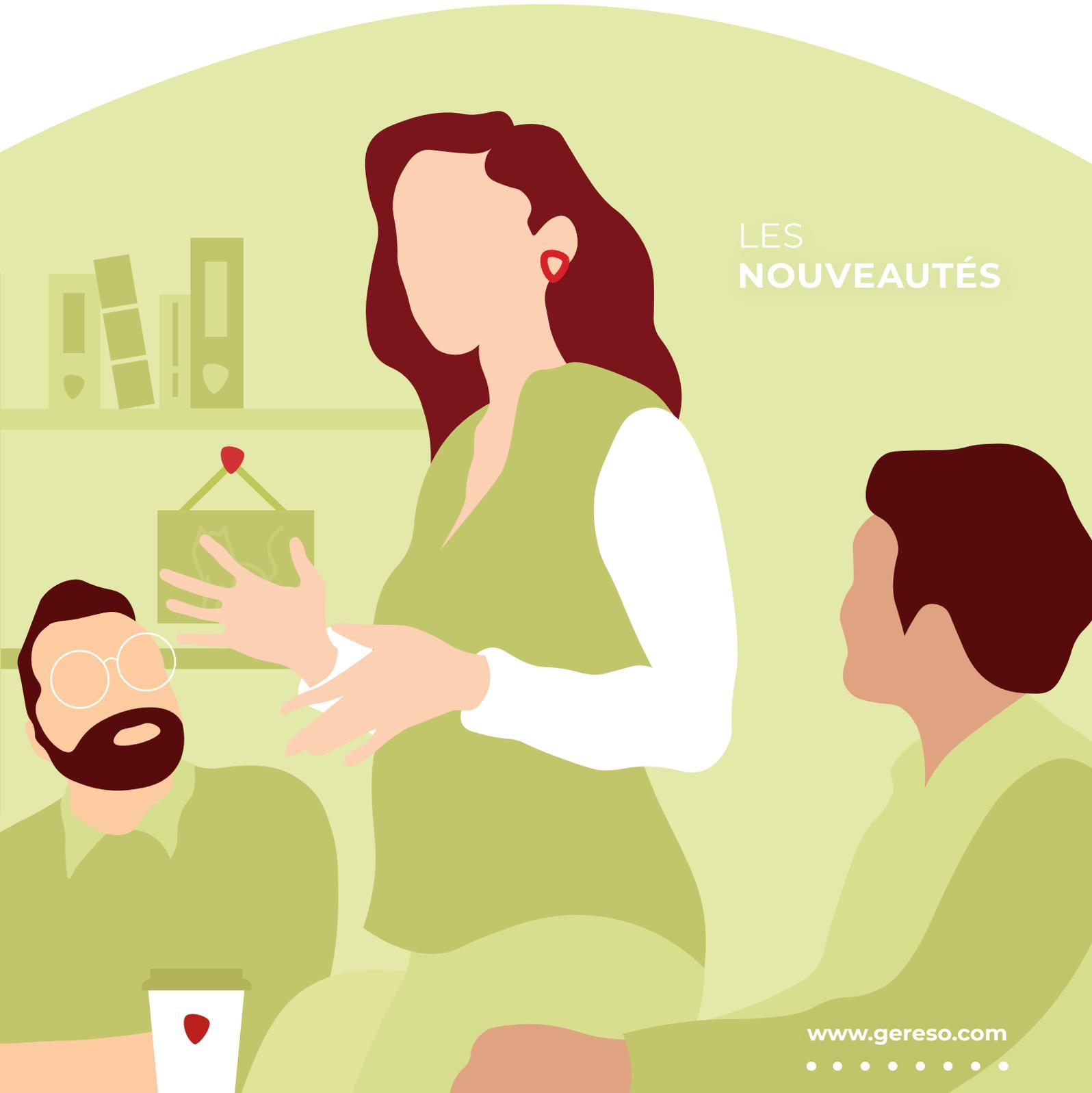


FORMATIONS **2023**



LES
NOUVEAUTÉS





CHEZ GERESO, NOUS VOUS TRANSMETTONS DES EXPERTISES ET
**DES SAVOIR-FAIRE CLÉS POUR
CONTRIBUER À VOTRE PERFORMANCE.**
NOUS RÉPONDONS À VOS PROPRES BESOINS ET VOS ATTENTES,
PARCE QUE NOUS CROYONS QUE CHACUN MÉRITE UNE APPROCHE
SUR-MESURE. NOUS NOUS ENTOURONS D'EXPERTS, AFIN
DE VOUS ACCOMPAGNER AU QUOTIDIEN.
**NOUS AVONS TOUS À CŒUR DE VOUS FAIRE ÉVOLUER
POUR ACCROÎTRE VOTRE EFFICACITÉ,
VOTRE ÉPANOUISSEMENT PROFESSIONNEL MAIS AUSSI PERSONNEL.**
NOUS VOUS SOUTENONS DANS LA CROISSANCE DE VOTRE ACTIVITÉ, EN
PRENANT EN COMPTE VOTRE MARCHÉ, VOS ENJEUX ET VOTRE CULTURE D'ENTREPRISE.
NOUS FAISONS TOUT POUR NOUS RÉINVENTER
ET ENRICHIR NOTRE OFFRE, CAR DANS UN MONDE EN PERPÉTUEL MOUVEMENT,
IL N'Y A PAS DE PLACE NOUS CRÉONS AVEC VOUS UNE
POUR L'IMMOBILISME. RELATION DE PROXIMITÉ, BASÉE SUR LA
FOI EN L'HOMME ET EN SON AMBITION.
NOUS AGISSONS POUR ATTISER VOTRE CURIOSITÉ,
ET FAIRE ÉCLORE EN VOUS DE NOUVELLES PASSIONS.
NOUS CRÉONS L'INTÉRÊT, POUR EXALTER LES SAVOIRS.
NOUS CROYONS QU'IL SUFFIT D'UNE FORMATION ADAPTÉE,
D'UN CONSEIL AVISÉ OU D'UNE LECTURE PASSIONNÉE
POUR RÉVEILLER
**CE QUE VOUS AVEZ
DEPUIS TOUJOURS, EN VOUS.**

AVEC GERESO,
RÉVÉLEZ VOS COMPÉTENCES !



10 bonnes raisons de vous former chez **GERESO**

MERCI À VOUS !

Parce que choisir un organisme de formation partenaire est un exercice délicat... Que vous soyez responsable ou assistant(e) formation, professionnel(le) des ressources humaines, manager ou collaborateur(trice) de l'entreprise, **voici 10 bonnes raisons d'adopter GERESO** pour vos formations inter et intra-entreprises.

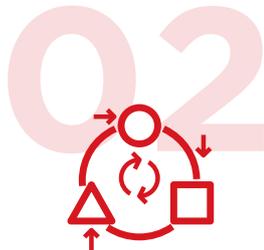


DES FORMATIONS DE QUALITÉ SUPÉRIEURE



Après plus de **40 000 évaluations** à chaud et à froid, des analyses et des études comparatives menées de façon parfaitement **indépendante entre 2011 et 2023**, par forMetris un cabinet expert dans l'évaluation des formations, puis via la plateforme **LearnEval**, le résultat est sans appel : les professionnels que nous formons nous plébiscitent pour la qualité de nos formations en les positionnant comme **«supérieures à la moyenne»** et **94.3%** des participants recommandent GERESO à l'issue de leur formation (*source : NPS LearnEval - entre le 01/10/2020 et le 09/09/2022*). **Les formations GERESO se distinguent par leur qualité** pour la totalité des domaines de formation et des items évalués :

- Pédagogie • Contenu des formations
- Impact de la formation pour les entreprises
- Perception de la formation par les participants
- Satisfaction des participants



DES RÉPONSES FORMATION ADAPTÉE À VOS ATTENTES



Formations diplômantes, certificats professionnels, blocs de compétences, parcours personnalisés, formations en présentiel ou à distance, formations inter, journées d'actualités, blended learning : nous innovons en permanence pour **vous proposer la réponse formation qui vous convient le mieux !** Et pour vos projets d'entreprise ou à enjeux stratégiques, nos équipes intra, conseil et grands projets sont à votre écoute, pour construire avec vous **une solution formation 100 % individualisée.**



OBJECTIF CPF !

GERESO se mobilise pour la réussite du Compte Personnel de Formation (CPF) en vous proposant **une gamme de formations diplômantes, de blocs de compétences et des formations certifiantes éligibles au CPF.** Ces formations ont été élaborées avec les meilleurs partenaires et bénéficient de l'inscription au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles).

140 000

professionnels des secteurs
privé et public formés

2 000

sessions de formation interentreprises
programmées en 2023

DIPLÔME 

BLOC DE COMPÉTENCES 

CERTIFICAT 



DES CONSULTANTS EXPERTS & PASSIONNÉS



Les consultants GERESO sont des experts sélectionnés pour leur parcours académique et professionnel, leur expertise métier, leurs **compétences pédagogiques** et leurs connaissances des entreprises. Femmes et hommes passionnés par leur métier, ils sont souvent **auteurs d'ouvrages pratiques et de publications professionnelles**.

Sélectionnés à l'issue d'un processus très rigoureux, ils **s'impliquent personnellement** dans l'élaboration et l'actualisation des formations qu'ils animent et vous proposent en permanence **une réponse formation adaptée**, à jour, qui tient compte de votre contexte professionnel, de votre culture d'entreprise et de votre projet d'établissement.



DES OUTILS INNOVANTS AU SERVICE DE VOTRE PERFORMANCE



Classes virtuelles, webinaires, formations en blended learning, Espace Stagiaire en ligne pour consulter vos e-ressources après-stage ou gérer vos inscriptions, Espace Responsable Formation pour piloter les formations de vos collaborateurs..

Pour accompagner le **développement de vos compétences** et vous aider dans votre projet de **digitalisation RH**, nous innovons pour vous en permanence !

LE BLOG GERESO

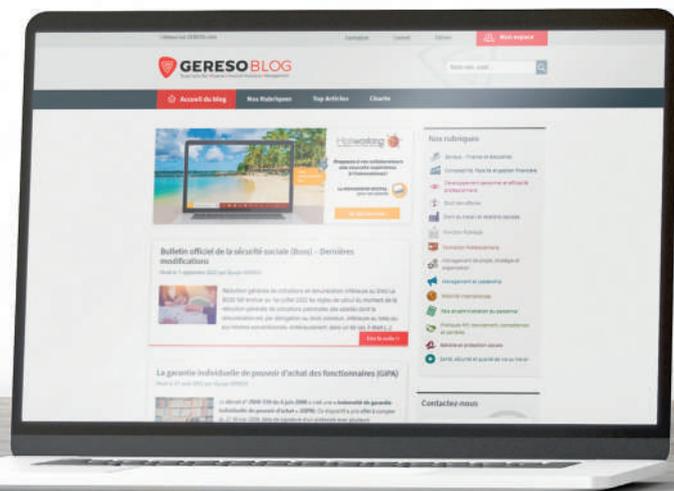
GERESO.COM/ACTUALITES



À travers ce blog, les experts GERESO vous apportent leur regard avisé sur les grandes tendances RH, les actualités et les enjeux de la fonction RH dans les secteurs privé et public.

Au menu

Des analyses de fond, des billets d'experts, des outils et des techniques pour développer ses compétences, son savoir-être ou son savoir-faire et progresser dans son travail ou sa vie personnelle.





LA PLATEFORME LEARNEVAL ÉVALUEZ VOTRE FORMATION !

- **Une première évaluation à chaud** juste après la formation permet de mesurer les aspects relatifs à la préparation et à l'organisation de votre formation, l'adéquation à vos attentes, la qualité de l'animation, l'intérêt du contenu pédagogique de la formation et votre satisfaction globale.
- **Une seconde évaluation à froid**, quelques semaines après la formation, permet de mesurer l'atteinte des objectifs spécifiques de la formation, l'utilisation des acquis de la formation, l'amélioration de votre efficacité ou de votre qualité du travail et votre satisfaction avec du recul.

94,3%

des participants recommandent GERESO
(source : NPS LearnEval - entre le 01/10/2020 et le 09/09/2022)

40 000

évaluations réalisées



UN **ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉ**, AVANT, PENDANT & APRÈS VOTRE FORMATION

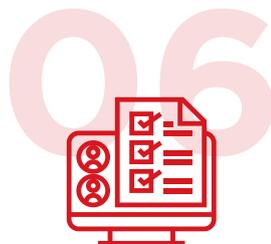


Avant votre formation : votre conseillère pédagogique vous guide dans le choix de votre formation : inter ou intra, en présentiel ou à distance, formation courte, parcours personnalisé certifiant ou diplômant. Dans votre Espace web, un questionnaire détaillé vous permet de préciser vos attentes. Un outil d'auto-diagnostic vous aide à vous positionner par rapport aux objectifs de la formation.

Pendant votre formation : nos experts sont à votre disposition pour répondre à toutes vos questions et traiter vos cas particuliers.

Après votre formation : vous évaluez votre formation dans votre Espace web. Votre conseillère formation vous contacte pour faire un point complet : satisfaction, acquisition de compétences, mises en application...

Et l'expertise se prolonge aussi en ligne : dans votre Espace web, retrouvez vos ressources pédagogiques, vos documents administratifs et posez vos questions techniques à votre consultant(e).



100% DES **FORMATIONS ÉVALUÉES** À CHAUD ET À FROID



Toutes les sessions de formation interentreprises proposées par GERESO font l'objet d'une évaluation par les participants sur la plateforme en ligne **LearnEval**. Organisation, contenu, pédagogie, animation, support, impact de la formation et résultats concrets... L'objectif est d'apprécier **les moyens mis en œuvre** et **l'efficacité de la formation** sur la durée.

Nos résultats 2022 :

- score «préparation des formations» : **85 / 100**
- score «formateur» : **91 / 100**
- score «contenu pédagogique» : **90 / 100**
- score «accueil Espace Formation» : **88 / 100**
- score «conditions matérielles» : **88 / 100**

(source : NPS LearnEval - entre le 01/10/2020 et le 09/09/2022)



LES FORMATIONS EN RÉGIONS

Parce que Paris n'est pas la France, toute l'expertise de notre réseau de consultants vient à votre rencontre dans votre région.

L'EXPERTISE À 2 PAS DE CHEZ VOUS !



NOS CERTIFICATIONS & NOS DISTINCTIONS



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION**



GERESO est membre des **Acteurs de la Compétence** et bénéficie de la certification **QUALIOPi** pour l'ensemble des domaines de formations :

- Métiers et fonctions supports de l'entreprise
- Création, stratégie d'entreprise et fonctions associées (droit, finance, gestion)
- Techniques et Méthodes de management
- Développement de compétences comportementales
- Communication interpersonnelle
- Prévention des Risques (RPS, incendie, SST...)
- Banque, assurance, immobilier
- Services à la personne et à la collectivité

Véritables **marques de confiance**, ces labels sont délivrés à l'issue d'un processus très rigoureux. C'est le gage de **notre professionnalisme et de notre engagement** dans une démarche de progrès permanent. GERESO est également classé en 2022 comme **un incontournable de la formation professionnelle** par le magazine DÉCIDEURS tant par la qualité de ses formations en Gestion des Ressources Humaines que par sa relation de proximité envers sa clientèle.



UN ENVIRONNEMENT IDÉAL POUR VOUS FORMER

Vous êtes chez vous ! Nous vous accueillons dans le 14^e arrondissement, 22 place Catalogne au sein de notre **Espace Formation**. Découvrez un nouvel espace spécialement créé pour vous et bénéficiez **d'un accueil personnalisé, de services et d'équipements haut de gamme** : vidéoprojecteurs intégrés, écrans plats grande dimension, wifi, espace repos, librairie...

L'objectif ?

Optimiser votre **«expérience formation»** avec GERESO.



PLUS QU'UN PRESTATAIRE RH **VOTRE BUSINESS PARTNER**



Développement des talents, accompagnement des transformations, projets RH stratégiques... GERESO vous prête main forte dans **l'élaboration et la mise en œuvre de vos grands projets**, en s'appuyant sur l'expertise d'équipes internes dédiées, la puissance de son réseau de consultants et des dispositifs efficaces et innovants.

Nos engagements :

- Prendre en compte les particularités de votre métier, de votre secteur d'activité et votre culture d'entreprise
- Élaborer une réponse complète, de l'analyse de votre besoin jusqu'à l'évaluation à long terme des bénéfices de notre prestation
- Utiliser toutes les modalités pédagogiques et techniques à disposition : formation présentielle, e-learning, coaching...

Pour vos projets stratégiques, contactez notre **service Grands Projets au 02 43 23 59 84.**



UN PARTENAIRE **FIABLE** **SUR LE LONG TERME**



Réforme de la formation, du droit du travail, des retraites, de l'assurance chômage, digitalisation des RH, mise en œuvre du télétravail...

Depuis plus de 40 ans, nous aidons les plus grands groupes français à faire face à tous les changements législatifs, réglementaires et aux **grandes transformations** qui les touchent en élaborant en permanence de **nouvelles solutions en formation, conseil et édition.**

Et si notre offre de prestations s'enrichit année après année, notre **exigence de qualité et d'efficacité** reste constante.

LE COACHING



Réalisées par des professionnels certifiés et expérimentés, nos prestations de coaching vous aideront à améliorer **vos performance individuelle ou collective** ou à faire face à de nouveaux défis personnels ou d'équipe.

- **Coaching individuel et professionnel**
- **Coaching collectif, coopération et performance durable de vos équipes**



DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES INDIVIDUELLES

Vous souhaitez assurer **la montée en compétences d'un(e) collaborateur(trice)** sur une thématique ou un domaine précis, ou l'accompagner dans le cadre d'un changement professionnel : mobilité interne, promotion, préparation à la retraite...



01

LES BLOCS DE COMPÉTENCES

Des **parcours de formations** d'une durée de 3 à 14 jours, éligibles au CPF et capitalisables sur plusieurs années pour obtenir des titres diplômants de haut niveau.

03

LES FORMATIONS INTERENTREPRISES

Des **formations «catalogue» de 1 à 5 jours**, en présentiel ou à distance pour des compétences opérationnelles, immédiatement transposables dans votre entreprise.

04

LES CERTIFICATS PROFESSIONNELS

Des formations certifiantes reconnues par Les **Acteurs de la Compétence** pour développer ou valider vos compétences en RH, management...

02

LES OFFRES MODULAIRES

2 ou 3 formations complémentaires et progressives conçues pour acquérir les fondamentaux et vous perfectionner sur une thématique spécifique.

05

LES FORMATIONS DÎPLOMANTES

Des **diplômes en RH de niveau BAC+2 à BAC+5**, éligibles au CPF et accessibles par la VAE, pour donner un nouveau souffle à votre carrière, accéder à de nouvelles fonctions ou valider votre expérience professionnelle





Vous souhaitez
favoriser la **performance**
de vos équipes, développer
les compétences et les
synergies dans vos groupes de
travail ou vos équipes projet.

01

LA FORMATION INTRA SUR-MESURE

La garantie d'une **formation 100% personnalisée** qui répond parfaitement à vos attentes, et selon les modalités qui vous conviennent le mieux.

03

LES FORMATIONS EN EXCLUSIVITÉ INTRA

Des programmes de formation **proposés uniquement en version «intra»**, du fait de leur aspect stratégique, sensible ou confidentiel, ou bien de leur spécificité par rapport à un secteur d'activité donné.

04

LE COACHING

Un **accompagnement personnalisé** pour développer et exploiter son potentiel individuel ou une approche collective pour favoriser les synergies dans ses équipes.



BOOSTER VOTRE PERFORMANCE COLLECTIVE

02

LA FORMATION INTER EN INTRA

Une formation **organisée dans votre établissement, pour vos équipes**, sur la base d'un programme de formation «catalogue» ou «clés en mains».

05

LA FORMATION À DISTANCE

Des **classes virtuelles, des modules de formations en ligne, des sessions en blended learning** (présentiel + e-learning) et des **webinaires** pour optimiser vos coûts et vos délais de formation.

NOTRE SIGNATURE PÉDAGOGIQUE

“Vivre une formation GERESO, c’est être guidé(e) par nos experts passionnés, au plus près de vos situations métier. C’est être accompagné(e) tout au long de votre apprentissage, dans une relation personnalisée et dans la convivialité”

Former, c’est un métier !

Nos intervenants sont tous **des professionnels de la formation, experts dans leur domaine et passionnés** par leur métier. Chaque consultant formateur est **concepteur des formations qu’il anime**.

Il réalise ainsi l’ingénierie pédagogique des formations inter, intra et sur-mesure, **pour atteindre vos objectifs de formation en apportant une réponse adaptée à vos besoins**.

Toutes nos formations sont conçues selon les principes suivants :

1. Des **contenus ciblés et adaptés**, pour **se concentrer** exclusivement sur **vos situations métier**
2. Une **alternance de méthodes pédagogiques** ayant chacune pour objectif de **vous impliquer pleinement dans vos apprentissages, d’ancrer les acquis par la pratique**
3. Une posture privilégiant **la qualité de la relation** au sein du groupe de formation, instaurant ainsi **une ambiance conviviale** pour **favoriser la participation de chacun**
4. Des **outils et méthodologies opérationnels**, utilisés en formation et **transposables immédiatement en situation de travail**

L’expertise au cœur de nos activités

Animés par leur(s) expertise(s), les **consultants -formateurs** peuvent **intervenir aussi bien en formation qu’en conseil**. Ils sont pour certains **auteurs d’ouvrages professionnels** édités par GERESO.

Ces activités se nourrissent mutuellement !

La rédaction d’un ouvrage implique de travailler un sujet en profondeur et de réaliser un premier travail de pédagogie pour le rendre accessible à tous. La conception d’une formation se nourrit des recherches effectuées lors de la préparation d’un ouvrage, en prolongeant le travail d’ingénierie pédagogique pour en extraire le contenu adapté aux situations professionnelles. La conduite d’une mission conseil place le consultant-formateur au plus près du terrain.

Créer les meilleures conditions d’apprentissage

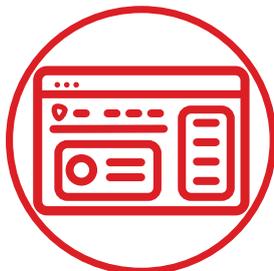
Chez GERESO, nous sommes convaincus que c’est en étant **concentré sur ses apprentissages qu’on apprend mieux**. Nous mettons ainsi en œuvre **un itinéraire pédagogique faits de moments décisifs**, qui jalonnent votre parcours et en **facilite les différentes étapes**, depuis votre inscription jusqu’au suivi post-formation.

Barbara Foucaud - **Responsable pôle pédagogique**

Votre parcours formation

Avant, pendant et au-delà de la formation, **une équipe vous entoure** pour faciliter chaque étape de votre parcours

Votre conseiller(e) pédagogique **vous guide et construit avec vous** votre parcours de formation personnalisé



Un espace personnel (monportail.gereso.com) vous permet de **gérer votre inscription, d’accéder en un clic à toutes vos informations**

Un lieu **accueillant** & un accueil **personnalisé**



Des consultants-formateurs **experts & passionnés, à votre écoute** pendant & au-delà de la **formation, des référents** pour les **parcours certifiants**



Ce que disent les apprenants de nos formations

“Vos formateurs **sont des experts métiers, ouverts**. Ils créent le climat qui donne toute **liberté d’interagir, de poser toutes nos questions**”

“Vos **formateurs rendent vivants des sujets complexes voir austères**. Ils transmettent leur passion **au travers de leur animation**”

“J’ai été **soutenue pendant tout mon parcours**. Je dis souvent que c’est grâce à ma consultante référente que j’ai obtenu ma certification”

“Vous **répondez** toujours à **toutes mes questions**”

“**Je me sens comme chez moi** dans l’Espace Formation de Montparnasse. Le temps de la formation est **une parenthèse en dehors du quotidien**”

“Le **parcours est fluide** comme **une promenade**”

“En un clic sur mon portail, j’ai eu **accès à toutes les informations** concernant ma prochaine formation”

Ce que la formation peut changer durablement pour vous

“**Vous allez aimer votre métier** autrement, apprendre à mieux l’aimer”

“Vous allez prendre **de la hauteur & de la profondeur sur votre métier**”

“**Vous devenez expert** dans votre champ de compétences”

“**Je sais que je vais avoir toutes les compétences nécessaires** pour ce poste”

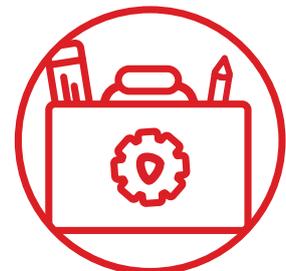
“Nous **sécurisons les pratiques, offrons aux stagiaires un socle solide & conforme** qui leur permet **d’évoluer dans leur métier**”

Une validation de vos objectifs en début de session, **des apports contextualisés, des apprentissages basés sur la pratique**



Un climat convivial pour interagir avec le **groupe et le consultant-formateur**

La continuité des échanges avec votre **consultant-formateur de retour à votre poste**



Des outils opérationnels transposables à votre **contexte professionnel** ainsi qu’une **base documentaire**.

LA FORMATION À DISTANCE



À distance ou en présentiel, la même exigence d'excellence !

En 2023, pour répondre à tous vos enjeux de formation, nous organisons pour vous plus de **800 sessions à distance**, animées par des consultants experts, formés spécifiquement aux outils de **classe virtuelle, webinaires, coaching à distance...**

Toutes nos formations **interentreprises et intra-entreprises** proposées en format présentiel peuvent également être dispensées, à la demande, **à distance**.

Nous répondons aussi à vos demandes de **création de modules e-learning** personnalisés, grands déploiements **de formations en ligne** ou en **blended learning**.

+ DE 800
SESSIONS À DISTANCE
PROGRAMMÉES EN 2023 !

91%

des participants recommandent nos
sessions de formation à distance
(Source : **Learneval**)





NOS OUTILS VOTRE RÉUSSITE



Stagiaires



Consultants

NOS CHOIX **TECHNIQUES**

Pour que nos **classes virtuelles** et nos **webinaires** soient accessibles à tous et toutes, et que les interventions de nos consultants se déroulent avec le **même niveau de qualité et d'expertise** qu'en présentiel, nous avons opté pour les **solutions techniques** les plus réputées, les plus fiables et les plus sécurisées du marché.

Nous avons ainsi choisi d'utiliser **ZOOM** pour nos classes virtuelles. ZOOM est la **solution simplifiée de visio-conférence** développée spécialement pour dispenser des formations et animer des réunions à distance. Nos classes virtuelles peuvent également être suivies à travers la solution **TEAMS** ou **WEBEX** pour notre domaine Banque et Assurance.

Pour nos webinaires, nous avons sélectionné la plateforme **WEBIKEO**, leader de l'organisation de webinaires B to B en France.

LES DIFFÉRENTS **FORMATS**

LES CLASSES VIRTUELLES

Des sessions de **formation à distance**, en inter ou intra-entreprises, animées par les meilleurs experts, via une solution technique et des modalités pédagogiques permettant de garantir **l'implication** des participants **et l'interactivité** entre stagiaires et consultant(e), pour ancrer durablement les savoirs.

LES WEBINAIRES

Des séminaires et **conférences en ligne**, pour diffuser les savoirs auprès du plus grand nombre, sur des thématiques très variées : RH, Management, Efficacité professionnelle, Développement personnel...

Ces **rencontres en ligne et gratuites** la plupart du temps sont animées par des intervenants experts, consultants et/ou auteurs.

LE E-LEARNING SUR-MESURE

Vous souhaitez mettre en oeuvre une solution de **formation en ligne personnalisée** ?

Vous souhaitez produire et déployer des **modules e-learning** auprès de l'ensemble de vos salariés ? Nos pôles pédagogiques, techniques et commerciaux vous accompagnent dans votre projet de **formation à distance sur-mesure**.

LE BLENDED-LEARNING

Une solution de formation qui **associe les regroupements en présentiel et la formation à distance**, pour optimiser l'efficacité de l'action de formation et/ou l'ancrage des savoirs.

L'ACCOMPAGNEMENT À DISTANCE ET LE COACHING EN LIGNE

Recréer de la proximité tout en étant à distance... Nos consultants se proposent **de vous accompagner à distance ou de vous coacher en ligne**, pour répondre à vos questions techniques à l'issue d'une formation ou d'une prestation de conseil, ou vous permettre d'atteindre vos **objectifs individuels** de performance ou de développement personnel.



L'ÉQUIPE GRANDS PROJETS À VOS COTÉS POUR RÉUSSIR

01

ANALYSE DES BESOINS

Étude de votre demande, des documents, prise en compte du contexte et de votre culture d'entreprise

02

DÉVELOPPEMENT DES PROGRAMMES

Création des modules ou parcours de formation
Ingénierie pédagogique

03

DÉPLOIEMENT

Planification des dates
Création des groupes
Animation

04

SUIVI & ÉVALUATION

Évaluation à chaud / froid
Bilans quantitatifs & qualitatifs
Plan d'actions

BÉNÉFICES CLIENT

- Tarification : négociée pour toutes les entités rattachées à votre contrat
- Réactivité : une réponse sous 48 heures
- Accompagnement & ingénierie financière
- Simplification du processus de commande
- Intégration du catalogue de formations dans vos systèmes d'information

SERVICES E-BUSINESS

- E-catalogues personnalisés
- Dématérialisation de vos commandes et de vos factures
- Des espaces web personnalisés sur le site gereso.com : Espaces «Stagiaires» & «Responsable Formation»

UN SERVICE DÉDIÉ

À VOS GRANDS PROJETS

- Réactivité : l'équipe connaît parfaitement les spécificités de votre process de commande et de règlement
- Mise en place : cursus, certificats GERESO ou CP FFP, parcours, bloc de compétences ou diplômes
- Accompagnement et ingénierie financière
- Transversalité : formations inter, intra, sur-mesure
- Offres promotionnelles sur tous nos produits et services auprès de nos partenaires
- Invitations en avant-première aux événements organisés par GERESO : conférences d'actualité, rencontres de consultants, d'expertise, dédicaces d'auteurs...
- Newsletters et webinaires pour rester informé(e) de l'actualité



LEADERSHIP & MANAGEMENT D'ÉQUIPE

L'entreprise : Leader mondial dans le domaine de la technologie médicale. 10 000 salariés.

Notre mission : Former 200 managers au fondamentaux du management et à la gestion d'équipe.

Les gains : Une harmonisation des pratiques de management via la définition et la mise en pratique d'une véritable identité managériale au sein du groupe, une intégration facilitée et accélérée pour les jeunes collaborateurs «high potential» accédant à des fonctions managériales.

BILANS RETRAITE INDIVIDUELS

L'entreprise : Leader mondial dans le domaine de la construction et des matériaux. 63 000 salariés.

Notre mission : Réaliser des bilans retraite pour 150 salariés seniors, sur la base du volontariat, en adéquation avec le Plan Seniors mis en place dans l'entreprise.

Les gains : Une optimisation des conditions de départ à la retraite des salariés seniors, une fidélisation des salariés au cours de leurs derniers mois de travail, en leur offrant une vision précise de leurs future pension et de leurs modalités de départ à la retraite.

