

CATALOGUE DE FORMATIONS

SOMMAIRE

CREA 1	Se former pour créer, reprendre et gérer une entreprise	2
GOTP 1	Gestion opérationnelle d'une TPE / PME	3
DION 1	Maîtrise de l'utilitaire DIONYSOLS.....	4
MAPU 1	Répondre à un appel d'offres de marché public	6
RERH 1	Être responsable Ressources Humaines.....	7
TRES 1	Maîtriser la trésorerie d'une entreprise – Phase 1.....	8
COMM 1	La communication	9
MSCO 1	Marché et stratégie commerciale	10
PRIO 1	Gérer efficacement son temps et ses priorités	11
MANA 1	Les fondamentaux du management	13
DEV 1	Développer et optimiser sa posture commerciale	14
GESTPE 1	Devenir conseiller indépendant communauté MonconseillerTpe.....	15
FORM 1	Créer son centre de Formation.....	17

CREA 1 - Se former pour créer, reprendre et gérer une entreprise

Indicateurs de résultat 2023 : Pas d'échantillon

Prérequis	Avoir une expérience professionnelle ou postscolaire.
Objectifs	- Connaître les étapes menant à la création de son entreprise. - Structurer son projet et préparer son argumentaire. - Connaître les enjeux de l'entreprise et ses répercussions sur son environnement.
Durée	15 JOURS Module 1 : Les étapes de la création – 2 jours Module 2 : Marché et stratégie commerciale – 2 jours Module 3 : La communication – 2 jours Module 4 : Juridique, fiscal et social – 2 jours Module 5 : Elaboration du Business plan – 2 jours Module 6 : Outils de pilotage et lancement d'activité – 2 jours Module 7 : Le développement durable au cœur de la stratégie entrepreneuriale – 2 jours Module 8 : Fondamentaux et bases en droit du travail – 1 jour
Modalités et délais d'accès	Audit de la situation donnant lieu à un devis 100 % personnalisé. Planning mis en place en fonction de l'entreprise. Démarrage 2 mois maximum après la signature du devis.
Tarifs	Forfait de 6.000 € HT pour les 15 jours.
Contact	Nathalie AUZIE – 06 79 10 32 71 – contact@lanaconseil.com
Méthodes mobilisées	Formation opérationnelle qui alterne les études de cas, les apports théoriques et les échanges entre créateurs.
Modalités d'évaluation	Au début de chaque module, un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes de gestion enseignés dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé. A l'issue de la formation, un contrôle global validera l'ensemble des connaissances développées au cours de la session de formation. Il sera aussi remis à chaque stagiaire une attestation de formation.
Accessibilité	ELAB – 9 Rue des Margats – 77120 COULOMMIERS Espace PMR – Salle privatisée et climatisée – Wifi sécurisé Horaires du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h Merci de nous contacter pour toute personne en situation d'handicap

GOTP 1 - Gestion opérationnelle d'une TPE / PME

Indicateurs de résultat 2023 : 0% absentéisme – 100% qualité stagiaire

Prérequis	Le stagiaire doit être équipé ou s'équiper d'un pc sous Windows à partir la version 10 ou d'un mac (équipé d'un émulateur Windows souhaitable). Avoir un agenda numérique et / ou papier, une calculatrice, un accès internet et / ou un navigateur Edge ou Chrome à jour. Connaissances en budget, trésorerie, comptabilité.
Objectifs	Acquérir et comprendre les principes de base permettant de gérer une petite entreprise au quotidien : - Différencier l'administration et la gestion d'une entreprise. - Analyser des difficultés rencontrées par les chefs d'entreprises. - Projeter son entreprise dans l'avenir. - Piloter son entreprise. - Connaître son résultat à chaque instant. - Analyser la rentabilité des devis et des factures. - Savoir simuler une gestion.
Durée	5 JOURS Module 1 : Les principes de gestion – 2 jours Module 2 : Le projet d'entreprise – 3 jours
Modalités et délais d'accès	Audit de la situation donnant lieu à un devis 100 % personnalisé. Planning mis en place en fonction de l'entreprise. Démarrage 2 mois maximum après la signature du devis.
Tarifs	Forfait de 2.800 € HT pour les 5 jours.
Contact	Nathalie AUZIE – 06 79 10 32 71 – contact@lanaconseil.com
Méthodes mobilisées	Afin d'améliorer l'efficacité de la formation, tous les principes seront expliqués en utilisant l'exemple des entreprises dans lesquelles travaillent les stagiaires.
Modalités d'évaluation	Au début de chaque module, un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes de gestion enseignés dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé. A l'issue de la formation, il sera remis à chaque stagiaire une attestation de formation.
Accessibilité	ELAB – 9 Rue des Margats – 77120 COULOMMIERS Espace PMR – Salle privatisée et climatisée – Wifi sécurisé Horaires du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h Merci de nous contacter pour toute personne en situation d'handicap

