



2026

ORFÉOS
FORMATIONS



“Notre passion, votre savoir”

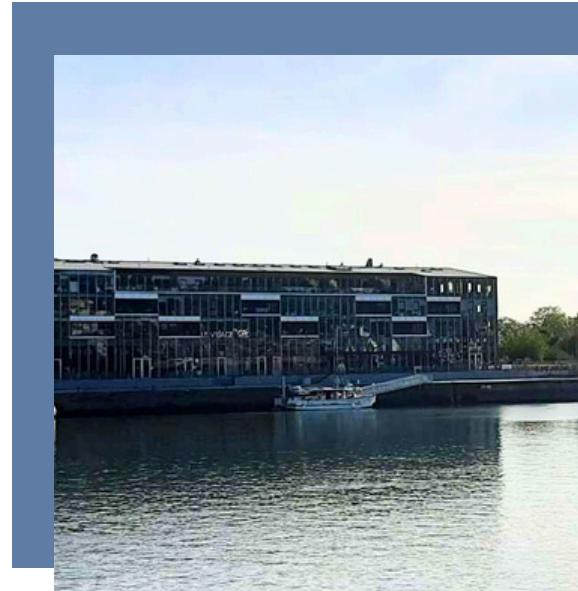
MAJ janvier2025

Qui Sommes Nous?



ORFEOS, organisme de formation Normand, est né de la rencontre des univers de la pédagogie et de l'entreprise.

Les Co fondateurs, diplômés en sciences de l'éducation, d'ingénierie de formation et de gestion et administration des entreprises, ont associé leurs domaines d'expertise afin de proposer une offre adaptée à tous besoins.



Notre culture

Le 100% humain, 100% présentiel.

ORFEOS est nourri par la passion de la pédagogie en prônant la valorisation de l'apprenant, lui permettant notamment, un cadre d'apprentissage optimisé, un suivi d'accompagnement qualitatif ainsi que des événements dédiés à la consolidation des savoirs et des compétences.

La démarche qualité

ORFEOS est engagé dans une démarche qualité d'amélioration continue des performances



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante:
Actions de formation
Actions de formation par apprentissage

Nos Domaines D'expertise



L'offre de formation est segmentée en 3 pôles, couvrant ainsi tous les besoins et attentes des compétences transversales du monde de l'entreprise, un volet développé sur l'univers de la pédagogie, de la philosophie de pensée à la transmission active des savoirs et enfin un pôle basé sur l'accompagnement et le suivi de tous porteurs de projets.



Nos valeurs

Notre approche se veut constructive et, axée sur 4 valeurs fondamentales:

- L'adaptabilité,
- Le professionnalisme,
- L'écoute,
- La réactivité.

Nos forces

Notre offre se différencie par des services toujours plus adaptés:
Binôme de formateurs pédagogues pour double expertise (80% des formations),
Formations Focus(4h),
Formats inter, intra et intra résidentiel,
La politique du juste Temps pour le juste Prix,
Pédagogie pro active et expérientielle (80% des formations),
Suivi et accompagnement à 3 mois et 6 mois.



Le Learner Centric

Soyez acteur de votre formation



Tous les paramètres de cette stratégie ont été pensés afin d'apporter aux apprenants, un apprentissage optimal développé sur 3 pôles.

- Les compétences transversales de l'entreprise
- L'univers de la pédagogie : de la philosophie de la pensée à la transmission active des savoirs
- L'accompagnement et le suivi de tous porteurs de projet





Apporter l'utile à votre développement

Le service d'ingénierie de formation d'ORFEOS se positionne en conseiller et accompagnateur des décideurs et managers afin de créer le programme de formation sur mesure répondant aux besoins directs, objectifs et problématiques rencontrées dans l'entreprise.

Travailler en co-conception

Le BESPOKE TRAINING d'ORFEOS est une méthodologie de travail innovante avec une véritable portée créative.

Sur la base de l'intelligence collective, cette démarche se veut agile et optimisera votre stratégie de formation en vous permettant notamment une réelle maîtrise de vos coûts.



Que vous soyez Managers, décideurs ou porteurs de projet, nous souhaitons travailler avec vous, afin de concevoir l'action de formation la plus adaptée à vos besoins identifiés.



Maîtriser vos enjeux

Les avantages de ce service sont nombreux :

la maîtrise des coûts pour les entreprises (transports, hébergement), l'organisationnel par la gestion optimale des plannings et l'évaluation des effets de la formation sur la productivité de l'entreprise.

La traçabilité et la confidentialité sont les piliers assurant en toute transparence un partenariat commercial dynamique et confiant.

PICTOTHEQUE



3 pôles de formation



ENTREPRISE



PEDAGOGIE



ACCOMPAGNEMENT



FOCUS

4 h

2 formats

Toutes nos formations sont disponibles en format :

Inter

Formation individuelle



Intra

Formation dans vos locaux ou en intra résidentiel



Coanimation



Bespoke training
Formation sur mesure



Juste temps au juste prix

SOMMAIRE



ENTREPRISE

- ENTREPRENEURIAT 9
- GESTION COMPTABLE
ET FINANCIERE 16
- MARKETING 21
- COMMERCIAL RELATION
CLIENT 26
- MANAGEMENT 33
- COMMUNICATION 38

7



FOCUS 62



PEDAGOGIE

76

Idées et concepts
Pratique pédagogique

ACCOMPAGNEMENT

Scolaire

Parcours études supérieures

Porteur de projet

108



Le monde de l'entreprise est sans cesse en quête de performances relative à la pression de ses environnements ainsi qu'à la transformation des modes de comportements d'achat du consommateur/client.

Afin de pouvoir répondre à ces défis primordiaux, ORFEOS a orienté son offre de formation du pôle entreprise sur 4 notions fondamentales :



E
N
T
R
E
P
R
I
S
E

⌚ **L'Adaptabilité**

La montée en compétences ⌚

⌚ **La transposition des acquis**

L'accompagnement ⌚

L'adaptabilité

afin d'apporter nos solutions
à vos problématiques.



La montée en compétences

des collaboratrices/eurs en intégrant dans
chaque session de formation l'agilité
nécessaire à l'atteinte des objectifs.

La transposition des acquis

en situation de travail entraînant une valeur ajoutée
directe pour votre entreprise, traduite comme une
réelle différentiation concurrentielle.

L'accompagnement

et le suivi proposés par le biais d'un diagnostic
trimestriel et semestriel, véritable outil de mesure de
la performance des formations reçues.

Ces programmes de formation, vous sont
proposés en parcours global ou en sur mesure
respectant les rythmes de chaque apprenant.

ENTREPRENEURIAT



ENT. 001

Créer votre TPE, de l'approche globale à la mise en œuvre

10

ENT. 002

Créer sa micro entreprise

12

ENT. 003

Clarifier et modéliser votre projet d'entreprise

14



CREATEUR DE PROJET : LANCER VOTRE ACTIVITE

Créer votre TPE, de l'approche globale à la mise en oeuvre

Public concerné

Toute personne souhaitant créer une toute petite entreprise (TPE) dans le domaine du conseil, du service , du social ou de la production.

Dates: A définir.

Lieu: Rouen.

Prérequis

Dans le cadre d'un financement au titre du compte personnel de formation (CPF) une attestation sur l'honneur sera demandée au futur participant lors de la validation de l'inscription, décrivant en quelques lignes le projet de création.

[Attestation à télécharger sur le site](#)

Réf: ENT. 001

10 jours / (70 h)

4500€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Evaluer la faisabilité de votre projet au regard de votre micro et macro environnement.
- Maitriser les problématiques de gestion comptables et financières.
- Opter pour le statut juridique optimal pour votre structure.
- Acquérir les notions fondamentales pour créer, gérer et lancer votre activité.

PROGRAMME

1. De l'étape de projet à la réalité.

Le concept,
Les besoins/les risques,
Le marché de l'offre et de la demande,
Le micro et macro environnement,
Le plan d'action (rétroplanning),
La documentation officielle d'inscription.

2. L'implication officielle.

Les divers statuts juridiques d'entreprise,
La fiscalité liée à votre activité,
L'enregistrement,
Le dirigeant : avantages/inconvénients,
Le régime social, fiscal et de retraite.

3. L'analyse des ressources financières.

Les calculs commerciaux,
Le compte de résultat,
Le bilan comptable et fonctionnel,
La notion de rentabilité,
Les indicateurs d'analyse (KPI),
La trésorerie,
Le plan de financement,
Recherche des ressources d'un financement.

4. L'analyse de la demande : le client.

Etude et enquête de marché,
Segmentation client,
Les divers comportements d'achat,
La politique de fidélisation et satisfaction.



5. La construction de l'offre.

L'analyse concurrentielle,
La politique des 4P : enjeux et objectifs,
Produit, prix, promotion et distribution,
L'adéquation entre offre et demande,
Le repositionnement.

6. La réglementation.

La gestion administrative,
Le contrat commercial,
L'obligation de conseil.

Pour aller plus loin

CRC.016

La fidélisation client: vecteur de développement commercial

7. La gestion des ressources humaines.

Le besoin en ressources humaines,
Analyse fiche de métier,
La fiche de poste,
Le parcours de recrutement,
Les outils d'aide au recrutement.

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.

Ce suivi est réalisé au choix du participant soit en présentiel, soit en distanciel (visio-conférence skype, Zoom, ou teams en accord avec le participant)



PORTEUR DE PROJET : LANCER VOTRE ACTIVITE

Créer une micro entreprise

Public concerné

Toute personne souhaitant créer une micro entreprise dans le domaine du conseil, du service, du social ou de la production.

Dates: A définir.

Lieu: Rouen.

Prérequis

Dans le cadre d'un financement au titre du compte personnel de formation (CPF) une attestation sur l'honneur sera demandée au futur participant lors de la validation de l'inscription, décrivant en quelques lignes le projet de création.

[Attestation à télécharger sur le site](#)

Réf: ENT. 002

2 jours/14 heures

1100€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Identifier les mécanismes fondamentaux d'une micro entreprise.
- Maîtriser les étapes de la création d'une micro entreprise.
- Savoir adapter son offre à la demande.
- Concevoir les outils dynamiques dans un objectif de défendre son projet devant des prescripteurs.

PROGRAMME

Les caractéristiques d'une micro entreprise.

Les caractéristiques majeures,
Le cadre légal, les obligations.
Les forces et faiblesses de ce statut fiscal,
Les notions financières de la micro entreprise,
La TVA VS micro entreprise,

L'analyse de la demande : le client..

Segmentation client,
Les divers comportements d'achat,
La politique de fidélisation et satisfaction.

De l'idée au projet.

La pyramide Maslow,
Mise à plat du concept,
La notion de la protection industrielle,

La construction de l'offre : Le mix marketing.

L'analyse concurrentielle,
La politique des 4P : enjeux et objectifs,
Produit, prix, promotion et distribution,
L'adéquation entre offre et demande,
Le repositionnement.

La création.

L'offre et la demande,
Analyse du micro et macro environnement,
Notion du portage salariale



La réglementation administrative.

La gestion administrative,
Le contrat commercial,
L'obligation de conseil.

Pour aller plus loin

CRC.016

La fidélisation client: vecteur de développement commercial

La maîtrise de son impact commercial

Création de son dossier écrit (BMC)
Création d'une présentation visuelle
Rendu oral

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.

Ce suivi est réalisé au choix du participant soit en présentiel, soit en distanciel (visio-conférence skype, Zoom, ou teams en accord avec le participant)



PORTEUR DE PROJET : Clarifier et modéliser un projet d'entreprise

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: ENT. 003

1 jour/7 heures

500€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Identifier votre profil entrepreneurial.
- Maitriser les caractéristiques fondamentales de l'analyse de son secteur d'activité.
- Savoir adapter son offre à la demande.
- Concevoir les outils dynamiques dans un objectif de défendre son projet devant des prescripteurs.

PROGRAMME

Tracer votre profil d'entrepreneur.

L'idée ?

La pyramide Maslow : détection de vos besoins,

Le cadre légal, les obligations.

Le positionnement en matière de besoins,

Analyse de ses atouts et limites,

Consolidation écrite,

Analyser son secteur d'activité.

Analyse du micro et macro environnement

Le diagnostic externe : PESTEL

Segmentation client.

ENT.001

Créer votre TPE, de l'approche globale à la mise en œuvre

ENT.002

Créer sa micro entreprise

Pour aller plus loin



Clarifier son concept.

Confrontation entre votre concept et le secteur d'activité,
Adaptation et repositionnement.

Représentation visuelle

Création du Mind mapping du concept abouti
Rendu oral

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.

GESTION COMPTABLE ET FINANCIERE



GCF. 007

Améliorer la communication avec votre comptable:
les bases de la gestion comptable et financière

17

GCF. 008

Pilotez la performance financière de votre projet/ entreprise
Analyse des KPI 's, outils stratégique de décisions

19



**PORTEUR DE PROJET : AMELIORER LA COMMUNICATION
AVEC VOTRE COMPTABLE**
Se former aux bases de la gestion comptable et financière

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: GCF. 007

2 jours/14 heures

1000€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Maîtriser les outils fondamentaux de la comptabilité et de la finance.
- Savoir établir un prix en suivant des méthodes accessibles.
- Maîtriser les coûts et la notion de la rentabilité.
- Appréhender les indicateurs financiers/ outils d'aide à la décision

PROGRAMME

A la découverte du compte de résultat.

Enjeux/objectifs,
Le poste de charges en 3 blocs.
Le poste de produits en 3 blocs
La notion du résultat

GCF.008

Pour aller plus loin

Piloter la performance financière de votre projet/ entreprise
Analyse des KPI's, outils stratégique de décisions

FCS.121

Créer votre outil de gestion

Initiation au bilan comptable.

Enjeux/objectifs,
Les divers bilans,
Le passif/ressources,
L'actif/emplois,
La notion d'équilibre.