DROIT DU TRAVAIL POUR MANAGER

L'entreprise : Société spécialisée dans le domaine de la chimie et de l'agroalimentaire. 29 000 salariés.

Notre mission : Former 230 managers de proximité, dont les missions RH ont été récemment étoffées, aux fondamentaux du droit social.

Les gains : Une sécurisation des pratiques de droit du travail au niveau managérial : contrats, congés, pouvoir disciplinaire... Les managers deviennent référents en droit social dans leurs équipes, en complément du service RH qui, en libérant certaines tâches RH à faible valeur ajoutée, se repositionnent sur la mission de gestion des emplois et des compétences.

PRATIQUES DE PAIE

L'entreprise Leader français dans le traitement et l'élimination des déchets toxiques. 3 000 salariés

Notre mission Optimiser les procédures de paie et rédiger le règlementaire «Bible de paie».

Les gains L'entreprise sécurise la réalisation de ses paies, uniformise et documente ses processus de paie, et stabilise son expertise paie dans l'ensemble de ses filiales.

grandscomptes@gereso.fr
ou par téléphone 02 43 23 59 84





Réponses précises
illustrées par
la jurisprudence

Exemples concrets
d'application
en entreprise

Décryptages
de textes
réglementaires

Barèmes
& règles
à appliquer

Tableaux
de synthèse.

Vous désirez pouvoir vous référer régulièrement et sans limite d'accès à **des informations expertes et mises à jour en continu** pour appuyer vos prises de décision ou sécuriser vos pratiques ?

Pour optimiser votre expérience formation, nous avons conçu pour vous **un service de e-ressources pédagogiques en ligne**.

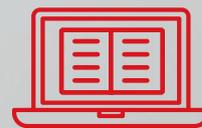
Ce service, proposé en option lors de votre inscription à une formation, vous permet de disposer **d'une documentation pédagogique additionnelle**, mise à jour régulièrement et accessible depuis **un espace en ligne personnalisé**.

LES +

Classement des fiches par grande thématique.

Un moteur de recherche intégré pour trouver facilement et rapidement l'information.

Hotline auteur pour poser directement ses questions auprès de edition@gereso.fr



E-RESSOURCES RESSOURCES PÉDAGOGIQUES NUMÉRIQUES

Vous souhaitez approfondir vos connaissances acquises lors d'une formation GERESO ?



LE CONSEIL

NOTRE MISSION ACCOMPAGNER LES DIRIGEANTS, LES MANAGERS RH & LES SALARIÉS

Notre expertise couvre toutes les thématiques des ressources humaines :
la retraite, la protection sociale, la mobilité internationale, la paie, le droit du travail,
la gestion et le développement des compétences, ainsi que les domaines de l'organisation,
de la gestion de projets, du développement personnel et du management.

conseil@gereso.fr
ou par téléphone **02 43 23 51 44**

NOS PRESTATIONS

VEILLE JURIDIQUE ET SOCIALE

Un décryptage complet de l'évolution de la législation en droit social, paie ou réglementation statutaire, pour vous aider à identifier toute nouvelle disposition juridique et évolution jurisprudentielle pouvant impacter votre entreprise ou votre établissement.

- Veille en droit social
- Veille en gestion de la paie
- Veille et expertise décisionnelle fonction publique
- Veille en gestion de la paie et en réglementation statutaire (secteur public)

ÉTUDES EN MOBILITÉ INTERNATIONALE

Des prestations de conseil personnalisées et ciblées pour répondre à toutes vos questions sur la gestion RH

de vos salariés expatriés, détachés et impatriés :

- Formalités d'immigration
- Formalités de séjour et d'emploi
- Contrats de travail
- Protection sociale
- Paie et rémunérations
- Fiscalité
- Retraite

AUDIT ET CONSEIL EN PAIE

Un regard expert et parfaitement objectif sur vos pratiques et vos processus de paie. Objectif ?

Vous aider à fiabiliser la gestion de vos paies.

- Audit de conformité en paie
- Création ou mise à jour du réglementaire de paie
- Optimisation de la stratégie et de la politique de rémunération
- Audit organisationnel du service paie

AUDIT ET CONSEIL EN RH, RÉMUNÉRATIONS, COMPTABILITÉ

Quelle que soit votre problématique RH ou comptable, nos consultants vous accompagnent dans la réussite de vos projets.

- Optimisation de la stratégie et de la politique de rémunération
- Accompagnement à la mise en place d'une GPEC ou d'une GPMC (secteur public)
- Mise en place d'entretiens professionnels, d'évaluation ou de recrutement...
- Accompagnement au contrôle interne budgétaire et comptable



www.audit-de-paie.fr



BILAN RETRAITE INDIVIDUEL

Pour vos salariés seniors, une vision précise des modalités de liquidation et de départ à la retraite :

- Synthèse des droits
- Date de départ à taux plein
- Montant de la future pension de retraite
- Nombre de trimestres à valider pour bénéficier d'une retraite à taux plein
- Niveau de surcote ou de décote de la pension

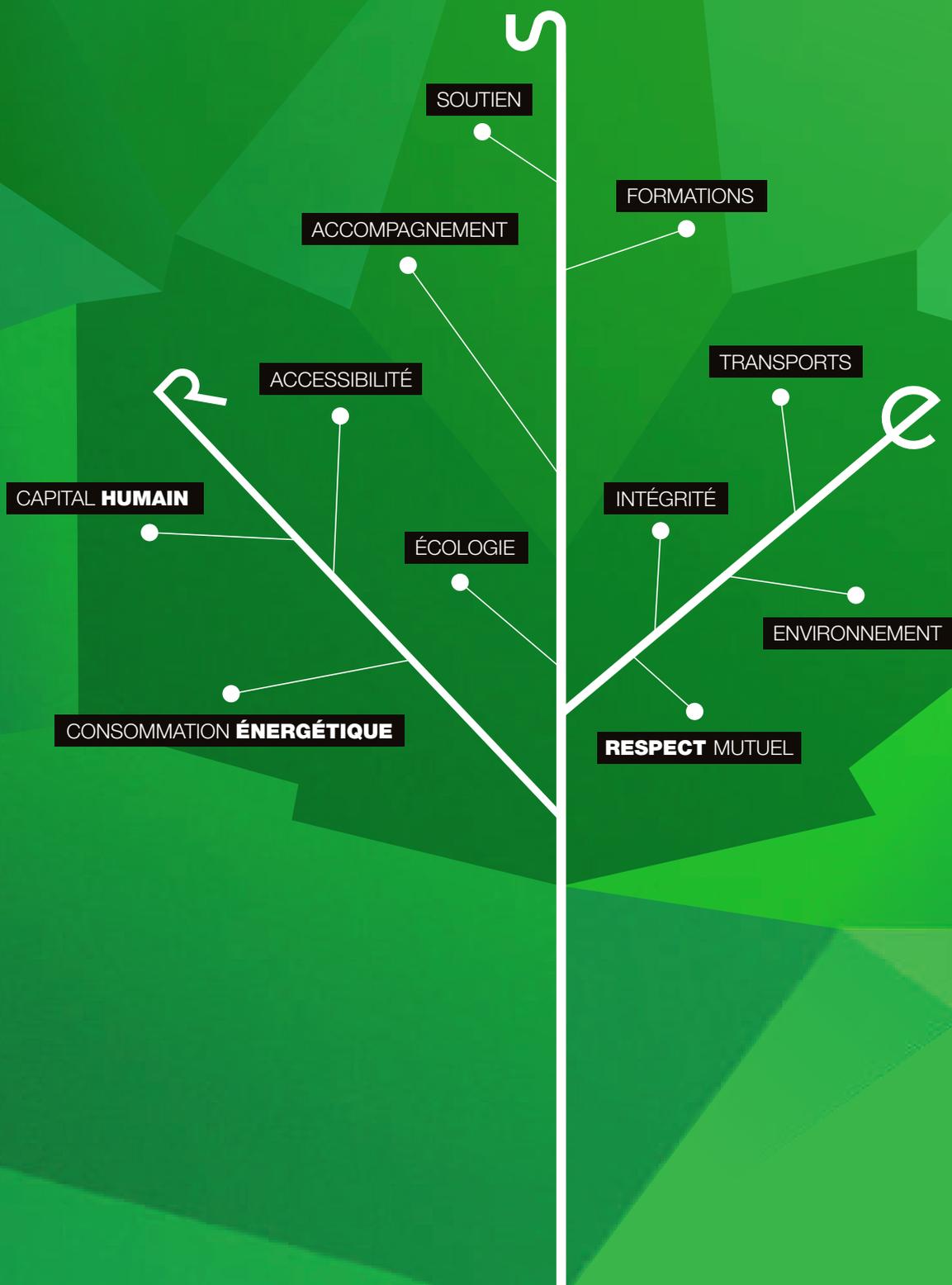
Une prestation réalisée par des consultants experts, en toute transparence, et dans une garantie de totale neutralité et d'indépendance vis-à-vis des organismes d'assurance et des établissements financiers.



www.audit-retraite.fr



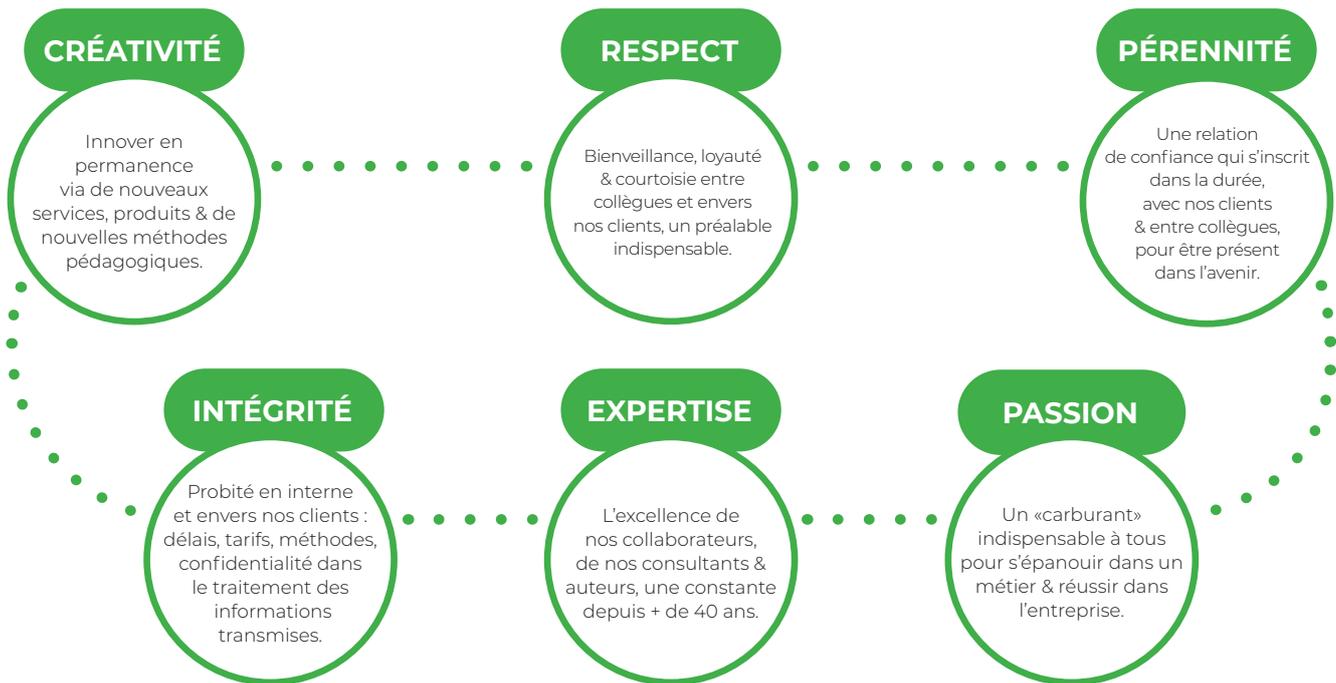
CHARTRE RESPONSABILITÉ SOCIALE & ENVIRONNEMENTALE





UNE DIMENSION **STRATÉGIQUE & DÉONTOLOGIQUE**

**“Les 6 valeurs qui guident nos actions
envers nos collaborateurs et nos clients”**



CERTIFICATION **ENGAGEMENT QUALITÉ**

GERESO est certifié **QUALIOPi** depuis avril 2021.

Cette qualification constitue une reconnaissance de notre professionnalisme, fondée sur le **respect de la réglementation, l'adéquation des compétences, des moyens techniques et humains aux actions de formation, la satisfaction des clients, la pérennité financière, le respect du code de déontologie, du code de conduite professionnelle et du règlement intérieur.**

L'engagement de GERESO est de rester à l'écoute de ses clients dans un souci constant d'amélioration continue. C'est pour cette raison que GERESO s'est doté d'une assurance efficacité, en utilisant la solution **LearnEval** pour **évaluer 100 % de ses sessions de formation.**



UNE DÉMARCHE SOCIÉTALE ACTIVE

RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION

GERESO veille à ce que les règles du Code du Travail en terme **d'hygiène, de santé, de sécurité et de conditions de travail** soient respectées au sein de ses établissements, par ses fournisseurs ou clients.

L'entreprise veille à ce que ses partenaires soient également en conformité avec les standards sociaux nationaux. GERESO dispose d'une «**charte des relations humaines**» définissant les principes du respect mutuel en communauté et les comportements favorisant la **conciliation entre vie professionnelle et personnelle**.

GERESO s'engage à respecter le droit des affaires et à lutter contre toute pratique abusive ou toute forme de corruption.

LUTTE CONTRE LA DISCRIMINATION

GERESO s'engage à **lutter contre toutes les formes de discrimination** qu'elles soient liées à l'embauche, au sexe, à la religion, à l'âge, à la rémunération ou à l'évolution professionnelle de ses collaborateurs, de même qu'à **toutes formes de harcèlement** comme prévu par la loi.

GERESO s'engage également à **lutter contre toute discrimination liée au handicap**. L'entreprise emploie des travailleurs handicapés et mène les actions nécessaires pour le maintien dans leurs emplois. **Les locaux de GERESO permettent d'accueillir toute personne handicapée**.

Notre centre de formation parisien répond aux normes de sécurité ERP pour pouvoir accueillir tout public.

LUTTE CONTRE LE TRAVAIL ILLÉGAL

GERESO respecte **les lois et réglementations en vigueur relatives au temps de travail** et met tout en œuvre pour assurer un **bon équilibre à ses salariés entre vie professionnelle et personnelle**.

GERESO s'engage à ne pas employer des travailleurs étrangers en situation irrégulière. GERESO prend part très régulièrement à **des**

programmes de formation dans le cadre scolaire, ou sous forme d'apprentissage. Dans ce cas, GERESO applique scrupuleusement les règles concernant les jeunes de moins de 18 ans en matière d'horaires et de santé au travail. GERESO cherche toujours à **gratifier ses stagiaires au maximum** dès lors qu'ils adoptent un comportement dynamique d'apprenant.

ENGAGEMENT SOCIAL

ACCUEIL ET ACCOMPAGNEMENT DES SALARIÉS.

Un **processus d'intégration** est en place au sein de GERESO depuis 2015.

Il permet d'accompagner le salarié de la phase de recrutement jusqu'à sa fin de carrière. Un(e) salarié(e) parraine chaque nouveau collaborateur, et le guide lors de ses premiers jours dans l'entreprise.

Des **référénts métiers** sont formés afin de transmettre le savoir faire du poste pour lequel le nouveau salarié est recruté, ainsi que les méthodes et outils de travail utilisés chez GERESO.

ACCÈS À LA FORMATION

En tant qu'organisme de formation, nous considérons que **l'accès de chaque client et de chaque salarié(e) à la formation professionnelle est essentiel !** En 2021, 100% des salariés GERESO ont suivi une formation.

Les consultants permanents de GERESO suivent annuellement les formations nécessaires à l'actualisation de leurs connaissances et expertises. Lors de leur entretien professionnel, les salariés de GERESO plus de 56 ans ont la possibilité **d'accéder gratuitement à un bilan retraite**, offert par l'entreprise.

PROGRAMME DE SOUTIEN À LA SOCIÉTÉ CIVILE

GERESO s'engage tant que possible dans des **programmes de solidarité sur demande des salariés, et finance certaines actions** (événements sportifs, sponsoring d'associations, de centres de formation de sportifs de haut niveau...). GERESO aide les écoles, les collectivités ou les organismes de bienveillance en faisant **don de matériel ou de biens non utilisés par l'entreprise**. GERESO soutient **des défis organisés en faveur de personnes en situation de handicap** (maladie de Charcot...).



UNE DIMENSION ENVIRONNEMENTALE

MAITRISE DES RESSOURCES

LA CONSOMMATION ÉNERGÉTIQUE

Depuis 2015, le siège social de GERESO offre à ses salariés un très haut niveau de confort. Le Groupe GERESO est propriétaire d'une **filiale de production d'énergie photovoltaïque**, qui permet de protéger la planète en n'émettant pas de CO2 et en réduisant sa dépendance énergétique. Chaque année, ce dispositif permet de produire entre 140 et 160 MWh. C'est donc **14 tonnes de CO2 qui sont évitées**. (sources : *Qantum Monitoring Control ; ERDF, Solewa*). Tous les moyens sont mis en œuvre afin d'assurer la maîtrise des dépenses en énergie des établissements de Paris et du Mans. Ainsi, **le Groupe de GERESO produit davantage d'énergie qu'il en consomme pour toutes ses filiales. GERESO dispose d'un salarié «Réfèrent Énergie»** dont la mission consiste à identifier le profil énergétique de l'entreprise, identifier les actions d'amélioration des postes consommateurs et d'impliquer le personnel dans cette démarche.

POLITIQUE ÉCOLOGIQUE

GERESO s'engage à limiter l'impact de son activité sur l'environnement **en respectant le tri des déchets, ses consommations d'eau, d'énergie et de matières premières**. GERESO adopte une éco attitude dans ses actions quotidiennes : bornes pour véhicules électriques au siège du Mans, parc à vélos, limitation de l'impression de documents... GERESO s'engage activement sur **la voie de la dématérialisation** : formation en ligne permettant de numériser les échanges, e-books et ouvrages au format e-pub ou 100 % web, site gereso.com permettant de consulter l'offre sans catalogue papier et e-ressources

en ligne pour que l'expertise auprès des clients se prolonge après la formation (accessibles grâce à des codes personnels). Enfin, GERESO s'engage à **sélectionner des fournisseurs et sous-traitants écoresponsables** qui répondent favorablement aux exigences de l'éco-liste et/ou labellisés Imprim'vert. Ainsi, nos catalogues sont imprimés sur papier fabriqué à partir de bois extrait de forêts gérées selon les règles PEFC (Programme Européen des Forêts Certifiées).

POLITIQUE DE TRANSPORT

DÉPLACEMENTS DES SALARIÉS & DES CLIENTS

L'espace Formation GERESO étant situé à proximité de la Gare Montparnasse à Paris, **il favorise l'utilisation des transports en commun**, pour les clients et pour le personnel de l'entreprise. Près de **97 % des déplacements du personnel GERESO se font en train**. GERESO encourage ses collaborateurs à utiliser des **moyens de transports respectueux de l'environnement** (covoiturage, vélos, transports publics) et la localisation de son siège comme celle de son établissement secondaire sont propices à ce type d'action.

LES FORMATIONS À DISTANCE

Le **développement des web-conférences ou classes virtuelles** permet de recréer à distance les conditions d'une formation en salle traditionnelle. GERESO est favorable au développement de cette innovation, qui permet de **réduire considérablement les temps et coûts de trajets et de transports** de chacun, que ce soit pour les formateurs comme pour les clients.



LE SOMMAIRE

À PROPOS DE GERESO

10 bonnes raisons de vous former avec GERESO	2
Ensemble pour la réussite de votre projet formation	8
La signature pédagogique	10
La formation à distance	12
Grandes entreprises, à vos côtés pour réussir	14
E-ressources	16
Le conseil	17
Charte responsabilité sociale & environnementale	18

FORMATIONS INTER ET INTRA-ENTREPRISES SECTEUR PRIVÉ

Gestion RH, recrutement, compétences et carrières

GPEC

Accompagnement RH des transformations et restructurations d'entreprises	NOUVEAU 	32
---	---	----

MOBILITÉ INTERNE ET GESTION DE CARRIÈRE

Piloter la mobilité interne	NOUVEAU 	33
-----------------------------	---	----

Piloter et faciliter la mobilité interne	NOUVEAU 	34
--	---	----

ENTRETIENS RH

Réussir ses entretiens managériaux à distance	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	35
---	---	----

Formation professionnelle

MÉTIERS ET PILOTAGE DE LA FORMATION

Réussir la mise en œuvre de la FEST	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	37
-------------------------------------	---	----

DIGITAL LEARNING

Acculturation au Digital Learning	NOUVEAU 	38
-----------------------------------	---	----

Animer une classe virtuelle	NOUVEAU 	39
-----------------------------	---	----

Mobilité internationale

IMMIGRATION ET IMPATRIATION

Statut des salariés impatriés	NOUVEAU 	41
Affiliation à la CPAM des salariés étrangers et salariés en retour d'expatriation	NOUVEAU 	42
Gestion des salariés impatriés ou détachés	OFFRE MODULAIRE  NOUVEAU 	43

Droit du travail et relations sociales

RELATIONS SOCIALES ET INSTANCES REPRÉSENTATIVES DU PERSONNEL

Élections et fonctionnement des IRP

Être assistant du Président du CSE	NOUVEAU 	45
------------------------------------	---	----

Dialogue social

Intégrer le CSE dans son management au quotidien	NOUVEAU 	46
--	---	----

CSE

Formation Santé, Sécurité et Conditions de travail (SSCT) des élus du CSE - Renouvellement de mandat	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	47
---	---	----

Santé, sécurité et qualité de vie au travail

RÉGLEMENTATION EN SANTÉ ET SÉCURITÉ

Être référent sécurité en entreprise - Niveau 2	NOUVEAU 	49
Être référent sécurité en entreprise	OFFRE MODULAIRE  NOUVEAU 	50

RISQUES PROFESSIONNELS ET GESTION DES RPS

Préserver la santé mentale des salariés en télétravail	NOUVEAU 	51
--	---	----

QUALITÉ DE VIE ET DES CONDITIONS DE TRAVAIL (QVCT)

Être référent Qualité de Vie au Travail (QVT)	NOUVEAU 	52
---	---	----

Rémunérations et performance RH

STRATÉGIE ET PILOTAGE DES RÉMUNÉRATIONS

Formation économique, financière et juridique des représentants des salariés actionnaires	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	54
---	---	----

CONTRÔLE DE GESTION SOCIALE

Calculer le coût de son absentéisme	NOUVEAU 	55
Budgéter sa masse salariale	NOUVEAU 	56

Gestion de la paie

PRATIQUES DE PAIE AVANCÉES

Télétravail, mise en place et indemnisation

NOUVEAU 

58

Banque - Finance et Assurance

ASSURANCE

Environnement juridique et règlementaire de l'assurance

Actualités droit des assurances

NOUVEAU  ACTU 

60

Comptabilité, fiscalité et gestion financière

COMPTABILITÉ GÉNÉRALE, AUXILIAIRE ET ANALYTIQUE

La relance téléphonique des Impayés

NOUVEAU 

62

FINANCE ET TRÉSORERIE

Analyse financière et tableaux de bord financiers - niveau 2

NOUVEAU 

63

FISCALITÉ

TVA - Perfectionnement

NOUVEAU 

64

Se perfectionner à la fiscalité d'entreprise - Niveau 2

NOUVEAU 

65

Management de projet, stratégie et organisation

MANAGEMENT DE PROJET

Gestion des projets numériques

EXCLU INTRA  NOUVEAU 

67

Marketing et performance commerciale

PERFORMANCE COMMERCIALE

Concevoir, déployer et piloter sa stratégie commerciale

NOUVEAU 

69

S'approprier les clés d'une vente complexe

NOUVEAU 

70

Vendre plus et mieux à l'ère du digital et des réseaux sociaux

NOUVEAU 

71

Les Fondamentaux du E-Commerce

NOUVEAU 

72

Fondamentaux de la vente

Soft Skills pour commerciaux : le pack indispensable

NOUVEAU 

73

Professionaliser vos techniques de vente et de prospection	NOUVEAU 	74
Professionaliser sa relation client	NOUVEAU 	75
Développer vos talents de négociateur en situation de vente	NOUVEAU 	76
Prospecter et vendre aux grands comptes	NOUVEAU 	77
Comment rendre vos présentations impactantes grâce à PowerPoint	NOUVEAU 	78

Training pour commerciaux et managers commerciaux

Booster votre closing de vente grâce aux meilleures méthodes d'expert	NOUVEAU 	79
Vente et relation client pour non-commerciaux	NOUVEAU 	80
Augmenter votre impact commercial grâce au storytelling et au pitch	NOUVEAU 	81
Leadership pour commerciaux	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	82
Professionaliser votre vente en boutique et magasin (retail)	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	83
Mieux gérer les situations commerciales difficiles	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	84
Être tuteur d'un commercial	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	85
Professionaliser votre accueil physique et téléphonique	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	86
Concevoir, déployer et piloter sa stratégie commerciale	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	87
Communiquer et présenter avec impact - Stage intensif	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	88
Leadership pour managers commerciaux	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	89

Management et leadership

MANAGEMENT

S'approprier les clés opérationnelles du management hybride	NOUVEAU 	91
Réussir ses délégations	NOUVEAU 	92

INNOVATIONS MANAGÉRIALES

Le modèle Homo Emoticus au service d'un management bienveillant et exemplaire	NOUVEAU 	93
Le modèle Homo Emoticus au service d'une communication interpersonnelle harmonieuse	NOUVEAU 	94
Le modèle Homo Emoticus au service de la négociation	NOUVEAU 	95
Les outils et techniques de l'intelligence collective	NOUVEAU 	96
Le modèle Homo Emoticus au service de la qualité de vie et de l'engagement au travail	NOUVEAU 	97
Le modèle Homo Emoticus au service de l'évaluation des collaborateurs	NOUVEAU 	98

Communication, efficacité professionnelle et développement personnel

COMMUNICATION ET COMPÉTENCES RELATIONNELLES

Médiation et processus collaboratif NOUVEAU  100

Optimiser sa communication et ses relations

Charisme, confiance en soi et leadership NOUVEAU  101

Gérer les situations sensibles

Gérer les profils atypiques NOUVEAU  102

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Communication orale

Prise de parole face caméra NOUVEAU  103

FORMATIONS INTER ET INTRA-ENTREPRISES FONCTION PUBLIQUE

Retraite et protection sociale

PROTECTION SOCIALE

Actualité de la protection sociale - Réunion NOUVEAU  ACTU  106

Actualités protection sociale dans la fonction publique NOUVEAU  ACTU  107

Paie, cotisations et déclarations

PAIE

L'organisation d'un service paie dans la fonction publique NOUVEAU  109

Comptabilité, finance, marchés publics

COMPTABILITÉ ET GESTION FINANCIÈRE

Réaliser et exploiter une Étude Médico-Économique (EME) structurée EXCLU INTRA  NOUVEAU  111

Mettre en œuvre la Gestion Budgétaire et Comptable Publique (GBCP) EXCLU INTRA  NOUVEAU  112

Ressources humaines

STATUT ET GESTION DES AGENTS

Conduire une enquête administrative EXCLU INTRA  NOUVEAU  114

Statut des praticiens hospitaliers et contractuels	OFFRE MODULAIRE  NOUVEAU 	115
Loi de Programmation de la Recherche (LPR) : enjeux RH, financiers et organisationnels	NOUVEAU  ACTU 	116
Statuts des praticiens hospitaliers	NOUVEAU 	117
Contrats des agents contractuels de droit public	NOUVEAU 	118
Statuts des praticiens contractuels	BEST GERESO  NOUVEAU 	119

OUTILS DE PILOTAGE DE LA FONCTION RH

Rapport Social Unique (RSU) et Base de Données Sociales (BDS) dans la fonction publique	NOUVEAU 	120
---	---	-----

SANTÉ AU TRAVAIL

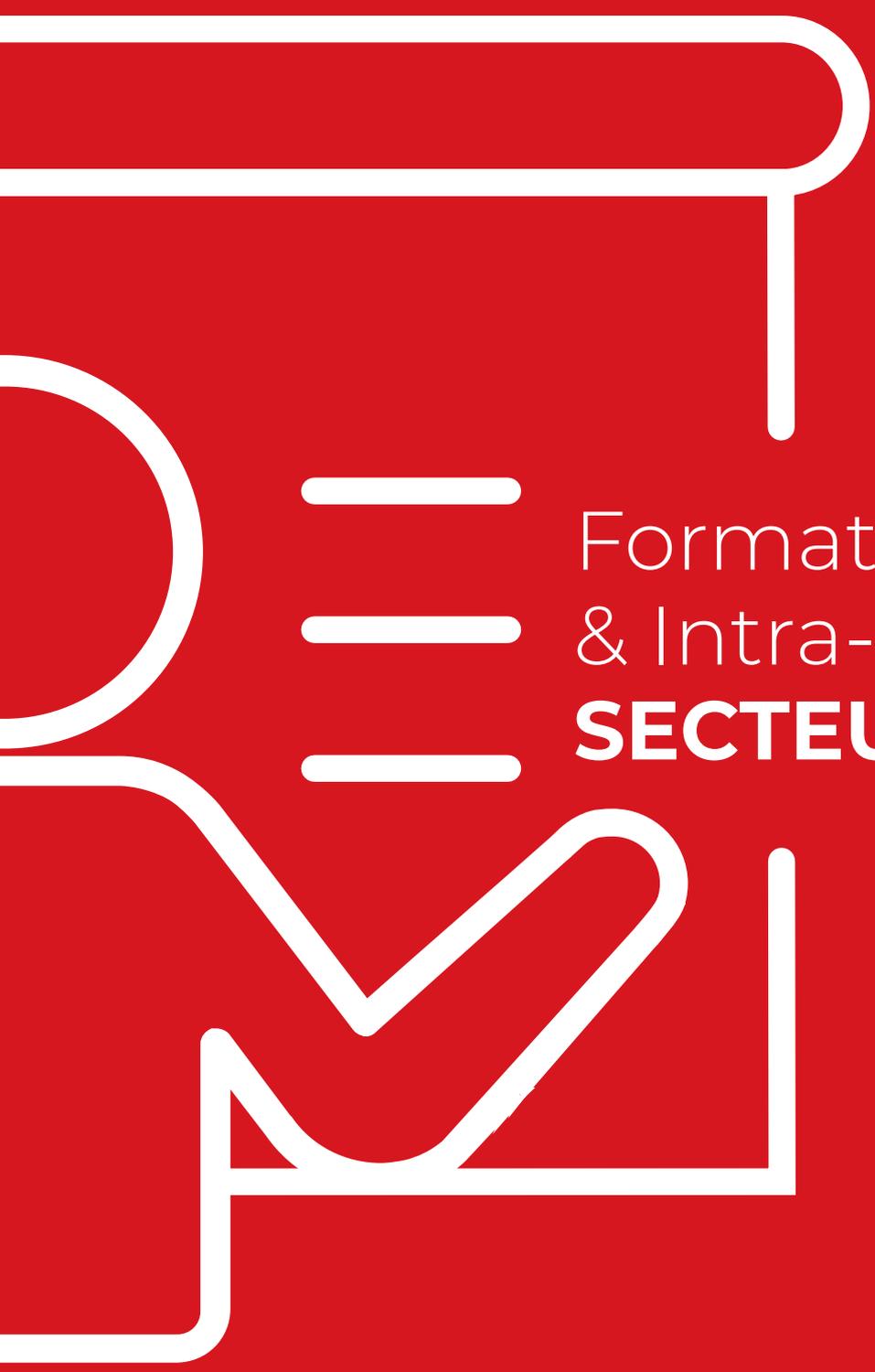
Harcèlement, discrimination, acte de violence et agissement sexiste dans la Fonction publique	NOUVEAU  ACTU 	121
---	--	-----

REPRÉSENTANTS DU PERSONNEL ET OBLIGATIONS REGLEMENTAIRES

Les Commissions Administratives Paritaires (CAP) dans la fonction publique hospitalière	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	122
Formation spécialisée en matière de santé, de sécurité et de conditions de travail	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	123
Référent discrimination, harcèlement sexuel et agissements sexistes du comité social dans la FP	NOUVEAU 	124
Le comité social dans la fonction publique d'Etat	NOUVEAU 	125
Le comité social dans la fonction publique territoriale	NOUVEAU 	126
Le comité social dans la fonction publique hospitalière	NOUVEAU 	127
Négociation sociale dans la fonction publique	NOUVEAU 	128
Dialogue social et négociation sociale dans la fonction publique	OFFRE MODULAIRE  NOUVEAU 	129
Elus du Comité Social : exercez votre mandat	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	130

INFORMATIONS PRATIQUES

Calendriers en présentiel à Paris, à distance & en régions	132
Conditions générales de vente	146
Vos contacts	148
Plan d'accès	150
Nos partenaires	152
Bulletin d'inscription	154



Formations Inter
& Intra-entreprises
SECTEUR PRIVÉ



LA PICTOTHÈQUE

EXCLU INTRA

EXCLUSIVITÉ INTRA

Formations proposées exclusivement en format intra, dans votre entreprise. Vos bénéficiaires : un programme 100% personnalisable, la garantie d'une formation qui répond parfaitement à vos attentes et organisée selon les modalités qui vous conviennent le mieux : lieu, date, durée, objectifs et outils pédagogiques, participant...