DION 1 - Habilitation - Maitrise experte de l'utilitaire d'analyse et de pilotage de marge brute, « DionySols Expert Pilotage et Gestion 2024 »

Indicateurs de résultat 2023 : 0% absentéisme – 97% qualité stagiaire

Prérequis	Disposer d'un PC ou d'un MAC équipé du software Excel 2019 mini – Calculatrice Un accès internet et/ou navigateur Edge ou Chrome à jour Niveau : Sans Niveau spécifique.
Objectifs	Être capable de maîtriser l'outil DionySols, de créer et paramétrer de nouveaux comptes utilisateurs, d'utiliser l'outil quotidiennement, de former des clients utilisateurs à son utilisation Pour cela la formation dispensée permettra aux participants d'acquérir les capacités suivantes : • Quels ordinateurs et comment entretenir vos PC - Autres conseils • Créer un compte client, le paramétrer • Importer des fournisseurs, des ingrédients dans DionySols • Importer des ingrédients • Quels ordinateurs et comment entretenir vos PC - Autres conseils • Importer des données nutritionnelles ingrédients, • Réaliser des préparations, des produits finis (TVA simple et Multiple) • Préconiser des choix pour améliorer la marge ou le PRV des recettes • Créer une carte et l'analyser suivant OMNES • Exporter les ingrédients allergènes de la carte et réimporter les ingrédients sans données • Imprimer la carte allergène des établissements • Analyser les ventes de la carte (matrice BCG) et proposer des actions correctrices • Créer des MENU, les analyser • Corriger les prix d'achat des ingrédients par Import – Export, • Paramétrer le module de pilotage DionySols expert • Corriger en milieu en fin d'exercice le prévisionnel de pilotage • Maîtrise des données à renseigner mensuellement pour un pilotage satisfaisant • Analyser les suivis de pilotage et proposer les actions nécessaires pour optimiser les résultats • Maîtriser différents documents exportables depuis DionySols (PDF et CSV) • Comment démarrer un compte DionySols en moins de 2 heures • Comment opérer un suivi mensuel chez votre client avec DionySols Expert • Découvrir l'ingrédient découpe V2 • Utiliser le module tout vendre dans DionySols • Importer des ventes caisse – Gérer le N° de caisse & Les suppléments DionySols Expert • Connaître et appliquer la méthode du droit de bouchon DionySols • Maîtrise du Master DionySols – Créer des comptes – Les paramétrer
Durée	52.50 HEURES EN DISTANCIEL - 52.50 heures réparties sur 18 modules uniquement en distanciel.
Modalités et délais d'accès	Audit de la situation donnant lieu à un devis 100 % personnalisé. Planning mis en place en fonction de l'entreprise. Démarrage 2 mois maximum après la signature du devis.
Tarifs	Forfait de 2.000 € HT pour les 52.50 heures.
Contact	Nathalie AUZIE – 06 79 10 32 71 – contact@lanaconseil.com

Méthodes mobilisées	Afin d'améliorer l'efficacité de la formation, tous les principes seront expliqués en utilisant l'exemple concret. La formation dispensée utilise des programmes informatiques d'aide à la décision qui permettent de simuler la répercussion sur la rentabilité de l'entreprise, des principes de gestion enseignés
Modalités d'évaluation	La formation dispensée utilise aussi des supports de cours, des accès à l'utilitaire « DionySols » ainsi que des données cohérentes d'entreprises réelles qui permettent de simuler les principes de gestion enseignés. Au début de chaque module un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes de gestion enseignée dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé. A l'issue de la formation, un contrôle global validera l'ensemble des connaissances développées au cours de la session de formation. Il sera aussi remis à chaque personne formée une habilitation à l'utilisation de DionySols.
Accessibilité	ELAB – 9 Rue des Margats – 77120 COULOMMIERS Espace PMR – Salle privatisée et climatisée – Wifi sécurisé Horaires du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h Merci de nous contacter pour toute personne en situation d'handicap