L'amortissement

Enjeux/objectifs,
Les mécanismes d'amortissement,
Le positionnement dans le CDR et le bilan



Les calculs commerciaux : L'art d'établir un prix de vente

La politique d'achat,
La notion de remise,
Les coûts d'achat et de revient,
Les marges brutes et nettes,
Le coefficient multiplicateur,
Le système de TVA

La rentabilité

Les 3 composantes de la rentabilité,
Analyse des charges fixes et variables,
Le seuil de rentabilité et le point mort,
La rentabilité,
Les principaux indicateurs : FR, BFR et CAF.

Analyse financière : les principaux KPI

Taux de marge/ marque,
Le fond de roulement, le besoin en fond de roulement,
La capacité d'autofinancement,
Les soldes intermédiaires de gestion.

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation
sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



PORTEUR DE PROJET :
PILOTER LA PERFORMANCE FINANCIERE DE VOTRE PROJET /
ENTREPRISE.
Analyse des KPI's : outils stratégiques de décisions.

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: GCF. 008

1 jour/7 heures

500€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Maîtriser les principaux KPI's (indicateurs clés de performance).
- Appréhender les analyses et calculs par l'approche de blocs.
- Concevoir un tableau bord visuel et impactant pour une prise de décision.

PROGRAMME

Indicateurs clés de performance.

Définition/objectifs,
Les principaux KPI's

Analyse de la trésorerie.

Approche par le délai moyen règlements,
La trésorerie.

Analyse des marges.

Approche par les calculs commerciaux,
Approche par le CDR,
Taux de marge et taux de marque.

Analyse du compte de résultat.

Vision analytique global d'un CDR,
La découpe en SIG,
La notion d'excès brut d'exploitation,
La notion d'auto financement et de capacité d'autofinancement.

ORFEOS. Organisme régional de formation de l'enseignement et de l'organisation des savoirs
Conseils, informations, inscriptions ? contact@orfeosformation.com



Analyse de la rentabilité

Charges variables et fixes,
Le calcul du seuil de rentabilité,
La transformation du SR en point mort,
La rentabilité de l'entreprise.

Pour aller plus loin

FCS.121

Créer votre outil de
gestion

Analyse du bilan.

Le fond de roulement,
Le besoin en fonds de roulement,

La mise en valeur de vos KPI's.

La hiérarchisation des KPI's,
La conception d'un TB impactant.

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.

MARKETING



MKG. 011

Optimiser vos compétences d'analyste; développer une stratégie marketing adaptée

22

MKG. 014

Maîtriser les outils de l'amélioration continue des performances

24



DECIDEUR : OPTIMISER VOTRE COMPETENCE D'ANALYSTE

Développer une stratégie marketing adaptée

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: MKG.011

3 jours/21 heures

1700€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender les bases fondamentales de l'étude du micro et macro environnement d'une entreprise.
- Maîtriser les mécanismes et la force d'un mix marketing optimisé.
- Acquérir toutes les notions de positionnement de son offre en fonction des fluctuations de son marché.

PROGRAMME

L'analyse du marché.

Définition/enjeux,
L'étude sectorielle,
L'analyse client et segmentation.

La concurrence.

Définition/enjeux,
Le benchmarking concurrentiel,
Analyse systémique de M. Porter,
Le positionnement concurrentiel,
Objectif différentiation concurrentielle.

Le mix marketing (4P) ou la ventilation de l'offre.

Définition/ enjeux,
La création de valeur
La politique de produit,
La politique de prix,
La politique de promotion,
La politique de distribution.

ORFEOS. Organisme régional de formation de l'enseignement et de l'organisation des savoirs
Conseils, informations, inscriptions ? contact@orfeosformation.com



Extension à 7P.

La politique de personnel,
La politique de process,
La politique de preuves,

CRC.020

Pour aller plus loin
La gestion de la relation
client

Modélisation de votre mix marketing.

L'adéquation entre offre et demande,
La Mind mapping de votre offre,
Le développement écrit de chaque politique.
La notion du modèle économique. (BMC)

Le positionnement marketing/ image de marque.

Le positionnement fonctionnel,
Le positionnement psychologique,
Le positionnement symbolique,
Les 7 critères du positionnement stratégique marketing,
Le triangle d'or.

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



DECIDEUR : RELEVER LE DEFI DE LA QUALITE

Maîtriser les outils de l'amélioration continue des performances

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: MKG.014

1 jour/7heures

650€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender les enjeux et objectifs de l'amélioration continue des performances.
- Maîtriser la notion de dysfonctionnement au sein de votre structure.
- Acquérir et développer les outils fondamentaux de résolutions de problèmes rentrant dans la démarche qualité.

PROGRAMME

L'amélioration continue des performances.

Définition/enjeux,
Les principes du management de la qualité (ISO 9001),
L'adaptation aux prestations de service (fascicule).

Gestion et mesure du pilotage de la qualité.

La roue de Deming,
La méthode Six Sigma,
Exemples et applications.

A la recherche des causes de dysfonctionnements.

Le diagramme de causes et d'effets,
La méthode du 5 pourquoi,
La technique du QOQCCP.



Pour aller plus loin

Le choix de la solution adaptée.

CRC.020

La démarche 8DO,
L'arbre de la décision.

La gestion de la relation
client

Optimisation et sécurisation d'un processus.

Le diagramme de GANTT,
L'option du workflow= le juste à temps
La stratégie des 5S.

Etudes de cas/ adaptation.

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.

COMMERCIAL RELATION CLIENT



CRC.016	La fidélisation client: vecteur de développement commercial	27
CRC.018	La satisfaction: la qualité au service du client la gestion des insatisfactions	29
CRC.020	La gestion de la relation client	31



LA FIDÉLISATION CLIENT : VECTEUR DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Placer le capital confiance au centre de la relation client.

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: CRC. 016

2 jours / 14 heures

1400€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Maîtriser les fondamentaux d'une stratégie de fidélisation et de satisfaction client.
- Appréhender les techniques de la politique expérientielle.
- Déterminer les techniques et outils de captation d'un segment client.

PROGRAMME

La fidélisation client.

Définition/ enjeux,
La pensée qualitative,
La détection des besoins/attentes,
Les divers outils adaptés,
La gestion de la relation client.

Pour aller plus loin

CRC.018

La satisfaction: la qualité au service du client
la gestion des insatisfactions

La satisfaction client.

Définition/ enjeux,
Les 4 dimensions de la satisfaction,
Les outils de la satisfaction client,
Le service après-vente,
Les mesures de la satisfaction.



La stratégie expérientielle.

Enjeux/objectifs

La notion du Customer Centric,

La théâtralisation marque, gamme...

Le marketing émotionnel,

Le marketing sensoriel.

La captation clients.

Identification du segment à capter,

Création d'un persona,

Adaptation d'un plan de communication,

La stratégie de parrainage,

Les outils usuels de captation clients,

La création de valeur, la carte de la différentiation

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



LA SATISFACTION : LA QUALITE AU SERVICE DU CLIENT

1ère étape : Maîtriser la gestion des insatisfactions

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: CRC. 018

1 jour / 7 heures

500€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Analyser les principales causes des insatisfactions clients.
- Maîtriser les constats et les profils clients.
- Développer une politique de gestion de l'insatisfaction client.

PROGRAMME

Les principales causes vues par le client.

La qualité produit/service,
Les compétences,
Le self care,
La digitalisation constante.

MKG.014

Pour aller plus loin

Maîtriser les outils de l'amélioration
continue des
performances

Les constats vu l'entreprise

La concurrence offensive,
Les changements de comportements d'achat,
La course à la nouveauté,
Le coût des charges au recrutement.

Les profils clients

Les 5 profils caractéristiques,
Les techniques de gestion des profils,
Les situations concrètes.



Les pistes pour contrer l'insatisfaction.

La gestion de la qualité de service,
Le juste prix,
La prise en charge client,
La notion du professionnalisme.

Les outils d'aide à la création de la satisfaction.

Le questionnaire de satisfaction,
La e-insatisfaction,
Expérience et parcours client.

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



LA GESTION DE LA RELATION CLIENT

La clé de voute de votre développement commercial.

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: CRC. 020

1 jour / 7 heures

500€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Comprendre les enjeux de la notion de Customer centric.
- Maîtriser les techniques d'analyse client.
- Intégrer le marketing expérientiel à votre stratégie client.
- Générer de la qualité au service de sa différentiation concurrentielle.

PROGRAMME

La politique Customer centric.

Définition/ enjeux,
La notion de transversalité.

Pour aller plus loin

CRC.016

La fidélisation client: vecteur de développement commercial

Approche client.

Définition/ enjeux,
La segmentation,
Les comportements et différents modes d'achat.

La technologie au service de la GRC.

La détermination et le choix des critères primordiaux,
(Historique, fréquentation, ratio Pm...)
Développement d'une stratégie multi canal.

La stratégie marketing expérientiel.

Le parcours client,
Le marketing émotionnel,
Le marketing sensoriel.



La méthode de recueil de données.

Les enquêtes directes et indirectes,
Statistiques et KPI,
Analyse des résultats.

La qualité au service du client.

Les points de contacts physiques et digitaux,
La personnalisation
L'implication de l'équipe,
La notion du service après-vente.

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.

MANAGEMENT



MNG.023	Soigner le capital humain de votre entreprise, fidéliser ses collaboratrices/eurs enjeu majeur des ressources humaines	34
MNG.025	La politique d'onboarding: de la politique humaine à la politique financière	36



MANAGERS, DECIDEURS : SOIGNER LE CAPITAL HUMAIN DE VOTRE ENTREPRISE

Fidéliser ses collaboratrices/eurs : enjeu majeur des ressources humaines.

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: MNG.023

2 jours / 14 heures

1250€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Connaître les causes des insatisfactions collaboratrices/trices.
- Maîtriser les enjeux de la fidélisation des équipes par l'apport d'un management comportemental adapté.
- Optimiser les moyens et techniques de fidélisation.
- Appréhender les outils pratiques de la satisfaction collaboratrices/eurs.

PROGRAMME

Les causes d'infidélité des collaboratrices/eurs.

Les raisons personnelles,
Le style managérial stratégique et opérationnel,
La culture et les valeurs de l'entreprise.

Pour aller plus loin

MNG.025
La politique d'onboarding: de la politique humaine
à la politique financière

Les enjeux de la fidélisation.

Le maintien de la compétitivité,
La réduction des coûts de recrutement et de management,
L'augmentation de l'engagement,
La gestion de la relation collaboratrices/eurs.

Les moyens de la fidélisation

Comportements managériaux,
L'environnement de travail,
Le système d'information et de communication interne,
Stratégie organisationnelle facilitatrice,
La fidélisation collaboratrices/eurs comme le client.



La montée en puissance des compétences : la formation

La détection des besoins et attentes des équipes et des individus,
La formation en interne,
Le suivi et la projection continue.

Les outils à mettre en place à but d'optimisation de la stratégie fidélisation.

Le Onboarding : l'intégration réussie,
Le team building : la recherche de la dynamique d'équipe,
La satisfaction collaborateur : le SAR (service après recrutement).

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



MANAGERS, DECIDEURS : FAVORISER L'OPERATIONNALITE /
ET LA PRODUCTIVITE DE VOTRE RECRUTE.
La politique d'onboarding : de la politique humaine à la politique financière

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: MNG.025

1 jour / 7 heures

500€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Comprendre les étapes primordiales de l'intégration professionnelle.
- Maîtriser la technique de réalisation d'un outil d'intégration réussie : le livret d'accueil.
- Evaluer de façon optimale votre stratégie d'intégration.

PROGRAMME

La dernière étape du recrutement.

Approche globale d'un recrutement,
Diagnostic du système de recrutement,
Objectifs/enjeux de l'intégration.

Les étapes clés de la procédure d'intégration.

Le pré Onboarding,
Le jour J,
L'entretien de la première journée,
Le suivi et l'accompagnement à 3, 6 et 9 mois,
La détection des besoins de formation.

Le livret d'accueil.

Les enjeux,
Les étapes incontournables et méthodologie,
La digitalisation du livret.



L'exploitation des données/résultats.

Pour aller plus loin

Les principaux KPI's

- Le NPS,
- L' ENPS
- Le taux de turnover volontaire/involontaire,
- Le taux de complétion de la formation des nouvelles recrues,
- Le délai moyen de disposition opérationnelle.
- Le ROI (Return On Investment)

FCS.124

Créer votre livret de onboarding

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



BONUS

100% présentiel
Formateurs experts
Déjeuner offert

Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.

COMMUNICATION



COM.028	Développer votre marque sur le marché: appréhender les incontournables de l'identité visuelle de marque	40
COM.029	Maîtriser les fondamentaux de la charte graphique	42
COM.030	Les deux facettes de votre communication: maîtriser l'identité de marque et l'image de marque	44
COM.034	Pour une communication ciblée: maîtriser vos supports de communication	46
COM.035	Rendez votre communication plus impactante: maîtriser la conception graphique de vos visuels	48
COM.036	Oser la différence: théâtraliser votre marque	50
COM.037	Le packaging: 1ère vitrine identitaire de la marque	52
COM.038	Identité visuelle: vecteur de développement de votre notoriété et de votre image de marque	54

COMMUNICATION



COM.042	Gagner en expertise couleur: maîtriser les fondamentaux de la couleur pour développer votre projet	56
COM.043	Réaliser votre kit de communication visuelle sur Canva	58
COM.045	Maîtriser les coûts de votre stratégie de communication: élaborer le cahier des charges précis pour votre graphiste	60



CREATEUR, PORTEUR DE PROJETS :
Développer votre marque sur le marché
Appréhender les incontournables de l'identité visuelle de marque

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: COM.028

2 jours/ 14 heures

1100 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender visuellement l'univers graphique de marque.
- Maîtriser les fondamentaux de l'identité visuelle.
- Mettre en adéquation l'identité visuelle et le packaging.

