
- Les droits de la personne malade

Accueil – communication orale
- Comprendre les principes de base et les enjeux d'une bonne communication
- S'approprier et utiliser les techniques de communication favorisant le dialogue
- Adopter une posture d'écoute
- Adapter sa communication aux personnes et aux situations avec les techniques de l'écoute active

Gestion du conflit
- Définir et comprendre la notion de conflit
- Prendre conscience des aspects négatifs du conflit mais aussi des aspects positifs *(opportunités)*
- Identifier les déclencheurs d'un conflit et les comportements qui dégradent les relations
- S'approprier les principales stratégies et techniques de résolution d'un conflit

L'accueil spécifique au secrétariat médical
- Identifier les différents lieux d'activités et d'exercices
- Orienter les patients vers les services adéquats en identifiant la nature des professionnels de santé intervenant dans le système de santé afin de fluidifier les parcours de soins.
- Créer si besoin une INS en respectant la procédure imposée depuis le 1/01/2021

Évaluation de l'urgence
- Identifier les situations d'urgence
- Distinguer les symptômes
- Agir en conséquence

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation orale face à un jury, composé d'un professionnel de santé, d'une secrétaire médicale et d'un membre de l'équipe du centre certificateur
- La réussite à l'évaluation donnera lieu à l'édition d'un parchemin sur la validation des compétences du Bloc 1 RNCP36734BC01 - Communiquer auprès d'une patientèle au sein d'un établissement de santé ou cabinet médical
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail



SANTÉ

Comprendre et savoir gérer le stress pour gagner en bien-être et en efficacité

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Tout salarié souhaitant mieux comprendre, prévenir et gérer son stress professionnel.

PRÉ REQUIS :
Aucun

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours *(14 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATRICE :
Sandrine MOREAU

TARIF SESSION INTER : 1 040€ HT

DATES SESSIONS

Distanciel
07/12 et 08/12/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre votre propre relation au stress et d'identifier vos facteurs de stress
- Découvrir le fonctionnement des émotions pour savoir les gérer
- Intégrer des outils dans votre quotidien pour adopter de nouveaux comportements
- Construire et conduire votre stratégie de transformation du stress

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Ateliers et cas pratiques
- Création des présentations selon les besoins

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Comprendre sa propre relation au stress
- Comprendre les mécanismes du stress
- Diagnostiquer ses "stresseurs" et ses besoins
- Appréhender ses propres manifestations du stress
- Identifier ses propres fonctionnements en situation de stress

Canaliser son stress par l'intelligence émotionnelle
- Prendre conscience de ses émotions, notamment des peurs émotionnelles
- Maîtriser ses automatismes de pensées limitantes
- Comprendre ses réactions émotionnelles
- Repérer le ressenti émotionnel chez soi et chez l'autre
- Décrypter les mécanismes du changement

Intégrer des outils dans son quotidien pour adopter de nouveaux comportements
- Connaître les différents leviers de gestion du stress
- Apprendre à prendre du recul, clarifier son mental
- Récupérer physiquement et émotionnellement
- Savoir dire « non » pour s'affirmer

Construire et conduire sa stratégie de transformation du stress
- Bilan personnel
- Plan de progrès personnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En fin de formation, : évaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

Sauveteur secouriste au travail *(SST)*

TENDANCE

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
L'ensemble des salariés d'une entreprise.

PRÉ REQUIS :
Aucun

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours *(14 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
OFPS Occitanie

TARIF SESSION INTER : 360€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
07/09 et 08/09/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Agir au service de la prévention des risques professionnels sur son lieu de travail
- Dispenser les gestes de premiers secours en cas d'accident

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Ateliers et cas pratiques

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Le sst et la santé au travail
- Le rôle du SST
- Les indicateurs de santé
- Le cadre juridique

La prévention
- Repérer les situations dangereuses
- Appréhender les notions de base en matière de prévention
- Les mesures de prévention et de protection

L'alerte
- Les moyens d'alerte
- Les numéros d'urgence
- Le message d'alerte

La protection
- Savoir se protéger face à une situation dangereuse
- Les dégagements d'urgence
- L'alerte aux populations

L'examen de la victime
- Identifier les signes d'une détresse vitale

L'interlocuteur
- Identifier les interlocuteurs en matière de prévention
- L'intérêt d'informer face à une situation à risque
- Savoir décrire une situation dangereuse

Secourir
- La victime saigne abondamment, s'étouffe, se plaint de malaise, de douluer, de brûlures, est inconsciente etc...