MAPU 1 - Répondre à un appel d'offres de marché public

Indicateurs de résultat 2023 : 0% absentéisme – 100% qualité stagiaire

Prérequis	Disposer d'un ordinateur équipé d'une connexion Internet et d'un certificat électronique de signature.
Objectifs	Il s'agit, pour chacun des participants, d'être capable à l'issue de cette session de : - Rechercher des appels d'offres compatibles avec son entreprise, - S'approprier l'ensemble des documents de l'appel d'offres, les interlocuteurs, le planning - Maîtriser la lecture et l'interprétation de ces différents documents, - Construire un mémoire technique détaillé et spécifique à l'appel d'offres, - Compléter tous les documents demandés et les envoyer à l'organisme collecteur des réponses, - Structurer son bureau afin d'être en mesure de répondre à de nombreux appels d'offres.
Durée	4 JOURS Module 1 : Le processus commercial dans les grandes entreprises – 0,5 jour Module 2 : Sélectionner un appel d'offres compatible avec l'entreprise – 0,5 jour Module 3 : Le cahier des charges – 0,5 jour Module 4 : La réponse technique – 1,5 jour Module 5 : Les autres documents obligatoires – 0,5 jour Module 6 : Déposer la réponse à un appel d'offres – 0,5 jour
Modalités et délais d'accès	Audit de la situation donnant lieu à un devis 100 % personnalisé. Planning mis en place en fonction de l'entreprise. Démarrage 2 mois maximum après la signature du devis.
Tarifs	Forfait de 3.500 € HT pour les 4 jours.
Contact	Nathalie AUZIE – 06 79 10 32 71 – contact@lanaconseil.com
Méthodes mobilisées	Afin d'améliorer l'efficacité de la formation, tous les principes seront expliqués en utilisant l'exemple des entreprises dans lesquelles travaillent les stagiaires.
Modalités d'évaluation	Au début de chaque module, un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes de gestion enseignés dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé. Il sera aussi remis à chaque stagiaire une attestation de formation.
Accessibilité	ELAB – 9 Rue des Margats – 77120 COULOMMIERS Espace PMR – Salle privatisée et climatisée – Wifi sécurisé Horaires du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h Merci de nous contacter pour toute personne en situation d'handicap

RERH 1 - Être Responsable Ressources Humaines (RRH)

Indicateurs de résultat 2023 : 0% absentéisme – 100% qualité stagiaire

Prérequis	Avoir une expérience dans la fonction RH (Ressources Humaines).
Objectifs	Il s'agit, pour chacun des participants, d'être capable à l'issue de cette session de : - Maîtriser les enjeux RH, juridiques et stratégiques de la fonction RRH, - S'approprier les outils et processus de pilotage en ressources humaines, - Connaître le contour opérationnel de chaque mission du RRH.
Durée	17 JOURS Module 1 : Rôle et missions de la fonction RH – 2 jours Module 2 : Pratique du droit des relations individuelles du travail – 2 jours Module 3 : Gestion des relations avec les représentants du personnel – 2 jours Module 4 : Mise en place une stratégie de recrutement et d'intégration – 2 jours Module 5 : Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences – 3 jours Module 6 : Plan de formation – 2 jours Module 7 : Bases de la finance pour la fonction RH – 2 jours Module 8 : Gestion des rémunérations – 2 jours
Modalités et délais d'accès	Audit de la situation donnant lieu à un devis 100 % personnalisé. Planning mis en place en fonction de l'entreprise. Démarrage 2 mois maximum après la signature du devis.
Tarifs	Forfait de 6.800 € HT pour les 17 jours.
Contact	Nathalie AUZIE – 06 79 10 32 71 – contact@lanaconseil.com
Méthodes mobilisées	Afin d'améliorer l'efficacité de la formation, tous les principes seront expliqués en utilisant l'exemple des entreprises dans lesquelles travaillent les stagiaires.
Modalités d'évaluation	Au début de chaque module, un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes de gestion enseignés dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé. A l'issue de la formation, un contrôle global validera l'ensemble des connaissances développées au cours de la session de formation. Il sera aussi remis à chaque stagiaire une attestation de formation.
Accessibilité	ELAB – 9 Rue des Margats – 77120 COULOMMIERS Espace PMR – Salle privatisée et climatisée – Wifi sécurisé Horaires du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h Merci de nous contacter pour toute personne en situation d'handicap