PROGRAMME

La marque

Définition/les différents types de marque
Notion de gamme et de produit

La marque verbale

Nom déclinable
Terme
Expression
Les valeurs de marque
L'attribut de marque

COM.030

Pour aller plus loin
Les deux facettes de votre communication:
maîtriser
l'identité de marque et l'image de marque

L'identité visuelle de la marque

Définition et fonction
Le logo
Définition et utilisation du logo
Les différents types de logos
Les composantes du logo (formes, couleurs, typographie)



Le color branding

- Rôle de la couleur et les associations
- La typographie et les polices de caractères
- Univers visuel et graphique

Le packaging

- Le code packaging et la saillance
- Formes
- Matériaux utilisés
- Le multifonctionnel et l'éco responsabilité
- Les tendances

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



CREATEUR, PORTEUR DE PROJETS :
A la recherche de la cohérence visuelle
Maîtriser les fondamentaux de la charte graphique

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: COM.029

2 jours/ 14 heures

1100 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Comprendre le rôle et la mission d'une charte graphique.
- Identifier le passage de l'identité de marque à l'identité visuelle.
- Appréhender les différentes rubriques qui constituent une charte.
- Visualiser l'application de la charte graphique sur des supports de communication.

PROGRAMME

La charte graphique

Définition et rôle d'une charte graphique

Le contenu d'une Charte

Edito Préambule

Sommaire

Les différentes rubriques

COM.030

Pour aller plus loin
Les deux facettes de votre communication: maîtriser l'identité de marque et l'image de marque

COM.045

Maîtriser les coûts de votre stratégie de communication: élaborer le cahier des charges précis pour votre graphiste

L'identité visuelle

Concrétisation graphique de l'identité de marque

Mission et objectifs

Le logo

Le logo et ses différentes versions

La taille et la zone de tranquillité

Les utilisations et les interdits

La signature institutionnelle



La couleur

- Couleur de base et univers chromatique primaire
- Couleurs d'accompagnement et univers chromatique secondaire
- Couleurs d'accentuation
- Le référencement de la couleur

La typographie

- Choix et utilisation des polices de caractères
- Les polices d'affichage et de bureau
- Les combinaisons de polices

Les éléments graphiques

- Eléments texturés et pictogrammes

L'iconographie

- Image et/ou illustrations

Application de la Charte graphique

- La papeterie
- Les supports de communication
- La signalétique



Retrouver les dates disponibles sur

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



CREATEUR, PORTEUR DE PROJETS : les deux facettes de votre communication Maîtriser l'identité de marque et l'image de marque

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: COM.030

1 jour / 7 heures

500 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Identifier les différentes acceptations du mot marque.
- Caractériser la notion d'identité de marque.
- Reconnaitre les différentes facettes de l'image de marque d'une entreprise.
- Examiner la relation identité /image de marque.

PROGRAMME

Introduction

Qu'entend-on par marque pour une entreprise ?

Les caractéristiques de l'identité de marque

Entre intention et stratégie d'entreprise

Le trio : mission vision valeur

L'identité visuelle, sonore, olfactive

Le prisme d'identité de marque

Pour aller plus loin

COM.029

Maîtriser les fondamentaux de la charte graphique

Image de marque : concept de réception

Valeur d'usage et valeur d'estime d'un produit

Les dimensions de l'image de marque

Le client acteur majeur de l'image de marque

Le capital marque



Influence des nouveaux clients sur l'image de marque

- Les ambassadeurs de marque
- Le consommateur augmenté
- Influenceurs et Key Opinion leader

L'adéquation entre identité et image

- Création de valeur pour l'entreprise
- L'attachement à la marque
- Les dangers de la dissonance

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



MANAGER, PORTEUR DE PROJETS : pour une communication ciblée Maîtriser vos supports de communication

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: COM.034

1 jour/ 7 heures

450€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Identifier les enjeux de la communication.
- Découvrir les différents supports de communication.
- Hiérarchiser ses priorités de communication/cible.
- Comprendre la complémentarité des supports dans une stratégie de communication.

PROGRAMME

Qu'est-ce que communiquer ?

- Modèle de la communication
- Les objectifs de communication
- Les conditions d'une bonne communication

Les supports de communication de masse

- Supports traditionnels : radio cinéma télévision
- Supports numériques, site et réseaux

Les supports de communication ciblée

- Les supports Print
- Les objets publicitaires
- L'affichage et l'habillage publicitaire
- Le grooming



Supports et stratégie de communication

Les critères de sélection des supports
Adéquation avec la cible
Le plan média

COM.035

Pour aller plus loin

Rendre votre communication plus impactante
maîtriser la conception graphique de vos
visuels

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



BONUS

100% présentiel
Formateurs experts
Déjeuner offert

Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



**CREATEUR, PORTEUR DE PROJETS : Rendre
votre communication plus impactante
Maîtriser la conception graphique de vos visuels**

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: COM.035

2 jours / 14 heures

1200 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender les bases de la conception graphique.
- Identifier les règles de la mise en page.
- Comprendre le poids visuel des différents éléments.
- Hiérarchiser les visuels et les messages.

PROGRAMME

Qu'est-ce que la conception graphique ?

Communiquer visuellement

Pertinence et lisibilité

La mise en page d'une publication

La composition

Les formats

Les lois de perception et d'illusions d'optique

Le nombre d'or et la règle des tiers

Les lignes de force

Cadrage et angles de vue

Importance de la typographie

Les familles de caractères et polices

Les différentes manières de composer un texte

Le rapport fond/Forme

Les effets typographiques



Les éléments visuels

Le langage de l'image
Les différents visuels

COM.034

Pour aller plus loin

La couleur

Symbolique des couleurs

Pour une communication ciblée: maîtriser vos supports de communication

Le rapport texte image : le juste équilibre

Les éléments de conception graphique
Les outils de mise en page
Hiérarchie des éléments visuels et textuels
Sens et niveaux de lecture
Uniformité, contraste et répétition
Utiliser l'espace blanc

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



COMMERCANT, PORTEUR DE MARQUE : oser la différence Théâtraliser votre marque

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: COM.036

1 jour / 7 heures

700 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Identifier les objectifs et les enjeux de cette pratique.
- Comprendre la notion d'expérience client.
- Appréhender les diverses formes de la mise en scène de la marque.

PROGRAMME

Qu'est-ce qu'une marque

Les éléments constitutifs de l'identité de marque
Les éléments de l'image de marque

COM.030

Pour aller plus loin

Les deux facettes de votre communication:
maîtriser
l'identité de marque et l'image de marque

Théâtraliser une marque

Définition et objectifs

Le marketing émotionnel

La fonction d'estime du produit
L'émotion au service de l'expérience client

Le marketing sensoriel au service de la mise en scène

Mobiliser les 5 sens
Les différents moyens



La théâtralisation ponctuelle

- Les évènements
- La vitrine
- Le pop-up store
- Le street markéting

La théâtralisation permanente ou la mise en scène de la marque

- Les magasins concepts
- Le concept store
- Le corner de marque

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



CREATEUR, PORTEUR DE PROJETS

Le packaging 1 ère vitrine identitaire de la marque

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: COM.037

2 jours/ 14 heures

1100 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Identifier les différents éléments constitutifs de la notion de packaging et leurs fonctions.
- Maîtriser les aspects stratégiques et créatifs du packaging.
- Appréhender les enjeux du développement durable sur la création d'un packaging.
- Comprendre les évolutions récentes du packaging.

PROGRAMME

Qu'est-ce que le packaging ?

Plusieurs définitions

Rôle et fonctions

Pour aller plus loin

COM.030

Les deux facettes de votre communication: maîtriser l'identité de marque et l'image de marque

Le packaging et le consommateur

Le comportement des consommateurs

Le code packaging

Le color branding

L'eye tracking mesure de l'impact sur le consommateur

Les caractéristiques du packaging

Les matériaux

L'information visuelle et textuelle

Les différents types de packaging

Limites et contraintes



L'impact des nouveaux comportements de consommation sur le packaging

- Le packaging au cœur du smart shopping
- L'expérience client
- La co-création
- Le packaging éco conçu
- Cycle de vie et emballage
- Les 7 impacts environnementaux
- Les axes d'amélioration et solutions envisagées

Tendances et évolutions récentes

- Packaging et technologie
- Packaging et authenticité
- Le multifonctionnel

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



CREATEUR, PORTEUR DE PROJETS :
Identité visuelle
**Vecteur de développement de votre notoriété
et de votre image de marque**

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: COM.038

1 jour / 7 heures

550 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender visuellement l'univers graphique de l'entreprise.
- Maîtriser les fondamentaux de l'identité visuelle.
- Comprendre l'importance du logo.
- Optimiser le rôle de l'identité visuelle dans la communication.

PROGRAMME

L'identité visuelle

Définition et fonction
Le rôle de la veille concurrentielle
Un objectif : Être facilement identifiable tout en étant originale
Analyse visuelle d'un secteur d'activité

Le logo

Définition et utilisation du logo
Les différents types de logos
Analyse et exemples de logos
Les composantes du logo (formes, couleurs, typographie)

Déclinaison de l'identité visuelle

Déclinaisons du logo
Rôle de la couleur et les associations
La typographie et les polices de caractères
Univers visuel et graphique
Analyse d'identité visuelle simple

ORFEOS. Organisme régional de formation de l'enseignement et de l'organisation des savoirs
Conseils, informations, inscriptions ? contact@orfeosformation.com



L'application de l'identité visuelle

Comment parler d'une même voix

Sur les supports de communication interne
Sur les supports de communication externe

Pour aller plus loin

COM.042

Gagner en expertise couleur: maîtriser les fondamentaux de la couleur pour développer votre projet

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



BONUS

100% présentiel
Formateurs experts
Déjeuner offert

Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



GAGNER EN EXPERTISE COULEUR

Maîtriser les fondamentaux de la couleur pour développer votre projet

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: COM.042

1 jour / 7 heures

450 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender la notion scientifique, historique et culturelle de la couleur.
- Acquérir les codes et les usages de la couleur.
- Maîtriser les notions techniques de la couleur.
- Comprendre l'importance de la couleur dans la communication visuelle.

PROGRAMME

Couleur matière ou lumière ?

- Definir la couleur
- La synthèse additive
- La synthèse soustractive

COM.037

Pour aller plus loin

Le packaging: 1ère vitrine identitaire de la marque

Histoire et codes sociaux

- Histoire des teintes à travers les âges
- Symbolique des couleurs

Les catégories organisationnelles de la couleur

- Vocabulaire lié à la couleur
- Le cercle chromatique

Les relations chromatiques

- Les contrastes
- Les harmonies
- L'interaction des couleurs



Le rôle de la couleur dans la communication visuelle

- La couleur comme signe plastique signifiant et signifié
- La psychologie des couleurs
- Emouvoir
- Indiquer
- Hiérarchiser
- Associer

Le mode colorimétrique

- La différence entre RVB et CMJN
- La couleur adaptée au numérique
- La couleur adaptée à l'impression

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



DEMARRER RAPIDEMENT VOTRE ACTIVITE

Réaliser votre kit de communication visuelle sur CANVA

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: COM.043

2 jours / 14 heures

1200 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Maîtriser l'environnement Canva.
- Concevoir une identité visuelle.
- Décliner son identité visuelle sur différents supports.
- Réaliser des supports de communication.
- Identifier les contraintes et les possibilités d'impression.

PROGRAMME

Maîtriser l'environnement de Canva

- Manipuler le texte et la couleur
- Importer une icône, une image
- Modifier un Template
- Agrandir diminuer rogner

Pour aller plus loin

COM.036

Standardiser votre communication visuelle: optimiser vos outils de print communication

COM.038

Identité visuelle: vecteur de développement de votre notoriété et de votre image de marque

Concevoir une identité visuelle

- Définition et fonction

Création du logo

- Définition et utilisation du logo
- Les différents types de logos
- Les composantes du logo (Police couleur emblème)

Choix des couleurs

- Psychologie des couleurs
- Les associations et les contrastes

Choix des typographies

- Les polices de caractères



Décliner son identité visuelle sur les supports de communication

Réaliser une carte de visite

Format

Mentions obligatoires

Réaliser un flyer attractif

Choix de visuels

Hiérarchie des informations importantes

Composition et mise en page

Les informations obligatoires

Réaliser un modèle de facture et de lettre

Réaliser une plaquette commerciale

Les différentes rubriques

Composition et mise en page

Choix des visuels

L'impression

Format et grammage

Le rôle des marges et du fond perdu

Les possibilités d'impression



Retrouver les dates disponibles sur

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



MAÎTRISER LES COÛTS DE VOTRE STRATEGIE DE COMMUNICATION: Elaborer le cahier des charges précis pour votre graphiste

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: COM.045

2 Jours / 14 heures

1200 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Concevoir un cahier des charges.
- Rédiger votre brief.
- Maîtriser l'environnement Canva.
- Réaliser des propositions pour son identité visuelle.

PROGRAMME

Le cahier des charges

Rôle et mission

Le contenu d'un cahier des charges

Le contexte de la demande

L'entreprise

Présenter l'univers de marque, l'histoire, la composition

Les valeurs de l'entreprise à véhiculer

Les produits ou services

Le positionnement sur le marché

Formuler son brief

Les publics cibles

La concurrence et l'avantage concurrentiel

Les supports de communication existants

Pour aller plus loin

COM.029

Maîtriser les fondamentaux de la charte graphique

Présentation de l'objet de la demande

Les objectifs du projet

Les aspects techniques

Les supports de communication



Les orientations artistiques

Les modalités d'exécution du projet

Planning

Les éléments souhaités dans le devis

Clauses de cessation de droits

Budget

Critères de sélection du prestataire

Délais et transmissions des propositions

Modalités de paiement

Annexes

L'identité visuelle

Qu'est-ce qu'une identité visuelle ?