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation de la formation se déroule en fin de formation selon la grille de certification des compétences du SST de l'INRS
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

SANTÉ

Maintien et actualisation des compétences SST

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Toutes personnes possédant un certificat SST.

PRÉ REQUIS :
Être titulaire du certificats de Sauveteur Secouriste du Travail

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour *(7 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
OFPS Occitanie

TARIF SESSION INTER : 180€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
08/07/26

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Permettre au Sauveteur Secouriste du Travail de maintenir et d'actualiser ses compétences en matière de prévention et d'intervention face à un accident

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques
- Ateliers et cas pratiques

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Actualisation des compétences
- Risques de l'entreprise ou de l'établissement
- Mise à jour de nouvelles techniques
- Rappel des acteurs de la prévention

L'alerte
- Les moyens d'alerte
- Les numéros d'urgence
- Le message d'alerte

L'examen de la victime
- Identifier les signes d'une détresse vitale

De faire alerter à informer
- Identifier les interlocuteurs en matière de prévention
- L'intérêt d'informer face à une situation à risque
- Savoir décrire une situation dangereuse

Retour d'expérience et partage d'informations
- Partage des expériences sur les actions de prévention menées dans l'entreprise
- Échanges avec l'ensemble du groupe sur différents axes d'amélioration identifiés

Révision des gestes de secours
- La victime saigne abondamment, s'étouffe, se plaint de malaise, de douluer, de brûlures, est inconsciente etc...

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation de la formation se déroule en fin de formation selon la grille de certification des compétences du SST de l'INRS
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail

NOUVEAUTÉ

Self défense, se sortir de situations violentes

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :
Tout le monde.

PRÉ REQUIS :
Aucun.

DURÉE DE LA FORMATION :
0.5 jour *(3.5 heures)*

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :
Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :
Lionel CIECIURA

TARIF SESSION INTER : 245€ HT

DATES SESSIONS

Présentiel
02/07/26 - 9h00 à 12h30

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Savoir comment éviter de vous retrouver dans une mauvaise situation *(40% des agressions évitées de cette manière)*
- De vous sortir d'une mauvaise situation avec diplomatie mais fermeté
- De vous sortir d'à peu près n'importe quelle situation dangereuse grâce à cinq mouvements simples et efficaces *(qui ne demandent aucune prédisposition particulière)*

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plusieurs outils sont mis en place durant la formation selon la pédagogie de la personne formatrice.

- Notions théoriques et psychologiques
- Ateliers et mises en situation

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Comprendre une agression et ses répercussions psychologiques
- Comment repérer une situation conflictuelle et l'éviter
- Comment s'en sortir avec un individu «collant»
- Repérer les comportements à risque *(alcool, drogue)*
- Se libérer de différentes saisies
- Connaître la loi
- Se sortir d'à peu près n'importe quelle agression physique grâce à cinq mouvements simples et efficaces dirigés vers des points vitaux

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail



Boostez votre carrière et celle de vos collaborateurs avec nos formations continues

Plus d'informations :

TOULOUSE

11 rue du 11 novembre 1918
31300 TOULOUSE
www.cnrfp.fr

HORAIRES

du lundi au vendredi
de 9h00 à 18h00
05 61 61 51 51

Centre de formation adhérent au réseau KALYSCO Les écoles éthiques

Document non contractuel - Crédits photos : Écoles Vidal - V3 Mai 2026 - Imprimé par Inprint Imprimé - SAS ECOLE SUPERIEURE DE TOURISME ET D'HOTELLERIE (ESTH) - Toulouse B 730 801 883 - N° SIREN 730801883