TRES 1 - Maîtriser la trésorerie d'une entreprise – Phase 1

Indicateurs de résultat 2023 : Pas d'échantillon

Prérequis	Disposer d'un ordinateur équipé du Software Excel ou équivalent – Calculatrice. Connaissances en budget, trésorerie, comptabilité.
Objectifs	Il s'agit, pour chacun des participants, d'être capable à l'issue de cette session de maîtriser et anticiper les variations de trésorerie.
Durée	7 JOURS Module 1 : Différence entre trésorerie et résultat – 0,5 jour Module 2 : Qu'est-ce qu'un plan de trésorerie ? – 0,5 jour Module 3 : Où rechercher les informations pour réaliser un plan de trésorerie – 1 jour Module 4 : Comment remplir le plan de trésorerie – 2 jours Module 5 : Le plan de trésorerie comme outil de négociation avec les partenaires financiers – 1 jour Module 6 : Le plan de trésorerie comme outil de gestion – 2 jours
Modalités et délais d'accès	Audit de la situation donnant lieu à un devis 100 % personnalisé. Planning mis en place en fonction de l'entreprise. Démarrage 2 mois maximum après la signature du devis.
Tarifs	Forfait de 6.125 € HT pour les 7 jours.
Contact	Nathalie AUZIE – 06 79 10 32 71 – contact@lanaconseil.com
Méthodes mobilisées	Afin d'améliorer l'efficacité de la formation, tous les principes seront expliqués en utilisant l'exemple des entreprises dans lesquelles travaillent les stagiaires.
Modalités d'évaluation	Au début de chaque module, un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes de gestion enseignés dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé. A l'issue de la formation, un contrôle global validera l'ensemble des connaissances développées au cours de la session de formation. Il sera aussi remis à chaque stagiaire une attestation de formation.
Accessibilité	ELAB – 9 Rue des Margats – 77120 COULOMMIERS Espace PMR – Salle privatisée et climatisée – Wifi sécurisé Horaires du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h Merci de nous contacter pour toute personne en situation d'handicap

COMM 1 - La communication

Indicateurs de résultat 2023 : Pas d'échantillon

Prérequis	Avoir une expérience professionnelle ou postscolaire. Être créateur d'entreprise ou porter un projet de création d'entreprise.
Objectifs	Il s'agit, pour chacun des participants, d'être capable à l'issue de cette session de : - Comprendre l'utilité de la communication dans le cadre d'une création d'entreprise, - Définir une cible et un message, - Utiliser les outils de communication adaptés à son activité, - Apprendre à planifier et à budgétiser sa communication, - Evaluer ses retours.
Durée	5 JOURS Module 1 : Les grands principes de la communication, son utilité – 0,5 jour Module 2 : La cible et le message. Présentation de l'activité et structuration du message – 1 jour Module 3 : Les outils de communication adaptés à son activité – 2 jours Module 4 : Le cahier des charges, la planification, le budget et le suivi – 1 jour Module 5 : La réalisation du plan de communication – 0,5 jour
Modalités et délais d'accès	Audit de la situation donnant lieu à un devis 100 % personnalisé. Planning mis en place en fonction de l'entreprise. Démarrage 2 mois maximum après la signature du devis.
Tarifs	Forfait de 4.375 € HT pour les 5 jours.
Contact	Nathalie AUZIE – 06 79 10 32 71 – contact@lanaconseil.com
Méthodes mobilisées	Formation opérationnelle qui alterne les études de cas, les apports théoriques et les échanges entre créateurs.
Modalités d'évaluation	Au début de chaque module, un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes de gestion enseignés dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé. A l'issue de la formation, un contrôle global validera l'ensemble des connaissances développées au cours de la session de formation. Il sera aussi remis à chaque stagiaire une attestation de formation.
Accessibilité	ELAB – 9 Rue des Margats – 77120 COULOMMIERS Espace PMR – Salle privatisée et climatisée – Wifi sécurisé Horaires du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h Merci de nous contacter pour toute personne en situation d'handicap