RENDEZ-VOUS

PLUSIEURS RENDEZ-VOUS DANS L'ANNÉE

Formations composées de plusieurs rencontres d'une demi-journée, proposées à intervalle régulier tout au long de l'année. L'objectif ? Bénéficier d'un point régulier sur l'actualité, pour intégrer les dernières modifications législatives et rester à la pointe de l'expertise.

OFFRE MODULAIRE

OFFRE MODULAIRE

Formations constituées de 2 ou 3 modules complémentaires, à suivre en continu ou à quelques semaines d'intervalle. Cette formule permet une montée en compétences progressive et logique, dans un délai optimisé et à un tarif avantageux.

CERTIFICAT CPFFP

CERTIFICAT PROFESSIONNEL CPFFP

Certificats professionnels bénéficiant de la qualification des **Acteurs de la Compétence**. Les objectifs ? Développer ou faire reconnaître votre expertise, valider vos compétences métier et donner un nouveau souffle à votre carrière grâce à un Certificat Professionnel reconnu par les **Acteurs de la Compétence**.

BLOC DE COMPÉTENCES

BLOC DE COMPÉTENCES

Parcours de formation certifiant, éligible au CPF, et intégrable à un cursus diplômant.

DIPLÔME

FORMATION DIPLÔMANTE

Formations professionnelles diplômantes, proposées en partenariat avec Sup des RH, le Mans Université permettant de valider un titre RH : «Master 2 en Gestion des Ressources Humaines», «Chargé(e) des Ressources Humaines», «Manager du développement des RH».

NOUVEAU

NOUVEAUTÉ 2023

Formations inédites, proposées pour la première fois en 2023. Notre équipe de consultants et d'ingénieurs pédagogiques conçoit en permanence de nouveaux programmes de formation, pour vous accompagner dans les mutations de vos métiers et de vos missions, et vous permettre d'intégrer l'actualité la plus récente.

ACTU

ACTUALITÉS

Formations proposant un focus spécifique sur les dernières actualités. Pour mettre à jour vos connaissances et intégrer les toutes dernières dispositions législatives, les dernières valeurs et barèmes ou les réformes en cours.

ÉLIGIBLE CPF

FORMATION ÉLIGIBLE AU CPF

Les conditions d'accès à une formation éligible au CPF dépendent de multiples critères définis par la législation (statut du bénéficiaire, activité de l'entreprise, localisation...). Pour toute information complémentaire, contactez nos services et/ou visitez le site : moncompteformation.gouv.fr

BEST GERESO

BEST GERESO

Formations régulièrement plébiscitées par les clients GERESO pour la qualité de leur contenu, l'expertise des consultants, les méthodes pédagogiques utilisées, l'intérêt de la thématique abordée... Ces formations bénéficient de sessions garanties et affichent régulièrement «complet» : pensez à réserver votre place au plus vite !

TOP AVIS CLIENTS

TOP AVIS CLIENTS

Formations ayant bénéficié des meilleures évaluations de la part des participants au cours des 2 dernières années (source: **NPS LearnEval - entre le 01/10/2020 et le 09/09/2022**)

E-RESSOURCES

E-RESSOURCES INCLUSES

Formations permettant d'accéder, en option, à une documentation pédagogique additionnelle, mise à jour régulièrement et accessible depuis un espace en ligne personnalisé.

OUVRAGE

OUVRAGE INCLUS

Formations donnant lieu à la remise gratuite d'un ouvrage professionnel, en complément de la formation en présentiel.

CLASSE VIRTUELLE

CLASSE VIRTUELLE INCLUSE

Formations incluant une classe virtuelle animée par un(e) consultant(e) expert(e), avant ou après la formation en présentiel, pendant 30' à 60' environ et par groupe de 3 à 10 personnes maximum.

COACHING

COACHING INCLUS

Formations incluant une ou plusieurs séances de coaching individuel ou collectif. Cette prestation, assurée par un coach professionnel certifié, permet de conforter l'acquisition des savoirs et des techniques présentées au cours de la formation en présentiel.

GERESO est le partenaire privilégié de la plupart des établissements publics français et des grandes entreprises, parmi lesquels :

SECTEUR PRIVÉ

ABB FRANCE · ACCENTURE · ACCOR · ACMS · ACTION LOGEMENT · ADOMA · AÉROPORTS DE PARIS · AFPA · AG2R · AGEFIPH · AGENCE FRANCE PRESSE · AIRBUS · AIR LIQUIDE · ALBANY INTERNATIONAL · ALLIANZ · ALSTOM TRANSPORT · ALTEDIA · AMBASSADES DES ÉTATS-UNIS ET DU CANADA · APEC · APPIA · ARC INTERNATIONAL · ARKEMA · ARPAVIE · ARTERRIS · ASSYSTEM · AUCHAN · AUTOROUTES PARIS RHIN RHÔNE · AXA FRANCE · AXALTA COATING SYSTEMS · BANQUE DE FRANCE · BANQUE PALATINE · BANQUE POPULAIRE · BAYARD PRESSE · BAYER CROPS SCIENCE · BERTIN TECHNOLOGIES · BNP PARIBAS · BOBST LYON · BOLLORE · BOSCH · BOUYGUES · BPCE · BRGM · BRICO DEPOT · BRIDGESTONE FRANCE · BSH ELECTROMENAGER · BUREAU VERITAS · C & A · CAISSE CENTRALE DE LA MSA · CAISSE D'ÉPARGNE · CANAL PLUS · CAP GEMINI · CARREFOUR · CARSAT · CASA · CASINO · CCAS · CCI · CEA · CENTRE JEAN PIERRE TIMBAUT · CERFRANCE · CFPR · CHANEL · CIC · CIEM · CLARINS · CLUB MEDITERRANEE · CNAMTS · CNES · CNP ASSURANCES · COFACE · COLAS · COLLECTEAM · CONFORAMA · CLAAS TRACTOR · COOPERATIVE LE GOUESSANT · COVEA · CPAM · CRÉDIT AGRICOLE · CRÉDIT MUTUEL · CRISTAL UNION · DAHER · DALKIA · DASSAULT · DELPHARM GAILLARD · DISNEY · ECONOCOM · EDF · EFS · EGIS · EIFFAGE · ENGIE COFELY · ENSEMBLE PROTECTION SOCIALE · ESPCI PARITECH · ESSILOR · FFF · FNAC · FRAMATOME · ORANO · FRANCE TELEVISIONS *FUJIFILM · GROUPE BEL · GECINA · GEFCO · GEMALTO · GENERAL ELECTRIC · GENERALI · GEODIS · GFI INFORMATIQUE · GFC ATLANTIC · GKN DRIVELINE · GLACES THIRIET · GRANDS PORTS MARITIMES · GROUPAMA · GROUPE ARCADE · GROUPE HENNER · GROUPE HOSPITALIER SAINT JOSEPH · GROUPE LES MOUSQUETAIRES * GROUPE VVY · GRT GAZ · SANOFI · HELMA SERVICES · HERMES SELLIER · HERTA · HERTZ · HOTEL LE BRISTOL · IDEX · IFP · IMPACT · INEO · INEXTENS · INGEROP · INNOTHERA SERVICES · INRS INSEAD · INSTITUT PASTEUR · IPSOS · IRSN · ITRON · JEAN STALAVEN · JOHN DEERE · KÉOLIS · KRYS GROUP · KUEHNE & NAGEL · L'ORÉAL · LA BANQUE POSTALE · LABORATOIRES URGO · LABORATOIRES SERVIER · LABORATOIRES FILORGA COSMETIQUES · LABORATOIRES NUXE · LAFARGE · LAGARDERE · LA POSTE · LA REDOUTE · LEGRAND · LFDJ · LES TRAVAUX DU MIDI · LILLY FRANCE · LOGOPLASTE · LOUIS VUITTON · LYONNAISE DE BANQUE · LUBRIZOL · MAAF · MACIF · MACSF · MAIF · MBDA FRANCE · MC DONALD · MGEN · MICHELIN · MMA · MSA · MOET HENNESSY * MUTEX · NAPHTACHIMIE · NATIXIS * NESTLÉ · NEXANS · NEXTER · NUTRIXO · ORANGE · ORANGE BANK · OUEST FRANCE · SOLOCAL · PASQUIER · PARIS HABITAT · PARISOT · PEUGEOT CITROËN · PFIZER · PHILIPS · PIERRE GUERIN · PÔLE EMPLOI · POLYONE · PORT AUTONOME · PRINTEMPS · PRO BTP · RADIO FRANCE · RATP · RAZEL BÉC · RELAIS COLIS · RENAULT · SACEM · SAFRAN · SAINT GOBAIN · SAMSIC · SARTHE HABITAT · SCHENKER FRANCE · SCHLUMBERGER · SCHNEIDER ELECTRIC · SEB DEVELOPPEMENT · SEITA · SFR · SGS · SHELL · SHISEIDO · SIACI SAINT-HONORÉ · SIEMENS · SIVANTOS · SMABTP · SNCF · SOCIÉTÉ GÉNÉRALE · SOFITEL · SOGEA · SOGIMA · SOLVAY · SOURIAU · SPIE · ST MICROELECTRONICS · STELIA AEROSPACE · SUEZ · SVP · SYSTRA · TAM · TDF · TECHNIP · TEFAL · TELEPERFORMANCE · TERREAL · THALES · TOTAL · TRANSDEV · UCANSS · UNEO* VALEO · VEOLIA · VERSPIEREN · VINCI · VIVARTE · VM BUILDING SOLUTIONS · VTG FRANCE · WURTH FRANCE SA...

SECTEUR PUBLIC

A.C.O.S.S. · AGENCES DE L'EAU · ANAH · ANFH · ANSES · ASSEMBLEE NATIONALE · ASP · CAISSE DES DEPOTS · C.A.S.V.P · CENTRES DE GESTION DE LA FPT · CENTRE NATIONAL DU CINEMA ET DE L'IMAGE ANIMEE · CLEISS · CNRS · COUR DES COMPTES · EDSMR · IFCE LES HARAS NATIONAUX · INSERM · IRSTEA · **CONSEILS DÉPARTEMENTAUX** : DU CANTAL, DE L'HERAULT, DU JURA, DE LA HAUTE-VIENNE, DES HAUTS DE SEINE, DES PYRENEES-ORIENTALES, DU FINISTERE... · **CONSEILS RÉGIONAUX** : AUVERGNE-RHONE ALPES, GRAND EST, GUADELOUPE, NOUVELLE AQUITAINE, VAL DE LOIRE ... · **CULTURE** : BNF, CENTRE GEORGES POMPIDOU, CENTRE DES MONUMENTS NATIONAUX, CHATEAU DE VERSAILLES, LA COMEDIE FRANÇAISE, MUSEE DU LOUVRE, MUSEE DU QUAI BRANLY, SEVRES LA CITE DE LA CERAMIQUE..... · **ÉDUCATION** : CAISSES DES ÉCOLES, ECOLE, CENTRALESUPELEC, ECOLES DES MINES, ECOLE POLYTECHNIQUE, ENAC, LA FEMIS, UNIVERSITES DE NANTES, DE PARIS II, DE PARIS-SORBONNE, DU HAVRE, AIX-MARSEILLE ... · DILA · DREAL · FRANCEAGRIMER · IFSTTAR · IGN · IGPDE · INPI · INRA · INRAP · INRIA · INSEE · IRD · LA POSTE · **MAIRIES** : DE NOISY, SARTROUVILLE, DE LYON, DE NANTES, DE PARIS, DE ROUEN, DE VERSAILLES, DU HAVRE... · **METROPOLES** : DE LYON, NANTES, LILLE, STRASBOURG, TOULOUSE · **MINISTÈRES** : DE L'AGRICULTURE, DE LA CULTURE, DE LA DÉFENSE, DE L'ÉCOLOGIE, SERVICES DU PREMIER MINISTRE... · ONAC-VG · **PREFECTURE DE REGION** : AUVERGNE-RHONE ALPES, BRETAGNE, CHARENTE, ÎLE DE FRANCE ... · **SANTÉ** : APHP, ARS, CASH DE NANTERRE, CH D'AJACCIO, DE GONESSE, DU HAVRE, GUILLAUME RÉGNIER, PUBLIC DU COTENTIN... · CHI DE CRETEIL, DE POISSY/ST GERMAIN EN LAYE, DE VILLENEUVE SAINT GEORGES... · CHU DE BREST, DE FELIX GUYON, DE RENNES, HOPITAUX DE ROUEN, DE NANTES, DE NICE, DE NIMES, DE SUD REUNION... · CSMLD JACQUES WEINMANN · EHPAD · EFS · EPS · EPSMR · GH LE RAINCY MONTFERMEIL, DE MULHOUSE SUD ALSACE, DE L'AUBE-MARNE, EST-REUNION, SUD-ARDENNES ... · HAUTE AUTORITE DE SANTE · INSTITUT LE VAL-MANDE · MIPIH · SANTÉ PUBLIQUE FRANCE · SDIS DE L'ARDÈCHE, DE LA LOIRE, DES ALPES MARITIMES, DES YVELINES · SYNDEC · **S.A.R.** : DE DOUAI, DE LYON, DE PARIS ...

ACCOMPAGNEMENT RH DES TRANSFORMATIONS ET RESTRUCTURATIONS D'ENTREPRISES

Accompagner le changement par les compétences

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Définir les enjeux d'une restructuration et son impact sur la gestion des compétences.
- Réaliser un audit social et environnemental complet pour accompagner correctement le changement.
- Anticiper les risques liés aux RPS et de manière générale à la santé/sécurité des salariés.
- Actionner les leviers pour obtenir l'adhésion des partenaires sociaux.
- Favoriser un climat social serein.

LES PLUS

- Une formation d'une journée pour acquérir les démarches et outils d'accompagnement RH des collaborateurs dans un contexte de suppression ou de création d'emplois.
- Les apports et conseils d'une consultante en Droit social et RH spécialiste des questions de GEPP pour générer de bonnes pratiques RH, juridiques et financières.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

DRH, responsables RH ou gestionnaires RH en charge de projet de restructuration, chefs d'entreprise

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

988 € HT

Réf : **PSRH**

Formacode : 33040

PROCHAINES SESSIONS

Paris

24 mars 2023

24 novembre 2023

Formation à distance

30 juin 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/PSRH

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

RESTRUCTURATION ET ANTICIPATION : LA RÉALISATION D'UN AUDIT SOCIAL

- Faire le point sur les enjeux : un préalable à la réalisation d'un audit
- Les contours de l'audit social : quand, comment, qui ? La collecte d'information et son traitement
- Les points d'alerte de l'audit et les solutions possibles : l'importance de la compétence

APPLIQUER | Atelier : traduire les enjeux en compétences indispensables, nécessaires...

- La formalisation de l'audit
- Les conséquences de l'audit pour le repreneur : prise en compte des risques financiers, conclusion d'un contrat pour régler les aspects sociaux de la restructuration

APPLIQUER | Etude de cas sur la méthodologie de l'audit social

RESTRUCTURATION ET IMPACT SUR LA SANTÉ DES COLLABORATEURS

- La santé au travail : obligation de l'employeur et risques encourus
- Restructuration et stress - Focus sur les RPS
- La surcharge de travail : que faire ?
 - la cotation des postes
 - la proposition de solutions réalistes

OBTENIR L'ADHÉSION DES PARTENAIRES SOCIAUX

- Une procédure de consultation stricte et le sort des textes collectifs
- La négociation d'accords d'anticipation : la posture à adopter

COMPRENDRE | Analyse de documents : accord d'anticipation, accord de substitution

- Analyser les attentes d'un partenaire de négociation : une étude empirique
- Est-il judicieux de dénoncer les usages ?

MOTIVATION, ADHÉSION, CLIMAT SOCIAL SEREIN... FAIRE FACE AUX RÉSISTANCES DES COLLABORATEURS

- Quels sont les impacts d'une restructuration sur le climat social ?
- La mesure du climat social et les points d'attention
- Proposer un plan d'action

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

PILOTER LA MOBILITÉ INTERNE

NOUVEAU



OFFRE MODULAIRE



MODULE #1

PILOTER ET FACILITER LA MOBILITÉ INTERNE

Les outils pour dynamiser le dispositif

2 JOURS - RÉF. : BILI

Pourquoi la mobilité interne ?

Construire et piloter la mise en place d'une politique de mobilité interne

Déployer des outils collectifs pour renforcer la dynamique et des repères partagés :

Utiliser des outils individuels pour accompagner, clarifier et faciliter

Communiquer pour mettre en œuvre les conditions de réussite

Mesurer l'impact et la performance de la mobilité

Mettre en place son plan d'action adapté sur le projet mobilité

MODULE #2

CONDUIRE AVEC SUCCÈS LES ENTRETIENS DE MOBILITÉ INTERNE

Accompagner les collaborateurs dans leur parcours professionnel au vu de la stratégie RH.

2 JOURS - RÉF. : MINT

Articuler l'entretien et la gestion des compétences

Intégrer à l'entretien les outils liés au processus de mobilité/orientation

Renforcer sa posture pour développer la confiance

Préparer et conduire l'entretien de mobilité interne

Assurer le suivi de l'entretien

OBJECTIFS

- > Construire un dispositif de mobilité interne adapté aux contextes, enjeux et priorités de l'entreprise.
- > Identifier et déployer les outils individuels et collectifs pour promouvoir et mettre en œuvre le dispositif.
- > Mettre en œuvre une méthodologie et des outils efficaces pour conduire les entretiens de mobilité

TARIF VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
2 644 € HT - 3 110 € HT

Réf : MOMOBI

Formacode : 33091 / 44595

INFORMATIONS & INSCRIPTION

tél. : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

CETTE FORMATION EN INTRA

tél. : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

Retrouvez les programmes détaillés de chaque module sur :

www.gereso.com/MOMOBI

PILOTER ET FACILITER LA MOBILITÉ INTERNE

Les outils pour dynamiser le dispositif

NOUVEAU

OBJECTIFS

- Situer l'importance de la mobilité dans la stratégie RH.
- Identifier les éléments clé de réussite du dispositif.
- Bâtir un dispositif adapté au contexte et aux priorités : les outils macros et micros.
- Promouvoir le dispositif.

LES PLUS

- Des leviers pour dynamiser le dispositif en intégrant la stratégie RH
- Des outils collectifs porteurs de la démarche
- Des outils individuels pour accompagner les mobilités
- L'élaboration d'un plan d'action pour optimiser votre démarche

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables des services RH/personnel, chargés de mobilité interne, de développement RH, gestionnaires et conseillers de carrières, conseillers d'orientation, responsables et chargés de recrutement, chefs de projet emploi

Prérequis : Il est recommandé de disposer de connaissances RH

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 555 € HT

Réf : BILI

Formacode : 33091

PROCHAINES SESSIONS

Paris

24 et 25 mai 2023

Formation à distance

28 et 29 septembre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/BILI

FORMATION INTÉGRÉE À

OFFRE MODULAIRE 

Piloter la mobilité interne p. 32

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

POURQUOI LA MOBILITÉ INTERNE ?

- Situer la mobilité : au cœur de la Gestion des compétences
- Identifier les différents types de mobilité (mobilité souhaitée, contrainte...) et leurs impacts
- Clarifier les enjeux pour l'entreprise et le salarié

🔗 **ÉVALUER | Autodiagnostic de son processus actuel,**

🔗 **APPLIQUER | Définition des objectifs et enjeux de son processus de mobilité**

CONSTRUIRE ET PILOTER LA MISE EN PLACE D'UNE POLITIQUE DE MOBILITÉ INTERNE

- Les étapes du projet et ses contributeurs
- Les zones de risque, les conditions de réussite

Identifier ses zones de risque et ses points d'appui

DÉPLOYER DES OUTILS COLLECTIFS POUR RENFORCER LA DYNAMIQUE ET DES REPÈRES PARTAGÉS :

- Déployer un processus clair et simple

🔗 **APPLIQUER | Elaboration d'un processus de mobilité**

- Monter une charte engageante, réaliste, liée à la stratégie

🔗 **APPLIQUER | Cas pratique : construction des points clé d'une charte de mobilité interne**

- Utiliser ou adapter les outils existants : répertoires métiers, référentiels compétences, entretien annuel, plan de développement des compétences, bilan de compétences...
- Identifier des passerelles ou des aires de mobilité

🔗 **COMPRENDRE | partage d'outils de GEPP/ GPEC**

- Faire connaître les opportunités internes : 3 clés de réussite

🔗 **COMPRENDRE | échanges de pratiques sur les bourses de l'emploi**

- Détecter les potentiels : people review et plan de succession

UTILISER DES OUTILS INDIVIDUELS POUR ACCOMPAGNER, CLARIFIER ET FACILITER

- Intégrer les souhaits de mobilité des entretiens professionnels

🔗 **COMPRENDRE | Partage des bonnes pratiques sur la gestion des entretiens professionnels**

- Clarifier le positionnement des entretiens de mobilité et structurer leurs thématiques

🔗 **ÉVALUER | Situer les différences entre recrutement externe et mobilité en entretien**

🔗 **APPLIQUER | travail sur un support d'entretien de mobilité**

- Suivre le collaborateur dans sa mobilité : l'importance du cross boarding

brainstorming sur les conditions de succès

COMMUNIQUER POUR METTRE EN ŒUVRE LES CONDITIONS DE RÉUSSITE

- Communiquer sur le processus et le mode d'emploi de la mobilité

🔗 **EXPÉRIMENTER | Exercice de communication auprès des différents acteurs**

- Faciliter la connaissance des métiers et des services : bourses de l'emploi, stages d'intégration, salons "métiers"...

- Etablir un plan de communication interne pour favoriser l'adhésion des salariés et des managers :

🔗 **APPLIQUER | Cas pratique : définir et proposer les mesures d'accompagnement à la mobilité**

MESURER L'IMPACT ET LA PERFORMANCE DE LA MOBILITÉ

- Définir des indicateurs de suivi et de résultat pour mettre en place des mesures correctives

🔗 **APPLIQUER | Cas pratique : définir les indicateurs adaptés à votre contexte**

METTRE EN PLACE SON PLAN D'ACTION ADAPTÉ SUR LE PROJET MOBILITÉ

- Impulser les premières actions à mettre en place

🔗 **ÉVALUER | Prioriser les actions et les acteurs à mobiliser**

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

RÉUSSIR SES ENTRETIENS MANAGÉRIAUX À DISTANCE

Clarifier les relations avec ses collaborateurs

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Identifier les spécificités de l'entretien distanciel et les réponses adaptées.
- Adopter une communication efficace en distanciel.
- Renforcer le dialogue par des appuis méthodologiques.
- Gérer des situations complexes ou difficiles en distanciel.

LES PLUS

- Un format digital pour des entretiens digitaux
- Des ateliers concrets, des trucs et astuces pour renforcer votre réussite, un auto-diagnostic en fin de formation

PROFIL DES PARTICIPANTS

Tout manager amené à gérer des entretiens à distance pour donner du feed back, dire non sans rompre la relation, annoncer une décision...

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YETM

Formacode : 33001

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Vous êtes un manager amené à gérer des entretiens à distance et vous vous demandez comment maintenir l'efficacité et la qualité relationnelle de ces entretiens ? Vous souhaitez faire passer des messages, développer le dialogue et l'engagement ? Grâce à cette formation intra spécifique, découvrez comment renforcer vos échanges en visio ou audio, donner du feed-back et dire "non" à distance sans rompre la relation. Vous apprendrez également à annoncer une décision sans vous justifier ou vous excuser. Cette formation d'une journée, jalonnée d'ateliers concrets et de trucs et astuces pour renforcer votre réussite, vous permettra de répondre à toutes les questions que vous vous posez sur les entretiens managériaux à distance.

1

VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

LES SPÉCIFICITÉS DE L'ENTRETIEN DISTANCIEL

- L'environnement technique : quels impacts de l'environnement sur l'entretien ?

APPLIQUER | Élaborer les points-clés de préparation de l'entretien distanciel

LA PHASE AMONT DE L'ENTRETIEN DISTANCIEL : UNE ÉTAPE INDISPENSABLE

- Structurer son entretien : une clé de réussite
- Préparer efficacement son entretien distanciel : quel est mon objectif ?

COMMUNIQUER EN DISTANCIEL

- Rythmer l'entretien distanciel
- Gérer le non verbal

EXPÉRIMENTER | Simulations sur l'accueil et le cadrage d'un entretien à distance

GÉRER UN FEEDBACK EFFICACE

- Faire un feedback de renforcement ou de développement
- Recevoir un feedback

EXPÉRIMENTER | Simulations

DIRE NON SANS ROMPRE LA RELATION

EXPÉRIMENTER | Mises en situations

ANNONCER UNE DÉCISION DÉLICATE À DISTANCE

- Expliquer sans se justifier
- Suivre l'après décision

EXPÉRIMENTER | Simulations

ÉTABLIR SA FEUILLE DE ROUTE

BONUS POST FORMATION

ÉVALUER | Auto-diagnostic de ses styles de communication

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr



Formation
PROFESSIONNELLE

RÉUSSIR LA MISE EN ŒUVRE DE LA FEST

Préparer, réaliser et piloter des Actions de Formation en Situation de Travail (AFEST)

NOUVEAU EXCLU INTRA 

OBJECTIFS

- Engager une AFEST dans le respect du cadre réglementaire.
- Identifier les situations et publics concernés par l'AFEST.
- Construire le parcours d'une AFEST étape par étape.
- Suivre, accompagner et gérer la mise en œuvre.
- Évaluer les résultats.

LES PLUS

- Une formation, théorique et pratique, permettant d'accompagner la mise en œuvre d'une AFEST
- Des exemples pratiques étayés tout au long de la formation pour faciliter l'apprentissage
- L'intégration du cadre réglementaire de la réforme de la formation professionnelle de 2018

PROFIL DES PARTICIPANTS

Responsables et gestionnaires RH, partenaires sociaux et toute personne en charge du déploiement de la FEST

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : **YFES**

Formacode : 44577

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

1 VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

L'AFEST est reconnue par les pouvoirs publics depuis le 01/01/2019. Ce nouveau dispositif, encore méconnu offre néanmoins de nombreux avantages qu'il convient de connaître et saisir pour optimiser le plan de développement des compétences

LES ASPECTS RÉGLEMENTAIRES ENCADRANT L'AFEST

- Intégrer l'AFEST au plan de développement des compétences
- L'AFEST : une action de formation comme les autres (durée, lieux, contenus, traçabilité...)
- Comment financer et faire financer une AFEST ?
- Respecter les contraintes spécifiques de l'AFEST : les points de vigilance
- Valoriser l'AFEST dans le bilan à 6 ans

📌 ÉVALUER | Quiz interactif

LES ACTEURS D'UNE AFEST

- Les apprenants AFEST
- Les RH et les représentants du personnel
- Les bénéficiaires de l'AFEST
- Le formateur- tuteur AFEST
- L'entreprise, les collègues et le management

📌 COMPRENDRE | Témoignages vidéo

LA MISE EN ŒUVRE PAR ÉTAPE

- Analyser l'activité : passer de la situation de travail à l'ingénierie de la formation
- Accompagner le formateur-tuteur AFEST en interne : avant, pendant, après
- Construire une "phase réflexive"
- Prévoir les évaluations spécifiques des acquis de la formation qui jalonnent ou concluent l'action
- Comment gérer les éventuels aléas et/ou les difficultés ?

📌 APPLIQUER | Étude de cas

📌 APPLIQUER | Élaborer son plan d'action

ACCULTURATION AU DIGITAL LEARNING

Découvrir le Digital Learning pour faire évoluer ses pratiques pédagogiques

NOUVEAU



OBJECTIFS

- S'approprier le Digital Learning pour faire évoluer ses pratiques pédagogiques.
- Définir et analyser les limites du nouveau rôle du formateur.
- Identifier les opportunités et les contraintes du digital learning.