Définition d'un logo et de son univers chromatique et typographique

La charte graphique : définition et rôle

Prise en main de l'outil Canva

Réalisation de maquettes finalisées de logo

Moodboard

Nuancier de couleurs



Retrouver les dates disponibles sur

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.

Le temps, les effectifs, le retour sur investissement de la formation professionnelle sont les principaux freins énoncés par les PME/PMI déstabilisant ainsi leurs plans de formations initiaux.

Fort de ces constats, ORFEOS vous propose la solution clé en main afin de répondre à un besoin opérationnel précis et immédiat.

Le FOCUS 4 heures

en mode pro actif



F
O
C
U
S

FOCUS

4 h

FCS.121	Créer votre outil de gestion	64
FCS.122	Créer votre boîte à outils de la satisfaction client	66
FCS.123	Créer rapidement une présentation visuelle impactante et opérationnelle	68
FCS.124	Créer votre livret de onboarding	70
FCS.125	Optimiser vos connaissances sur la typographie	72
FCS.126	Décliner son identité visuelle sur des supports de communication Canva	74



CREATEUR ET PORTEUR DE PROJET : CREER VOTRE OUTIL VISUEL DE GESTION

Votre tableau de bord de gestion, du visuel à la décision

Public concerné	Prérequis	Réf: FCS. 121
Créateur, repreneur d'entreprise.	Aucun.	 1/2 jour / (4 h)
Dates	Lieu	350€ HT
A définir.	Rouen.	

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Maîtriser l'approche globale d'un tableau de bord : de l'utilisation à la conception.
- Concevoir votre tableau de bord de gestion adapté à vos besoins.

PROGRAMME

Le pilotage de la gestion.

Définition du Dashboard,
Objectifs.

GCF.007
Pour aller plus loin
Améliorer la communication avec votre comptable:
les bases de la gestion comptable et financière

Le choix du tableau de bord.

Le pilotage opérationnel,
Le pilotage stratégique,
L'analyse des données.

GCG.008
Piloter la performance financière de votre projet/ entreprise
Analyse des KPI's, outils stratégique de décisions

Construction d'un tableau de bord.

Un outil collaboratif
Choix des KPI's
Le parti pris du clair et net,



CANVA, infographie facilitée.

Création de compte gratuit,
Choix des graphiques,
Le respect de votre charte graphique.

Création de votre tableau de bord.

Conseil et accompagnement,
Présentation orale du Tableau de bord.

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



CREATEUR ET PORTEUR DE PROJET : VOUS PENSEZ QUE LA QUALITE AU SERVICE DU CLIENT N'EST PAS UNE OPTION

Créer votre boite à outils de la satisfaction client.

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: FCS. 122

1/2 jour / (4 h)

350€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Savoir mesurer les facteurs de satisfaction et d'insatisfaction.
- S'approprier les divers outils impactant pour développer une satisfaction client.
- Penser et créer sa boite à outils satisfaction client.

PROGRAMME

La satisfaction/insatisfaction.

Définition,
Objectifs/enjeux,
Analyse des principaux freins.

La boite à outils.

Le questionnaire de satisfaction,
La gestion de la relation client,
La boite à idées client,
Feed back management,
Parcours et expérience client.

MKG.014

Maîtriser les outils de l'amélioration continue des performances

CRC.018

La satisfaction: la qualité au service du client la gestion des insatisfactions

Pour aller plus loin

Les KPI's.

CSAT,
NPS,
CES.



Votre politique de satisfaction.

Etat des lieux de votre stratégie
Ebauche du questionnaire, email,
Conception du parcours client.
Réflexion stratégie expérientielle,
Les outils de la qualité

Création de dossier.

Conseil et accompagnement,
Présentation orale de votre stratégie satisfaction .

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



MANAGER, DECIDEUR :
BOOSTER VOTRE FORCE DE PERSUASION A L'ORAL
Créer rapidement une présentation visuelle impactante
et opérationnelle.

Public concerné	Prérequis	Réf: FCS. 123
Créateur, repreneur d'entreprise.	Aucun.	
Dates	Lieu	
A définir.	Rouen.	

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender les enjeux d'une présentation visuelle dynamique.
- S'approprier un outil d'infographie développé et accessible.
- Concevoir des supports visuels pour tous types de présentation.

PROGRAMME

L'approche globale.

Objectifs/enjeux,
L'identité visuelle de votre entreprise.

CANVA, facilitateur d'infographies

Inscription, prise en main,
Analyse des Templates,
Exportation des données entreprise.

La construction écrite.

Méthodologie, squelette,
Sélection de l'objectif/fil rouge.



Conception de votre présentation.

Montage slide/slide,
Entrainement oral.

COM.035

Pour aller plus loin

Rendre votre communication plus
impactante: maîtriser la conception
graphique de vos visuels

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



MANAGER, DECIDEUR : SOIGNER VOTRE POLITIQUE D'INTEGRATION DE COLLABORATRICES/EURS

Créer votre livret d'Onboarding.

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: FCS. 124

1/2 jour / (4 h)

350€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender l'approche globale du Onboarding.
- Maitriser les étapes fondamentales de la conception d'un livret d'accueil.
- Concevoir votre propre livret d'accueil.

PROGRAMME

Le livret d'accueil : outil de RH

Objectifs/enjeux,
1ère étape de la stratégie d'Onboarding.

Les étapes fondamentales.

Analyse de :
-La culture et valeurs d'entreprise,
-les locaux, le cadre de travail,
-Les informations RH et financières
-Le bien-être au travail
-Les avantages liés à la convention

Les 3 règles marketing.

Information simplifiée,
Esthétique soignée,
L'originalité.



Ebauche du projet

Création du portfolio
Le pitch de présentation(écriture)
Travail du texte sur :
-la culture, les valeurs
-Les locaux, le cadre de travail,
-le bien-être et avantages proposés,

Pour aller plus loin

MNG.025

La politique d'onboarding: de la politique humaine à la
politique financière

MNG.023

Soigner le capital humain de votre entreprise, fidéliser ses
collaboratrices/eurs enjeu majeur des ressources humaines

Conception de votre livret d'Onboarding.

Prise en main de l'outil d'infographie,
Sélection du Template et création du scénario.
Construction pas à pas de votre livret d'accueil.

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



RENFORCER L'IMPACT DE VOS MESSAGES: Optimiser vos connaissances sur la typographie

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: FCS.125

1/2 jour / (4 h)

350€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender l'histoire des différentes familles de caractères.
- Distinguer les caractéristiques majeures de la lettre.
- Acquérir les notions fondamentales pour choisir et utiliser une police.
- Renforcer l'impact visuel d'un message.

PROGRAMME

La typographie

Définition et rôle
Histoire de l'écriture et naissance de l'imprimerie

Anatomie de la lettre et des caractères

Les familles de caractères
Les groupes et caractères de polices
La classification de Maximilien VOX

Adapter la police de caractère en fonction de l'esprit du document d'un message ou d'un projet

Le confort et sens de lecture
La couleur typographique
Utilisation graphique des caractères
Les bonnes associations de polices



L'empagement

Les formats

Les blancs

Le gris typographique

COM.038

Identité visuelle: vecteur de développement de votre notoriété et de votre image de marque

COM.035

Rendre votre communication plus impactante: maîtriser la conception graphique de vos visuels

Pour aller plus loin

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



BONUS

100% présentiel

Formateurs experts

Déjeuner offert

Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



DECLINER SON IDENTITE VISUELLE sur des supports de communication CANVA

Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: FCS.126

1/2 jour / (4 h)

350€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Maîtriser l'environnement de Canva.
- Appréhender les notions de composition et de mise en page.
- Hiérarchiser visuellement les informations.
- Identifier les contraintes et les possibilités d'impression.

PROGRAMME

Maîtriser l'environnement de Canva

Manipuler le texte et la couleur

Importer une icône, une image

Modifier un Template

Agrandir diminuer rogner

Appliquer son identité visuelle sur différents supports

Les différents supports

Cartes de visite, papier à entête, cartes, affiches, post Facebook, Instagram,

Le message

Que voulez-vous communiquer, à qui et comment ?

Hiérarchisez les informations

La composition et la mise en page

La règle des tiers

Le rôle des polices et des fontes

La taille des éléments

Le rapport texte image

Le rôle de la couleur

Pour aller plus loin

COM.034

Pour une communication ciblée: maîtriser vos supports de communication



L'impression

- Format et grammage
- Le rôle des marges et du fond perdu
- Les possibilités d'impression

Les participants sont amenés à venir avec les éléments de leur identité visuelle

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.

**Que vous soyez
enseignants, formateurs
débutants ou confirmés,
ORFEOS a créé pour
vous des programmes
de formation
pédagogique répondant
aux nouvelles attentes
en matière de
transmission de savoirs.**



P
E
D
A
G
O
G
I
E



La pédagogie de tous temps, a divisé les pensées. Les frontières marquées entre le savoir, l'enseignant et l'apprenant tendent aujourd'hui à s'amenuiser. La dynamique de positionner l'apprenant, comme acteur de son apprentissage, est le point d'ancrage universel de la nouvelle pédagogie.



Exclusivement axé sur un format réflexif, ces diverses actions ne constitueront pas une boîte à idées du parfait enseignant mais une méthode collective donnant les clés à une réflexion pédagogique individuelle.

PEDAGOGIE



P.001	Devenir enseignant	80
P.002	Mieux cerner le jeune apprenant	82
P.003	La neuroscience au service de l'apprentissage: les concepts clés de la mémoire de l'apprenant	84
P.004	APPRENDRE: découvrir les différentes dimensions du terme apprendre et les théories associées	86
P.005	Maîtriser l'analyse d'un référentiel: la base d'une séquence pédagogique réussie	88
P.006	Organiser sa progression pédagogique en fonction du référentiel	90
P.007	Maîtriser l'animation de cours: concevez des séquences et séances d'apprentissage optimales	92
P.008	Concevoir un scénario pédagogique	94
P.009	S'appuyer sur les idées fondatrices et les méthodes pédagogiques pour adapter et varier son enseignement	96

PEDAGOGIE



P.010

La pédagogie de groupe

98

P.011

La pédagogie de projet: transmission de savoir agile

100

P.012

Différencier sa pédagogie: maîtriser les techniques de différenciation pédagogique

102

P.013

L'évaluation / auto évaluation : maîtriser les vecteurs de progression des apprenants

104

P.010



DEVENIR ENSEIGNANT

Public concerné	Prérequis	Réf: P.001
Enseignant / Formateur débutant	Aucun.	
Dates	Lieu	
A définir.	Rouen.	

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender les multiples dimensions de la fonction d'enseignant.
- Maîtriser les enjeux de la relation pédagogique.
- Identifier les concepts relatifs aux apprentissages.
- Prendre en compte le contexte individuel et social de l'apprenant pour faire évoluer sa pédagogie.

PROGRAMME

Introduction

Le triangle pédagogique de Houssaye

Enseigner : la relation entre l'enseignant et le savoir

Le référentiel de formation
Les différents types de savoir
La transposition didactique
Contrat didactique/ Contrat pédagogique
Illustration : La pédagogie par objectifs

P.002

Mieux cerner le jeune apprenant

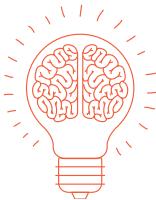
P.004

APPRENDRE: découvrir les différentes dimensions du terme apprendre et les théories associées

Apprendre : la relation entre l'élève et le savoir

Le rôle de la mémoire dans le processus apprendre
Le rapport au savoir: conceptions et représentations
Le conflit cognitif et socio-cognitif
Les préférences d'apprentissage
La place de l'erreur
Illustration : L'éducation nouvelle, la pédagogie de projet, la pédagogie différenciée

ORFEOS. Organisme régional de formation de l'enseignement et de l'organisation des savoirs
Conseils, informations, inscriptions ? contact@orfeosformation.com



Former : La relation pédagogique, entre l'enseignant et l'élève

Une affaire de communication

Conceptions et représentations du métier chez l'enseignant

Le métier d'élève

Le rôle du corps dans la relation pédagogique

La classe/ le groupe

Quelle posture/ quelle pédagogie ?

La question de l'autorité

Illustration : Pédagogie libertaires, pédagogies non directives, pédagogie institutionnelle

Contextualiser : prendre en compte les facteurs influents sur la relation pédagogique

Sociologie de l'éducation : les notions clés

La famille et les stratégies éducatives

L'individu, le groupe et la connectivité



Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur

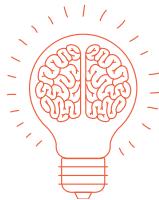
Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



MIEUX CERNER LE JEUNE APPRENANT

Développer son analyse du jeune apprenant afin de faciliter la transmission

Public concerné

Enseignant/ formateur débutant ou confirmé.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: P. 002

2 jours / 14 heures

1000 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender les spécificités de l'adolescence.
- Aborder le contexte social et familial.
- Prendre conscience des facteurs influençant l'apprentissage.

PROGRAMME

Une période: l'adolescence

Définition et concept
Le développement cognitif et moral de l'adolescent
Le développement psychosocial
Crise identitaire : image de soi et estime de soi

P.003

La neuroscience au service de l'apprentissage:
les concepts clés de la mémoire de l'apprenant

Pour aller plus loin

L'adolescent et le groupe

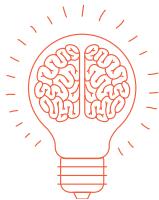
L'appartenance
Le rôle de l'amitié
L'influence des réseaux sociaux

P.004

APPRENDRE: découvrir les différentes dimensions du
terme apprendre et les théories associées

Les caractéristiques familiales et socio culturelles

L'influence du milieu social
Les pratiques culturelles
Le savoir hors l'école



Elève et apprentissage

Le rapport au savoir
Mémoire attention et intelligences multiples
Métier d'élève et stratégies face au cadre scolaire
La motivation
La quête de l'autonomie

Les difficultés rencontrées à l'adolescence

Les troubles de l'apprentissage
L'addiction
L'auto agressivité

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



LA NEUROSCIENCE AU SERVICE DE L'APPRENTISSAGE

maîtriser les concepts clés de la mémoire de l'apprenant

Public concerné

Enseignant/ formateur débutant ou confirmé.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: P. 003



A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Différencier le rôle des différentes mémoires.
- Identifier les mécanismes de la mémoire au cœur de l'apprentissage.
- Appréhender les conditions pour optimiser l'apprentissage
- Découvrir les méthodes de mémorisation pour adapter son enseignement.