MSCO 1 - Marché et stratégie commerciale

Indicateurs de résultat 2023 : 0% absentéisme – 100% qualité stagiaire

Prérequis	Avoir une expérience professionnelle ou postscolaire.
Objectifs	Il s'agit, pour chacun des participants, d'être capable à l'issue de cette session de : - Connaître les notions de marché, - Comprendre les positionnements et les segmentations de marché, - Définir une stratégie commerciale en fonction de sa cible, - Evaluer son chiffre d'affaires prévisionnel.
Durée	4 JOURS Module 1 : Acquisitions de connaissances sur la notion de marché – 0,5 jour Module 2 : Les outils d'analyse des potentialités du marché, les méthodes d'analyse de la concurrence, les autres acteurs du marché – 1 jour Module 3 : L'analyse des besoins clients et l'identification des cibles – 1 jour Module 4 : Le positionnement de l'entreprise et sa stratégie marketing – 1 jour Module 5 : L'évaluation du chiffre d'affaires – 0,5 jour
Modalités et délais d'accès	Audit de la situation donnant lieu à un devis 100 % personnalisé. Planning mis en place en fonction de l'entreprise. Démarrage 2 mois maximum après la signature du devis.
Tarifs	Forfait de 3.500 € HT pour les 4 jours.
Contact	Nathalie AUZIE – 06 79 10 32 71 – contact@lanaconseil.com
Méthodes mobilisées	Formation opérationnelle qui alterne les études de cas, les apports théoriques et les échanges entre créateurs.
Modalités d'évaluation	Au début de chaque module, un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes de gestion enseignés dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé. A l'issue de la formation, un contrôle global validera l'ensemble des connaissances développées au cours de la session de formation. Il sera aussi remis à chaque stagiaire une attestation de formation.
Accessibilité	ELAB – 9 Rue des Margats – 77120 COULOMMIERS Espace PMR – Salle privatisée et climatisée – Wifi sécurisé Horaires du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h Merci de nous contacter pour toute personne en situation d'handicap

PRIO 1 – Gérer efficacement son temps et ses priorités

Indicateurs de résultat 2023 : 0% absentéisme – 62.5% qualité stagiaire

Prérequis	Disposer d'un PC ou d'un MAC Agenda numérique et / ou papier Calculatrice Un accès internet et/ou navigateur Edge ou Chrome à jour Niveau : Sans Niveau spécifique
Objectifs	Améliorer la productivité générale des Assistantes et des techniciens par une meilleure gestion de leur activité. Acquérir des outils et des méthodes de gestion du temps et des priorités pour gagner en efficience : • Augmenter la densité de travail et la présence terrain • Planifier ses actions en hiérarchisant le niveau de priorité • Rationnaliser son organisation • Qualifier les actions et les interventions • Déterminer des objectifs Qualitatifs et Quantitatifs • Optimiser les déplacements des Techniciens Gérer mieux son stress : • Prendre du recul pour agir, savoir « dire non » pour rester efficace et mieux gérer la pression. Prévenir la gestion de conflit : • Mieux appréhender la relation client - Assurer le suivi terrain par les dirigeants.
Durée	1.5 JOURS Module 1 : Le temps, un capital – 0,5 jour Module 2 : Gestion de son activité – 0.5 jour Module 3 : Gestion de la relation client – 0.5 jour
Modalités et délais d'accès	Audit de la situation donnant lieu à un devis 100 % personnalisé. Planning mis en place en fonction de l'entreprise. Démarrage 2 mois maximum après la signature du devis.
Tarifs	Forfait de 1.001 € HT pour les 1.5 jours.
Contact	Nathalie AUZIE – 06 79 10 32 71 – contact@lanaconseil.com
Méthodes mobilisées	Afin d'améliorer l'efficacité de la formation, tous les principes seront expliqués en utilisant l'exemple des entreprises dans lesquelles travaillent les personnes en formation.
Modalités d'évaluation	Au début de chaque module, un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes enseignés dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé.