LES PLUS

- Deux modules en classe virtuelle de 2 heures permettant aux participants d'expérimenter le digital Learning en tant qu'apprenant
- Des ressources pédagogiques digitales conçues par un partenaire spécialisé dans la formation et l'accompagnement de projet de stratégie de Digital Learning
- Un accompagnement par un consultant tout au long du parcours en e-tutorat

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne amenée à concevoir des formations, chefs de projet formation, chargés de formation, responsables pédagogiques

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

879 € HT

Réf : **DILE**

Formacode : 44593

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance

17 mars 2023 (Matin) et 31 mars 2023 (Matin)

9 mai 2023 (Matin) et 22 mai 2023 (Matin)

7 septembre 2023 (Matin)

et 21 septembre 2023 (Matin)

7 novembre 2023 (Matin) et 21 novembre 2023 (Matin)

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/DILE

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail** : formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél** : 02 43 23 59 89 - **mail** : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

DÉFINIR LE DIGITAL LEARNING

- S'approprier le vocabulaire du Digital Learning
- Reconnaître les enjeux de la digitalisation de la formation
- Reconnaître et s'adapter aux contraintes internes et externes : DSI, équipement, logistique...
- Se projeter dans les évolutions possibles

ANALYSER SA PRATIQUE PÉDAGOGIQUE

- Mesurer le niveau d'intégration du digital dans une formation
- Utiliser le modèle RABY
- Se positionner grâce au modèle SAMR

IDENTIFIER LES USAGES PÉDAGOGIQUES DES OUTILS DIGITAUX

- Appliquer le modèle CEFA à la conception pédagogique
- Mesurer le potentiel de digitalisation d'une formation
- Explorer les possibilités des modalités blended, présentiel augmenté, distanciel (a)synchrone à travers des cas d'usage
- Concevoir une formation en Blended Learning

TRAVAIL EN INDIVIDUEL EN INTERSESSIONS

ACCOMPAGNEMENT EN E-TUTORAT

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

ANIMER UNE CLASSE VIRTUELLE

Adapter sa pédagogie à l'animation à distance

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Préparer puis animer une classe virtuelle.
- Ancrer les enseignements de la classe virtuelle.
- Industrialiser la classe virtuelle.

LES PLUS

- Deux modules en classe virtuelle de 2 heures permettant aux participants d'expérimenter le digital Learning en tant qu'apprenant
- Des ressources pédagogiques digitales conçues par un partenaire spécialisé dans la formation et l'accompagnement de projet de stratégie de Digital Learning
- Un accompagnement par un consultant tout au long du parcours en e-tutorat

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne ayant à animer des formations à distance sur tous types de thématiques et pour tous types de public

Prérequis : Il est recommandé de disposer d'une pratique d'animation de formation

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

879 € HT

Réf : **ADIS**

Formacode : 44562

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance

14 juin 2023 (Matin) et 22 juin 2023 (Matin)

3 octobre 2023 (Matin) et 17 octobre 2023 (Matin)

5 décembre 2023 (Matin) et 15 décembre 2023 (Matin)

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/ADIS

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

PRÉPARER LA CLASSE VIRTUELLE

- Les prérequis techniques
- Les modalités en amont pour préparer la classe virtuelle
- L'engagement apprenant en vue de la classe virtuelle

ANIMER LA CLASSE VIRTUELLE

- L'introduction
- Les techniques d'animation
- Les interactions selon les objectifs visés
- Les questions/réponses
- La conclusion

FAVORISER L'APPRENTISSAGE EN CLASSE VIRTUELLE

- Séquencer son déroulé pédagogique
- La diffusion des supports
- Les modalités d'ancrage mémoriel
- L'animation post-classe virtuelle lorsqu'elle est nécessaire
- Le tutorat pour les intersessions
- Les possibilités et contraintes des évaluations à distance

INDUSTRIALISER LA CLASSE VIRTUELLE

- Gérer les invitations et les évaluations
- L'enregistrement des sections répétables
- Le retour au direct pour la personnalisation
- Le replay

TRAVAIL EN INDIVIDUEL EN INTERSESSIONS

ACCOMPAGNEMENT EN E-TUTORAT

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation



Mobilité
INTERNATIONALE

STATUT DES SALARIÉS IMPATRIÉS

Détachement et impatriation en droit du travail

NOUVEAU

OBJECTIFS

- Identifier les incidences juridiques et pratiques du détachement et de l'impatriation en droit du travail.
- Définir les obligations administratives inhérentes au détachement pour les entreprises françaises et étrangères.

LES PLUS

- Un focus sur les aspects droit du travail du détachement et de l'impatriation
- Les bonnes pratiques liées à l'embauche de salariés étrangers indépendamment des règles d'immigration

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs mobilité internationale, responsables et assistants RH/ personnel impliqués dans la gestion des carrières des salariés internationaux, responsables de la paie des salariés impatriés

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 045 € HT

Réf : **IMPW**

Formacode : 33012

PROCHAINES SESSIONS

Paris

20 mars 2023

2 octobre 2023

Formation à distance

20 mars 2023

19 juin 2023

2 octobre 2023

4 décembre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/IMPW

FORMATION INTÉGRÉE À

OFFRE MODULAIRE 

Gestion des salariés impatriés ou détachés p. 43

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés.

STATUT DES SALARIÉS IMPATRIÉS EN DROIT DU TRAVAIL

- Identifier les conditions d'emploi avec les spécificités
- Déterminer les obligations et bonnes pratiques liées à l'embauche de salariés étrangers avec les sanctions éventuelles
- Le statut de jeune professionnel

 **ÉVALUER | Quiz interactif**

LES NOUVELLES OBLIGATIONS LIÉES AU DÉTACHEMENT DE SALARIÉ ÉTRANGER EN FRANCE

- Définir la notion de détachement et les contextes juridiques auxquels il renvoie
- Détailler les obligations liées à la déclaration de détachement et la responsabilité de l'entreprise française
- Déterminer les dispositions applicables aux salariés détachés et la responsabilité de l'entreprise française
- Identifier les documents à tenir à jour pour anticiper les contrôles

 **ÉVALUER | Quiz interactif**

 **APPLIQUER | Études de cas concrets**

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

AFFILIATION À LA CPAM DES SALARIÉS ÉTRANGERS ET SALARIÉS EN RETOUR D'EXPATRIATION

Activer ou réactiver des droits au régime français de sécurité sociale

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Intégrer l'affiliation des étrangers et de la famille à la sécurité sociale.
- Identifier les incidences en matière d'ouverture des droits au régime français de sécurité sociale selon les critères et le pays de provenance.
- Anticiper la réactivation des droits de salariés en retour d'expatriation pour bien les orienter.

LES PLUS

- Tous les aspects pratiques de l'affiliation des étrangers et des expatriés de retour en France
- Une formation inédite, unique et pragmatique animée par des praticiens au quotidien
- Des préconisations sur les dossiers complexes

+ En option : [E-RESSOURCES](#) 

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs mobilité internationale, responsables et assistants RH/ personnel impliqués dans la gestion des salariés impatriés et expatriés en retour d'expatriation, responsables de la paie des salariés impatriés et des expatriés en retour d'expatriation

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 045 € HT

1 254 € HT avec abonnement e-ressources d'1 an à :

La mobilité internationale

(remise de 45 %, soit 209 € HT au lieu de 360 € HT)

Réf : **IMSS**

Formacode : 33012

PROCHAINES SESSIONS

Paris

4 octobre 2023

Formation à distance

21 mars 2023

20 juin 2023

3 octobre 2023

7 décembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/IMSS

FORMATION INTÉGRÉE À

OFFRE MODULAIRE 

Gestion des salariés impatriés ou détachés p. 43

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés.

L'AFFILIATION DES ÉTRANGERS AU RÉGIME FRANÇAIS DE SÉCURITÉ SOCIALE

- Identifier la règle de la protection universelle maladie
 - incidences en matière de rattachement des primo-arrivants
 - les critères de rattachement : activité professionnelle, résidence et ouverture de droits
 - différence de traitement entre les ressortissants UE non actifs et ressortissants non UE actifs
- L'affiliation en pratique pour les primo-arrivants
 - les formulaires : rattachement, E 104 (totalisation), cerfa
 - les documents à fournir selon le critère de rattachement, justificatifs de résidence stable et régulière en France, etc.
 - les documents de séjour recevables et les points de vigilance : cas des documents refusés par la CPAM
 - le guichet unique, la plate-forme ameli, les interlocuteurs
 - situation de télétravail
 - situation des époux d'agents des organisations internationales
 - cas des visas vacances travail
 - dispense temporaire d'affiliation à l'assurance vieillesse obligatoire pour les salariés impatriés

LA RÉACTIVATION DES DROITS LORS DU RETOUR D'EXPATRIATION

- Rappel des règles de réouverture des droits au régime français de sécurité sociale pour le conjoint inactif : les points de vigilance
- Liste des documents pour la réactivation des droits pour le salarié et sa famille
- Identifier le bon interlocuteur pour l'envoi du dossier et faire le suivi avec la CPAM

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

GESTION DES SALARIÉS IMPATRIÉS OU DÉTACHÉS

NOUVEAU



OFFRE MODULAIRE



MODULE #1

STATUT DES SALARIÉS IMPATRIÉS

Détachement et impatriation en droit du travail

1 JOUR - RÉF. : IMPW

Statut des salariés impatriés en droit du travail

Les nouvelles obligations liées au détachement de salarié étranger en France

MODULE #2

AFFILIATION À LA CPAM DES SALARIÉS ÉTRANGERS ET SALARIÉS EN RETOUR D'EXPATRIATION

Activer ou réactiver des droits au régime français de sécurité sociale

1 JOUR - RÉF. : IMSS

L'affiliation des étrangers au régime français de sécurité sociale

La réactivation des droits lors du retour d'expatriation

MODULE #3

RECRUTER DES SALARIÉS ÉTRANGERS HORS DE FRANCE ET FORMALITÉS D'IMMIGRATION

Procédure d'introduction sur le territoire et recrutement d'un étranger en France

1 JOUR - RÉF. : IMMI

Appréhender le cadre législatif du droit au séjour des étrangers

Mettre en oeuvre les dispositifs d'immigration professionnelle depuis l'étranger

Analyser les dispositifs ouverts aux étudiants étrangers en France et le changement de statut

OBJECTIFS

- > Identifier les incidences juridiques et pratiques du détachement et de l'impatriation en droit du travail.
- > Expliquer les incidences en matière d'ouverture des droits au régime français de sécurité sociale selon les critères et le pays de provenance.
- > Appliquer les formalités d'immigration et procédures d'introduction sur le territoire lors d'un recrutement d'un étranger en France.
- > Définir les obligations administratives inhérentes au détachement pour les entreprises françaises et étrangères.

TARIF VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
2 663 € HT - 3 135 € HT

2 872 € HT avec abonnement e-ressources d'1 an à :

La mobilité internationale
(remise de 45 %, soit 209 € HT au lieu de 360 € HT)

Réf : MOIMPW

Formacode : 33012

INFORMATIONS & INSCRIPTION

tél. : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

CETTE FORMATION EN INTRA

tél. : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

Retrouvez les programmes détaillés de chaque module sur :

www.gereso.com/MOIMPW



Droit du travail
**& RELATIONS
SOCIALES**

ÊTRE ASSISTANT DU PRÉSIDENT DU CSE

Appui technique, juridique, comportemental et tactique du Président du CSE

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Identifier le cadre juridique du fonctionnement de l'instance CSE et les aspects comportementaux de sa présidence : comment protéger les dirigeants et l'entreprise des risques juridiques ?
- Assurer la fluidité des relations sociales et de la tenue des réunions : préparation/déroulé/débriefing et actions nécessaires.
- Conseiller le président en fonction des aléas et situations sensibles.

LES PLUS

- Une formation complète qui couvre tous les champs de compétences nécessaires à la réussite de la mission d'accompagnement du président
- Une pédagogie active et interactive : ateliers ou simulations sur des cas vécus ou anticipés par les participants
- La richesse des apports issus de l'expérience de l'intervenant expert

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Cadres RH ou opérationnels, toute personne ayant à assister et/ou remplacer le président du CSE

Prérequis : Aucun niveau de connaissance préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 547 € HT

Réf: **ACSE**

Formacode : 33028

PROCHAINES SESSIONS

Paris

26 et 27 juin 2023

23 et 24 novembre 2023

Formation à distance

6 et 7 avril 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/ACSE

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

La réforme des IRP, en fusionnant les 3 instances, implique une diversification et une complexification des thèmes à intégrer pour le président du CSE qui doit s'appuyer encore plus qu'avant sur des personnes compétentes dans toutes les dimensions : savoir, savoir-faire, savoir-être.

PROTÉGER LES DIRIGEANTS ET L'ENTREPRISE DES RISQUES JURIDIQUES : CADRE JURIDIQUE DE LA PRÉSIDENTIE DU CSE

- Organisation interne, rôle, droits, devoirs et obligations des différents acteurs de l'instance
- Zoom sur le règlement intérieur du CSE
- Quels moyens à disposition du CSE et des élus ?

APPLIQUER | Cas pratiques et partage d'expériences

- Les attributions du CSE : "réclamations individuelles et collectives", spécifiques en matière de SSCT, économiques et ASC ; quelle répartition des compétences en présence d'un CSE central ? D'une CSSCT ? D'un représentant de proximité ?

APPLIQUER | Cas pratiques et partage d'expériences

- Zoom sur les informations obligatoires : consultations récurrentes/ponctuelles
- Négociations et accords possibles avec le CSE
- Points de vigilance sur les seuils sociaux/comptage des effectifs
- Sanctionner/Licencier un élu
- Spécificités des différents entretiens avec les élus (EIA, entretien professionnel...)

APPLIQUER | Cas pratiques, partage d'expériences

EXPÉRIMENTER | Mises en situation

ASSURER LA FLUIDITÉ DES RELATIONS SOCIALES ET DE LA TENUE DES RÉUNIONS

- Préparer les réunions
 - le calendrier annuel des rencontres avec le secrétaire (O/J) et réunions plénières, exceptionnelles, commissions...
 - les aspects "logistique" - Briefing préalable à la rencontre avec le secrétaire - contenu, "négociation" sur l'ordre du jour - Convocations des membres (délais, destinataires)
 - préparer les dossiers à envoyer et/ou présenter - Quelle interface avec les managers ?
 - préparation de la Présidence ou de la représentation/répartition des rôles - Zoom sur la légitimité du délégataire
 - stratégie/plan de communication sur les sujets sensibles avant et après-réunion

APPLIQUER | Ateliers pratiques sur l'ordre du jour type, les règles de participation et d'invitation...

- Participer à la réunion
 - identifier la légitimité des personnes présentes
 - créer un climat favorable et organiser les débats avec les participants
 - maîtriser les débats au niveau technique et émotionnel
 - votes au sein du CSE et procédures de recueil d'avis à respecter - Quid du vote du Président ?
 - réunions de CSE en visioconférence/recours à la sténodactylographie

APPLIQUER | Atelier : veiller au respect des règles de suppléances et de présence des "invités"

EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle et partage d'expériences

- Réaliser un suivi des réunions
 - compte-rendu vs procès-verbal : rédaction, portée juridique de son contenu, délais
 - information de l'encadrement et des salariés
 - tableau de bord du suivi des actions et obligations

APPLIQUER | Cas pratiques

GÉRER ET/OU CONSEILLER LE PRÉSIDENT EN FONCTION DES ALÉAS ET SITUATIONS SENSIBLES

- Cas d'expertise (délais, possibilités de contestation) - Les 5 Droits d'alertes du CSE
- Faire face aux demandes intempestives de réunions ou d'enquêtes
- Cas de contestation du DUERP - Refus de traiter un point de l'ordre du jour
- Absence du secrétaire/contestation du choix des suppléants - Refus d'avis/vote du CSE
- Demande de vote de délit d'entrave - Délibérations du CSE : quelle majorité ?
- Agressivité verbale/conflits entre différents syndicats/Gestion des relations "Off"

EXPÉRIMENTER | Mises en situations et conseils personnalisés du consultant

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

INTÉGRER LE CSE DANS SON MANAGEMENT AU QUOTIDIEN

Améliorer ses pratiques managériales et de dialogue social

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Sécuriser et améliorer ses pratiques managériales avec les Représentants du Personnel (RP) au CSE et les représentants des organisations syndicales.
- Définir les points essentiels du rôle et du fonctionnement du Comité Social et Économique (CSE).
- Intégrer les mécanismes et améliorer ses pratiques de dialogue social.

LES PLUS

- 1 jour pour appréhender les points incontournables du "management d'IRP" et sécuriser ses pratiques au quotidien

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout manager encadrant des collaborateurs faisant partie d'Instances Représentatives du Personnel/ d'organisations syndicales et/ou désireux d'améliorer ses pratiques de dialogue social

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

983 € HT

Réf : **CSEM**

Formacode : 33047 / 32032

PROCHAINES SESSIONS

Paris

25 mai 2023

Formation à distance

20 mars 2023

11 octobre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/CSEM

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail** : formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél** : 02 43 23 59 89 - **mail** : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

DÉFINIR LES FONDAMENTAUX DU CSE

- Mise en place – fonctionnement – attributions
- Les acteurs au sein du CSE
- Droits et obligations du représentant du personnel au sein du CSE
 - les différents droits d'alerte
 - focus sur le droit d'alerte en cas de Danger Grave et Imminent (DGI)
 - devoir de confidentialité
 - gestion des absences de représentation

🗣️ COMPRENDRE | Réflexion en groupe - Débriefing

INTÉGRER LES POINTS CLÉS DU DROIT DU TRAVAIL POUR SÉCURISER SES PRATIQUES MANAGÉRIALES DANS LE DIALOGUE SOCIAL

- Identifier les points clés en matière de représentation syndicale
- Respecter le statut des partenaires sociaux : protection juridique et égalité de traitement
- Prévenir la discrimination et le délit d'entrave
- Appliquer la reconnaissance de la compétence des élus et des représentants syndicaux

🗣️ COMPRENDRE | Partage d'expériences - Illustrations concrètes

AMÉLIORER SES PRATIQUES DE DIALOGUE SOCIAL

- Mesurer les enjeux du dialogue social dans l'entreprise
- Les sources du pouvoir syndical / des élus du CSE
- Définir et intégrer les démarches des élus et délégués syndicaux
 - analyse des acteurs dans l'entreprise
 - pyramide des tensions sociales dans l'entreprise
- Les conditions d'un dialogue constructif : la posture

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

FORMATION SANTÉ, SÉCURITÉ ET CONDITIONS DE TRAVAIL (SSCT) DES ÉLUS DU CSE - RENOUVELLEMENT DE MANDAT

**3
JOURS**

Les connaissances indispensables et approfondissements pour l'action des élus en SSCT

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Approfondir sa connaissance des missions et moyens du CSE en matière de Santé Sécurité et Conditions de Travail (SSCT).
- Exercer pleinement les missions dévolues aux représentants des salariés en SSCT.
- Devenir un véritable acteur dans la démarche globale de promotion de la santé et de la prévention des risques.
- Utiliser les méthodes et outils de prévention des risques professionnels et d'amélioration des conditions de travail.

LES PLUS

- Ancrage des fondamentaux en SSCT et approfondissements appliqués avec des exemples et mises en situation
- Déclinaison des incidences importantes et des prérogatives supplémentaires que donne la nouvelle loi santé au travail (2 août 2021) pour un élu au CSE

PROFIL DES PARTICIPANTS

Elus du CSE en renouvellement de mandat

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YLAG

Formacode : 42866

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

Vous êtes élus du CSE de votre établissement et souhaitez approfondir votre rôle et vos missions dans le cadre du renouvellement de votre mandat ? Nous vous proposons cette formation dédiée aux élus souhaitant revenir sur les connaissances indispensables et approfondir leurs connaissances de leurs missions en matière de Santé, Sécurité et Conditions de Travail.

1

VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

Cette formation intègre la nouvelle loi santé au travail du 2 août 2021 et les premières grandes conséquences applicables depuis le 31 mars 2022.

LA SANTÉ, LA SÉCURITÉ ET LES CONDITIONS DE TRAVAIL (SSCT) EN ENTREPRISE : RETOUR SUR LES FONDAMENTAUX

- Le cadre légal et le domaine conventionnel
- Les sources juridiques nécessaires à l'action des élus
- Les obligations et les responsabilités en matière de santé et sécurité au travail
- Les risques professionnels en entreprise
- Les trois niveaux de prévention : primaire, secondaire et tertiaire
- Les neuf grands principes de prévention

📖 COMPRENDRE | Cas pratique

LE CSE EN SSCT : LES PRÉROGATIVES ET MOYENS DONNÉS AUX ÉLUS POUR AGIR EFFICACEMENT

- Organisation et fonctionnement
 - le CSE : composition, suspension de séance, préparation de l'ordre du jour...
 - la commission (CSSCT) : ses attributions et ses actions
 - les réunions et les formalismes
- Rôles et actions des différents acteurs en SSCT
- Les missions et attributions du CSE
 - les consultations et informations (récurrentes et ponctuelles)
 - la nouvelle place des élus dans l'élaboration du Document Unique d'Evaluation des Risques Professionnels (DUERP) - nouvelle loi santé au travail 2021/2022
- Les leviers d'actions à disposition du CSE
 - les recours à l'expertise : domaine, désignation et conditions
 - les droits d'alerte : situations, procédures et conséquences
- Les moyens d'action
 - les dispositions légales : heures de délégation, formation, déplacements, moyens matériels, budget de fonctionnement...

📊 ÉVALUER | Quiz et mise en situation

S'APPROPRIER LA PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS ET CONTRIBUER À L'AMÉLIORATION DES CONDITIONS DE TRAVAIL

- La prévention des risques professionnels
 - le triangle de l'accident et la courbe des accidents et de la prévention

📖 COMPRENDRE | Echanges et partage

DEVENIR UN VÉRITABLE ACTEUR EN SSCT : LES FONDAMENTAUX DE LA PRÉVENTION DES RISQUES

- Le Document Unique d'Evaluation des Risques Professionnels (DUERP)
 - évaluation des risques professionnels (EvRP)
 - les nouveaux contributeurs au DUERP (dont les élus au CSE)
 - la construction du DUERP - la criticité d'un risque
 - la responsabilité du DUERP

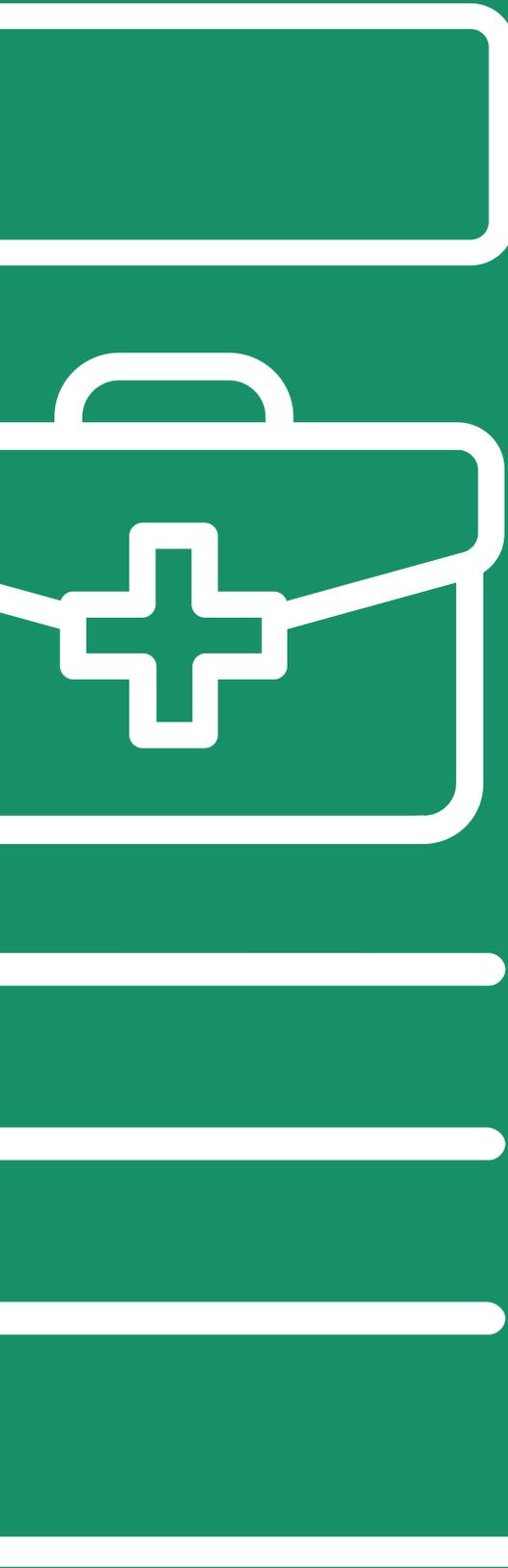
📖 APPLIQUER | Cas pratique

- Le programme annuel de prévention des risques professionnels
 - les éléments constitutifs du programme annuel
 - la responsabilité du Programme annuel
- Le rapport annuel de prévention des risques professionnels
- Les RPS dans le DUERP
 - l'intégration des RPS dans le DUERP
 - l'évaluation des facteurs RPS : du DUERP au plan d'action
 - le stress : focus sur ce risque (mécanisme et cas concret)

📖 COMPRENDRE | Cas pratique et debriefing

- Les enquêtes : leur cadre juridique et l'action de l'élu au CSE
 - Danger Grave et Imminent (DGI)
 - harcèlement sexuel et harcèlement moral
 - Accident du Travail et Maladie Professionnelle (ATMP)

📖 APPLIQUER | Mises en situation



Santé, Sécurité
& QUALITÉ DE VIE
AU TRAVAIL

ÊTRE RÉFÉRENT SÉCURITÉ EN ENTREPRISE - NIVEAU 2

Devenir un acteur incontournable de la prévention des risques professionnels

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Identifier la gestion de la sous-traitance.
- Intégrer et prévenir les risques psychosociaux.
- Apprécier la qualité de vie et conditions de travail.
- Assurer une veille technique et réglementaire.
- S'approprier une culture santé - sécurité.

LES PLUS

- Une consultante avec une expérience terrain, une démarche pédagogique dynamique et participative
- Des bonnes pratiques et des conseils personnalisés sur une thématique à forts enjeux professionnels
- Une veille législative, réglementaire et d'information pour disposer d'une documentation sécurité indispensable

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateurs des services RH/personnel, animateurs, référents ou responsables sécurité, responsables HSE QSE, préventeurs, animateurs PRAP, intervenants en sécurité et prévention des risques

Prérequis : Il est nécessaire de connaître la démarche de prévention dans son entreprise ou d'avoir suivi la formation "Être référent sécurité en entreprise - Niveau 1"

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 715 € HT

Réf : **ANI2**

Formacode : 42866

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance

26 et 27 janvier 2023

1 et 2 juin 2023

21 et 22 septembre 2023

16 et 17 novembre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/ANI2

FORMATION INTÉGRÉE À

OFFRE MODULAIRE 

Être référent sécurité en entreprise p. 50

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

LA GESTION DES ENTREPRISES EXTÉRIEURES

- Le cadre réglementaire et la responsabilité de l'entreprise utilisatrice
- La coordination de la prévention des interventions :
 - plan de prévention
 - protocole sécurité
 - coordination SPS

LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX

- Qu'appelle-t'on les « risques psychosociaux » ?
- Les conséquences des RPS sur l'entreprise
- Mesurer les RPS
- Prévenir les RPS

LA QVT CONDITIONS DE TRAVAIL

- De QVT vers QVCT
- Pourquoi la QVCT ?

LA DOCUMENTATION SÉCURITÉ, EN SAVOIR PLUS AVEC DES LIENS INTERNET UTILES

- Veilles législatives et réglementaires
 - rappel sur le CODIT
 - inscription aux lettres d'informations (INRS, ANACT, CARSAT ou CRAM)
- Veille d'information
 - site internet INRS
 - <http://travail-emploi.gouv.fr/>
 - <http://www.bossons-fute.fr/>

LA CULTURE SANTÉ - SÉCURITÉ :

- La boîte à outils
- Le cycle élémentaire d'amélioration sécurité-performance

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC

En partenariat
avec

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

ÊTRE RÉFÉRENT SÉCURITÉ EN ENTREPRISE

NOUVEAU



OFFRE MODULAIRE



MODULE #1

ÊTRE RÉFÉRENT SÉCURITÉ
EN ENTREPRISE - NIVEAU 1Devenir un acteur incontournable
de la prévention des risques professionnels

3 JOURS - RÉF. : ANIM

Les enjeux de la santé et sécurité
 La construction d'une démarche prévention
 L'organisation de la santé-sécurité
 L'analyse des incidents et accidents du travail
 La formation sécurité et l'accueil des nouveaux arrivants
 La gestion des entreprises extérieures
 L'organisation de la santé-sécurité

MODULE #2

ÊTRE RÉFÉRENT SÉCURITÉ
EN ENTREPRISE - NIVEAU 2Devenir un acteur incontournable
de la prévention des risques professionnels

2 JOURS - RÉF. : ANI2

La gestion des entreprises extérieures
 Les risques psychosociaux
 La QVT Conditions de travail
 La documentation sécurité, en savoir plus avec des liens internet utiles
 La culture santé - sécurité :

OBJECTIFS

- > Définir les enjeux et l'essentiel de la réglementation de la sécurité et de la santé au travail.
- > Identifier le rôle et les missions du référent sécurité et prévenir les risques psychosociaux.
- > Définir et mener un plan d'action de mesures correctives adapté à son entreprise.
- > Analyser les incidents, accidents du travail et suivre les indicateurs.
- > Assurer une veille technique et réglementaire.

TARIF VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
3 125 € HT - 3 845 € HT

Réf : MOANIM

Formacode : 42866

INFORMATIONS & INSCRIPTION

tél. : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

CETTE FORMATION EN INTRA

tél. : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

Retrouvez les programmes détaillés
de chaque module sur :www.gereso.com/MOANIM

PRÉSERVER LA SANTÉ MENTALE DES SALARIÉS EN TÉLÉTRAVAIL

Télétravail : quels risques pour la santé mentale des collaborateurs ?

NOUVEAU

OBJECTIFS

- Respecter le droit à la déconnexion.
- Identifier les salariés à risque et les accompagner.
- Mettre en place des modalités de télétravail qui contribuent à la QVT des salariés.
- Identifier les bonnes pratiques pour un télétravail équilibré.

LES PLUS

- Une journée de formation pour mesurer les risques psychosociaux liés au télétravail, découvrir les bonnes pratiques d'un accompagnement efficace.
- Inclus : le module e-learning "Environnement juridique des RPS"

PUBLIC ET PRÉREQUIS

DRH, RRH et collaborateurs des services RH, intervenants en sécurité/prévention, membres du CSE /CSSCT, ergonomes, responsables HSE QSE, managers de proximité, directeurs d'établissement, médecins et infirmier(e)s du travail, assistantes sociales

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 300 € HT

Réf : **TESA**

Formacode : 42876

PROCHAINES SESSIONS

Paris

29 juin 2023

18 octobre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/TESA

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

TÉLÉTRAVAIL ET OBLIGATIONS DE L'ENTREPRISE

- L'obligation de protéger la santé mentale des collaborateurs
 - son contenu légal
 - les implications concrètes
- Le droit à la déconnexion
 - comment adapter l'organisation du travail au télétravail ? Zoom sur les accords télétravail

📍 ÉVALUER | quiz sur les notions clés

IDENTIFIER LES RISQUES POTENTIELS DU TÉLÉTRAVAIL POUR LA SANTÉ MENTALE ET ACCOMPAGNER LES COLLABORATEURS

- Typologie de risques : Risques émotionnels et relationnels, cognitifs, comportementaux
- Comment détecter les collaborateurs en difficulté et les accompagner ?
- Renforcer la sécurité psychologique des collaborateurs
- Maintenir le soutien social

🗣️ COMPRENDRE | Atelier de réflexion en sous-groupes

IMPULSER DES BONNES PRATIQUES POUR FAVORISER UN TÉLÉTRAVAIL ÉQUILIBRÉ ET MOTIVANT

- Concilier vie privée et vie professionnelle
- Repérer et réguler la surcharge mentale en télétravail
- Identifier les contraintes et irritants professionnels et personnels
- Renforcer ses ressources, son énergie et son intelligence adaptative
- Maintenir de bons liens, de la coopération et sa motivation

📄 APPLIQUER | Analyses de cas concrets

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



ÊTRE RÉFÉRENT QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL (QVT)

Rôle et posture des "bienveilleurs" en entreprise

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Intégrer les fondamentaux en matière de qualité de vie au travail et de RPS, cerner les limites et les enjeux de son rôle.
- Repérer une situation à risque et l'analyser.
- Adopter la bonne posture d'écoute face à un collègue en mal-être.
- Intervenir dans un conflit.
- Se positionner en acteur du bien-être au travail et travailler efficacement avec les autres acteurs de la QVCT de l'entreprise.