PROGRAMME

Apprentissage et mémorisation

Le cerveau : notions clés
Fonction: filtrer et traiter
La plasticité cérébrale et le cerveau bayésien
Systèmes de pensée et biais cognitifs

La mémoire

Fonctionnement en 3 étapes
Mémoire à long terme, mémoire à court terme
Les différents types de mémoire, rôle et fonction
Le rôle des émotions
La motivation



Optimisation de l'apprentissage

Le rôle du sommeil

Les profils d'apprentissage: un neuro mythe

Système 3: le rôle de l'inhibition

Neuro checklist

Pour aller plus loin

P.002

Mieux cerner le jeune apprenant

P.004

APPRENDRE: découvrir les différentes dimensions du terme apprendre et les théories associées

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



BONUS

100% présentiel

Formateurs experts

Déjeuner offert

Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



APPRENDRE

Découvrir les différentes dimensions du terme apprendre et les théories associées

Public concerné

Enseignant/ formateur débutant ou confirmé.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: P. 004

2 jours / 14 heures

1000 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender les différents mécanismes de l'apprentissage.
- S'approprier les différentes théories de l'apprentissage.
- Maîtriser les concepts clés des théories pour adapter son enseignement.

PROGRAMME

Apprendre comprendre Mémoriser

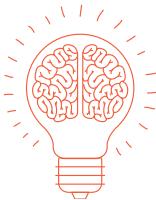
Des processus différents et complémentaires
Les freins à l'apprentissage
Le modèle transmissif

Apprendre : traiter, interpréter et stocker de l'information

Un cerveau conçu pour apprendre
Le rôle de la mémoire
Les biais cognitifs

Apprendre : modifier un comportement

Le behaviorisme
Le rôle des pulsions épistémophiliques



Apprendre : construire des connaissances

- Le constructivisme
- Conflit cognitif et situation problème
- Les conceptions et représentations

P.003

La neuroscience au service de l'apprentissage: les concepts clés de la mémoire de l'apprenant

P.007

Maîtriser l'animation de cours: concevez des séquences et séances d'apprentissage optimales

Pour aller plus loin

Apprendre : une dimension sociale

- Le rôle du contexte
- La Zone Proximale de Développement
- La place de l'erreur et métacognition

Apprendre : processus de connexion

- Le modèle connectiviste
- Principes et méthodes

Apprendre : c'est résister

- Le système 3
- Le rôle de l'inhibition



Retrouver les dates disponibles sur



Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

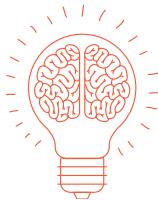
Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposeront des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



REFERENTIEL ET COMPETENCES

Maîtriser l'analyse d'un référentiel : la base d'une séquence pédagogique réussie

Public concerné

Enseignant/ formateur débutant

Prérequis

Aucun.

Réf: P. 005

Dates

A définir.

Lieu

Rouen.

1 jour / 7 heures

500 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Comprendre la logique de référentialisation.
- Repérer les notions d'activités, de compétences, d'aptitudes et de savoirs.
- Prendre en compte le référentiel pour concevoir des séquences pédagogiques.

PROGRAMME

La logique de référentialisation

Démarche pour faire un référentiel
Les différents types de référentiel

- Le référentiel professionnel
- Le référentiel de formation
- Le référentiel d'évaluation

P.006

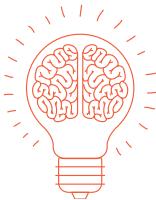
Pour aller plus loin
Organiser sa progression pédagogique en fonction du référentiel

P.007

Maîtriser l'animation de cours: concevoir des séquences et séances d'apprentissage optimales

Compétence et savoir

La déclinaison des compétences
Les niveaux de compétence
Savoirs/ Savoir faire / savoir faire
Les capacités transversales



Exploitation du référentiel

- Intérêt pour les apprenants et les équipes pédagogiques
- Les limites des référentiels dans la formation
- La progression pédagogique
- Différence entre séquence et séance
- La formulation d'objectifs
- La mise en œuvre d'une séance /méthodes pédagogiques

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



ORGANISER SA PROGRESSION PEDAGOGIQUE en fonction du référentiel

Public concerné

Enseignant/ formateur débutant ou confirmé.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: P. 006

2 jours / 14 heures

1000 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Définir les étapes de son projet pédagogique.
- Identifier les ressources nécessaires.
- Gérer la planification et la contrainte horaire.
- Réaliser un document récapitulatif de sa progression.

PROGRAMME

Utilisation du référentiel pour définir son projet pédagogique

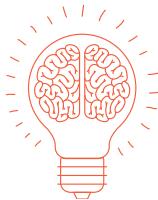
- Les étapes sur l'année scolaire
- Les étapes par cycle

Les ressources

- Manuels
- Emploi du temps de la classe
- Calendrier scolaire
- Dotation horaire

La gestion de la planification

- Découpage grossier du référentiel
- Déterminer des séquences en fonction des objectifs
- Prévoir les temps de l'évaluation



La création d'un document synthétique

Format et rubriques

Les points à vérifier

P.005

Pour aller plus loin

Maîtriser l'analyse d'un référentiel: la base d'une séquence pédagogique réussie

P.007

Maîtriser l'animation de cours: concevoir des séquences et séances d'apprentissage optimales

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



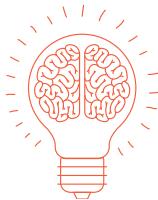
Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposeront des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



MAÎTRISER L'ANIMATION DE COURS

concevoir des séquences et séances d'apprentissage optimales

Public concerné

Enseignant/ formateur débutant ou confirmé.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: P. 007

2 jours / 14 heures

1000 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- S'approprier les notions de séquence et séances.
- Construire une séquence pédagogique en adéquation avec les objectifs du référentiel.
- Préparer une séance s'inscrivant dans une séquence.
- Mettre en adéquation savoir, méthodes et pratiques pédagogiques.

PROGRAMME

Introduction

Séquence et séance : deux notions distinctes

P.009

S'appuyer sur les idées fondatrices et les méthodes pédagogiques pour adapter et varier son enseignement

P.013

L'évaluation / auto évaluation : maîtriser les vecteurs de progression des apprenants

Pour aller plus loin

La construction d'une séquence

Déterminer l'objectif principal

Les différentes phases de la séquence

La préparation d'une séance

Déterminer l'objectif et la place de la séance dans la séquence

Formuler l'objectif



Comment faciliter l'appropriation du savoir par les étudiants

- La transposition didactique
- Les activités
- Les modalités
- Formuler les consignes et les reformulations possibles

Déroulement de la séance

- Les 3 temps de la séance
- La place de l'enseignant dans le dispositif
- Outils et matériels pédagogiques

La création d'un support de référence

- Un modèle de fiche personnalisé
- Les écueils à éviter

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



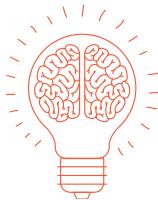
Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



CONCEVOIR UN SCENARIO PEDAGOGIQUE

Public concerné

Enseignant/ formateur débutant ou confirmé.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: P. 008

1 jour / 7 heures

500 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Découvrir la scénarisation pédagogique.
- Maîtriser les différentes étapes de la construction d'un scénario.
- Intégrer des situations professionnelles en lien avec le scénario.
- Préparer les différents supports liés au scénario.

PROGRAMME

Qu'est-ce que la scénarisation pédagogique ?

Définition et plus-value pour l'apprenant et l'enseignant

Différence entre séquence et scénario

Les types de scénario

La posture de l'enseignant

Construire un scénario pas à pas

Identifier l'objectif et l'activité en lien avec le référentiel de formation

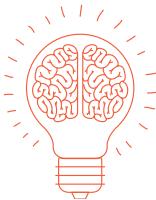
Lister l'ensemble des étapes indispensables

Attribuer les rôles aux élèves

Définir les tâches, moyens et méthodes

Identifier les ressources mobilisées

Intégrer les situations professionnelles



Ecrire un scénario et le mettre en forme

Adapter le scénario

Elaborer des supports concrets et annexes

Elaborer des fiches d'activité

P.011

Pour aller plus loin
La pédagogie de projet: transmission de savoir agile

P.010

La pédagogie de groupe

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



BONUS

100% présentiel

Formateurs experts

Déjeuner offert

Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



S'APPUYER SUR LES IDEES FONDATRICES ET METHODES PEDAGOGIQUES pour adapter et varier son enseignement

Public concerné

Enseignant/ formateur débutant ou confirmé.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: P. 009

2 jours / 14 heures

1000 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender la notion de pédagogie.
- Identifier les grands principes fondateurs en pédagogie et les valeurs associées.
- Maîtriser les différentes méthodes pédagogiques et les modalités d'application.

PROGRAMME

La pédagogie

Définition et évolution
Entre modèles et méthodes

P.007

Maîtriser l'animation de cours: concevoir des séquences et séances d'apprentissage optimales

P.012

Différencier sa pédagogie: maîtriser les techniques de différenciation pédagogique

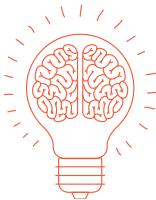
Pour aller plus loin

L'approche transmissive ou traditionnelle

Héritage de la scolastique
Les pédagogies associées

Les courants issus de la psychologie de l'apprentissage

Béhaviorisme
Constructivisme et socio constructivisme
La pédagogie par objectifs et pédagogie de la maîtrise, pédagogie de la découverte



L'éducation nouvelle et les pédagogies actives

Les fondateurs
Principes et méthodes
La pédagogie Freinet
Oury et la pédagogie institutionnelle
La pédagogie Montessori
Rogers et la non directivité
Apport des neurosciences

Les méthodes pédagogiques

Définition et principes
Les grandes familles de méthodes
Quel moyen pour quel objectif ?

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposeront des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



LA PEDAGOGIE DE GROUPE

Appréhender la pédagogie de groupe afin d'optimiser votre transmission

Public concerné

Enseignant/ formateur débutant ou confirmé.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: P. 010

2 jours / 14 heures

1000 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Identifier les enjeux de cette pédagogie.
- Appréhender la notion de groupe.
- Maîtriser le process d'un projet/d'une tâche.
- Savoir gérer un groupe et en évaluer son travail.

PROGRAMME

Définition de la pédagogie de groupe

Inconvénients et avantages

Les caractéristiques d'un groupe

La dynamique de groupe

Taille et interaction

Typologie des groupes de travail

P.008

Concevoir un scénario pédagogique

Pour aller plus loin

La constitution du groupe

Choix ou imposition

Homogène ou hétérogène

Collaboration ou coopération

Le rôle des objectifs

P.011

La pédagogie de projet: transmission de savoir agile

Le projet / la tâche

Les compétences travaillées

Méthode d'apprentissage informelle

Méthode d'apprentissage structurelle en équipe

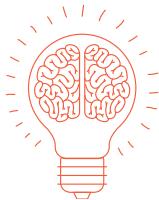
Planification du travail

L'attribution des rôles

La scénarisation de l'espace de travail

ORFEOS. Organisme régional de formation de l'enseignement et de l'organisation des savoirs

Conseils, informations, inscriptions ? contact@orfeosformation.com



La gestion du groupe

- Le rôle de l'enseignant
- Les règles de communication à l'intérieur du groupe
- La gestion des conflits dans le groupe
- Les outils collaboratifs

Evaluation du travail de groupe

- Quoi quand et comment
- La grille critériée
- Les biais de l'évaluation

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



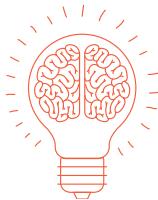
Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposeront des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



LA PEDAGOGIE DE PROJET

Opter pour une transmission de savoir agile

Public concerné

Enseignant/ formateur débutant ou confirmé.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: P. 011



A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender les diverses facettes de la pédagogie de projet.
- Identifier les différentes étapes et modalités de la mise en œuvre d'un projet.
- Planifier et piloter un projet.

PROGRAMME

Fondement théorique de la pédagogie de projet

Avantages et bienfaits

A l'origine de la pédagogie de projet

Les modalités liées à la pédagogie de projet

Qu'est-ce qu'un projet au sens pédagogique

Compétences et rôle de l'enseignant

Rôle de l'apprenant

P.008

Pour aller plus loin

Concevoir un scénario pédagogique

L'apprentissage dans la pédagogie de projet

Formulation des objectifs

Les étapes de la pédagogie de projet

P.010

La pédagogie de groupe



Le pilotage d'un projet

- La conduite du projet
- Les stratégies de résolution de problèmes et métacognition
- L'évaluation du projet
- Les écueils de la pédagogie de projet

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



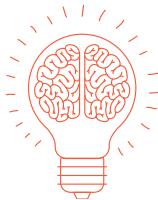
Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



DIFFERENCIER SA PEDAGOGIE

Maîtriser les techniques de différenciation pédagogique

Public concerné

Enseignant/ formateur débutant ou confirmé.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: P. 012

2 jours / 14 heures

1000 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender les outils de la différenciation pédagogique.
- Repérer les étapes de la différenciation.
- S'approprier de nouveaux outils et pratiques pédagogiques.

PROGRAMME

Qu'est-ce que la différenciation ?

Définition et contre -exemple

Pourquoi et pour qui différencier ?