	A l'issue de la formation, un contrôle global validera l'ensemble des connaissances développées au cours de la session de formation. Il sera aussi remis à chaque stagiaire une attestation de formation.
Accessibilité	ELAB – 9 Rue des Margats – 77120 COULOMMIERS Espace PMR – Salle privatisée et climatisée – Wifi sécurisé Horaires du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h Merci de nous contacter pour toute personne en situation d'handicap

MANA 1 – Les fondamentaux du management

Indicateurs de résultat 2023 : Pas d'échantillon

Prérequis	Disposer d'un PC ou d'un MAC Agenda numérique et / ou papier Un accès internet et/ou navigateur Edge ou Chrome à jour Niveau : Sans Niveau spécifique
Objectifs	Réussir la dimension managériale du Dirigeant d'Entreprise Acquérir les principes de base du management qui permettent de gérer une petite entreprise au quotidien - Connaître les rôles et responsabilités du responsable technique - Manager et communiquer - Fixer des objectifs et évaluer les résultats - Déléguer et responsabiliser - Suivre et contrôler - Traiter les erreurs - Mener les différents entretiens - Motiver
Durée	16 JOURS
Modalités et délais d'accès	Audit de la situation donnant lieu à un devis 100 % personnalisé. Planning mis en place en fonction de l'entreprise. Démarrage 2 mois maximum après la signature du devis.
Tarifs	Forfait de 4.480.00 € HT pour les 16 jours soit 112 heures
Contact	Nathalie AUZIE – 06 79 10 32 71 – contact@lanaconseil.com
Méthodes mobilisées	Afin d'améliorer l'efficacité de la formation, tous les principes seront expliqués en utilisant l'exemple des entreprises dans lesquelles travaillent les personnes en formation.
Modalités d'évaluation	Au début de chaque module, un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes enseignés dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé. A l'issue de la formation, un contrôle global validera l'ensemble des connaissances développées au cours de la session de formation. Il sera aussi remis à chaque stagiaire une attestation de formation.
Accessibilité	ELAB – 9 Rue des Margats – 77120 COULOMMIERS Espace PMR – Salle privatisée et climatisée – Wifi sécurisé Horaires du lundi au vendredi de 8 h 30 à 12 h et de 13 h 30 à 17 h Merci de nous contacter pour toute personne en situation d'handicap

DEV 1 – Développer et optimiser sa posture commerciale

Indicateurs de résultat 2023 : 0% absentéisme – 97.9 % qualité stagiaire

Prérequis	Disposer d'un PC ou d'un MAC Agenda numérique et / ou papier Un accès internet et/ou navigateur Edge ou Chrome à jour Niveau : Sans Niveau spécifique
Objectifs	Développer et optimiser sa posture commerciale - Se préparer efficacement grâce à la gestion sectorielle - Gérer et négocier
Durée	1 JOUR Module 1 : Mieux se préparer pour gagner en productivité tout en gérant son stress – 0,5 jour Module 2 : Comprendre l'impact de l'état d'esprit et de ses comportements dans la relation client – 0.5 jour
Modalités et délais d'accès	Audit de la situation donnant lieu à un devis 100 % personnalisé. Planning mis en place en fonction de l'entreprise. Démarrage 2 mois maximum après la signature du devis.
Tarifs	Forfait de 406.00 € HT pour la journée de 7 heures
Contact	Nathalie AUZIE – 06 79 10 32 71 – contact@lanaconseil.com
Méthodes mobilisées	Afin d'améliorer l'efficacité de la formation, tous les principes seront expliqués en utilisant l'exemple des entreprises dans lesquelles travaillent les personnes en formation.
Modalités d'évaluation	Au début de chaque module, un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes enseignés dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé. A l'issue de la formation, un contrôle global validera l'ensemble des connaissances développées au cours de la session de formation. Il sera aussi remis à chaque stagiaire une attestation de formation.
Accessibilité	ELAB – 9 Rue des Margats – 77120 COULOMMIERS Espace PMR – Salle privatisée et climatisée – Wifi sécurisé Horaires du lundi au vendredi de 8 h 30 à 12 h et de 13 h 30 à 17 h Merci de nous contacter pour toute personne en situation d'handicap