LES PLUS

- Une formation vous permettant de devenir un véritable acteur de la qualité de vie dans l'entreprise en agissant face aux situations à risques et en étant force de proposition

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Référents QVT, préventeurs, RRH et chargés de mission RH, responsables prévention des risques professionnels, infirmier(e)s du travail, assistant(e)s sociales

Prérequis : Il est nécessaire d'intervenir ou d'être sur le point d'intervenir sur les questions de QVT ou de RPS dans l'entreprise.

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 715 € HT

Réf : **ETRE**

Formacode : 42866

PROCHAINES SESSIONS

Paris

30 et 31 mars 2023

13 et 14 novembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/ETRE

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés et notamment les apports de la loi du 2 août 2021 sur la santé au travail permettant une prévention renforcée en matière de Qualité de vie et de Conditions de Travail (QVCT)

RÔLE DES RÉFÉRENTS EN QUALITÉ DE VIE ET CONDITIONS DE TRAVAIL (QVCT)

- Notion de qualité de vie et de bien-être au travail
- Principaux leviers de la QVCT
- Missions possibles
- Qualités et postures
- Moyens mis à disposition
- Travailler avec les autres acteurs de la prévention

REPÉRER ET ANALYSER LES SITUATIONS À RISQUES POUR AGIR AVEC EFFICACITÉ

- Le stress
- Notion de mal-être au travail
- La violence au travail
- Le harcèlement moral, sexuel et les agissements sexistes
- Le burn-out
- Le changement et les deuils professionnels
- Repérer les facteurs de tension et analyser les problématiques des services : quelle méthodologie ?
- Agir en synergie avec son réseau

APPLIQUER | Analyses de cas concrets

ÊTRE UN BON INTERLOCUTEUR POUR LES PERSONNES EN MAL-ÊTRE

- Repérer les signes de mal-être : émotionnels, physiques, intellectuels, comportementaux
- Accueillir les émotions
- Faciliter la prise de recul
- Techniques d'entretien : conseils et pièges à éviter
- Adopter la bonne posture, neutre et bienveillante
- Respecter la confidentialité des informations recueillies et prendre du recul pour les analyser
- Respecter les limites de son rôle, savoir orienter

EXPÉRIMENTER | Mise en situation

AMÉLIORER LES RELATIONS EN RÉGULANT LES CONFLITS (TECHNIQUES DE MÉDIATION)

- Le conflit
 - mécanismes et phases des comportements agressifs
 - se protéger et faire baisser la tension
 - analyser une situation conflictuelle
 - la communication responsable

EXPÉRIMENTER | Exercices pratiques sur la communication responsable

- Utiliser la médiation
 - quand proposer une médiation ?
 - le déroulé d'une médiation
 - les principaux outils d'une médiation
- Contribuer au développement de relations positives dans l'entreprise
 - comprendre la place des émotions au travail
 - réguler les tensions pour prévenir les conflits
 - promouvoir le lien et le soutien pour favoriser l'engagement des collaborateurs
 - encourager l'assertivité

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles sur la régulation de conflits

ÊTRE ACTEUR DE LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

- Recueillir les suggestions d'amélioration des salariés et les faire remonter
- Repérer les bonnes pratiques mises en place dans certains services et proposer de les démultiplier
- Comment favoriser le développement du bien-être ?

COMPRENDRE | Réflexion en sous-groupe et débriefing

- Travailler sa communication interne pour avoir une action efficace

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation



Rémunérations
PERFORMANCE RH



FORMATION ÉCONOMIQUE, FINANCIÈRE ET JURIDIQUE DES REPRÉSENTANTS DES SALARIÉS ACTIONNAIRES

**3
JOURS**

Analyse des missions du conseil de surveillance, des obligations de contrôle et d'informations

EXCLU INTRA



NOUVEAU



OBJECTIFS

- Définir les aspects économiques et financiers de l'épargne salariale et des marchés financiers.
- Intégrer la gestion et les outils liés aux FCPE.
- Identifier les missions du conseil de surveillance, les obligations de contrôle et d'informations vis-à-vis des salariés et les moyens mis à disposition.

LES PLUS

- Une formation de trois jours pour faire un tour d'horizon des aspects économiques et financiers de l'épargne salariale et des marchés financiers
- Des réponses personnalisées aux différentes situations rencontrées par les participants

PROFIL DES PARTICIPANTS

Membres du conseil de surveillance des FCPE ou du comité de suivi du plan d'épargne

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YPFI

Formacode : 41009

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

Vous êtes membre du FCPE ou du comité de suivi du plan d'épargne et vous souhaitez définir les aspects économiques et financiers de l'épargne salariale et des marchés financiers ? Vous repérer entre les différentes classes d'actifs financiers et les risques associés ? Identifier les différents styles de gestion et acteurs qui gravitent autour d'un fonds ? Cette formation, proposée en exclusivité intra, vous permettra de répondre à toutes les questions que vous vous posez sur les missions du conseil de surveillance, ainsi que les obligations de contrôle et d'informations vis-à-vis des salariés.

1 VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

LES DIFFÉRENTS MARCHÉS FINANCIERS

- Définition d'un marché financier
- Rôle et fonctionnement
 - de l'achat à la vente d'un titre coté en bourse
 - identifier le circuit d'un ordre de bourse

APPRENDRE À SE REPÉRER ENTRE LES DIFFÉRENTES CLASSES D'ACTIFS FINANCIERS ET LES RISQUES ASSOCIÉS

- Transposition à l'échelle de risque d'un fonds telle que définie par l'AMF
- Les échelles de risques, horizons d'investissement...
- Les règles de base pour investir en bourse
- Principaux indices de référence correspondants (CAC 40, Dow-Jones, NASDAQ...)

IDENTIFIER LES DIFFÉRENTS STYLES DE GESTION

- Définition de la gestion d'un portefeuille
- Les styles de gestion : gestion active, passive et alternative
- Les différents types de gestion : individuelle et collective

ANALYSE DE LA GESTION D'UN FONDS

- Analyse de son Document d'Informations Clés pour l'Investisseur (DICI)
- Les outils de reporting mensuel et le rapport annuel

APPRÉCIER LA PERTINENCE D'UNE GAMME DE FONDS

- Epargne de précaution et appétence aux risques financiers
- Déterminer son profil d'investisseur : sécuritaire, prudent, équilibré, dynamique, offensif
- Déterminer son horizon d'investissement

IDENTIFIER LES DIFFÉRENTS ACTEURS QUI GRAVITENT AUTOUR D'UN FONDS

- Gestionnaire, teneur de comptes, contrôleur du fonds, dépositaire, AMF, ACPR...

PERFORMANCES FINANCIÈRES : SUIVRE LES PERFORMANCES FINANCIÈRES

- Les questions à poser au gestionnaire du fonds et interprétation des réponses obtenues
- Les limites de l'action du membre de conseil de surveillance en matière de contrôle

VIE DU FONDS

- Fusion, absorption, dissolution, convocation et changement de gestionnaire, etc.
- Intégrer les décisions concernant la vie du fonds et prendre les décisions ad hoc

LES GRANDES MISSIONS DU CONSEIL DE SURVEILLANCE

- Contrôle de la gestion financière, administrative et comptable des fonds par l'analyse du rapport annuel du fonds
 - financier : performances passées, évolution passée et à venir des marchés ...
 - administratif : suivi des opérations sur titres, qualité des informations juridiques ...
 - comptable : analyse des comptes, qualité de la valorisation du portefeuille
- Décisions utiles pour la bonne gestion du fonds
- Informer et exercer le droit de vote

LES DÉCISIONS PRISES

- Adoption du rapport annuel après examen du rapport de gestion et des comptes annuels
- Emission des avis dans les cas prévus par le règlement du fonds
- Accord préalable à certaines modifications du règlement : fusion, scission, liquidation...
- Le rôle du président : missions et obligations

CALCULER LE COÛT DE SON ABSENTÉISME

Coûts direct, indirects, ratios et indicateurs comptables liés à l'absentéisme

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Identifier les coûts directs et indirects liés à l'absentéisme.
- Calculer les principaux ratios liés à l'absentéisme.
- Communiquer et sensibiliser les différentes parties prenantes sur le coût et les conséquences de l'absentéisme.
- Anticiper l'absentéisme grâce à la mesure du présentéisme.

LES PLUS

- Une formation en ligne d'une demi-journée entièrement dédiée au calcul du coût de l'absentéisme
- Les différentes étapes pour agir sur l'absentéisme, le coût caché n°1 de beaucoup d'entreprises

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs RH

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

406 € HT

Réf : **CABS**

Formacode : 33036

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance

24 mai 2023 (Matin)

6 novembre 2023 (Matin)

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/CABS

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

LA NOTION D'ABSENTÉISME

- Définition de l'absentéisme
- Le niveau de l'absentéisme en France

LE CALCUL DU TAUX D'ABSENTÉISME

- La formule du taux d'absentéisme
- Les absences à prendre en compte
- Les autres indicateurs à suivre

APPLIQUER | Cas pratique : calculer le taux d'absentéisme dans une entreprise

LES COÛTS DIRECTS ET INDIRECTS DE L'ABSENTÉISME

- Les coûts directs : salaires, cotisations, complément patronal, absence de contribution à la valeur ajoutée, etc.
- Les coûts indirects : coût de remplacement, de gestion, coût d'improductivité, coûts d'image, etc.

APPLIQUER | Cas pratique : identifier et calculer le coût de l'absentéisme

COMMUNICATION ET SENSIBILISATION SUR LA NOTION D'ABSENTÉISME

- Les ratios et indicateurs à mettre en évidence
- L'intégration des indicateurs d'absentéisme dans un tableau de bord RH

ÉVALUER | Quiz interactif Kahoot

ANTICIPER L'ABSENTÉISME : LA MESURE DU PRÉSENTÉISME

- La notion de présentéisme : salarié présent dont l'état ou la motivation ne lui permettent pas d'être normalement productif
- Le présentéisme : première étape avant l'absentéisme
- Les causes et les coûts du présentéisme

ÉVALUER | Quiz interactifs Kahoot de validation des acquis

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

BUDGÉTER SA MASSE SALARIALE

Coût du personnel, impacts des hausses de salaires, prévisions et écarts...

NOUVEAU

OBJECTIFS

- Evaluer la masse salariale et le coût du personnel.
- Identifier les différentes étapes de détermination de la masse salariale prévisionnelle.
- Analyser les différents écarts justifiant la variation de la masse salariale et notamment l'effet GVT.

LES PLUS

- Une formation en ligne d'une journée entièrement dédiée au calcul de la masse salariale
- Une méthode clé en main pour analyser les écarts de masse salariale et budgéter les charges de personnel
- Remise d'un modèle de tableur « masse salariale prévisionnelle »

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateurs des services RH, contrôleurs de gestion social

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

967 € HT

Réf : **MASS**

Formacode : 33031

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance

23 mars 2023

30 mai 2023

10 octobre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/MASS

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

MESURER LE COÛT DU PERSONNEL

- L'évaluation de la masse salariale brute et chargée
- Le coût global du personnel : l'intégration des coûts périphériques

APPLIQUER | Quiz interactif Kahoot

PRÉVOIR L'IMPACT DES HAUSSES DE SALAIRES

- Les trois effets d'une hausse de salaire sur N+1 : effet niveau, effet masse et effet report
- Calcul et interprétation des trois effets
- Les liens entre les trois effets

APPLIQUER | Cas pratique : calculer et interpréter les trois effets

PRÉVOIR LA MASSE SALARIALE DE L'ANNÉE SUIVANTE

- La notion de budget RH
- La prise en compte des évolutions des effectifs : le personnel sortant et les embauches
- La prise en compte des hausses de salaires et des différents effets

APPLIQUER | Cas pratique : calculer la masse salariale prévisionnelle en intégrant les variations d'effectif et les hausses de salaires

ANALYSER LES VARIATIONS DE LA MASSE SALARIALE ENTRE DEUX ANNÉES

- Les quatre écarts justifiant les variations de masse salariale : écart sur effectif, de structure professionnelle, d'ancienneté et sur taux nominal
- Le calcul des quatre indicateurs en valeur absolue et sous forme de coefficient
- L'effet GVT : glissement vieillesse et technicité

APPLIQUER | Cas pratique : calculer et interpréter les quatre écarts et l'effet GVT

ÉVALUER | Quiz interactif Kahoot de validation des acquis

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation



Gestion
DE LA PAIE

TÉLÉTRAVAIL, MISE EN PLACE ET INDEMNISATION

Identifier les enjeux, sécuriser sa pratique, anticiper les risques et les contrôles.

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Mettre en place un cadre juridique clair et conforme pour le télétravail.
- Définir les risques et les enjeux.
- Valoriser la prise en charge financière du télétravail.

LES PLUS

- Un temps consacré au retour d'expérience, pour discuter ensemble des difficultés rencontrées
- Format dynamique grâce à l'utilisation d'outil coopératif (wooclap)
- Brainstorming de synthèse

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Chefs d'entreprise, responsables RH, responsables et gestionnaires paie, membres du CSE, toute personne ayant un poste en relation avec le personnel, dont le rôle est lié à l'encadrement, le conseil, et le dialogue.

Prérequis : Il est nécessaire de disposer de connaissances en droit du travail et en administration du personnel

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 014 € HT

Réf : **PATW**

Formacode : 33096

PROCHAINES SESSIONS

Paris

25 septembre 2023

Formation à distance

26 mai 2023

4 décembre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/PATW

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

A partir du 2 février 2022 les entreprises pourront administrer le télétravail librement, avec comme préconisation de l'Etat le recours de 2 jours par semaine pour les postes éligibles.

TÉLÉTRAVAIL

📖 COMPRENDRE | Nuage de mot - Définition du télétravail

- Eléments de définition du télétravail
- Situation avant/après la crise sanitaire liée au Covid-19

📖 COMPRENDRE | La liste - Normes juridiques

- Déploiement en entreprise
 - cadre juridique
 - les différentes actions contractuelles
 - les situations possibles et les intervenants

📖 COMPRENDRE | Question ouverte - Clauses préconisées

- mise en place/évolution du dispositif de télétravail
- les obligations de l'employeur pour garantir au salariés de bonnes conditions de travail
- les outils de pilotage RH

📖 COMPRENDRE | Question ouverte - Organisation du travail

- prévention des risques
- contrôle du temps et de la charge de travail

📖 COMPRENDRE | Retour d'expérience

📖 COMPRENDRE | Brainstorming de synthèse réalisé par le groupe

INDEMNISATION

- Frais professionnels
 - rappel du calcul des frais, de l'impact en paie et les gestion RH

📖 ÉVALUER | QCM - Définition d'un frais professionnel

- nature des frais

📖 COMPRENDRE | Brainstorming nature des frais liés au télétravail

- synthèse

📖 ÉVALUER | Cas pratique

- Avantages en nature

📖 ÉVALUER | Sondage - Ticket restaurant

- valorisation
- avantages en nature en télétravail

📖 APPLIQUER | Cas pratique

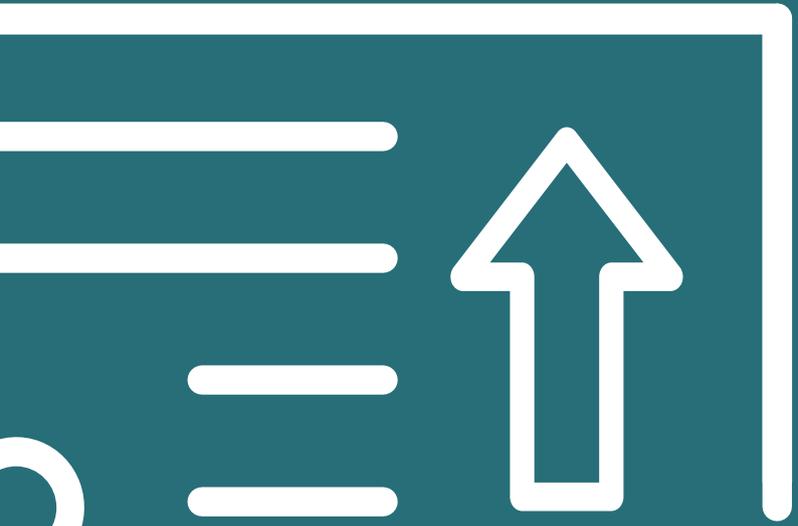
- Gestion du risque

📖 COMPRENDRE | Retour d'expérience

📖 ÉVALUER | Test à chaud

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation



Banque-Finance
& **ASSURANCE**



ACTUALITÉS DROIT DES ASSURANCES

Nouvelles dispositions législatives et jurisprudentielles

COMPATIBLE DDA

NOUVEAU



ACTU



OBJECTIFS

- Faire le point sur les développements récents en matière de réglementation des activités de l'assurance.
- Préciser la jurisprudence civile sur les sujets clés du droit des assurances.
- Prendre du recul sur la jurisprudence pour intégrer l'évolution de la réglementation et du droit des assurances.

LES PLUS

- De nombreux retours d'expérience, de par le positionnement de l'intervenant, avocat ayant été à l'origine rédacteur dans une compagnie d'assurance
- Une formation opérationnelle pour décrypter les toutes dernières évolutions en matière de droit des assurances

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Gestionnaires de contrats d'assurance, rédacteurs, directeurs et responsables juridique, DAF, directeurs et responsables comptables, avocats

Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser les bases du droit des assurances ou d'avoir suivi une formation GERESO sur ce thème

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 031 € HT

Réf : ACAS

Formacode : 41036

PROCHAINES SESSIONS

Paris

23 juin 2023

2 octobre 2023

Formation à distance

23 juin 2023

2 octobre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/ACAS

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés.

ACTUALITÉ DE LA RÉGLEMENTATION ASSURANCE

- Synthèse des impacts de la Directive sur la distribution d'assurance (DDA) en France
- Point sur l'obligation d'information et le devoir de vérification de l'intermédiaire en assurance
- La position de l'autorité de tutelle sur la garantie des pertes d'exploitation liées au Covid19 : l'avis de la Commission d'examen des pratiques commerciales sur les pratiques de certains assureurs en période de crise sanitaire
- Les sanctions appliquées par l'ACPR en matière de démarchage téléphonique
- Le nouveau cadre légal envisagé par Bercy sur les captives d'assurance
- Point sur le risque climatique et les catastrophes naturelles : le projet de loi
- Traitement des données à caractère personnel (RGPD)
 - Guide de la Fédération Française de l'Assurance actualisant les principes inscrits dans le pack de conformité assurance de la CNIL
 - Transfert de données entre l'UE et les Etats-Unis : invalidation par la Cour de justice de l'UE (CJUE) de la décision d'adéquation « Privacy Shield »

ÉVALUER | Quiz de validation des acquis

PANORAMA DE LA JURISPRUDENCE EN DROIT DES ASSURANCES

- Aléa : à quel moment l'aléa doit-il s'apprécier ? (Cass. 3è civ., 10 juin 2021, n°20-10774)
 - attestation d'assurance : l'assureur peut-il voir sa responsabilité engagée en cas d'information erronée ? (Cass. 3e civ., 11 mai 2022, n°20-17293)
- Exclusion de garantie
 - le critère formel et limité de l'exclusion (Cass. 2e civ., 11 février 2021, n° 19-23977, Cass. 2e civ., 6 mai 2021, n°19-10272 et Cass. 2e civ., 17 juin 2021, n°19-24467)
 - le cas de l'inopposabilité de l'exception prévue dans une clause d'exclusion (Civ.2e, 17 juin 2021, 19-22710)
- Prescription
 - le point de départ (Cass. 3e civ., 17 juin 2021, n°19-22743 et n°19-23655)
 - l'application dans le temps des revirements de jurisprudence (Civ. 1re, 19 mai 2021, n°20-12520)
 - la prescription de l'action subrogatoire de l'assureur (Cass. 1ère Civi., 2 février 2022, n°20-10855)
- Subrogation
 - la preuve de la subrogation légale (Civ. 3e, 20 mai 2021, pourvoi n°20-12858)
 - la subrogation conventionnelle : la règle de la concomitance (Cass. Com., 5 mai 2021, n°19-19410)

ÉVALUER | Quiz de validation des acquis

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr



Comptabilité,
Fiscalité
& **GESTION
FINANCIÈRE**

LA RELANCE TÉLÉPHONIQUE DES IMPAYÉS

Gagner en efficacité pour mieux recouvrer

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Acquérir les principes de communication orale permettant de mener l'entretien de recouvrement.
- Identifier les différentes phases de l'appel de relance et se positionner en conséquence.
- Être en mesure de négocier un accord gagnant/gagnant.
- Pratiquer les techniques permettant de faire face à des situations difficiles/inattendues.

LES PLUS

- Une approche opérationnelle et ludique de la relance des impayés basée sur de nombreuses simulations pratiques
- Une formation animée par un praticien ayant géré des équipes de relance/recouvrement en B to B et B to C

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Agents de recouvrement, personnels administratifs en charge de la relance, collaborateurs des services comptabilité générale, comptabilité clients, administration des ventes (ADV), commerciaux

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
967 € HT
Réf : **RTEL**
Formacode : 32667 / 34078

PROCHAINES SESSIONS

Paris
9 mai 2023
Formation à distance
19 octobre 2023
Voir toutes les dates :
www.gereso.com/RTEL

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr
EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

LA COMMUNICATION DANS LA RELANCE DES IMPAYÉS

- Les grands principes de communication et les particularités liés à la pratique téléphonique
- L'écoute active
- Le rôle du questionnement et ses différents usages
- Les facteurs parasites à une bonne communication

APPLIQUER | Atelier autour de l'écoute active et du vocabulaire adapté à la relance

MENER SON ENTRETIEN

- La phase de préparation : appréhender le contexte de l'appel
- Le plan d'entretien : les différents temps et leurs objectifs

EXPÉRIMENTER | Mise en situation : identifier les différentes phases de l'entretien

- Les clés de la réussite d'un appel de relance
- La négociation avec le débiteur et le closing

APPLIQUER | Cas pratique : rédiger un écrit validant l'accord intervenu

- Évaluer son action de recouvrement

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles et mises en situation faisant l'objet d'une analyse et d'un débriefing

LES DIFFICULTÉS LIÉES À L'ENTRETIEN DE RECOUVREMENT

- Les différentes typologies de débiteur
- **APPLIQUER | Cas pratique autour du positionnement type en fonction de la typologie**
- Gérer les objections
- Faire face à un débiteur difficile : agressivité, insultes...

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

ANALYSE FINANCIÈRE ET TABLEAUX DE BORD FINANCIERS - NIVEAU 2

Mener un diagnostic financier complet

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Définir les concepts et les outils permettant de mener un diagnostic financier complet.
- Lire et interpréter les comptes consolidés.
- Découvrir les spécificités d'une analyse financière groupe.
- Apprécier le Cashflow pour mieux le piloter.
- Intégrer les principaux KPI's d'aide à la décision d'investissement.

LES PLUS

- Une approche groupe avec un apport sur les notions de base IFRS
- Une vision complète sur les différents périmètres de l'analyse financière
- Des cas pratiques concrets

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateurs des services comptables, financiers et administratifs, contrôleurs de gestion, dirigeants de PME/PMI, managers de centres de profit, toute personne devant comprendre, interpréter ou exploiter les données financières de l'entreprise
Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser les bases de l'analyse financière ou d'avoir suivi la formation "Analyse financière et tableaux de bord financiers - niveau 1" proposée par GERESO

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 1 513 € HT
 Réf: **ANF2**
 Formacode : 32626 / 32607

PROCHAINES SESSIONS

Paris

22 et 23 juin 2023

Formation à distance

11 et 12 avril 2023

20 et 21 novembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/ANF2

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr
 EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

MODÈLE FINANCIER ET CRÉATION DE VALEUR

- Les notions de "Capital employed" et "Capital invested"
- Le financement des capitaux : Fonds propres ou emprunt
- Le Coût Moyen Pondéré des Capitaux (CMPC ou WACC)
- La mesure de la rentabilité ROE et ROCE
- La notion d'EVA (Economic Value Added)

 **APPLIQUER | Cas pratiques : calculs WACC, ROE et ROCE**

SPÉCIFICITÉS DE LA PRÉSENTATION FINANCIÈRE DES GROUPES

- Lecture des états financiers consolidés
- Bilan consolidé
- Compte de résultat consolidé

 **COMPRENDRE | Puzzle financier**

- Tableau de variation des capitaux propres
- Tableau de flux de trésorerie

 **ÉVALUER | Quiz financier Wooclap**

ANALYSE FINANCIÈRE DES COMPTES CONSOLIDÉS

- L'analyse de l'activité et la profitabilité, l'intérêt du tableau des SIG à partir de comptes consolidés
- L'analyse de la structure financière : les règles d'évaluation des actifs et des passifs
- L'analyse fonctionnelle (TN, FR, BFR) à partir du bilan consolidé

 **APPLIQUER | Cas pratique en sous groupes : analyse financière d'un groupe côté**

GESTION DU CASHFLOW GROUPE

- Le rôle du tableau de flux de trésorerie : lien entre compte de résultat, bilan et trésorerie
- Les différents cycles impactant le cash
- Le free cashflow et le cash flow net

 **APPLIQUER | Cas pratique : construction d'un cashflow statement et calcul du FCF**

LA DÉCISION D'INVESTISSEMENT : VISION FINANCIÈRE

- Mesurer les cashflows futurs
- Estimer la Valeur Actualisée Nette (VAN)
- Utiliser les indicateurs d'aide à la décision d'investissement : TRI, MCO et Payback

 **APPLIQUER | Cas pratique : Modéliser une décision d'investissement sur Excel**

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

TVA - PERFECTIONNEMENT

Déjouer les principales difficultés

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Approfondir ses connaissances sur les règles d'imposition et d'autoliquidation de la TVA.
- Être à jour des évolutions fiscales en la matière.
- Appliquer les règles de récupération de la TVA.
- Mettre en œuvre le contrôle de la CA3.

LES PLUS

- Une formation centrée sur les principaux pièges et difficultés de la TVA
- Des fiches « synthèse » sur la TVA des échanges internationaux (cases CA3, mentions sur la facture, nécessité d'une EMEBI ou DES) et les cas d'autoliquidation
- De nombreux quiz interactifs Kahoot permettant de dynamiser la formation et de retenir les règles et les concepts plus facilement

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateurs des services comptabilité

Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser le mécanisme de la TVA ou d'avoir suivi la formation "Maîtriser l'application de la TVA - Niveau 1" proposée par GERESO

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

978 € HT

Réf : **TVA2**

Formacode : 13389

PROCHAINES SESSIONS

Paris

20 juin 2023

Formation à distance

4 avril 2023

15 novembre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/TVA2

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières évolutions législatives et jurisprudentielles : Réforme de la déclaration de TVA CA3 et réforme de la DEB au 1er janvier 2022

DÉTERMINER LE CHAMP D'APPLICATION DE LA TVA

- Les opérations imposables à la TVA, les exonérations et les opérations hors-champ
- Les cas spécifiques : les débours, les indemnités, les cessions de biens, les livraisons à soi-même

📊 ÉVALUER | Quiz interactif Kahoot de validation des connaissances

IDENTIFIER ET TRAITER LES CAS D'AUTOLIQUIDATION

- Les situations d'autoliquidation en France : les déchets, la sous-traitance dans le bâtiment
- Échanges internationaux et autoliquidation :
 - l'autoliquidation automatique des importations depuis le 1er janvier 2022
 - les acquisitions intracommunautaires et prestations de service internationales
 - le traitement des opérations triangulaires
- La réforme de la TVA sur le commerce électronique applicable depuis le 1er juillet 2021

📊 ÉVALUER | Quiz interactif Kahoot

RESPECTER LES OBLIGATIONS DÉCLARATIVES : FACTURES, CA3 ET EMEBI (EX-DEB)

- Les mentions obligatoires sur les factures
 - mentions relatives à l'autoliquidation
 - mentions relatives aux exonérations de TVA
- Le traitement des rubriques spécifiques de la CA3
- La réforme de la CA3 au 1er janvier 2022 : nouvelle codification, nouvelles cases, préremplissage des cases relatives aux importations
- Identification des situations nécessitant la réalisation d'une EMEBI ou d'une DES
- La réforme de la DEB au 1er janvier 2022 : le volet statistique ; l'EMEBI et le volet fiscal ; l'état TVA

📄 APPLIQUER | Cas pratique : remplir une CA3 avec les différents cas d'exonérations territoriales et d'autoliquidation

APPLIQUER LES RÈGLES DE RÉCUPÉRATION DE LA TVA

- Les règles de fond et de forme du droit à déduction de la TVA
- Les cas de remise en cause de l'intérêt de l'exploitation
- Les cas d'exclusion de la récupération de la TVA
- Focus sur les notes de frais
- Les reversements et compléments de déduction liés à la cession de certaines immobilisations

IDENTIFIER LES CAS SPÉCIFIQUES D'EXIGIBILITÉ DE LA TVA

- Rappel : la TVA sur les débits et la TVA sur les encaissements
- Acomptes et exigibilité de la TVA, la réforme de l'exigibilité des acomptes au 1er janvier 2023
- L'exigibilité de la TVA pour les acquisitions et prestations intracommunautaires

📊 ÉVALUER | Quiz interactif Kahoot de validation des acquis

LE CONTRÔLE DE LA DÉCLARATION DE TVA

- Les principaux contrôles à effectuer

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

SE PERFECTIONNER À LA FISCALITÉ D'ENTREPRISE - NIVEAU 2

Assimiler les spécificités et les déclarations liées à la TVA, l'IS, la CFE et la CVAE

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Approfondir ses connaissances en fiscalité.
- Être à jour des récentes évolutions fiscales.
- Analyser les principales difficultés fiscales pour chaque impôt.
- Se préparer à un contrôle fiscal.

LES PLUS

- Une formation centrée sur les principaux pièges et difficultés de la TVA, de l'IS et de la CET
- Des fiches « synthèse » sur les déductions et réintégrations et sur la TVA des échanges internationaux (cases CA3, mentions sur la facture, nécessité d'une DEB ou DES)
- De nombreux Quiz interactifs Kahoot permettant de dynamiser la formation et de retenir les règles et les concepts plus facilement

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services comptables et fiscaux

Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser les mécanismes de base de la TVA et le principe de détermination du résultat fiscal ou d'avoir suivi le stage "Les fondamentaux de la fiscalité d'entreprise - niveau 1" proposé par GERESO

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 530 € HT

Réf : FIS2

Formacode : 13366

PROCHAINES SESSIONS

Paris

15 et 16 juin 2023

Formation à distance

13 et 14 avril 2023

20 et 21 novembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/FIS2

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières évolutions législatives et jurisprudentielles : réforme de la déclaration de TVA CA3, de la TVA sur les importations et de la DEB au 1er janvier 2022, réforme de la CVAE et du plafonnement de la CET...