Les capacités d'apprentissage des apprenants
Motivation / démotivation chez les apprenants
Les facteurs d'hétérogénéité dans une classe
L'identification des problèmes d'apprentissage
Typologie des erreurs

P.009

S'appuyer sur les idées fondatrices et les méthodes pédagogiques pour adapter et varier son enseignement

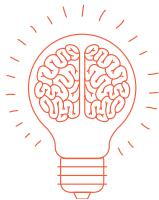
P.013

L'évaluation / auto évaluation : maîtriser les vecteurs de progression des apprenants

Pour aller plus loin

Les moyens de différenciation

Les types de différenciation
Les différents niveaux
Les variables pour différencier



Etapes pour introduire progressivement une différenciation

- Les conditions pour l'apprenant et l'enseignant
- Les moments de la différenciation
- La classe inversée : un exemple de différenciation

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposeront des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



L'EVALUATION L'AUTO EVALUATION

Maîtriser les vecteurs de progression des apprenants

Public concerné

Enseignant/ formateur débutant ou confirmé.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: P. 013

2 jours / 14 heures

1000 € HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Identifier les étapes et les enjeux dans la pratique de l'évaluation.
- Proposer des évaluations pertinentes en fonction des objectifs visés.
- Elaborer une grille d'évaluation.
- Limiter la subjectivité dans la pratique corrective.

PROGRAMME

L'évaluation

Les pratiques d'évaluation au cours de l'histoire
Evaluation et apprentissage
Les différentes formes d'évaluation
Les différentes conceptions de l'erreur

P.006

Pour aller plus loin
Organiser sa progression pédagogique en fonction du référentiel

P.007

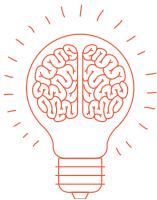
Maîtriser l'animation de cours: concevoir des séquences et séances d'apprentissage optimales

Le process d'évaluation

La construction de grille critériée
Les postures professionnelles de l'évaluateur
Le discours évaluatif

Les apports de la docimologie

La note, un symbole imparfait
Les biais de l'évaluation



L'auto évaluation

La prépondérance du jugement professionnel
Apprentissage de l'autonomie chez l'apprenant
La métacognition et la pensée critique
L'apostrophe évaluative

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposeront des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



Maître d'apprentissage / Tuteur

La mission principale du maître d'apprentissage ou du tuteur est d'accompagner l'alternant dans l'acquisition pratique de son métier. Il transmet, ainsi, les savoirs et savoir-faire techniques indispensables en situation réelle. Il fait le lien avec les apprentissages professionnels et l'établissement de formation.



En effet, la fonction de maître d'apprentissage/tuteur est primordiale dans la réussite du parcours en alternance, qu'elle soit exercée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation.

Afin que les compétences requises pour l'exercice de ces fonctions puissent être acquises, reconnues et valorisées au sein de l'entreprise, l'Etat a souhaité ainsi mettre en place une certification de référence

Elle porte l'ambition de réduire les décrochages des apprentis/alternants en renforçant leur accompagnement, notamment par une meilleure professionnalisation des maîtres d'apprentissage et tuteurs en entreprise.



de la formation

- Formateurs de terrain, spécialistes en sciences de l'éducation et de la formation
- Pédagogie active et expérientielle
- Une double expertise en Co animation
- Accompagnement personnalisé et individuel tout au long du parcours
- Un module dédié à l'accompagnement à la certification



Public/Prérequis

Tout public qui occupe ou souhaite occuper une fonction de Tuteur ou Maître d'apprentissage.

Avoir accompagné au moins un alternant sur la totalité de son parcours dans les 5 dernières années.

Eligible au CPF

Prise en charge totale ou partielle en fonction des financements des entreprises ou des partenaires publics

Retrouvez l'ensemble de la certification et sa validation sur :

<https://www.francecompetences/recherche/RS/5515/>

Titre professionnel Maître d'apprentissage - Tuteur (RS5515)



OBJECTIFS

- Définir et situer sa mission de tuteur
- Accueillir et faciliter l'intégration de l'apprenti ou de l'alternant
- Accompagner le développement des apprentissages et l'autonomie professionnelle
- Participer à la transmission des savoir-faire et à l'évaluation des apprentissages
- Préparer les productions attendues, leur présentation et l'entretien de la certification

Durée
28 h
4 jours

Coût
1250€
Passage
certification comprise

**U
1****L'entrée dans la fonction**

- Cadre réglementaire et enjeux de l'apprentissage et de l'alternance
- Rôle et missions du tuteur
- Les attendus de la certification MATU

**U
2****Accueil et intégration : fondements de la mission de tuteur**

- Profils des alternants en entreprise
- Organisation du parcours d'apprentissage
- Entretien de détection et objectifs personnalisés
- Les actions en amont d'ordre organisationnel
- Présenter /se présenter
- Consignes et informations liées à l'environnement de travail

**U
3****Accompagner vers l'autonomie progressive**

- Les conditions favorables à l'apprentissage
- Les outils de suivi et d'accompagnement
- Planification et conduite d'entretiens
- Gestion des difficultés : recadrer/ réorienter

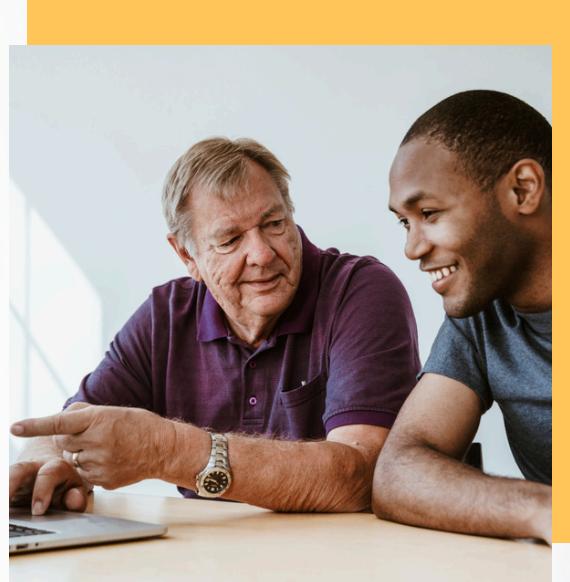
**U
4****Transmettre et évaluer en continu**

- Choix et organisation de situations de travail formatives
- Méthodes et techniques pédagogiques adaptées
- Attitude réflexive et posture du tuteur
- L'évaluation des apprentissages
- Auto évaluation et métacognition chez l'apprenti
- Evaluation de sa pratique de tuteur

**U
5****Préparation des épreuves de certification**

- Aide à la rédaction du dossier de présentation du candidat
- Choix et analyse des situations professionnelles issues de la pratique de son métier
- Préparation à l'épreuve orale et à l'entretien jury

Que vous soyez parent d'élève, collégien, lycéen, étudiant ou porteurs de projet, ORFEOS vous accompagne individuellement en vous proposant des programmes de formation adaptés à vos besoins et préoccupations.



A
C
C
O
M
P
A
G
N
E
M
E
N
T

Le système éducatif français est principalement axé sur l'apport théorique de connaissances et de savoirs utiles à la progression de chaque élève. Les référentiels et programmes inhérents ont un impact TEMPS si important à transmettre, qu'il en résulte peu de place pour les méthodologies de travail ainsi qu'à la préparation aux examens, or, ces deux notions fondamentales seront les bases favorisant l'employabilité et l'adaptabilité dans le monde professionnel.

Il en est de même pour le créateur d'entreprise ou le porteur de projet, qui par manque de temps occulte souvent la notion fondamentale de l'accompagnement ou soutien dans des domaines annexes souvent décisifs.



Ces programmes de formation, vous sont proposés en parcours global ou en sur mesure respectant les rythmes de chaque apprenant.

ACCOMPAGNEMENT



ACC 001

Booster votre esprit de synthèse

112

ACC. 003

Organiser ses idées avec créativité par la maîtrise du mind mapping

114

ACC. 004

Pitcher pour convaincre : se présenter pour contrer les aprioris des 30 premières secondes

116

ACC. 005

Réussir sa prise de parole en public

118

ACC. 006

Créer une présentation visuelle impactante

120

ACC. 007

Savoir s'organiser : booster votre efficacité

122

ACC. 008

La gestion du temps: Notion phare de toute organisation efficace

124

ACC. 009

Apprendre à apprendre: la neuroscience au service de l'apprentissage

126

ACCOMPAGNEMENT



ACC. 010

Réussir sa soutenance de projet de l'écrit à l'oral :
maîtriser la présentation de projet

128

ACC. 011

Développer son employabilité : préparer et réussir son
entretien d'embauche

130

ACC. 012

Créativité, vecteur organisationnel :
maîtriser le mind mapping

132



BOOSTER VOTRE ESPRIT DE SYNTHESE.

Public concerné

Scolaire, étudiant.
Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: ACC.001

1 jour / 7 heures

Scolaire : 250€ HT

Pro : 450€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Organiser ses idées pour s'exprimer clairement.
- Exploiter ses idées et valoriser son expertise.
- Produire des écrits concis.
- Etre convaincant dans toutes les situations.

PROGRAMME

Organisation et structure de message.

Le recueil des idées,
La logique compréhensible,
La peur de réduire le contenu,
La structure du message écrit et oral.

ACC.003

Organiser ses idées avec créativité par la maîtrise du
mind mapping

ACC.007

Savoir s'organiser : booster votre efficacité

Pour aller plus loin

La transmission d'une information.

Pratiques usuelles de la communication print, numérique et digitale,
Message oral : vos forces et faiblesses.

Le recueil de l'information écrite/orale.

L'essentiel à retenir sur des documents,
La prise de note : compte rendu, conférences et cours.



La découverte de son mode de fonctionnement

Les styles de communication,
L'adaptation de sa communication/ aux objectifs/aux destinataires.

Training

Entrainement, simulation sur la transmission d'un message,
Audio, podcast sur recueillir l'information,
Atelier sur les modes de fonctionnement de la communication.

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



SCOLAIRE, ETUDIANT, PORTEUR DE PROJET

Organiser ses idées avec créativité.

Public concerné

Scolaire, étudiant.
Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: ACC.003

1 jour / 7 heures
Scolaire : 250€ HT
Pro : 450€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Maîtriser les modes d'apprentissage.
- Appréhender le concept de clarification d'idées par la maîtrise du Mind mapping.
- Dynamiser votre créativité au service de vos besoins.

PROGRAMME

L'apprentissage.

Les diverses méthodes d'apprentissage,
Le rythme et les conditions d'apprentissage.

La structure d'idées.

Découverte du Mind-mapping,
Recueil des données et d'information,
La structure par pole d'idées.

Pour aller plus loin

ACC.012

Créativité, vecteur organisationnel : maîtriser le mind mapping

ACC.007

Savoir s'organiser : booster votre efficacité



L'application du Mind mapping.

Détermination de l'objectif

Mise en pratique : prise de notes, documents et réunion.

Création personnalisée d'un Mind mapping

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



ETUDIANT, PORTEUR DE PROJET : PITCHER POUR CONVAINCRE

Se présenter pour contrer les aprioris des 30 ères secondes

Public concerné

Scolaire, étudiant.
Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: ACC.004

1/2 jour / 4 heures

Scolaire : 150€HT

Pro : 350€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Réaliser un squelette écrit de votre idée.
- Maitriser les mots clés professionnels.
- Réaliser son pitch de présentation personnelle ou de projet.

PROGRAMME

Le pitch elevator.

Objectifs/enjeux,
Les diverses utilisations.

La construction de son pitch.

Les conditions d'intervention (auditoire, DRH, client,
Les éléments fondamentaux de votre intervention,
Rédaction de votre message en usant des mots clés adaptés.

La mise en scène du pitch.

La communication non verbale,
Le calage de la voix (rythme, intonation).



Training oral

Présentation dégroupée,
Présentation globale,
Objectif 2 minutes.

ACC.005

Pour aller plus loin

Réussir sa prise de parole en public
ACC.010

Réussir sa soutenance de projet de l'écrit à l'oral :
maîtriser la présentation de projet

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposeront des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



ETUDIANT, PORTEUR DE PROJET : réussir sa prise de parole en public

Convaincre les jurys d'examen / vos prescripteurs

Public concerné

Scolaire, étudiant.
Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: ACC.005

1 jour / 7 heures

Scolaire : 250€HT

Pro : 450€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Analyser son style communicant.
- Maîtriser la préparation et les facteurs clés de réussite d'une prise de parole en public.
- S'entraîner à présenter un exposé, ainsi que le jeu des questions/réponses.

PROGRAMME

Le style communicant.

Détection de vos forces et faiblesses,
L'analyse du frein de votre capital confiance,
Mise en place d'actions correctives.

La préparation : étape cruciale.

L'objectif à atteindre,
Préparation schématisée de votre intervention (Mind mapping)
Création d'un scénario oral.

Les clés de la réussite de votre oral.

La voix, le regard, la posture,
Le grooming adapté aux circonstances et public,
L'improvisation raisonnée,
Maîtrise des outils d'aide à la prise de parole.



Training oral

Présentation d'un exposé simple,
Le jeu des questions/réponses.

ACC.004

Pitcher pour convaincre : se présenter pour contrer les aprioris des 30 premières secondes

ACC.010

Réussir sa soutenance de projet de l'écrit à l'oral : maîtriser la présentation de projet

Pour aller plus loin

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



BONUS

100% présentiel

Formateurs experts

Déjeuner offert

Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposeront des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



SCOLAIRE, ETUDIANT, PORTEUR DE PROJET : surprenez-le jury/prescripteur

Créer une présentation visuelle impactante

Public concerné

Scolaire, étudiant.
Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: ACC.006

1 jour / 7 heures

Scolaire : 250€HT

Pro : 450€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Appréhender les conditions et possibilités d'user une présentation visuelle.
- Maîtriser l'outil CANVA, spécialiste de l'infographie gratuite et accessible.
- Créer votre présentation visuelle liée à votre document référence.
- S'entraîner à présenter un visuel adapté au discours.