GESTPE 1 – Devenir conseiller indépendant communauté MonconseillerTpe

Indicateurs de résultat 2023 : Pas d'échantillon

Prérequis	Disposer d'un PC ou d'un MAC Agenda numérique et / ou papier Un accès internet et/ou navigateur Edge ou Chrome à jour Niveau : Sans Niveau spécifique mais recommandation d'avoir des bases en comptabilité / gestion
Objectifs	- Structurer son projet et préparer son argumentaire - Connaître les enjeux de l'entreprise et ses répercussions sur son environnement - Connaître les étapes menant à la création d'entreprise - Définir une stratégie commerciale en fonction de sa cible - Evaluer son chiffre d'affaires prévisionnel - Gérer au mieux son entreprise - Maîtriser son capital temps - Maîtriser l'outil DIONYSOLS - Créer et paramétrer de nouveaux comptes utilisateurs - Utiliser l'outil quotidiennement - Former des clients utilisateurs à son utilisation
Durée	13 JOURS Module 1 : Les étapes de la création d'entreprise – 1 jour Module 2 : Gestion et stratégie commerciale – 2 jours Module 3 : L'outil de pilotage DIONYSOLS – 10 jours
Modalités et délais d'accès	Audit de la situation donnant lieu à un devis 100 % personnalisé. Planning mis en place en fonction de l'entreprise. Démarrage 2 mois maximum après la signature du devis.
Tarifs	Forfait de 11011 € € HT pour les 13 jours soit 77 heures
Contact	Nathalie AUZIE – 06 79 10 32 71 – contact@lanaconseil.com
Méthodes mobilisées	Afin d'améliorer l'efficacité de la formation, tous les principes seront expliqués en utilisant les expériences des stagiaires et leurs projets de création.
Modalités d'évaluation	Au début de chaque module, un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes enseignés dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé.

	A l'issue de la formation, un contrôle global validera l'ensemble des connaissances développées au cours de la session de formation. Il sera aussi remis à chaque stagiaire une attestation de formation. 10 licences du pack DIONYSOLS seront octroyées aux stagiaires.
Accessibilité	ELAB – 9 Rue des Margats – 77120 COULOMMIERS Espace PMR – Salle privatisée et climatisée – Wifi sécurisé Horaires du lundi au vendredi de 8 h 30 à 12 h et de 13 h 30 à 17 h Merci de nous contacter pour toute personne en situation d'handicap

FORM1 – Créer un centre de formation

Indicateurs de résultat 2023 : Pas d'échantillon

Prérequis	Avoir créer son entreprise au préalable (optionnel) Avoir demandé son NDA à la DREETS (optionnel) Niveau : Pas de diplôme particulier en revanche si vous animerez vous-mêmes les formations, pouvoir justifier des formations réalisées ou de votre expérience dans l'animation de formation
Objectifs	Il s'agit pour chacun des participants, d'être capable à l'issue de cette session de : Créer un centre de formation certifié QUALIOPI ou non Identifier les étapes incontournables de l'ingénierie pédagogique : du besoin client à la conception Schématiser une action de formation Créer une boîte à outils Evaluer une formation
Durée	5 JOURS dont 2 jours en distanciel Module 1 : Les étapes préalables à la création – Présentiel 1 jour Module 2 : Les obligations requises pour créer un organisme de formation - Présentiel 1 jour Module 3 : Quel statut juridique adopter – Distanciel 0.5 jour Module 4 : Comment réussir la création d'un organisme de formation - Distanciel 0.5 jour Module 5 : Les documents indispensables des organismes de formation – Présentiel 1 jour Module 6 : Les financements publics – Distanciel 0.5 jour Module 7 : Les outils – Distanciel 0.25 jour Module 8 : les sites institutionnels – Distanciel 0.25 jour
Modalités et délais d'accès	Audit de la situation donnant lieu à un devis 100 % personnalisé. Planning mis en place en fonction de l'entreprise. Démarrage 2 mois maximum après la signature du devis.
Tarifs	Forfait de 3000 € HT, soit 3600 € TTC, pour les 35 heures
Contact	Nathalie AUZIE – 06 79 10 32 71 – contact@lanaconseil.com
Méthodes mobilisées	Afin d'améliorer l'efficacité de la formation, tous les principes seront expliqués en utilisant l'exemple des stagiaires et leurs parcours.

Modalités d'évaluation	Au début de chaque module, un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes enseignés dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé. A l'issue de la formation, un contrôle global validera l'ensemble des connaissances développées au cours de la session de formation. Il sera aussi remis à chaque stagiaire une attestation de formation.
Accessibilité	ELAB – 9 Rue des Margats – 77120 COULOMMIERS Espace PMR – Salle privatisée et climatisée – Wifi sécurisé Horaires du lundi au vendredi de 8 h 30 à 12 h et de 13 h 30 à 17 h Merci de nous contacter pour toute personne en situation d'handicap