ANALYSER LES DIFFICULTÉS LIÉES À LA TVA

- Les cas d'autoliquidation de la TVA en France : déchets, sous-traitance de BTP
- Les cas d'autoliquidation de la TVA pour les opérations internationales : prestations de services, importations, acquisitions intracommunautaires
- Réforme de la déclaration de TVA CA3 : nouvelle codification et cases supplémentaires liées à l'autoliquidation de la TVA sur les importations (cases préremplies)
- Réforme de la DEB au 1er janvier 2022 : le volet statistique (EMEBI) et le volet fiscal (Etat TVA)
- Les opérations triangulaires
- Les cas de non-récupération de la TVA

 **APPLIQUER | Cas pratique : remplir une CA3 avec les différents cas d'exonérations territoriales et d'autoliquidation**

DÉTERMINER LE RÉSULTAT FISCAL IMPOSABLE À L'IS

- Rappel du principe de calcul du résultat fiscal
- Les principales réintégrations et déductions extra-comptables
- Le traitement fiscal des aides versées pendant la crise sanitaire
- Le régime des plus et moins-values de cession des immobilisations
- Le calcul de l'IS, des acomptes et du solde
- Report en avant et report en arrière des déficits

 **APPLIQUER | Cas pratique : remplir la 2058 A sur la détermination du résultat fiscal**

 **ÉVALUER | Quiz interactif Kahoot**

CONTRÔLER LA CFE ET DÉCLARER LA CVAE

- Vérifier la base imposable de la CFE
- Notion et abattements sur la valeur locative liés aux locaux industriels
- Acompte et solde de CFE
- Déterminer la valeur ajoutée imposable à la CVAE
- Remplir l'imprimé 2059-E de détermination de la valeur ajoutée
- La réforme de la CVAE : nouveaux taux
- Vérifier le plafonnement de la CET en fonction de la valeur ajoutée

 **APPLIQUER | Cas pratique : remplir les imprimés de la CVAE - n°2059-E pour la détermination de la valeur ajoutée, n°1330 pour les effectifs et les établissements et n°1329 pour les acomptes et solde de CVAE**

SE PRÉPARER À UN CONTRÔLE FISCAL

- Anticiper le contrôle fiscal en justifiant toutes ses décisions par des références réglementaires (CGI, BOFIP, etc.)
- La procédure du contrôle fiscal
- Les droits et obligations du contribuable
- Générer et contrôler le FEC – fichier des écritures comptables
- Les redressements et pénalités encourues
- Les réclamations possibles

 **ÉVALUER | Quiz interactif Kahoot de validation des connaissances**

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

GESTION DES PROJETS NUMÉRIQUES

Intégrer le cadre juridique du numérique pour sécuriser ses projets

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Identifier les enjeux juridiques des données personnelles.
- Intégrer les dernières évolutions en matière de droit du numérique afin de sécuriser ses pratiques.
- Respecter les aspects juridiques d'un projet internet, intranet, gestion de bases de données, e-commerce.
- Définir les droits et les obligations en matière d'édition de contenu numérique, de conservation et d'exploitation des données numériques.
- Développer sa culture générale numérique.

LES PLUS

- Un tour d'horizon complet des règles de droit applicables au numérique
- Une pédagogie active et interactive s'appuyant sur de nombreuses mises en situation, cas pratiques, exemples en ligne, retours d'expérience
- La remise d'un guide méthodologique et de ressources électroniques utilisables pendant et après la formation

PROFIL DES PARTICIPANTS

Chefs de projets TIC, responsables informatique, gestionnaires de systèmes d'information ou de bases de données, webmasters, responsables marketing/communication/documentation, juristes d'entreprise

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YTEC

Formacode : 13253 / 13235

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

Depuis 2019, la CNIL veille au respect des nouvelles obligations et nouveaux droits issus du cadre européen et sanctionne le non-respect des obligations du RGPD. Que vous soyez chefs de projets TIC, responsables informatique, gestionnaires de systèmes d'information ou de bases de données, webmasters, responsables, marketing/communication/documentation, juristes d'entreprise, vous êtes résolument engagé(e) dans la mutation numérique de votre entreprise. Projet web, intranet, SIRH, développement d'applications en ligne, traitement de bases de données, e-commerce, vous devez prendre en compte de nombreux aspects juridiques liés aux nouvelles technologies. Les enjeux ? Sécuriser votre projet en appliquant la dernière réglementation en vigueur et les bonnes pratiques. Cette formation de deux jours, proposée en exclusivité intra, permettra à chacun de faire le point sur ses droits et obligations et vous permettra d'intégrer les dernières évolutions en matière de droit des TIC (nouveaux textes, jurisprudences récentes).

1

VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

La mise en œuvre du RGPD devient contraignante depuis 2019, la CNIL ayant annoncé être passée d'une phase d'accompagnement à une phase de contrôle.

CADRE JURIDIQUE DE L'INTERNET

- Responsabilités des opérateurs
 - conservation et exploitation des données d'identification, des données de connexion
 - cadre juridique de "l'interopérabilité" des données
- Responsabilité des éditeurs de sites et d'outils Web 2.0 (blog, wiki, forum...)

APPLIQUER | Cas pratique : construire le schéma de la chaîne de responsabilité des intervenants de son système d'information de communication

- Responsabilités des propriétaires et des utilisateurs de la connexion
 - sécurisation et surveillance de l'accès
 - partage des codes et création d'accès semi-public
 - protection de l'identité numérique
 - obligations liées à la navigation

LA GESTION DES DONNÉES PERSONNELLES

- Les règles essentielles de la Loi Informatique et Libertés révisées
- APPLIQUER | Cas pratique sur la cartographie des données personnelles
- Le respect des Droits des individus
- La mise en œuvre des mesures essentielles imposées par le RGPD

APPLIQUER | Cas pratique : définir un plan d'action pour une mise en conformité

GÉRER LES ASPECTS JURIDIQUES DU PROJET NUMÉRIQUE

- Le site Internet
 - aspects contractuels de la conception d'un site web
 - site web : mentions légales et conditions d'utilisation d'un site web

APPLIQUER | Cas pratique : rédiger des mentions légales et des conditions d'utilisation d'un site web

- Commerce électronique : quel cadre juridique ?
 - contrat électronique et signature électronique
 - les spécificités liées au B to B

COMPRENDRE | Analyse des pratiques

- La prospection et la publicité par voie électronique

GÉRER LES ASPECTS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE D'UN PROJET NUMÉRIQUE

- Identifier les enjeux juridiques du numérique et des données
- Céder et/ou obtenir des droits de propriété intellectuelle
- Exploiter des œuvres sur son site : quelles obligations et quels droits ? Société de gestion collective, chaînes de droit
- Marque, nom de domaine : comment les déposer, les enregistrer, les valoriser ?

EXPÉRIMENTER | Simulation : déposer une marque auprès de l'INPI

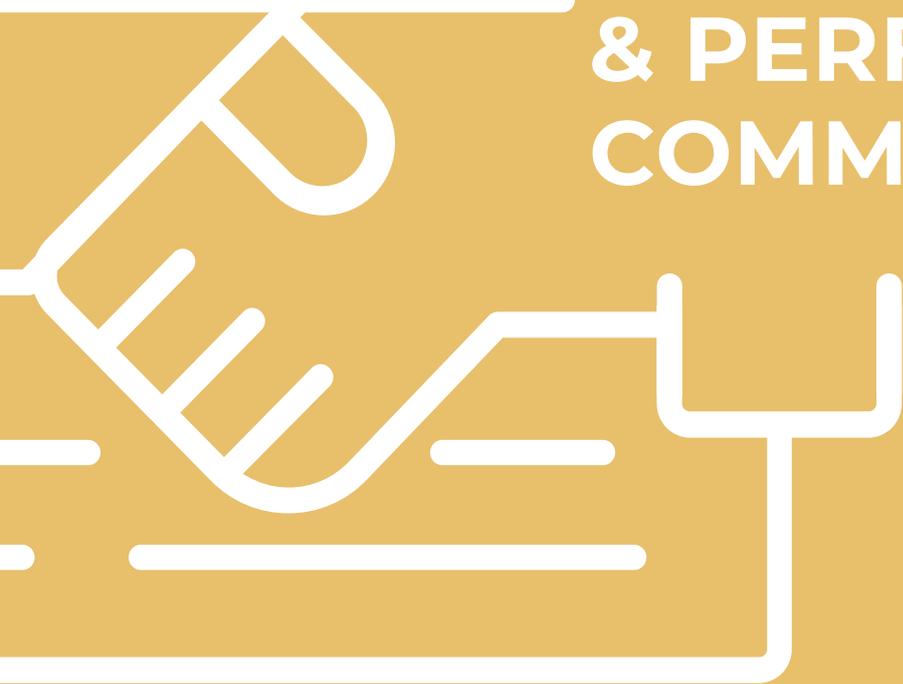
- Réutiliser des ressources numériques
- Open Source, Open Data, Open Access : de quoi parle-t-on ?
- Identifier les principales licences libres/ouvertes

APPLIQUER | Atelier : comment trouver et réutiliser des données en Open Data dans son projet ?

- Droit des producteurs de bases de données : quelles sont leurs particularités ?



Marketing
& **PERFORMANCE**
COMMERCIALE



CONCEVOIR, DÉPLOYER ET PILOTER SA STRATÉGIE COMMERCIALE

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Concevoir votre stratégie commerciale
- Déployer votre stratégie commerciale
- Piloter votre stratégie commerciale

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Chefs des ventes, Managers commerciaux,
Directeurs Commerciaux

Prérequis : Expérience commerciale

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 490 € HT

Réf : **STCO**

Formacode : 34085

PROCHAINES SESSIONS

Paris

27 et 28 juin 2023

28 et 29 septembre 2023

5 et 6 décembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/STCO

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

CONCEVOIR VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- Savoir construire un Business Model Canvas
 - Les segments clients
 - Votre offre / La proposition de valeur
 - Les canaux
 - La relation client
 - Les revenus
 - Les ressources clés
 - Les activités clés
 - Les partenaires clés
 - Le marché et les concurrents

APPLIQUER | Construire son Business Model canvas

- Savoir identifier les freins à la mise en oeuvre de votre stratégie commerciale
 - Identification des facteurs (organisation, fonctionnement, management, outils, compétences)
 - Identification des indices de criticité pour chacun des freins
 - Identification des actions préventives et correctives permettant de limiter les freins

APPLIQUER | Construire sa matrice des risques commerciaux

DÉPLOYER VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- Construire son plan d'action commercial
 - Intégrer la stratégie de l'entreprise
 - Définir les objectifs de moyens et de résultat
 - Répartir les objectifs par équipe et/ou collaborateurs
 - Définir les échéances
 - Définir les actions concrètes à réaliser
 - Définir les moyens mis à disposition des collaborateurs
 - Définir les indicateurs de suivi

APPLIQUER | Construire son plan d'action commercial

- Lancer le plan d'action commercial
 - Identifier les messages clés à transmettre aux collaborateurs
 - Savoir insuffler des éléments motivationnels

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à animer une réunion de déploiement d'un plan commercial

PILOTER VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- Les outils permettant le suivi des indicateurs
- Que faire en cas d'écart entre les objectifs et les résultats ?
- Savoir animer une réunion collective de point d'étape
- Savoir faire un point individuel avec chacun de vos collaborateurs

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à animer une réunion collective et/ou individuelle de suivi des résultats

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

S'APPROPRIER LES CLÉS D'UNE VENTE COMPLEXE

NOUVEAU

OBJECTIFS

- Intégrer les composantes d'une vente complexe

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Commerciaux expérimentés

Prérequis : Maîtrise des fondamentaux de la vente et de la négociation

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 490 € HT

Réf : **VEXE**

Formacode : 34573

PROCHAINES SESSIONS

Paris

4 et 5 septembre 2023

Formation à distance

4 et 5 mai 2023

Voir toutes les dates :www.gereso.com/VEXE

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

COMPRENDRE LES COMPOSANTES D'UNE VENTE COMPLEXE

- La multiplicité des interlocuteurs
- La complexité de la solution
- Un processus de décision long
- Des enjeux financiers importants

🔖 **APPLIQUER | Cas pratique : qualifiez les composantes d'une vente complexe**

- Les facteurs de succès d'une vente complexe

🔍 **EXPÉRIMENTER | Atelier : déterminez les facteurs de succès d'une vente complexe**

COMPRENDRE LES ACTEURS DU CYCLE DE VENTE

- Identifier les acteurs de la vente complexe et leurs rôle dans le processus de vente (Initiateur du projet, le sponsor, le décideur, les influenceurs, l'acheteur, les utilisateurs)
- Identifier les actions à entreprendre en amont

🔖 **APPLIQUER | Cas pratique : complétez la matrice des acteurs d'une vente complexe**

LA PRISE DE CONTACT AVEC LA PERSONNE CLÉ

- Identifier le discours adapté à la vente complexe
- Savoir amener le sujet de la co-construction de la solution
- Les étapes de la co-construction des solutions avec le client
 - Clarifiez le rôle des acteurs
 - Recherchez les zones d'intérêt commun
 - Identifiez les besoins de la solution à co-construire

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à démarrer un projet avec la personne clé**

RECUEILLIR LES BESOINS DES ACTEURS LIÉS À LA VENTE COMPLEXE

- Les problématiques financières (Direction des achats, Direction Financière)
- Les problématiques RH (Direction des Ressources Humaines, CSE)
- Les problématiques commerciales (Direction Commerciale, commerciaux)
- Les problématiques stratégiques (Dirigeant, Comité de Direction)

🔖 **APPLIQUER | Atelier : construire la matrice des besoins des acteurs**

- Savoir animer une réunion de recueil des besoins avec les acteurs dans le cadre d'une vente complexe : la grille de conduite d'entretien

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à gérer une réunion de recueil de besoins avec les acteurs d'une vente complexe et compléter la grille de conduite d'entretien**

PRÉSENTER L'OFFRE ET CONVAINCRE (SOUTENANCE)

- Quelle présentation et quel contenu ?
 - Les avantages d'une offre à tiroir, modulable
- La création de valeur de l'offre, les éléments différenciant, les spécificités techniques de l'offre, les aspects rationnels et émotionnels de l'offre
 - Savoir présenter l'offre en lien avec les besoins de votre client
 - Persuader plutôt que convaincre. Une différence de taille
- Définir le timing de décision et étapes à suivre

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à présenter l'offre**

COMMENT OCCUPER L'ESPACE COMMERCIAL ENTRE LA SOUTENANCE ET LA PRISE DE DÉCISION

- Faire un débriefing post-soutenance avec l'équipe projet
- Se préparer à retravailler l'offre
- Se préparer à renégocier l'enveloppe financière

Cas pratique : savoir gérer l'après soutenance

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.frEN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

VENDRE PLUS ET MIEUX À L'ÈRE DU DIGITAL ET DES RÉSEAUX SOCIAUX

Pratiquer le Social Selling

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Analyser les enjeux des Réseaux Sociaux
- Faire du SMO: Social Media Optimisation
- Adapter sa communication aux principaux réseaux
- Faire des Posts impactants
- Utiliser LinkedIn pour en faire un outil de Social Selling et de Prospection

LES PLUS

- Des ateliers pratiques pour un ROI rapide
- Sur les Posts
- Sur l'algorithme des réseaux Sociaux
- Sur la prospection commerciale
- Sur la gestion du bad buzz

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Vous voulez mieux comprendre les réseaux sociaux, les optimiser, vous êtes dans une démarche B2B, vous voulez prospecter avec LinkedIn ?

Prérequis : Pas de connaissances requises

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 490 € HT

Réf: **SOSE**

Formacode : 34530

PROCHAINES SESSIONS

Paris

16 et 17 mars 2023

2 et 3 octobre 2023

Formation à distance

12 et 13 juin 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/SOSE

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

PARTIE 1 LES FONDAMENTAUX

- Panorama, enjeux, tendances

PARTIE 2 SMO: SOCIAL MEDIA OPTIMIZATION

APPLIQUER | Atelier pratique: comparer avec les concurrents, les leaders, définir sa stratégie

- La ligne éditoriale

APPLIQUER | Atelier pratique: rendre vos posts + impactants

APPLIQUER | Atelier pratique: gérer le bad buzz

PARTIE 3 SOCIAL SELLING

- Démarchez avec LinkedIn: faire de la prospection

APPLIQUER | Atelier Pratique: Upgrader votre profil au niveau Expert

- Augmenter ta taille de son réseau

APPLIQUER | Atelier Pratique: inviter 100 personnes

APPLIQUER | Atelier Pratique: rédiger un Post, et viser 2 000 vues minimum

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LES FONDAMENTAUX DU E-COMMERCE

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Détecter les attentes clients
- Intégrer les fondamentaux d'un site web : l'offre, la livraison, le CMS, le paiement
- Appliquer les techniques du e-merchandising, UX et UI
- Créer du trafic: les différents leviers

LES PLUS

- Un panorama complet qui vous permettra de vendre sur le web ou de vendre à des pure players
- Pratico pratiques avec de nombreux ateliers
- Exemple de logiciels gratuit ou en freemium à utiliser par la suite

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne ayant besoin du e-commerce dans son activité professionnelle

Prérequis : Pas de connaissances requises

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 490 € HT

Réf : **ECOM**

Formacode : 34530

PROCHAINES SESSIONS

Paris

17 et 18 avril 2023

12 et 13 octobre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/ECOM

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

PARTIE 1 LES FONDAMENTAUX

- Les chiffres du marché
- Tout pour faire un site web
 - Le CMS, le positionnement, la cible, la livraison, les moyens de paiement

APPLIQUER | Atelier: votre site web, où en êtes vous sur les éléments ci-dessus ?

PARTIE 2 CRÉER DU TRAFIC

- Présentation et démonstration des différents leviers SEO, SEA,.....
- Quand s'en servir
- Comment mesurer leur efficacité

COMPRENDRE | Choisir les bons mots clés

APPLIQUER | Définir sa stratégie d'acquisition de trafic

PARTIE 3 AVOIR UN SITE EFFICACE: NAVIGATION ET MERCHANDISING

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

SOFT SKILLS POUR COMMERCIAUX : LE PACK INDISPENSABLE

Gestion du temps, gestion du stress et relation interpersonnelle

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Optimiser votre organisation commerciale personnelle.
- Gérer efficacement votre stress.
- Optimiser votre posture relationnelle commerciale.

LES PLUS

- De nombreux ateliers et jeux de rôle tout au long de la formation pour valider ses acquis
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 490 € HT

Réf : **SSCO**

Formacode : 34554 / 15034

PROCHAINES SESSIONS

Paris

21 et 22 mars 2023

12 et 13 décembre 2023

Formation à distance

20 et 21 juin 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/SSCO

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

OPTIMISEZ VOTRE ORGANISATION COMMERCIALE PERSONNELLE

- Les facteurs qui influent sur la gestion de votre temps
- Optimisez votre planification quotidienne
- 📄 **APPLIQUER | Atelier : rédigez votre To Do List**
- Importance versus Urgence : la matrice Eisenhower
- 📄 **APPLIQUER | Atelier : classez vos activités selon les degrés d'importance et d'urgence**
- L'évaluation de la durée de chacune de vos activités : mode opératoire et risque de mauvaise évaluation
- 📄 **APPLIQUER | Atelier : évaluez la durée de chacune de vos activités**
- Les avantages du découpage du temps des activités
- 📄 **APPLIQUER | Atelier : découpez le temps de vos activités**
- 📄 **APPLIQUER | Atelier : faites le bilan de votre planification**
- Les lois qui permettent d'optimiser votre organisation personnelle (Pareto, Illich, Carlson, Parkinson, Murphy, Laborit)
- 📄 **APPLIQUER | Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation**

GÉRER EFFICACEMENT VOTRE STRESS

- Les techniques à mettre en application pour gérer votre stress
 - les techniques qui permettent de gérer ses réactions face à un client
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à gérer ses réactions émotionnelles**
 - les techniques à mettre en application pour gérer ses émotions face à un client
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeu : le syndrome de Cannes (éléments de distanciation émotionnelle)**
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeu : la queue de poisson (actor's studio de distanciation émotionnelle)**

OPTIMISEZ VOTRE POSTURE RELATIONNELLE COMMERCIALE

- Définir le principe des préférences comportementales
 - les quatre principales préférences comportementales
 - les douze points d'observation permettant d'identifier les préférences comportementales
- 📄 **COMPRENDRE | Test : identifier votre préférence comportementale**
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Atelier : atelier d'identification des préférences comportementales**
 - l'adaptabilité relationnelle, un atout majeur pour réussir vos négociations
- 📄 **APPLIQUER | Cas pratique : identifier les préférences et l'adaptabilité de vos principaux clients**
- Adopter une posture assertive
- 📄 **COMPRENDRE | Test : êtes-vous assertifs ?**
 - les trois postures relationnelles à limiter
 - identifier la posture assertive et les comportements associés
 - identifier les positions de vie

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

PROFESSIONNALISER VOS TECHNIQUES DE VENTE ET DE PROSPECTION

Accroître ses performances commerciales

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Mettre en œuvre les étapes du parcours client BtoB.
- Réussir sa prospection BtoB.
- Réussir ses R1 BtoB.
- Réussir ses R2 BtoB.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle centrée sur le quotidien des commerciaux
- Des postures et techniques à mettre en application dès la fin de la formation

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Commerciaux BtoB tout secteur d'activité
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 1 490 € HT

Réf : **PROV**

Formacode : 34582 / 34593

PROCHAINES SESSIONS

Paris

8 et 9 juin 2023

6 et 7 juillet 2023

12 et 13 octobre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/PROV

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

IDENTIFIER LES ÉTAPES DU PARCOURS CLIENT BTOB

- Les phases de la prospection
- Les phases de vente / négociation
- Les phases du SAV (expérience client, vente additionnelle)

RÉUSSIR SA PROSPECTION BTOB

- Élaborer la cartographie de votre prospect
 - l'activité, les décideurs et leurs coordonnées
 - l'actualité du prospect et les perspectives de son secteur d'activité
 - les méthodes permettant d'optimiser les recherches d'informations sur les prospects

APPLIQUER | Cas pratique : élaborer la cartographie d'un de vos prospects

- La prise de contact
 - les différentes approches (mail, téléphone, autres)
 - le mail centré client "toi-moi-nous"

APPLIQUER | Cas pratique : rédiger le mail "toi-moi-nous" de votre prospect

RÉUSSIR SON R1 (CLIENT ET/OU PROSPECT)

- Présenter sa valeur ajoutée et se différencier
- Réaliser une découverte centrée client
 - la marguerite de la découverte en mode approche globale

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à présenter sa valeur ajoutée et se différencier

- L'approche globale d'un prospect versus celle d'un client
- mettre en œuvre les techniques de questionnement

APPLIQUER | Cas pratique : rédiger ses questions de découverte

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à réaliser son R1

- Reformuler les besoins identifiés

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à reformuler en mode "centré client"

RÉUSSIR SON R2 (CLIENT ET/OU PROSPECT)

- Argumenter ses solutions en restant centré client
-  **APPLIQUER | Cas pratique : construire son argumentaire "centré client"**
-  **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à argumenter "centré client"**
- Identifier la différence entre convaincre et persuader
-  **APPLIQUER | Cas pratique : compléter son argumentation avec des arguments "persuader"**
-  **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à persuader le client et/ou prospect**
- Traiter les objections et garder le lead en toute situation
-  **EXPÉRIMENTER | Jeu : la bataille des objections**
 - les techniques qui permettent de garder le lead en toute situation
-  **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à garder le lead en traitant les objections**

OCCUPER L'ESPACE COMMERCIAL POST VENTE

- Quelle périodicité de contact post-vente ?
- Quel contenu de contact post-vente ?
-  **ÉVALUER | Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation**

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

PROFESSIONNALISER SA RELATION CLIENT

Les fondamentaux de la relation client

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Intégrer les composantes de la relation client dans ses pratiques.
- Communiquer efficacement et instaurer un climat de confiance.
- Proposer une qualité d'accueil physique et téléphonique.
- Gérer les situations difficiles dans la relation client.

LES PLUS

- Deux jours de formation dédiés à optimiser la satisfaction client
- De nombreux jeux de rôles et exercices permettant aux participants d'intégrer les bonnes pratiques

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs souhaitant se perfectionner en relation client, toute personne amenée à être en contact physique ou téléphonique
Prérequis : Il est nécessaire de disposer d'une pratique de la relation client

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 490 € HT

Réf: **PREC**

Formacode : 34076

PROCHAINES SESSIONS

Paris

2 et 3 novembre 2023

Formation à distance

30 et 31 mai 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/PREC

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

DÉCOUVRIR LES COMPOSANTES DE LA RELATION CLIENT

- Identifier les différents profils de sa clientèle
- 🔗 **APPLIQUER | Exercice de réflexion : définir les attentes et besoins de la clientèle commerciale**
- Développer une communication positive ; éviter les pièges !
- 🔗 **APPLIQUER | Cas pratique : rassurer un client**
- Instaurer une relation de confiance auprès de son interlocuteur

PROPOSER UNE QUALITÉ DE SERVICE DANS LA RELATION CLIENT

- Qualifier les aptitudes et postures optimales de la relation client
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Jeux : Mastermind de la qualité de service**
- Questionner et reformuler
- Accroître la satisfaction de son client

MENER UN ENTRETIEN EFFICACE AUPRÈS D'UN CLIENT

- Optimiser la qualité d'un entretien téléphonique (appel entrant et sortant)
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : structurer un échange téléphonique**
- Assurer un face à face efficace
 - identifier l'impact de sa communication non verbale
 - développer la confiance de son interlocuteur

GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES

- Répondre à une réclamation
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : gérer la réclamation d'un client**
- Dire non sans agressivité
- Désamorcer la colère d'un client
- Gérer ses émotions et garder son calme

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

DÉVELOPPER VOS TALENTS DE NÉGOCIATEUR EN SITUATION DE VENTE

Réussir ses négociations

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Adopter les postures d'une négociation réussie.
- Identifier et déjouer les super-pouvoirs des négociateurs.
- Mettre œuvre les stratégies de négociation.
- Mettre en application les techniques d'une négociation réussie.

LES PLUS

- Des exercices pratique et des jeux de rôle pour favoriser les échanges et permettre aux participants de repartir avec des techniques clé-en-main, prêtes à être utilisées sur le terrain
- La possibilité de travailler directement sur des cas clients réels apportés par les participants

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux BtoB ayant déjà une expérience de vente

Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser les techniques de ventes BtoB

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 490 € HT

Réf : **NEVE**

Formacode : 34582

PROCHAINES SESSIONS

Paris

2 et 3 novembre 2023

Formation à distance

30 et 31 mai 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/NEVE

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

OPTIMISER VOTRE POSTURE EN NÉGOCIATION

- Identifier le principe des préférences comportementales
 - les quatre principales préférences comportementales
 - les douze points d'observation permettant d'identifier les préférences comportementales

COMPRENDRE | Test : identifier votre préférence comportementale

EXPÉRIMENTER | Atelier : atelier d'identification des préférences comportementales

- l'adaptabilité relationnelle, un atout majeur pour réussir vos négociations

APPLIQUER | Cas pratique : identifier les préférences et l'adaptabilité de vos principaux clients

- Adopter une posture assertive

COMPRENDRE | Test : êtes-vous assertifs ?

- les trois postures relationnelles à limiter
- définir la posture assertive et les comportements associés
- distinguer les positions de vie

- Réussir sa posture émotionnelle

- les techniques qui permettent de gérer ses réactions face aux divergences en négociation

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à gérer ses réactions émotionnelles face aux divergences

- les techniques à mettre en application pour gérer les émotions en négociation

EXPÉRIMENTER | Jeu : le syndrome de Cannes (éléments de distanciation émotionnelle)

EXPÉRIMENTER | Jeu : la queue de poisson (actor's studio de distanciation émotionnelle)

METTRE EN PRATIQUE LES TECHNIQUES D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE

- Négociation versus marchandage
- Les postures et super-pouvoirs des négociateurs
 - gérer la posture du négociateur adverse

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à optimiser sa posture face à un négociateur

- les six super-pouvoirs des négociateurs

APPLIQUER | Cas pratique : rééquilibrer les super-pouvoirs des négociateurs

- Intégrer et utiliser les stratégies de négociation
 - laissez-vous une marge de manœuvre
 - argumentez avant de rentrer en négociation
 - négociez des engagements à chaque demande de concession
 - réduisez progressivement vos engagements

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à mettre en œuvre les stratégies de négociation

APPLIQUER LA POSTURE ET LES STRATÉGIES DE NÉGOCIATION EN SITUATION DE VENTE

- Préparer votre négociation en lien avec les stratégies

APPLIQUER | Cas pratique : préparer votre négociation

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle filmés : s'entraîner à négocier

- Que faire en cas de blocage ?
 - relancer la négociation en cas de blocage
 - dire non tout en continuant à négocier

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à gérer les blocages

ÉVALUER | Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

PROSPECTER ET VENDRE AUX GRANDS COMPTES

Réussir l'entrée en relation et conclure ses ventes aux grands comptes

OBJECTIFS

- Mettre en œuvre l'entrée en relation avec vos prospects BtoB.
- Persuader vos prospects BtoB.
- Conclure vos ventes avec vos prospects BtoB.