PROGRAMME

La présentation visuelle.

Les circonstances d'utilisation,
Analyse de CANVA et inscription.

Le Template optimal

Analyse des Templates,
Reprise de votre univers/charter graphique,
Adaptation sur le Template choisi et travail.

La création de votre présentation visuelle.

Synthèse de votre dossier écrit,
Création d'un scénario (photos, images, typographie),
Montage slide par slide de votre présentation.



Training oral

Maitrise du matériel de présentation visuelle,
Calage entre présentation visuelle et animation orale.

Pour aller plus loin

ACC.007

Savoir s'organiser : booster votre efficacité

ACC.010

Réussir sa soutenance de projet de l'écrit à l'oral :
maîtriser la présentation de projet

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



BONUS

100% présentiel

Formateurs experts

Déjeuner offert

Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposeront des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



Public concerné

Scolaire, étudiant.
Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: ACC.007

1 jour / 7 heures

Scolaire : 250€HT

Pro : 450€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Analyser, gérer et transformer l'information en actions productives.
- Maîtriser les techniques organisationnelles liées à la demande qualité.
- Vaincre la procrastination et les notions prioritaires.

PROGRAMME

Mise en place d'une organisation d'information.

La gestion des flux d'information,
Transformation d'informations en actions,
Veille informative adaptée.

Le classement méthodique des informations.

Les divers outils/supports d'informations,
Le choix d'une procédure de classement,
Les 5S.

La gestion de l'urgence.

Priorité VS urgence,
Le pouvoir d'anticipation,
La planification.

ACC.008

La gestion du temps: Notion phare de toute organisation efficace

ACC.009

Apprendre à apprendre: la neuroscience au service de l'apprentissage

Pour aller plus loin



La procrastination.

Evaluation du degré « de repousser à plus tard »,
Transformation de l'improductif en productif.

Training oral

Etude de cas,
Mind mapping sur votre orientation organisationnelle.

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposeront des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



ETUDIANT, PORTEUR DE PROJET :

La gestion du temps

Notion phare de toute organisation efficace

Public concerné

Scolaire, étudiant.
Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: ACC.008

1/2 jour / 4 heures

Scolaire : 150€HT

Pro : 350€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Connaitre ses capacités face à l'ennemi TEMPS.
- Organiser et gérer son temps de travail.
- Maitriser les outils développeurs de temps.
- Apprivoiser les facteurs clés de réussite d'une gestion de temps optimale.

PROGRAMME

La gestion du temps : ne plus subir.

Les modes de fonctionnement,
L'analyse des notions chronophages.
La responsabilité de l'objectif visé.

La planification.

Identification de ses priorités,
• A court terme : la journée,
• A moyen terme : le mois,
• A long terme : l'année.

L'apport des ateliers adaptés.

L'encombrement mental,
La procrastination,
Le classement : les 5 S,
La gestion du flux d'informations.



L'impact positif de la gestion du temps.

La place à la proactivité,
Le temps de réflexion utile,
La maîtrise du stress : montée en efficacité.

ACC.007

Savoir s'organiser : booster votre efficacité

ACC.009

Apprendre à apprendre: la neuroscience
au service de l'apprentissage

Pour aller plus loin

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



BONUS

100% présentiel

Formateurs experts

Déjeuner offert

Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposeront des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



SCOLAIRE, ETUDIANT, PORTEUR DE PROJET : APPRENDRE A APPRENDRE

Les neurosciences au service de l'apprentissage.

Public concerné

Scolaire, étudiant.
Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: ACC.009

2 jours / 14 heures

Scolaire : 500€ HT

Pro : 900€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Maîtriser son potentiel d'apprentissage.
- Développer votre programme d'apprentissage.
- Mettre en place une stratégie d'apprentissage des nouveaux savoirs.

PROGRAMME

L'apport des neurosciences

Un cerveau conçu pour apprendre,
Apprendre, comprendre, mémoriser

Accroître son attention

Les états de l'attention face à une tâche
Les distracteurs de l'attention.

Mieux mémoriser

Fonctionnement
Mémoire à long terme, mémoire à court terme
Les différents types de mémoire

ORFEOS. Organisme régional de formation de l'enseignement et de l'organisation des savoirs
Conseils, informations, inscriptions ? contact@orfeosformation.com



Maintenir sa motivation

Le rôle de la motivation dans l'apprentissage
L'organisation au service de l'apprentissage.

Pour aller plus loin

Savoir inhiber

Le système 3

ACC.007

Savoir s'organiser : booster votre efficacité

ACC.008

La gestion du temps: Notion phare de toute organisation efficace

L'apprentissage autonome.

L'aide du numérique et du digital,
Le rôle des émotions

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com



Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



ETUDIANT, PORTEUR DE PROJET : REUSSIR SA SOUTENANCE DE PROJET

De l'écrit à l'oral : maîtriser la présentation de projet.

Public concerné

Scolaire, étudiant.
Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: ACC.010

2 jours / 14 heures

Scolaire : 500€HT

Pro : 900€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Maîtriser le référentiel ou modalités d'évaluation de votre soutenance.
- Produire la base écrite de votre dossier.
- Création de la présentation visuelle.
- Réaliser un training optimisé en mode coaching.

PROGRAMME

Analyse du référentiel/objectif.

Les modalités d'examen,
Les critères d'évaluation,
La procédure de l'écrit et de l'oral.

Le document écrit.

Le document à produire (le respect des consignes),
La date de dépôt,
Analyse de la situation méthodologie visuelle,
Technique de l'entonnoir (détection problématique),
Réflexion sur des axes d'amélioration,
Mise en place du projet,
Conclusion ouverture.

La soutenance.

L'analyse du timing accordé à l'oral,
Réflexion sur la présentation (infographie),
• CANVA : prise en main, choix Template,
Sélection des informations primordiales à présenter,
Création slide par slide.

ORFEOS. Organisme régional de formation de l'enseignement et de l'organisation des savoirs
Conseils, informations, inscriptions ? contact@orfeosformation.com



Training oral.

Développement oral de chaque slide,
Analyse des forces/faiblesses,
1er passage chronométré (respect des modalités d'examen),
Analyse du timing et posture,
Actions correctives,
2eme passage chronométré.

ACC.005

Réussir sa prise de parole en public

ACC.006

Créer une présentation visuelle impactante

Pour aller plus loin

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



BONUS

100% présentiel

Formateurs experts

Déjeuner offert

Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposeront des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



ETUDIANT : DEVELOPPER SON EMPLOYABILITE.

Préparer et réussir son entretien d'embauche.

Public concerné	Prérequis	Réf: ACC.011
Etudiant .	Aucun.	
Dates	Lieu	Scolaire : 250€HT
A définir.	Rouen.	

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Maîtriser les étapes pré entretien.
- Appréhender les techniques de communication verbales.
- Soigner sa confiance pendant l'échange.
- Gérer les étapes et caractéristiques du post entretien.

PROGRAMME

La préparation.

Analyse des documents de recrutement (CV...)

Analyse d'offre et fiche de renseignement,

Préparation du pitch de présentation,

Les paramètres annexes : trajet, tenue...

Travail sur les questions et arguments.

La réussite de l'entretien.

Les 30 ères secondes,

L'exposé de son objectif professionnel,

Technique sur la présentation du parcours professionnel,

L'adéquation entre compétences et offre visée.



La maîtrise de l'échange.

La communication non verbale,
L'écoute proactive,
La question qualité/défaut,
La conclusion positive.

ACC.010

Réussir sa soutenance de projet de l'écrit à l'oral :
maîtriser la présentation de projet

ACC.008

La gestion du temps: Notion phare de toute organisation efficace

Pour aller plus loin

Les étapes post entretien

Le message de remerciement,
La forme et le fond du message,
La gestion de la relance.

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



BONUS

100% présentiel

Formateurs experts

Déjeuner offert

Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.



PORTEUR DE PROJET : La créativité, vecteur organisationnel

Maitriser le Mind Mapping

Public concerné

Scolaire, étudiant.
Créateur, repreneur d'entreprise.

Dates

A définir.

Prérequis

Aucun.

Lieu

Rouen.

Réf: ACC.012

1 jour / 7 heures

Scolaire : 250€ HT

Pro : 500€ HT

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Connaitre les fondamentaux de la carte mentale
- Synthétiser, organiser et clarifier des informations ou des idées
- Concevoir des cartes mentales efficaces
- Utiliser la carte mentale dans différentes situations de communication
- Réaliser des cartes mentales sur PC

PROGRAMME

Qu'est-ce que le mind mapping ?

Histoire et finalités

Les règles de base de la construction d'une carte mentale

Concevoir des cartes mentales efficaces

Savoir lire une carte mentale

Définir un cœur de carte motivant

Concevoir sa carte mentale avec sa personnalité

Pictogramme et dessin visuel

S'exercer à traduire ses idées en image et développer un répertoire graphique

La carte mentale comme outil dans différentes situations de communication

Utiliser la carte pour se questionner

Utiliser la carte comme outil de mémorisation

Utiliser la carte pour prendre des notes

Utiliser la carte comme brainstorming autour d'une idée d'un concept

Utiliser la carte pour animer une réunion



Améliorer sa carte mentale grâce à un logiciel pour en faire un document communicant

Panorama des différents logiciels de mind mapping
X mind Canva ou Veen gage
Mettre en forme une carte mentale manuelle
Réorganiser et modifier une carte mentale existante

ACC.003

Organiser ses idées avec créativité par la maîtrise du mind mapping

ACC.007

Savoir s'organiser : booster votre efficacité

Pour aller plus loin

Découvrez l'intégralité de notre catalogue de formation sur www.orfeosformation.com

Retrouver les dates disponibles sur



BONUS

100% présentiel

Formateurs experts

Déjeuner offert

Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogues experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposeront des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.

Conditions générales de vente ORFEOS

ORFEOS se réserve le droit de modifier ou de mettre à jour ses conditions générales de vente à tout moment.

1. PRESENTATION

ORFEOS est un Organisme de formation professionnelle dont le siège social est établi 465 Allée du clos Démont 76520 La Neuville Chant d'Oisel. ORFEOS développe, propose et dispense des formations 100% présentiel en inter, en intra ou intra résidentiel. ORFEOS réalise également de l'accompagnement aux scolaires et étudiants en parcours supérieur.

2. OBJET

Les présentes conditions générales de vente (ci-après les « CGV » s'appliquent à toutes les offres de services relatives à des commandes passées auprès d'ORFEOS par tout client professionnel ou particulier (ci-après « le client »). Le fait de passer commande implique l'adhésion intégrale et sans réserve du client aux CGV. Toute condition contraire (générale/particulière) opposé par le client ne peut, sauf acceptation écrite d'ORFEOS, prévaloir sur les présentes CGV et ce peu importe le moment de la prise de position d'opposition. Le fait qu'ORFEOS ne se prévalue pas à un moment donné de l'une quelconque des présentes CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement. Le client se porte garant du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés.

Le client reconnaît qu'il a bénéficié de toutes les informations et conseils suffisants de la part d'ORFEOS, lui permettant de s'assurer de l'adéquation entre l'offre de service et ses besoins.

3. ACCOMPAGNEMENT SCOLAIRE ET ETUDIANT EN PARCOURS ETUDES SUPERIEURES

Toute prestation d'accompagnement scolaire et étudiant en de parcours supérieur fait l'objet d'une proposition commerciale et financière établie par ORFEOS. En cas d'acceptation par le client, un acompte de 30% du cout de la prestation sera versé au jour de la signature du contrat de formation. Le solde devra quant à lui (soit 70% du cout total de la formation), être versé au moins 30 jours précédant le début de la réalisation de la prestation par ORFEOS. Si le contrat est signé moins de 30 jours avant le début de la formation, le cout total de l'accompagnement sera versé au comptant à ORFEOS. Aucune prestation ne se fera au domicile de l'accompagné.

4. FORMATIONS EN PRESENTIEL

4.1 Formations interentreprises

4.1.1 Descriptif

Les dispositions de cet article concernent les formations dispensées en format interentreprises, disponible au catalogue ORFEOS, et réalisée dans les locaux d'ORFEOS, ou, mis à disposition par ORFEOS. En cas d'impossibilité d'assurer la formation en présentiel, notamment en cas de force majeur ou de restrictions réglementaires interdisant de réaliser ladite formation en présentiel, la formation sera automatiquement dispensée à distance.

4.1.2 Conditions financières

Les prix applicables sont ceux figurant sur le catalogue imprimé ou le e-catalogue figurant sur le site internet www.orfeosformation.com. Le règlement du montant de la formation est à effectuer, à l'inscription, comptant sans escompte à l'ordre de SAS ORFEOS. Tous les prix sont stipulés en hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur. Les déjeuners sont offerts.

4.1.3 Remplacement d'un participant

ORFEOS donne la possibilité de remplacer un participant d'en l'incapacité de suivre la formation par un autre participant ayant le même profil et les mêmes besoins en matière de formation. Il est possible de réaliser cette opération sans frais supplémentaires jusqu'à 5 jours ouvrés avant le démarrage de la formation. Si le remplacement intervient moins de 5 jours ouvrés avant le début, ouvre le droit à une indemnité forfaitaire de 50,00€.

4.1.4 Insuffisance du nombre de participant à une session de formation ORFEOS

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, ORFEOS se réserve le droit d'ajourner ladite session au plus tard une semaine avant la date prévue et ce, sans indemnités.

4.2 Formations intra-entreprise

4.2.1 Descriptif

Les dispositions de cet article concernent les formations intra-entreprise développées sur mesure et réalisées dans les locaux d'ORFEOS, du client ou, mis à disposition par ORFEOS (intra-entreprise résidentiel).