LES PLUS

- Des illustrations et applications concrètes à travers des exemples et des jeux de rôle permettant de vous entraîner
- Une formation de 2 jours pour réussir l'entrée en relation et conclure ses ventes aux grands comptes

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux ayant une première expérience en vente BtoB

Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux de la vente BtoB

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 490 € HT

Réf : **GRCO**

Formacode : 34572

PROCHAINES SESSIONS

Paris

30 et 31 octobre 2023

Formation à distance

16 et 17 mai 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/GRCO

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

STRUCTURER L'ENTRÉE EN RELATION AVEC UN PROSPECT

- La boîte à outils de l'entrée en relation avec un prospect
 - élaborer la cartographie de votre prospect
 - l'activité, les décideurs et leurs coordonnées
 - l'actualité du prospect et les perspectives de son secteur d'activité
 - les méthodes permettant d'optimiser les recherches d'informations sur les prospects (Linkedin, réseaux sociaux, Google)

📌 APPLIQUER | Cas pratique : élaborer la cartographie d'un de vos prospects

- Les différentes techniques d'entrée en relation
 - la prospection par la recommandation (mode opératoire)

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : formuler une demande de recommandation

- la prospection dans le dur combiné mail + téléphone
- le mail centré client "toi-moi-nous"

📌 APPLIQUER | Cas pratique : rédiger le mail "toi-moi-nous" de votre prospect

- les étapes de l'appel téléphonique de prise de rendez-vous

📌 APPLIQUER | Cas pratique : rédiger sa trame d'appel téléphonique

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à réaliser l'appel téléphonique de prise de rendez-vous

- Organisez votre prospection
 - intégrer la prospection dans son quotidien opérationnel
 - structurer votre semaine de prospection efficacement

L'ENTRETIEN DE VENTE R1 AVEC UN PROSPECT

- Présenter sa valeur ajoutée et se différencier
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à présenter sa valeur ajoutée et se différencier**

- La marguerite de la découverte en mode approche globale
- Apportez de la fluidité dans votre approche globale : le principe des passerelles-rebond
- Différences entre besoins et motivations affect
- L'effet de levier des motivations affect
- Mettre en œuvre les techniques de questionnement (changement et conséquences)

📌 APPLIQUER | Cas pratique : rédiger ses questions visant à identifier les motivations affect

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à réaliser son R1

- Reformuler les motivations affect et les besoins de votre prospect

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à reformuler les motivations affect et les besoins de votre prospect

L'ENTRETIEN DE VENTE R2 AVEC UN PROSPECT

- Argumenter ses solutions en exploitant les motivations affect du prospect : l'argumentation MMS (Motivations / Moyens / Solutions)

📌 APPLIQUER | Cas pratique : construisez votre argumentation MMS

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à argumenter en MMS

- Intégrer la différence entre convaincre et persuader

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à persuader le prospect

- Traiter les objections et garder le lead en toute situation

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeu : la bataille des objections

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à garder le lead en traitant les objections

- Engager votre prospect : les techniques de closing

📌 ÉVALUER | Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

COMMENT RENDRE VOS PRÉSENTATIONS IMPACTANTES GRÂCE À POWERPOINT

PowerPoint au service de vos talents d'orateur

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Transposer ses idées dans une présentation impactante.
- S'approprier les fondamentaux d'une présentation impactante.
- Construire une présentation impactante.

LES PLUS

- Une formation opérationnelle et interactive, axée sur la mise en pratique
- Des trucs et astuces pour acquérir les bons réflexes d'une présentation, de sa conception à son animation

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables, collaborateurs face à un auditoire (réunion, conférence, présentation, formation, séminaire...) et souhaitant optimiser leurs techniques d'interventions avec un diaporama PowerPoint

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

990 € HT

Réf : **YPRI**

Formacode : 15002 / 70312

PROCHAINES SESSIONS

Paris

11 avril 2023

6 novembre 2023

Formation à distance

11 septembre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/YPRI

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

POSER LES BASES DE VOS OBJECTIFS DE PRÉSENTATION

- Identifier la cible de vos présentations
 - les spécificités d'une présentation en interne
 - les spécificités d'une présentation en externe
 - les spécificités propres au public
- Identifier les messages prioritaires
 - distinguer les messages prioritaires des messages secondaires
 - faire le lien entre objectifs et messages
- Quel contexte de présentation (réunions, salle, nombre de participants) ?
 - les présentations en petit comité
 - les présentations en mode conférence
 - les présentations à distance (Teams, Webex, Zoom)
- Les complémentarités entre l'oral et l'écrit
 - différencier les messages à l'oral des contenus écrits des présentations
 - identifier en amont les messages oraux absents de vos présentations

🗨️ COMPRENDRE | Atelier : construire vos objectifs de présentation

RÉUSSIR LE DESIGN IMPACTANT DE VOS PRÉSENTATIONS

- Le choix de l'arrière-plan et le contraste
- Texte versus graphisme : quelles règles ?
- Les éléments graphiques qui perturbent la clarté
 - comment gérer les graphiques dans une présentation ?
 - comment gérer les tableaux dans une présentation ?
- Transformer une information en visuel impactant (schéma, audio, vidéo)

🗨️ APPLIQUER | Atelier : construire une présentation impactante

- Optimiser les animations de vos présentations

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

BOOSTER VOTRE CLOSING DE VENTE GRÂCE AUX MEILLEURES MÉTHODES D'EXPERT

Maximisez vos résultats de vente

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Identifier les facteurs qui contribuent à réussir son closing.
- Formuler un closing efficace.
- Réussir son closing.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Les méthodes et outils indispensables pour conclure une vente

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 490 € HT

Réf : **CLOV**

Formacode : 34592

PROCHAINES SESSIONS

Paris

23 et 24 mai 2023

14 et 15 novembre 2023

Formation à distance

7 et 8 septembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/CLOV

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

LE CLOSING SE PRÉPARE : LES FACTEURS QUI FAVORISENT LE CLOSING

- Une excellente connaissance de l'actualité du client et de son secteur d'activité
 - identifier les informations pertinentes concernant l'actualité de votre client
 - identifier les informations pertinentes concernant le secteur d'activité du client
 - comment utiliser ses informations au moment du closing

APPLIQUER | Cas pratique client / prospect

- Une découverte basée sur une approche émotionnelle
 - l'impact de l'intelligence émotionnelle dans la prise de décision
 - comment utiliser l'intelligence au moment du closing

COMPRENDRE | Identifier l'impact de l'approche émotionnelle sur la prise de décision du client / prospect

- Une argumentation persuasive (convaincre versus persuader)

COMPRENDRE | Identifier les arguments persuasifs

- Une excellente connaissance comportementale de votre client / prospect
 - identifier le fonctionnement comportemental de votre client
 - mettre en avant une posture d'adaptabilité pour mieux conclure
 - comment mettre en œuvre l'adaptabilité à l'occasion du closing

COMPRENDRE | Identifier les comportements types des clients / prospects

FORMULER UN CLOSING EFFICACE

- La proposition directe
- L'alternative orientée
- La synthèse centrée client
- L'affirmative interrogative

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à conclure une vente

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

VENTE ET RELATION CLIENT POUR NON-COMMERCIAUX

Les fondamentaux de la vente

NOUVEAU

OBJECTIFS

- S'approprier les fondamentaux de la relation client.
- Distinguer les différentes étapes de la vente.
- Communiquer efficacement et instaurer un climat de confiance.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Des exercices pratiques et des jeux de rôle pour favoriser les échanges et s'assurer de la validation des acquis

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Non commerciaux souhaitant s'initier à la relation client ou toute personne débutant dans une relation vente

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 490 € HT

Réf : **VREC**

Formacode : 34054 / 34076

PROCHAINES SESSIONS

Paris

23 et 24 mai 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/VREC

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail** : formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél** : 02 43 23 59 89 - **mail** : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

DÉCOUVRIR LES COMPOSANTES DE LA RELATION CLIENT

- Identifier les différents profils de la clientèle commerciale
- 🔗 **APPLIQUER | Cas pratique : découvrir les attentes et les besoins du client**
- Développer une communication positive et éviter les pièges
- 🔗 **APPLIQUER | Cas pratique : rassurez votre client !**
- Instaurer une relation de confiance

PROPOSER UNE QUALITÉ DE SERVICE DANS LA RELATION CLIENT

- Qualifier les aptitudes et postures d'une bonne relation client
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Jeu : Mastermind : optimisez votre qualité de service !**

RÉUSSIR LES ÉTAPES DE LA VENTE

- Identifier les 7 étapes du plan de vente
- Assurer la préparation de son entretien de vente (objectifs et informations à recueillir)
- 🔗 **APPLIQUER | Cas pratique : préparer votre rendez-vous**
- Réussir sa phase d'accueil : comment impacter dès les premiers instants !
 - réussir son pitch de présentation
 - poser les objectifs de l'entretien de vente
- Découvrir les besoins des clients / prospects
 - utiliser l'art des questions ouvertes
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à découvrir les besoins des clients / prospects et présenter les objectifs de l'entretien**
 - questionner et écouter
 - reformuler "orienté besoins des clients"
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Cas pratique : reformuler l'ensemble des besoins identifiés**
 - Argumenter "centré client"
 - les composantes d'une argumentation réussie
 - présenter efficacement son offre et bien l'argumenter
 - percevoir les réactions, les freins et les signaux d'achats
 - présenter les avantages et bénéfices de son produit ou offre
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à réussir son argumentation**
 - Traiter les objections avec efficacité
 - identifier les faiblesses de son offre et rédiger les contre argumentations
 - questionner pour garder le lead
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Jeu : la bataille des objections**
 - Négocier l'offre tarifaire
 - identifier les arguments de négociation
- 🔗 **APPLIQUER | Cas pratique : lister tous les arguments pour négocier !**
 - Conclure la vente et assurer une relation "gagnant - gagnant"
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à conclure la vente**
 - S'assurer de la satisfaction client !

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

AUGMENTER VOTRE IMPACT COMMERCIAL GRÂCE AU STORYTELLING ET AU PITCH

Captivez votre audience et stimulez vos ventes

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Evaluer l'impact du commercial storytelling.
- Réaliser un pitch impactant.
- Construire un storytelling impactant.
- Améliorer sa posture d'orateur.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Une formation qui permet d'accroître son efficacité commerciale

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux ou entrepreneur
Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser les techniques de vente

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 490 € HT

Réf: **SPIT**

Formacode : 15004 / 34554

PROCHAINES SESSIONS

Paris

29 et 30 juin 2023

23 et 24 novembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

LA NOTION DE STORYTELLING ET DE PITCH

- Storytelling versus Pitch
- Quels sont les objectifs du storytelling et du pitch ?
- Les enjeux du storytelling à l'ère du digital
- Convaincre et persuader : quelles différences ?

LES ÉTAPES D'UN PITCH IMPACTANT

- Les caractéristiques d'un pitch impactant
 - une accroche permettant de capter l'attention et persuader
 - une promesse porteuse de valeur ajoutée
 - des solutions centrées client pour convaincre
 - convaincre et persuader pour engager

APPLIQUER | Atelier de construction d'un pitch

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner au pitch

- Le pitch elevator

APPLIQUER | Atelier de construction d'un pitch elevator

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner au pitch elevator

L'ART DU STORYTELLING

- Les caractéristiques d'un storytelling
 - renforcer l'adhésion du public
 - créer un ancrage émotionnel
 - permettre une projection de l'auditoire
- Structuration de la mise en récit
- Comment créer un récit adapté
 - quel storytelling pour quel public ?
 - quel storytelling impactant en phase d'argumentation ?
 - comment impacter par le storytelling lors du traitement des objections ?

APPLIQUER | Atelier de construction de storytelling

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à tester son storytelling

L'ART DE L'ORATEUR

- Comment se mettre en conditions, l'état optimale de l'orateur
- Comment s'impliquer dans sa prise de parole pour se différencier

EXPÉRIMENTER | Mise en situation individuelle filmée

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LEADERSHIP POUR COMMERCIAUX

Développer votre leadership par intelligence relationnelle

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Evaluer les enjeux de l'intelligence relationnelle.
- Utiliser les clés de l'adaptabilité relationnelle.
- Utiliser l'intelligence émotionnelle pour réussir sa communication commerciale.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Des conseils et apports personnalisés du consultant, directement applicables sur le terrain pour améliorer sa communication commerciale

PROFIL DES PARTICIPANTS

Tous commerciaux

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YLCO

Formacode : 34554 / 32154

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Vous êtes commercial et vous désirez améliorer vos compétences en matière d'intelligence émotionnelle, de communication efficace et de prise de décision.

Pour vous aider à renforcer votre capacité à diriger des projets et à atteindre vos objectifs commerciaux ambitieux, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour améliorer les performances de votre équipe de vente grâce à l'intelligence relationnelle et vous aidera à atteindre vos objectifs commerciaux à long terme.

1

VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

L'INTELLIGENCE RELATIONNELLE, MODE D'EMPLOI

- Qu'appelle t-on intelligence relationnelle ?
- Les liens entre l'intelligence relationnelle et l'intelligence émotionnelle

RÉUSSIR L'ADAPTABILITÉ RELATIONNELLE AVEC VOS CLIENTS / PROSPECTS

- Intégrer la différences entre comportements et psychologie
- De quelles façons l'observation des comportements permet d'identifier les préférences relationnelles de votre interlocuteur ?
 - définir l'importance du verbal
 - identifier l'importance du para-verbal
 - souligner l'importance du non-verbal
- Les douze points d'observation permettant d'identifier les préférences relationnelles de votre interlocuteur

🗨️ COMPRENDRE | Test : déterminer votre potentiel relationnel

🗨️ APPLIQUER | Cas pratique : identifier les préférences relationnelles

- L'intelligence relationnelle ou comment s'adapter ?
 - les composantes de l'adaptabilité relationnelle
 - mettre en œuvre mon adaptabilité relationnelle

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : s'entraîner à mettre en œuvre les outils de l'adaptabilité relationnelle

L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE, UN PLUS DANS LES RELATIONS

- Le pouvoir des émotions dans la relation avec l'autre
- Identifier le rôle de l'intelligence émotionnelle dans la prise de décision
- Utiliser les émotions dans les différentes phases de l'entretien avec un client / prospect

🗨️ APPLIQUER | Cas pratiques

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

PROFESSIONNALISER VOTRE VENTE EN BOUTIQUE ET MAGASIN (RETAIL)

Développer les techniques de vente les plus efficaces pour augmenter les résultats

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Créer un climat de confiance dès les premiers instants.
- Détecter les besoins des clients.
- Argumenter en lien avec les besoins des clients.
- Embarquer la décision de votre client.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants

PROFIL DES PARTICIPANTS

Tout vendeur en magasin

MODALITÉS PRATIQUES

Réf: YVBM

Formacode : 34566 / 35052

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Vous êtes propriétaire d'une boutique ou vendeur en magasin et vous voulez améliorer vos compétences de vente ou celle de vos équipes.

Pour vous aider ou aider vos équipes à définir les besoins des clients, les conseiller efficacement et les fidéliser à long terme, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour gagner en assurance et en efficacité pour améliorer vos techniques de vente.

1 VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

LES FONDAMENTAUX DE L'ACCUEIL EN MAGASIN

- Réussir le premier contact
- Donner confiance dès les premiers instants

CRÉER UN CLIMAT DE CONFIANCE

- La posture relationnelle (verbale, para-verbale, non-verbale)
- Déterminer la proxémie et la gestion de l'espace

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à créer un climat de confiance**

LES ÉTAPES DE LA VENTE EN MAGASIN

- Intégrer les techniques de questionnement et détecter les besoins des clients

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à détecter les besoins des clients**

- Définir les intentions d'achat des clients
- Mettre en place la reformulation pour mieux interpréter les besoins des clients

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à reformuler**

- Argumenter en lien avec les besoins des clients : l'argumentation BMS (Besoins, Moyens, Solutions)

🛠️ **APPLIQUER | Atelier : construire son argumentation BAS**

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à argumenter**

- Embarquer la décision de votre client
 - traiter les objections
 - conclure la vente

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à embarquer la décision de votre client**

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

MIEUX GÉRER LES SITUATIONS COMMERCIALES DIFFICILES

Mener un entretien de vente difficile

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Traiter les situations commerciales difficiles.
- Gagner en assurance et en efficacité dans sa communication relationnelle.
- Résoudre les passages difficiles de l'acte de vente.
- Gérer les situations conflictuelles auprès de la clientèle commerciale.

LES PLUS

- 2 jours pour se perfectionner sur la gestion des situations commerciales difficiles
- Des apports pédagogiques variés et concrets de la formatrice : des jeux de rôle, des tests et des exercices adaptés aux besoins d'information des apprenants

PROFIL DES PARTICIPANTS

Toute personne impliquée dans une fonction commerciale.

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YCDI

Formacode : 34573 / 42839

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Litiges et réclamations clients sont des situations rencontrées fréquemment lorsqu'on occupe une fonction commerciale. Pour vous aider ou aider vos équipes à gérer efficacement les situations commerciales difficiles, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour gagner en assurance et efficacité dans votre communication relationnelle et vous aidera à résoudre les passages difficiles de l'acte de vente.

1

VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

IDENTIFIER LES SITUATIONS COMMERCIALES DIFFICILES

- Contrôler la réclamation, éviter le litige !
- Définir l'origine des litiges
 - identifier les tensions et les blocages
 - découvrir les enjeux pour la relation client

GAGNER EN EFFICACITÉ DANS SA COMMUNICATION RELATIONNELLE

- Découvrir les attentes et besoins de la clientèle commerciale

🔍 EXPÉRIMENTER | Exercice : rassurer votre client !

- privilégier un langage positif : éviter les pièges

🔍 EXPÉRIMENTER | Exercice : rassurer votre client !

- gagner en assertivité

🗣️ COMPRENDRE | Test : êtes-vous assertif ?

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : détourner les blocages

GÉRER UNE SITUATION CONFLICTUELLE

- Répondre à une réclamation en laissant un client satisfait
- Calmer un interlocuteur et dire non sans agressivité

MENER DES ENTRETIENS DE VENTE DIFFICILES

- Sortir des situations de marchandage dans une négociation
 - préparer sa négociation : la technique du QQCD
 - identifier ses marges de manœuvre
 - argumenter avant de rentrer en négociation - La minute de pouvoir
 - réussir à négocier des contreparties
 - reculez à petit pas

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à optimiser ses qualités de négociateur

- Gérer les objections les plus difficiles
 - garder le lead sur l'entretien, savoir creuser !
 - préparer les contre argumentations pour mieux répondre
 - argumenter et verrouiller la vente grâce aux objections

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à traiter les objectifs les plus difficiles

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

ÊTRE TUTEUR D'UN COMMERCIAL

Intégrer et fidéliser, les bonnes pratiques

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Intégrer le rôle du tuteur.
- Définir sa feuille de route.
- Adopter le rôle de coach-facilitateur du tuteur.
- Accompagner le tuteuré avec efficacité.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Une formation très interactive, qui s'articule autour de nombreux ateliers et jeux de rôle

PROFIL DES PARTICIPANTS

Coach, tuteurs, manager-coach

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YTUC

Formacode : 34554 / 34573

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Conduire un nouveau collaborateur vers l'autonomie en entreprise est une responsabilité importante. Le tuteur doit aider le nouvel employé à s'intégrer rapidement et efficacement dans son rôle de commercial. Identifier les besoins de formation de son nouveau collègue et lui fournir les outils et les compétences nécessaires pour réussir dans son travail sont les rôles d'un tuteur.

Pour aider vos tuteurs à créer un environnement de travail positif et à maintenir une communication efficace avec son commercial pour assurer sa réussite à long terme, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour adopter le rôle et la posture de tuteur et accompagner le tuteuré avec efficacité.

1

VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

DÉFINIR LE RÔLE DU TUTEUR

- Tuteur, développeur de talent, accompagnateur
- Identifier les enjeux du tutorat et le mode opératoire

DÉFINIR LA FEUILLE DE ROUTE AVEC LE TUTORÉ

- Présenter son rôle
- Présenter les relations d'accompagnement
- Présenter les objectifs

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : le premier entretien avec le tuteuré

LE TUTEUR, UN COACH FACILITATEUR

- Elaborer un diagnostic des compétences acquises et à acquérir : un outil le TCA

🔍 APPLIQUER | Atelier : construire un TCA

- Construire le parcours d'accompagnement

🔍 APPLIQUER | Atelier : construire le parcours d'accompagnement du tuteuré

ACCOMPAGNER L'AUTONOMIE DU TUTORÉ

- Les quatre piliers du développement des compétences
 - l'attention
 - l'engagement actif
 - le retour d'information
 - la consolidation

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : gérer chacune des étapes de l'apprentissage

RÉALISER UN FEEDBACK POSITIF ET ENGAGEANT

- Intégrer les techniques de questionnement
- Engager le tuteuré dans l'échange constructif
- Faire prendre conscience des étapes à franchir

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à réaliser un feedback positif et engageant

FINALISER UNE ACTION DE TUTORAT

- Effectuer le bilan du tutorat en coconstruction avec le tuteuré
- Fixer les actions à venir en totale autonomie

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à finaliser une action de tutorat

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

PROFESSIONNALISER VOTRE ACCUEIL PHYSIQUE ET TÉLÉPHONIQUE

Devenez un expert en communication

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Intégrer les fondamentaux de l'accueil physique et téléphonique.
- Appliquer les techniques de communication en situation d'accueil.
- Gérer efficacement les tensions en situation d'accueil.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants

PROFIL DES PARTICIPANTS

Toute personne en situation d'accueil

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YPHT

Formacode : 15002 / 35052

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Vous souhaitez améliorer l'expérience client en renforçant les compétences de vos employés en matière d'accueil, définir correctement les besoins des clients et leur offrir un accueil chaleureux et professionnel, qu'il s'agisse d'un accueil en personne ou téléphonique ?

Vous désirez développer les meilleures pratiques pour gérer les interactions avec les clients et les techniques pour améliorer la communication verbale et non verbale ?

Pour vous aider ou aider vos équipes à définir les besoins des clients, les conseiller efficacement et les fidéliser à long terme, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour gérer efficacement les interactions avec les clients et avoir une meilleure confiance en vous pour communiquer de manière professionnelle et efficace.

1 VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

IDENTIFIER LES ENJEUX DE L'ACCUEIL

- L'importance du premier contact
- L'importance de l'image de la qualité de service

LES FONDAMENTAUX DE L'ACCUEIL

- Intégrer les spécificités du non-verbal (accueil physique)
 - le poids de la gestuelle et des mimiques (regard, sourire)
 - intégrer la proxémie et la gestion de l'espace

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : s'entraîner à gérer son non-verbal en phase d'accueil

- Identifier les spécificités du para-verbal et du verbal (accueil physique et téléphonique)
 - la voix : les règles concernant le débit, le rythme, l'articulation et le volume
 - le vocabulaire : les formules à privilégier, celles à éviter

🛠️ APPLIQUER | Atelier : les formules à privilégier

- le vocabulaire : les mots forts, les mots faibles, les mots freins

🛠️ APPLIQUER | Atelier : les 3F

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à gérer le para-verbal et le verbal

- Les techniques de communication
 - l'écoute et l'écoute active
 - utiliser la reformulation
 - mettre en place les techniques de questionnement

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : s'entraîner à gérer les techniques de communication

ACCUEIL ET SITUATIONS TENDUES

- Les règles pour solutionner les divergences en situation d'accueil
- Les règles pour solutionner les tensions en situation d'accueil

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à gérer les situations tendues

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

CONCEVOIR, DÉPLOYER ET PILOTER SA STRATÉGIE COMMERCIALE

Apprenez à maximiser votre potentiel commercial

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Concevoir la stratégie commerciale.
- Déployer la stratégie commerciale.
- Piloter la stratégie commerciale.

LES PLUS

- Des exercices pratiques et des jeux de rôle tout au long de la formation pour valider ses acquis
- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain

PROFIL DES PARTICIPANTS

Chefs des ventes, managers commerciaux, responsables commerciaux, directeurs commerciaux

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YSCO

Formacode : 34085

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Mettre en place une stratégie commerciale efficace peut aider votre entreprise à augmenter ses ventes et à améliorer sa part de marché. Pour vous aider à améliorer vos performances commerciales, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour concevoir une stratégie commerciale efficace, la déployer dans l'entreprise et la piloter pour en maximiser les résultats.

1 VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

CONCEVOIR VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- Construire un Business Model Canvas
 - les segments clients
 - votre offre / la proposition de valeur
 - les canaux
 - la relation client
 - les revenus
 - les ressources clés
 - les activités clés
 - les partenaires clés
 - le marché et les concurrents

🔑 APPLIQUER | Construire son Business Model canvas

- Identifier les freins à la mise en œuvre de votre stratégie commerciale
 - identifier les facteurs (organisation, fonctionnement, management, outils, compétences)
 - identifier les indices de criticité pour chacun des freins
 - identifier les actions préventives et correctives permettant de limiter les freins

🔑 APPLIQUER | Construire sa matrice des risques commerciaux

DÉPLOYER VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- Construire son plan d'action commercial
 - intégrer la stratégie de l'entreprise
 - définir les objectifs de moyens et de résultat
 - répartir les objectifs par équipe et/ou collaborateurs
 - définir les échéances
 - définir les actions concrètes à réaliser
 - définir les moyens mis à disposition des collaborateurs
 - définir les indicateurs de suivi

🔑 APPLIQUER | Construire son plan d'action commercial

- Lancer le plan d'action commercial
 - identifier les messages clés à transmettre aux collaborateurs
 - insuffler des éléments motivationnels

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à animer une réunion de déploiement d'un plan commercial

PILOTER VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- Les outils permettant le suivi des indicateurs
- Que faire en cas d'écart entre les objectifs et les résultats ?
- Animer une réunion collective de point d'étape
- Faire un point individuel avec chacun de vos collaborateurs

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à animer une réunion collective et/ou individuelle de suivi des résultats

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

COMMUNIQUER ET PRÉSENTER AVEC IMPACT - STAGE INTENSIF

2
JOURS

Améliorez votre communication pour des présentations convaincantes

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Améliorer sa posture relationnelle face à un client.
- Développer une communication impactante.
- Analyser le rôle et l'impact des émotions dans la communication.

LES PLUS

- Une formation opérationnelle pour prendre conscience de l'impact de votre communication et de votre "outil corps"
- De bonnes pratiques et des conseils individualisés pour identifier vos points forts en matière de communication impactante
- La possibilité pour les participants de venir avec leurs pitchs et mises en situations réelles pour les travailler avec le consultant

PROFIL DES PARTICIPANTS

Tous commerciaux souhaitant améliorer leur capacité à communiquer efficacement en public.

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : **YCPI**

Formacode : 15004 / 15012

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Vous souhaitez améliorer votre communication en public et votre capacité à présenter des idées de manière convaincante ?

Vous désirez apprendre les techniques de présentation efficaces et les méthodes pour communiquer avec impact, que ce soit lors de présentations en groupe ou de réunions individuelles ? Pour vous aider à développer une communication impactante, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour améliorer votre posture relationnelle face à un client.

1

VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

L'OUTIL CORPS

- Identifier les trois catégories de communication, verbale, non-verbale, para-verbale
- Prendre conscience de l'importance de son corps et de celui de son auditoire
- Maîtriser son corps
- Maîtriser sa voix
- Gérer sa respiration
- Définir et gérer son trac et son stress

🔍 **EXPÉRIMENTER | Mise en situation individuelle filmée - Débriefing**

SE METTRE EN CONDITION, L'ÉTAT OPTIMAL DE L'ORATEUR IMPACTANT

- Se centrer, le « pourquoi » de son intervention
- S'impliquer dans sa prise de parole
- Se relaxer et s'échauffer
- Se rendre disponible, échanger et non monologuer

🔍 **EXPÉRIMENTER | Mise en situation - Débriefing**

SE METTRE EN SCÈNE, CAPTER L'ATTENTION

- Identifier ce que j'émetts en tant que personne, et le mettre au service de mon discours
- Rythmer sa prise de parole
- Jouer avec son regard
- S'exprimer avec son corps et sa gestuelle

🔍 **APPLIQUER | Mise en situation filmée - Débriefing**

IDENTIFIER SON AUDITOIRE, SON BESOIN, SES ÉMOTIONS

- Être attentif à son interlocuteur et se mettre en empathie pour s'adapter
- Établir un lien émotionnel entre vous et l'interlocuteur
- L'introduction et la conclusion, les étapes essentielles pour persuader en plus de convaincre

🔍 **APPLIQUER | Cas pratique : structurer un récit, restitution au groupe**

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

LEADERSHIP POUR MANAGERS COMMERCIAUX

Pratiquer un management fédérateur

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Intégrer les enjeux et la posture du manager coach pour un management fédérateur.
- Accompagner vos collaborateurs dans la mise en œuvre de leurs objectifs de moyens.
- Fédérer vos équipes autour d'une stratégie commune.

LES PLUS

- Des conseils et apports personnalisés du consultant, directement applicables sur le terrain pour fédérer vos équipes
- De nombreux ateliers et jeux de rôle tout au long de la formation pour valider ses acquis

PROFIL DES PARTICIPANTS

Tout manager

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YLMC

Formacode : 34554 / 32154

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

Les entreprises sont de plus en plus compétitives et les managers commerciaux doivent être capables de diriger efficacement leurs équipes pour atteindre les objectifs commerciaux fixés. Cependant, de nombreux managers commerciaux manquent de compétences en matière de leadership et de communication pour motiver efficacement leurs employés et atteindre les résultats souhaités.

Pour vous aider à devenir un manager coach et fédérer vos équipes autour d'une stratégie commune, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour intégrer les enjeux et la posture du manager coach pour développer un management fédérateur.

1

VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

CRÉER LE LIEN ENTRE ORIENTATIONS STRATÉGIQUES ET OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Intégrer le rôle vertueux du manager dans le relais des orientations stratégiques
 - identifier la différence entre objectifs stratégiques et objectifs opérationnels
 - la posture managériale en lien avec les orientations stratégiques
- Faire adhérer les collaborateurs aux orientations stratégiques
 - comment structurer son message auprès de vos collaborateurs
 - comment impliquer les collaborateurs aux orientations stratégiques

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : faire adhérer les collaborateurs aux orientations stratégiques**

ENJEUX ET POSTURE DU MANAGER COACH, UN MANAGEMENT FÉDÉRATEUR

- Intégrer les différences entre le management, le leadership et le management coach
- Comment passer de manager à manager-coach
 - la posture coach pour faire progresser vos collaborateurs
 - comment rendre vos collaborateurs acteurs de la réussite grâce à votre posture coach
 - responsabiliser vos collaborateurs grâce à votre posture coach

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : adoptez une posture de manager-coach lors d'un entretien avec un de vos collaborateurs**

- Les quatre piliers du développement des compétences des collaborateurs

🔍 **APPLIQUER | Atelier : identifier la phase d'apprentissage de vos collaborateurs**

- Gérer les décalages entre objectifs de moyens et objectifs de résultats
 - identifier la différence entre un objectif de moyen et un objectif de résultat
 - débriefing vos collaborateurs sur leurs objectifs de moyens et de résultats

🔍 **APPLIQUER | Cas pratique : construire votre matrice d'objectifs de moyens et de résultats**

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : mener un entretien "moyens versus résultats" avec un de vos collaborateurs**

FÉDÉRER SON ÉQUIPE AUTOUR D'UNE IDENTITÉ COMMUNE

- Exploiter l'intelligence collective de votre équipe
- Faciliter l'agilité et la créativité au quotidien

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : s'entraîner à fédérer une équipe autour d'un thème commun**



Management
& **LEADERSHIP**



S'APPROPRIER LES CLÉS OPÉRATIONNELLES DU MANAGEMENT HYBRIDE

2
JOURS

Managers : devenez autonome dans l'exercice du management d'équipe en présentiel et en distanciel !

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Sélectionner le style de traitement lié à chaque situation managériale.
- Intégrer les pratiques de management hybride (présentiel/distanciel) pour chacune des 7 activités managériales d'un Responsable.
- Utiliser les techniques de communication et de management digital.
- Adopter les comportements d'un Manager hybride.
- Renforcer sa puissance managériale et son leadership.