4.2.2 Conditions financières

Toute formation en format intra-entreprise fera l'objet d'une proposition commerciale et financière par ORFEOS. Sauf disposition contraire dans la proposition réalisée par ORFEOS, un acompte minimum de 20% du cout total de la formation sera versé par le client.

5. DISPOSITIONS COMMUNES AUX FORMATIONS ET ACCOMPAGNEMENTS

5.1 Les documents contractuels

Une convention/un contrat de formation est établi à chaque action de formation selon les articles L6353-1 et L6353-2 du code du travail. Ce document est adressé en double exemplaire dont un est à retourner par le client revêtu, le cas échéant, du cachet de l'entreprise. Une attestation de formation intégrant une partie sur l'évaluation des acquis de la formation est remise après la prestation.

ORFEOS fournit sur demande pour les parties concernées, une attestation de présence du/des participants aux sessions de formation.

5.2 Règlement par un opérateur de compétences (OPCO)

En cas de règlement par l'OPCO dont dépend le client, il lui appartient d'effectuer la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCO de référence. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription et noté sur la convention de formation que le client retourne signée à ORFEOS. En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, la différence sera directement facturée au client par ORFEOS. Au cas où l'accord de prise en charge par l'OPCO ne parvient à ORFEOS au premier jour de la formation, ORFEOS se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

5.3 Annulation des formations à l'initiative du client

Les dates de formation étant fixées en commun accord entre ORFEOS et le client, elles sont bloquées de façon fermes. En cas d'annulation tardive par le client d'une session de formation validée en commun, des indemnités compensatrices sont dues dans les cas suivants :

-report ou annulation communiqué au moins 30 jours avant le début de la session : aucune indemnité -report ou annulation communiqué moins de 30 jours et au moins de 15 jours avant le début de la session : 30% des frais de formation relatifs à la session seront facturés au client. - report ou annulation communiqué moins de 15 jours avant le début de la session : 70% des frais de formation relatifs à la session seront facturés au client.

5.4 Absence du participant le jour de la formation/accompagnement

Dans le cas où le stagiaire ne se présente pas le jour de sa formation, le cout de la session sera facturé 100% au client.

6. DISPOSITIONS APPLICABLES A L'ENSEMBLE DE L'OFFRE DE SERVICES ORFEOS

6.1 Procédure de passation des commandes

La proposition et les prix stipulés par ORFEOS sont valables un mois à compter de l'envoi du bon de commande. L'offre commerciale est dite acceptée dès la réception par ORFEOS, du bon de commande dument signé par tout représentant habilité par le client ou dans le cas des prestations d'accompagnement scolaire et de parcours supérieur par le/les représentant/s légal/aux de l'accompagné (si celui-ci est mineur), dans un délai d'un mois à compter de l'émission du bon de commande. La signature du bon de commande implique la connaissance et l'acceptation irrévocabile et sans réserve des conditions mentionnées. Lesdites conditions peuvent être modifiées par ORFEOS, sans préavis, ni indemnités au profit du client.

6.2 Facturation et règlement de la prestation de service

6.2.1 Le prix

Tous les prix sont exprimés en Euros et hors taxes. Ils seront donc majorés de la TVA en vigueur. Toute demande exceptionnelle en matière de location de salle, matériels techniques et ou technologiques autre que les équipements adaptés d'ORFEOS seront facturés en sus.

6.2.2 Le règlement

Sauf condition ou convention contraire, les règlements seront effectués selon les conditions suivantes :

Le paiement comptant doit être effectué par le client, au plus tard dans un délai de trente jours à compter de la date de la facture.

-Le règlement est accepté par règlement domicilié automatique (prélèvement). Chèque, virement bancaire ou postal.

-Aucun escompte ne sera appliquée en cas de règlement avant échéance, sauf mention indiquée sur la facture.

En cas de retard de paiement, ORFEOS pourra suspendre toutes les commandes en cours, sans préjudice de toute autre voie d'action.

6.2.3 Révision de prix

Le cas échéant, la proposition financière d'ORFEOS acceptée par le client sera révisée à chaque date anniversaire du contrat par application de la formule de révision de prix suivant l'indice Syntec. (Indice servant à mesurer l'évolution du cout de la main d'œuvre, essentiellement de nature intellectuelle).

Conformément à l'article L441-6 du code du commerce, tout paiement postérieur à la date d'exigibilité donnera lieu au paiement d'une indemnité forfaitaire de 40,00€ pour frais de recouvrement de la créance commerciale. Dans le cas où les frais de recouvrement s'avèrent supérieurs à l'indemnité forfaitaire, des frais complémentaires seront facturés.

Toute somme non réglée à échéance entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable, l'application de pénalités d'un montant égal à trois fois le taux d'intérêt légal. ORFEOS se réserve le droit de suspendre les prestations de service en cours jusqu'à complet règlement et obtenir le règlement par voie contentieuse aux frais du client sans préjudice des autres dommages et intérêts pouvant être dus à ORFEOS.

6.3 Limitation de responsabilité d'ORFEOS

La responsabilité d'ORFEOS ne peut être engagée pour toute défaillance technique du matériel pédagogique ou toute cause étrangère à ORFEOS. Quel que soit le type de prestations d'ORFEOS, sa responsabilité est limitée à l'indemnisation des dommages directement prouvés par le client, et de ce fait la responsabilité d'ORFEOS est plafonnée au montant payé par le client au titre de la prestation concernée. En aucun cas, la responsabilité d'ORFEOS ne saurait engagée au titre de dommages indirects tels que perte de données, de fichiers, perte d'exploitation, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation du client.

6.4 Force majeur

ORFEOS ne pourra être tenu responsable à l'égard du client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeur. Sont considérés comme cas de force majeur ou cas fortuit, outre ceux reconnus par la jurisprudence des cours et tribunaux français compétent en la matière et sans que cette énumération soit restrictive :

-les grèves et mouvements sociaux internes et externes à ORFEOS -L'indisponibilité d'un consultant ou formateur dû à la maladie ou accident -les désastres et catastrophes naturels, les incendies -La non autorisation par les autorités compétentes de permis et autorisations de travail, non obtention de visas -Les lois, décrets ou règlements mis en place ultérieurement -L'interruption des fournitures d'énergie, de télécommunication, de communication et transport de tous types -tout autre circonstance échappant au contrôle et maîtrise d'ORFEOS.

6.5 Propriété intellectuelle

ORFEOS est seul titulaire des droits de propriété intellectuelle de l'ensemble des formations proposées à ses clients. Tous les supports et contenus pédagogiques (papier, électronique, numérique, digitaux et oraux) utiles à l'exécution des prestations, demeurent la propriété d'ORFEOS. A ce titre, ils ne peuvent en aucun cas être utilisés, transformés, reproduits et exploités sans y être expressément autorisé par ORFEOS. Le client s'interdit donc l'utilisation à des fins de formation d'autres personnes que son personnel et engage donc par cette action sa propre responsabilité sur la base des articles L.122-4 et L.335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle en cas de cession ou de communication des contenus non autorisée. ORFEOS demeure donc propriétaire de ses outils, méthodes, techniques pédagogiques exposés lors de l'exécution de toutes les prestations ORFEOS.

6.6 Confidentialité

ORFEOS ainsi que son client s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie, qu'ils soient économiques, techniques ou commerciaux ayant été échangés lors de l'exécution des prestations, de la conclusion du contrat ou convention de formation, notamment les éléments et informations financiers et commerciaux émanant dudit contrat/convention. De ce principe, ORFEOS s'engage à ne pas communiquer à tiers autres que les partenaires affiliés, fournisseurs, les informations transmises par le client, y compris les informations concernant les prestations ORFEOS.

6.7 Communication

Le client accepte d'être cité par ORFEOS comme client de son offre, sous réserve des dispositions de l'article 6.5. ORFEOS peut mentionner le nom, logo, description de la nature des prestations, objet du contrat dans des listes de références et propositions à l'égard de ses prospects et clients notamment sur son site internet www.orfeosformation.com, de son personnel ainsi que de documents internes tels que dans la stratégie de gestion et organisation prévisionnelle, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables.

6.8 Protection des données personnelles du stagiaire

Les données personnelles des stagiaires sont strictement utilisées dans le cadre de l'inscription, de l'exécution et de suivi de sa formation par le service administratif d'ORFEOS en application de l'article L6353-9 du code du travail. ORFEOS applique la réglementation, concernant la conservation des données et informations concernant les stagiaires, au regard des services de contrôle administratif et financier applicables aux actions de formation soit : 5 ans concernant les contrats et conventions de formation et 10 ans concernant les bons de commande/fiches d'inscription et factures. Aucune utilisation commerciale ne sera faite à partir des données collectées. Conformément au règlement général sur la protection des données, les stagiaires bénéficient d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui les concernent, qu'ils peuvent exercer en adressant un mail à l'adresse suivante :contact@orfeosformation.com

6.9 Droit applicable

Les présentes conditions générales de vente sont régies par le droit français et font état des modalités de vente d'une prestation de service ORFEOS. Ainsi, elles permettent d'encadrer les relations commerciales et "constituent le socle unique de la négociation commerciale" (article L441-1 du Code de commerce). En cas de litige entre le client et ORFEOS à l'occasion de l'exécution du contrat, il sera toujours recherché une solution de sortie de crise à l'amiable. A défaut, le règlement du dit litige sera instruit par le tribunal de commerce de ROUEN.

INSCRIPTION A UNE FORMATION

Valant bon de commande (Personne morale)

ORFEOS

Toute inscription vaut acceptation sans réserve des conditions générales de vente détaillées au verso.



contact@orfeosformation.com



06.33.90.97.97 06.68.00.65.46



www.orfeosformation.com

Titre de la Formation Référence

Date de la Formation

ENTREPRISE

Raison sociale

N° Siret : (obligatoire) Code APE/NAF

Adresse

Ville Code postal Pays

N° identifiant TVA (mention obligatoire).

RESPONSABLE FORMATION DE L'ENTREPRISE DU PARTICIPANT

Mr Mme Prénom Nom

Téléphone E-mail

OPERATEUR DE COMPETENCE

Prise en charge OPCO oui non (Si oui, merci de nous transmettre l'accord de prise en charge OPCA avant le début de la session)

Nom de l'OPCO Téléphone

Adresse N° Adhérent OPCO

FACTURATION

Etablissement à facturer

REGLEMENT A RECEPTION DE FACTURE

Noms des participants	Prénoms	E-mail	Date	Titre formation	Prix HT	Prix TTC

Vous désirez recevoir une convention de formation OUI NON

TOTAL

Cachet entreprise

Date

Signature

Numéro SIRET : 920 687 852 00011
Numéro de déclaration d'activité NDA 28 7606 71076
(Auprès du préfet de région de Normandie)
N°TVA intracommunautaire FR
ORFEOS 465 Allée du clos Démont ; 76520 La Neuville Chant d'Oisel
WWW.orfeosformation.com

Vos données personnelles sont utilisées exclusivement pour le traitement et le suivi de votre demande par le service enregistrement ORFEOS. Elles seront conservées pour une durée de 5 ans ou 10 ans en respect des CGV ORFEOS (article 6.8) à compter de notre dernier contact. Aucune utilisation commerciale ne sera faite à partir des données collectées. Conformément au règlement général sur la protection des données, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent, que vous pouvez exercer en adressant un mail à l'adresse suivante : contact@orfeosformation.com

INSCRIPTION A UNE FORMATION

Valant bon de commande (Personne physique)

ORFEOS

Toute inscription vaut acceptation sans réserve des conditions générales de vente détaillées au verso.



contact@orfeosformation.com



06.33.90.97.97 06.68.00.65.46



www.orfeosformation.com

Titre de la Formation Référence

Date de la Formation

INFORMATIONS SUR LE PARTICIPANT

Mr Mme Prénom Nom

Fonction E-mail

Expérience dans la fonction

Adresse

Ville Code postal Pays

Téléphone Mobile

ORGANISME FINANCIER DU PARTICIPANT

Etablissement Public Privé Association

(à remplir uniquement en cas de prise en charge par un tiers)

Raison sociale

N° Siret : (obligatoire) Code APE/NAF

Adresse

Ville Code postal Pays

Téléphone E-mail de contact

FACTURATION

Etablissement à facturer (si différent du participant)

REGLEMENT A RECEPTION DE FACTURE

Date	Titre formation	Prix HT	Prix TTC

Date	Signature du participant	TOTAL	

A réception de ce formulaire d'inscription daté et signé, ORFEOS éditera un contrat de formation.

Numéro SIRET : 920 687 852 00011
Numéro de déclaration d'activité NDA 28 7606 71076
(Auprès du préfet de région de Normandie)
N°TVA intracommunautaire FR
ORFEOS 465 Allée du clos Démont ; 76520 La Neuville Chant d'Oisel
WWW.orfeosformation.com

Vos données personnelles sont utilisées exclusivement pour le traitement et le suivi de votre demande par le service enregistrement ORFEOS. Elles seront conservées pour une durée de 5 ans ou 10 ans en respect des CGV ORFEOS (article 6.8) à compter de notre dernier contact. Aucune utilisation commerciale ne sera faite à partir des données collectées. Conformément au règlement général sur la protection des données, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent, que vous pouvez exercer en adressant un mail à l'adresse suivante : contact@orfeosformation.com





Au village by CA de Rouen Vallée de Seine



Accès aux transports



Bus ligne 34- arrêt Hangars
TEOR Ligne T4-
arrêt Boulevard des Belges



Métro station Joffre Mutualité
Gare SNCF à 2,5 Kms



Vélo station cy'clic et abris

Axe Paris Rouen Le Havre
A proximité de l'A13 (sud III)
et de l'A150 Pont Flaubert



Parking gratuit



Conception et réalisation ORFEOS
Conception graphique ORFEOS
Crédits photographiques Martine P Lanchon
Conception graphique ORFEOS et Design print and digital



Orfeos formation



www.orfeosformation.com



09 77 04 83 72