LES PLUS

- Nouvelle formation résultant d'une profonde analyse des comportements post pandémie et des modes de management qui en résultent
- Formation opérationnelle : concepts, trucs et astuces pour un management hybride efficace et motivant
- Formation animée par un consultant, formateur et coach certifié ayant une expérience opérationnelle de manager hybride de plus de 15 ans

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Manager exerçant une responsabilité hiérarchique, fonctionnelle ou de projet dans un contexte d'organisation hybride

Prérequis : Il est recommandé d'avoir suivi la formation "Les fondamentaux du management hiérarchique et transversal" pour les managers débutants ou de maîtriser ces fondamentaux pour les plus confirmés

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

790 € HT

Réf: **MAHY**

Formacode : 32154

PROCHAINES SESSIONS

Paris

5 juin 2023

4 octobre 2023

14 novembre 2023

Formation à distance

1 février 2023

30 mars 2023

3 juillet 2023

4 octobre 2023

1 décembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/MAHY

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

NOTIONS DE MANAGEMENT HYBRIDE.

- Définition et contextualisation du travail et du management hybride et à distance.

COMPRENDRE | Réflexion en sous-groupes sur la notion de management hybride

- Activités du management hybride
 - rappel des 7 activités du Manager
 - formalisation des actes managériaux présentiel et distanciel par activité managériale

APPLIQUER | Quiz Wooclap

MISE EN ŒUVRE DU MANAGEMENT HYBRIDE PAR ACTIVITÉS

- Organisation : Plan de management collectif et individuel hybride

APPLIQUER | Jeu du chemin de fer : placer les actes managériaux sur un calendrier "Présentiel/Distanciel"

- Clarification
 - Entretien de définition du contrat relationnel en mode hybride
 - Réunion de cadrage du fonctionnement hybride de l'Équipe

EXPÉRIMENTER | Mises en situation

- Régulation
 - Principes, média et comportement de la communication hybride
 - Gestion des relations et interactions en mode hybride

APPLIQUER | Battles en binôme sur les médias de communication à utiliser et les méthodes pour développer les relations

- Formation : Formation déléguée / Tutorat / Mentorat

EXPÉRIMENTER | Mise en situation : entretien de délégation d'un tutorat ou d'un mentorat

- Supervision
 - Principes de supervision à distance
 - Entretien de suivi d'activité
 - Réunion de coordination de l'Équipe

EXPÉRIMENTER | Mises en situation : entretien de suivi d'activités hebdomadaires

EXPÉRIMENTER | Mises en situation de réunions de suivi d'activités hebdomadaires

- Évaluation
 - Culture du feedback hybride
 - Félicitation minute et digitale
 - Critique et recentrage

EXPÉRIMENTER | Mises en situation d'un entretien de félicitation minute, de critique et de recentrage

- Accompagnement
 - Conditions d'accompagnement hybride
 - Entretien à l'initiative du Collaborateur

ÉVALUER | Brainstorming sur les conditions d'accompagnement des collaborateurs en mode hybride

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



RÉUSSIR SES DÉLÉGATIONS

Responsabiliser et motiver ses collaborateurs

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Définir les étapes de l'entretien de délégation.
- Communiquer efficacement en faisant de la délégation le pivot de ses pratiques managériales.
- Motiver et développer le degré d'autonomie de ses collaborateurs.
- Evaluer et accompagner individuellement ses collaborateurs.

LES PLUS

- Une formation pratique pour vous entraîner à mener efficacement tous vos entretiens de délégation
- La possibilité d'effectuer un auto-diagnostic Performances-Talents depuis un espace privé

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous managers et responsables d'équipe
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 2 490 € HT
 Réf : **IRSD**
 Formacode : 32140

PROCHAINES SESSIONS

Paris
 12 au 14 avril 2023
 12 au 14 juin 2023
 11 au 13 octobre 2023
 4 au 6 décembre 2023

Voir toutes les dates :
www.gereso.com/IRSD

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail** : formation@gereso.fr
EN INTRA : **tél** : 02 43 23 59 89 - **mail** : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

PILOTER LA DÉLÉGATION

- Définir une cartographie des activités et des missions déléguables : les objectifs, le volume de travail, les délais et les ressources disponibles
- Identifier les critères de réussite : les résultats attendus, les exigences du manager et la précision du cahier des charges
- Associer le collaborateur à la construction d'une mission : les méthodes de travail, les moyens nécessaires, les étapes du suivi
- Adopter un plan de réussite en 5 étapes : de la présentation de la mission à l'engagement définitif du collaborateur
- Fixer le cadre de la mission : le respect des règles et des procédures, les moyens disponibles, ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas
- Adapter ses méthodes pédagogiques au profil de son collaborateur : la concision, la reformulation et la validation des consignes

🔍 EXPÉRIMENTER | Mise en situation visant à intégrer les différentes étapes de l'entretien

ACCOMPAGNER LA DÉLÉGATION

- Situer le degré d'autonomie actuel d'un collaborateur en fonction de ses compétences techniques, son habileté relationnelle, son ancienneté et son tempérament
- Identifier les différents leviers de motivation : le sens de l'action, les objectifs individuels, réalistes et ambitieux
- Réaliser un tableau des compétences actuelles et des besoins futurs : les marges de progrès et les échelles de mesure
- Formaliser les points d'avancement : les étapes du bilan, la mise en place de tableaux de bord individuels et collectifs
- Réajuster au besoin les indicateurs de pilotage : les dérives et aléas, le recadrage pédagogique
- Valoriser et reconnaître les réussites : la délégation comme vecteur de reconnaissance

🏠 APPLIQUER | Cartographie des compétences actuelles et de celles à acquérir

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



LE MODÈLE HOMO EMOTICUS AU SERVICE D'UN MANAGEMENT BIENVEILLANT ET EXEMPLAIRE

Manager et développer son leadership avec un modèle innovant d'intelligence émotionnelle

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Gérer ses émotions et celles de ses collaborateurs en toutes circonstances.
- Se comporter au quotidien de manière exemplaire et bienveillante.
- Manager les membres de son équipe.
- Manager son équipe.
- Manager les crises.

LES PLUS

- Un modèle d'intelligence émotionnelle applicable à de nombreuses situations (management individuel, gestion d'équipe, résolution de conflits...)
- Une approche très opérationnelle des concepts d'exemplarité, de bienveillance, de management d'équipe, de gestion de crise
- Une formation s'appuyant sur de nombreux outils : questionnaires d'auto-diagnostic, mises en situation, jeux de rôles, plan d'action personnel

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout manager exerçant une responsabilité hiérarchique, fonctionnelle ou de projet

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

990 € HT

Réf : **HOMA**

Formacode : 32154

PROCHAINES SESSIONS

Paris

3 avril 2023

19 juin 2023

6 novembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/HOMA

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

CONNAISSANCE ET MAÎTRISE DES ÉMOTIONS

- L'intelligence émotionnelle selon le modèle Homo Emoticus
- La mesure de l'intelligence émotionnelle

📌 COMPRENDRE | Réaliser une palette exhaustive des émotions

📌 ÉVALUER | Evaluer son niveau d'intelligence émotionnelle par un questionnaire d'autodiagnostic

📌 APPLIQUER | Elaboration d'un plan d'action personnel

- Les 4 moyens d'action sur les émotions : le corps, la pensée, la parole, l'action

📌 ÉVALUER | Questionnaire d'autodiagnostic sur les moyens d'action sur les émotions

📌 APPLIQUER | Elaboration d'un plan d'action personnel

LES ÉMOTIONS DANS LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

- La communication par les émotions
- Le langage verbal
- Le langage non verbal (expression faciale, présence, posture)
- Les effets ressorts
- Faire profil bas - Faire profil haut
- Le jeu de la balançoire
- Le jeu de la surenchère

📌 APPLIQUER | Exercices sur le regard et l'écoute

📌 EXPÉRIMENTER | Mises en situation relatives à l'accueil

📌 EXPÉRIMENTER | Mises en situation sur la parole valorisante/dévalorisante

LES ÉMOTIONS DANS LA NÉGOCIATION

- Les biais émotionnels dans la négociation
- La préparation émotionnelle à la négociation
- Négocier par la peur, par l'envie, par l'admiration et par la gratitude

📌 ÉVALUER | Questionnaire de diagnostic d'une relation conflictuelle

📌 EXPÉRIMENTER | Coaching bilatéral en binôme

📌 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle de négociation avec un collaborateur

LE COMPORTEMENT DU MANAGER

- Les 4 dimensions du management: projet, équipe, personne, crise
- Les 3 prérequis du management: amour du métier, des hommes et du service
- Le management par la peur, l'envie, l'admiration et la gratitude

📌 ÉVALUER | Questionnaire d'autodiagnostic "Comportement du manager"

📌 APPLIQUER | Elaboration d'un plan d'action personnel

LE MANAGEMENT DE PERSONNE

- Connaissance mutuelle
- Motivation et bien-être
- Evaluation

📌 ÉVALUER | Questionnaire d'autodiagnostic sur le management de personnes

📌 APPLIQUER | Elaboration d'un plan d'action personnel

📌 APPLIQUER | Mise en situation sur l'évaluation d'un collaborateur

LE MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- La relation manager - équipe
- Le modus operandi et le modus vivendi
- Les instruments de partage et de rivalités
- Cohésion et unité

📌 ÉVALUER | Questionnaire d'autodiagnostic sur le management d'équipe

📌 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle sur le discours, la vision

LE MANAGEMENT DE CRISE

- Les phases de la crise
- Les crises d'autorité, d'unité et d'identité
- La prévention des crises

📌 ÉVALUER | Questionnaire d'autodiagnostic sur le management de crise

📌 COMPRENDRE | Analyses de vidéos : études de cas de management de crise

📌 EXPÉRIMENTER | Mises en situation de management de crise

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LE MODÈLE HOMO EMOTICUS AU SERVICE D'UNE COMMUNICATION INTERPERSONNELLE HARMONIEUSE

1
JOUR

Mieux communiquer avec les autres

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Améliorer ses compétences relationnelles et la qualité de sa communication grâce à un modèle original d'intelligence émotionnelle.
- Evaluer les enjeux liés aux émotions dans le processus de communication.
- Prendre conscience des principales émotions de supériorité et d'infériorité.

LES PLUS

- L'utilisation du modèle d'intelligence émotionnelle Homo Emoticus pour améliorer la qualité de sa communication
- La prise en compte de l'impact de 16 émotions dans la communication verbale et non verbale
- La connaissance des dynamiques relationnelles induisant un rapport pacifique ou agressif
- Une formation s'appuyant sur de nombreux outils : questionnaires d'auto-diagnostic, mises en situation, partages d'expériences

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout professionnel souhaitant progresser dans sa façon de communiquer à l'oral et à l'écrit dans une position d'émetteur comme de récepteur

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
990 € HT

Réf : **HOCO**

Formacode : 15054

PROCHAINES SESSIONS

Paris

4 avril 2023

20 juin 2023

7 novembre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/HOCO

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

LES ÉMOTIONS COMME MOYEN DE COMMUNICATION

- Les émotions de la supériorité
 - orgueil
 - vanité
 - mépris
 - colère
 - joie
 - pitié
 - indignation
 - dégoût
- Les émotions de l'infériorité
 - tristesse
 - peur
 - envie
 - jalousie
 - honte
 - culpabilité
 - gratitude
 - admiration
- Les effets de ressort émotionnels
- Les prises de supériorité et d'infériorité
- Les enjeux de la balançoire et de la surenchère

LES ÉMOTIONS DANS LA COMMUNICATION

- La communication non verbale
 - le regard, le sourire, le rire, l'écoute, les gestes, le toucher
 - les prises de supériorité et d'infériorité non verbales

APPLIQUER | Exercices de communication non verbale : travail sur le regard, l'écoute, l'empathie

- La communication verbale
 - les registres de paroles menaçantes, séduisantes, édifiantes et bienveillantes
 - les prises de supériorité et d'infériorité verbales

ÉVALUER | Questionnaire d'autodiagnostic sur sa communication verbale et non verbale

COMPRENDRE | Echanges entre pairs

EXPÉRIMENTER | Mises en situation, jeux de rôle sur la communication verbale

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



LE MODÈLE HOMO EMOTICUS AU SERVICE DE LA NÉGOCIATION

Mieux négocier en utilisant les émotions

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Appliquer le modèle Homo Emoticus à la négociation.
- Conduire les différentes phases d'une négociation en mode « émotionnel ».

LES PLUS

- L'utilisation du modèle d'intelligence émotionnelle Homo Emoticus pour améliorer ses compétences en négociation
- Une approche innovante du processus de négociation, sous l'angle des émotions
- Des focus sur la préparation émotionnelle avant la négociation et la régulation des émotions dans la conduite des négociations
- Une formation s'appuyant sur de nombreux outils : questionnaires d'auto-diagnostic, mises en situation, partages d'expériences

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout collaborateur en situation de négocier
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 553 € HT
Réf: **HONE**
Formacode : 15005

PROCHAINES SESSIONS

Paris

6 et 7 avril 2023
16 et 17 octobre 2023

Formation à distance

4 et 5 juillet 2023
18 et 19 décembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/HONE

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr
EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

LE RÔLE DES ÉMOTIONS DANS LA NÉGOCIATION

- La peur, l'envie, l'admiration, la gratitude
- Les biais cognitifs de l'aversion à la perte et de la perte de liberté
- Anticiper l'impact émotionnel de l'échec de la négociation
 - importance
 - urgence
 - alternative
- La préparation émotionnelle personnelle
- La préparation d'une offre de gain
 - en sécurité
 - en supériorité
 - en excellence
 - en communion

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : mises en situation

LA CONDUITE ÉMOTIONNELLE DE LA NÉGOCIATION

- Savoir se faire danger, obstacle, perfection et don
- Les registres de paroles et d'actions menaçantes, séduisantes, édifiantes, bienveillantes
- Dissiper un danger et un obstacle
- Générer une perfection et un don dans l'enjeu de la négociation
- User des prises de supériorité et d'infériorité verbales et non verbales
- Éviter les écueils de la négociation
 - humiliation
 - blocage
 - dispute
- Rompre une négociation
- Sortir du blocage
- Prendre une initiative constructive
- Viser un accord générateur d'émotions positives partagées

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : mises en situation

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



LES OUTILS ET TECHNIQUES DE L'INTELLIGENCE COLLECTIVE

Booster la capacité d'agir des groupes et des équipes

NOUVEAU



OBJECTIFS

- S'approprier les principes de l'intelligence collective.
- Animer un collectif de travail de manière collaborative.
- Développer une posture de facilitateur bienveillante et empathique.
- Utiliser les outils essentiels de l'intelligence collective.

LES PLUS

- Une formation animée par un coach professionnel et certifié, spécialiste des dynamiques collectives
- Une animation centrée sur l'expérientiel et proposant des feed-backs précis sur la posture
- Une boîte à outils opérationnelle

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Chefs de projet, Scrum masters, Managers et chargés de mission transverse, innovateurs
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

990 € HT

Réf : **TOIC**

Formacode : 32142

PROCHAINES SESSIONS

Paris

20 mars 2023

3 juillet 2023

19 octobre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/TOIC

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail** : formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél** : 02 43 23 59 89 - **mail** : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

COMPRENDRE LES CARACTÉRISTIQUES ET LES CONTEXTES DE L'INTELLIGENCE COLLECTIVE

- Les formes d'intelligence collective
 - les processus objectifs et subjectifs qui déterminent l'intelligence collective
 - les caractéristiques d'un groupe, d'un réseau, d'une équipe
 - les enjeux spécifiques à chaque forme de collectif en termes d'intelligence collective

CONSTRUIRE UNE DÉMARCHE ADAPTÉE AUX ENJEUX DU COLLECTIF

- L'élaboration d'un diagnostic préalable et identifier clairement les enjeux
- Focus sur un diagnostic d'équipe :
 - les éléments constitutifs d'une dynamique d'équipe : pilote, co-équipiers, visée, interactions, contexte
 - les quatre stades de maturité d'une équipe : comment les identifier aisément
 - les facteurs déterminants d'une dynamique d'équipe

🛠️ APPLIQUER | Atelier : construire une trame d'accompagnement

INTERVENIR AVEC LA POSTURE APPROPRIÉE POUR FACILITER ET ACCOMPAGNER L'INTELLIGENCE COLLECTIVE

- Les caractéristiques d'un leadership orienté vers l'intelligence collective
- Les postures à construire selon les contextes et les enjeux spécifiques

ANIMER AVEC LES BONS OUTILS BIEN UTILISÉS

- Boîte à outils de techniques créatives et participatives
- Les techniques d'animation : les pratiques innovantes, la régulation
- Les spécificités de la facilitation à distance

Atelier : élaborer un bilan d'intervention

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LE MODÈLE HOMO EMOTICUS AU SERVICE DE LA QUALITÉ DE VIE ET DE L'ENGAGEMENT AU TRAVAIL

Améliorer le bien-être et la motivation de ses collaborateurs

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Analyser le niveau de bien-être et de motivation au travail de ses collaborateurs.
- Identifier les ressorts et les canaux de l'engagement et de la qualité de vie au travail.

LES PLUS

- L'utilisation du modèle d'intelligence émotionnelle Homo Emoticus pour décrypter les ressorts de l'engagement et du bien-être au travail
- La connaissance de 4 états d'esprit au travail (esclave, mercenaire, artisan, volontaire)
- Une formation s'appuyant sur de nombreux outils : questionnaires d'auto-diagnostic, mises en situation, plan d'action personnel

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout manager exerçant une responsabilité hiérarchique, fonctionnelle ou de projet
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

990 € HT

Réf : **HOMO**

Formacode : 32154

PROCHAINES SESSIONS

Paris

21 mars 2023

4 juillet 2023

20 octobre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/HOMO

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

LA MOTIVATION ET LE BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL

- La connaissance mutuelle de la personnalité entre manager et collaborateurs
- La connaissance mutuelle de la motivation entre manager et collaborateurs
 - Esprit d'esclave
 - Esprit de mercenaire
 - Esprit d'artisan
 - Esprit de volontaire
- Les canaux du bien-être, de la motivation et de la souffrance au travail
 - contenu et environnement de travail
 - relation au travail
 - rémunération du travail

📊 **ÉVALUER** | Questionnaire de diagnostic des profils de motivation et du niveau de bien-être des collaborateurs

🔍 **EXPÉRIMENTER** | Mise en situation : entretien d'exploration sur la situation d'un collaborateur

L'AMÉLIORATION DU CONTENU DU TRAVAIL

- Les différents paramètres du contenu du travail
 - tâches
 - responsabilités
 - cadence...

📊 **ÉVALUER** | Questionnaire de diagnostic du contenu du travail

🗣️ **COMPRENDRE** | Partages d'expériences entre pairs

📝 **APPLIQUER** | Plan d'action personnel

L'AMÉLIORATION DES RELATIONS AU TRAVAIL

- Management par l'admiration et la gratitude: exemplarité et bienveillance
- Présence, écoute, empathie, bienveillance

📊 **ÉVALUER** | Questionnaire de diagnostic des relations au travail

🗣️ **COMPRENDRE** | Partage d'expériences entre pairs

📝 **APPLIQUER** | Plan d'action personnel

L'AMÉLIORATION DE L'ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- Les différents paramètres de l'environnement au travail
 - Outils de travail
 - Lieu de travail...

📊 **ÉVALUER** | Questionnaire de diagnostic de l'environnement au travail

🗣️ **COMPRENDRE** | Partage d'expériences entre pairs

📝 **APPLIQUER** | Plan d'action personnel

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



LE MODÈLE HOMO EMOTICUS AU SERVICE DE L'ÉVALUATION DES COLLABORATEURS

Évaluer efficacement ses collaborateurs

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Améliorer sa technique et la qualité de ses évaluations, grâce à un modèle original d'intelligence émotionnelle.
- Aborder l'exercice de l'évaluation sous l'angle du feed-back et des émotions.
- Faire de l'évaluation un instrument de bien-être et de motivation des collaborateurs.

LES PLUS

- L'utilisation du modèle d'intelligence émotionnelle Homo Emoticus pour évaluer de façon efficace ses collaborateurs
- L'exercice de l'évaluation abordé sous l'angle original du feed-back : l'art du compliment et de la critique, les paroles valorisantes et dévalorisantes
- Une formation s'appuyant sur de nombreux outils : questionnaires d'auto-diagnostic, jeux de rôles, partages d'expériences,

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout manager exerçant une responsabilité hiérarchique, fonctionnelle ou de projet

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

993 € HT

Réf : **HOEV**

Formacode : 32154

PROCHAINES SESSIONS

Paris

31 mars 2023

13 octobre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/HOEV

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

L'IMPACT PSYCHOLOGIQUE DE LA PAROLE REÇUE

- L'impact émotionnel des paroles valorisantes et dévalorisantes
 - biais de négativité
 - effet Pygmalion
 - effet Golem
- Les registres de paroles valorisantes et dévalorisantes

🔗 ÉVALUER | Questionnaire d'autodiagnostic sur sa pratique du feed-back et l'usage de la parole valorisante et dévalorisante

LA PRATIQUE DU FEED-BACK COMME INSTRUMENT DE MANAGEMENT

- La fréquence, la variété, la qualité et l'opportunité des feed-back
- Le feed-back privé versus public
- Le feed-back personnel versus collectif
- Le feed-back direct versus indirect

🔗 COMPRENDRE | Partages d'expériences entre pairs : ce qu'il faut dire et ne pas dire, faire et ne pas faire

L'ART DU COMPLIMENT OU COMMENT FAIRE UN FEED-BACK POSITIF

- Les caractéristiques du feed-back positif optimal maximisant les émotions positives
- Les registres du feed-back positif à éviter

🔗 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : mises en situation

L'ART DE LA CRITIQUE OU COMMENT FAIRE UN FEED-BACK NÉGATIF

- Les caractéristiques d'un feed-back négatif optimal minimisant les émotions négatives
- Les registres du feed-back négatif à éviter

🔗 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : mises en situation

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC





Communication,
Efficacité
Professionnelle
**& DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL**

MÉDIATION ET PROCESSUS COLLABORATIF

Les enjeux de ces modes alternatifs de résolution des conflits

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Identifier le mécanisme des modes alternatifs de règlement des conflits.
- Choisir la voie alternative la plus adaptée au litige.
- Appliquer les techniques et méthodes de gestion des conflits.

LES PLUS

- Une formation apportant une connaissance des enjeux de chaque mode alternatif, la mesure de leur contours, pour choisir la meilleure solution pour chaque situation spécifique.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Avocats, chefs d'entreprise, directeurs juridiques, juristes de droit privé

Prérequis : Il est nécessaire de disposer des connaissances de base du droit des contrats, de la procédure civile et pénale

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 482 € HT

Réf : **MPCO**

Formacode : 13222

PROCHAINES SESSIONS

Paris

25 et 26 mai 2023

9 et 10 novembre 2023

Formation à distance

21 et 22 septembre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/MPCO

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

QUELS SONT LES MODES ALTERNATIFS DE RÈGLEMENT DES CONFLITS ET DES DIFFÉRENTS ? COMMENT LES DISTINGUER ? CADRE JURIDIQUE ET ACTEURS

- Médiation et conciliation conventionnelle / judiciaire

📄 APPLIQUER | Élaborer un tableau récapitulatif : avantages et inconvénients de la conciliation et de la médiation

- Procédure participative / processus collaboratif

📄 APPLIQUER | Étude de cas et choix de la procédure - Focus sur la Transaction

- L'arbitrage, une solution miracle ?

📄 APPLIQUER | Atelier : réaliser un tableau récapitulatif sur les MARD/ MARC

COMMENT METTRE EN ŒUVRE LA MÉDIATION ET ARBITRAGE, CONCILIATION, PROCÉDURE PARTICIPATIVE, TRANSACTION ?

- Médiation, conciliation : les étapes de négociation d'un accord et l'homologation

📄 APPLIQUER | Atelier sur les éléments prévus dans l'accord des parties

- Procédure participative et processus collaboratif : des procédures distinctes

📄 COMPRENDRE | Tableau de synthèse des procédures respectives

📄 APPLIQUER | Analyser une transaction

- Le recours à l'arbitrage : les étapes de la procédure
- Quels sont les recours possibles ?

QUELLES SONT LES COMPÉTENCES TECHNIQUES INDISPENSABLES POUR ACCOMPAGNER LA RÉOLUTION AMIABLE DES LITIGES ?

- Technique d'écoute active : la mise en œuvre dans la recherche de solution amiable

🔍 EXPÉRIMENTER | Mise en situation à partir de cas réels

- Technique de négociation : quels sont les fondamentaux ?

🔍 EXPÉRIMENTER | Entraînement à la préparation, l'argumentation - Application sur un cas

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

CHARISME, CONFIANCE EN SOI ET LEADERSHIP

Exprimer son talent en milieu professionnel

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Développer son aisance relationnelle et ses compétences en communication dans toutes situations professionnelles.
- Appliquer des méthodes spécifiques de gestion de parole, du corps et des émotions issues des techniques théâtrales.
- Prendre conscience de sa gestuelle et en faire un véritable outil de communication au service de son charisme.
- Affirmer son leadership en devenant le metteur en scène de ses interventions.
- Gagner en confiance et en assurance en apprenant à mieux gérer son stress.

LES PLUS

- Une approche ludique pour développer son charisme : par la mise en scène, les participants vont apprendre à "jouer" leur rôle dans des situations réelles de communication
- L'instauration d'un climat de confiance propice au dépassement de soi et à la révélation de ses talents de communicant
- De nombreux exercices pour une application immédiate des techniques apprises en milieu professionnel

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne souhaitant développer son charisme et privilégiant le recours à des outils immédiatement opérationnels

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1190 € HT

Réf : **THEA**

Formacode : 15007

PROCHAINES SESSIONS

Paris

19 et 20 juin 2023

13 et 14 novembre 2023

Formation à distance

27 et 28 mars 2023

25 et 26 mai 2023

20 et 21 novembre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/THEA

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

DÉFINIR LE CHARISME

- Discerner charisme, autorité, élégance et confiance en soi
- Comprendre l'aspect communicationnel du charisme
- Chercher sa singularité

CONNAÎTRE SON "OUTILS CORPS", L'ÉTAT OPTIMAL DE L'ORATEUR

- Maîtriser le souffle : respirer avec le ventre
- Lâcher prise pour gagner en efficacité
- S'engager pleinement pour communiquer pleinement
- Prendre conscience de sa posture et maîtriser ses gestes
- Se faire entendre
- Apprendre à s'auto-débriefer, objectiver l'analyse de soi-même

EXPÉRIMENTER | Mise en situation individuelle filmée à partir d'un texte choisi par les participants - Débriefing

ÊTRE À L'AISE DANS SA PRISE DE CONTACT

- Établir un rapport de confiance
- Créer le contact grâce au regard
- Affiner sa concentration pour être disponible
- Mieux gérer ses émotions : dépasser ses freins

EXPÉRIMENTER | Atelier : favoriser la prise de contact et de parole, créer un esprit de groupe où chacun trouve sa place

APPLIQUER | Entraînement : « je me présente... »

EXPÉRIMENTER | Exercice de groupe : l'impact du regard

PRENDRE CONSCIENCE DE SA VOIX ET DE SON CORPS : DEUX OUTILS PRÉCIEUX POUR S'AFFIRMER

- Jouer de sa voix pour renvoyer une image d'autorité et de confiance

APPLIQUER | Exercices sur la voix : se faire entendre

- Avoir un bon ancrage au sol et maîtriser les premières secondes
- Faire de son corps et de son visage des vecteurs de son discours
- Adopter une gestuelle congruente et non parasitée

EXPÉRIMENTER | Exercices théâtraux : "exister" en scène au-delà du langage

FAIRE LE CHOIX CONSCIENT DE SA POSTURE DE "LEADER"

- Découvrir son "personnage"

APPLIQUER | Atelier : travail sur les techniques de création de personnages

- Développer son imagination et sa créativité

APPLIQUER | Exercice d'association d'idées en groupe

- Oser lever ses inhibitions

DÉVELOPPER CONFIANCE ET ASSURANCE : S'EXPRIMER AVEC CHARISME

- S'appuyer sur ses qualités
- Gérer le stress créé par cette situation particulière

EXPÉRIMENTER | Exercices pratiques sur les silences

APPLIQUER | Atelier sur les possibilités d'interprétation à partir de monologues courts

- Faire du public un partenaire
- Rythmer sa prise de parole
- Dynamiser sa relation avec ses interlocuteurs

EXPÉRIMENTER | Exercices sur la relation avec le public

ÉVALUER | Bilan et plan d'action personnalisé : définir ses ressources et pistes de progression

- Détecter et contrer ses pensées limitantes

EXPÉRIMENTER | Les colonnes de Beck et la reformulation rationnelle

- Déceler un sophisme et un discours fallacieux
- Détecter une volonté d'intimidation vocale ou physique
- Apprivoiser le sentiment de déstabilisation

APPLIQUER | Atelier : défendre un point de vue imposé sur un sujet donné

MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME PERSONNALISÉ DE TRAVAIL À APPLIQUER EN SITUATION PROFESSIONNELLE

- Déceler objectivement ses points forts et ses points d'amélioration
- Mettre en place un plan d'action individuel de perfectionnement

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

GÉRER LES PROFILS ATYPIQUES

L'inclusion et le management de la diversité

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Repérer les collaborateurs atypiques et identifier leur mode de fonctionnement.
- Identifier les possibilités et les conditions de leur mobilisation.
- Collaborer avec un neurodivergent : intégrer, communiquer, encadrer, recadrer, accompagner.
- Mieux vivre sa propre neuro-divergence au travail pour réussir son intégration.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateurs RH, Managers, Chefs d'équipes, Chefs de projets, Collaborateurs neuro-atypiques (HQ), hyperactifs, TDAH...

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 475 € HT

Réf : **GEPA**

Formacode : 32154

PROCHAINES SESSIONS

Paris

14 et 15 septembre 2023

Formation à distance

11 et 12 mai 2023

14 et 15 décembre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/GEPA

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

REPÉRER LES COLLABORATEURS NEURO-DIVERGENTS OU ATYPIQUES

- Les TDAH (troubles de l'attention) avec ou sans hyperactivité
- Les neuro-divergents : Asperger, hauts potentiels, multi-potentiels, hypersensibles, bipolaires
- Les personnalités extrêmes : singularité, profils-types, difficultés relationnelles
- Les collaborateurs simplement différents, par leurs appartenances, leurs aptitudes ou leur parcours : les mécanismes de l'intégration positive

APPLIQUER | Analyse dynamique

SAISIR LES OPPORTUNITÉS OFFERTES PAR UN NEURODIVERGENT

- Comment fonctionne le cerveau d'un neurodivergent : initiation aux neurosciences, rapport particulier au temps, au réel et aux autres
- Accueillir l'anticonformisme avec bienveillance et le goût de la provocation avec indulgence : encourager sans tout permettre
- Canaliser la créativité du collaborateur et sa production de solutions disruptives : constituer des binômes équilibrés
- Comment transformer le vilain petit canard en boîte à idées ou en locomotive : construire les équipes différemment, portraits de neurodivergents notoires

EXPÉRIMENTER | Etudes de cas : canalisation du potentiel

MANAGER LA DIFFÉRENCE AU QUOTIDIEN

- Identifier les possibilités individuelles : performances cognitives, curiosité encyclopédique, pensée en arborescence, décloisonnée ou "en dehors de la boîte", soft skills exacerbés, hyper-empathie
- Permettre à ses collaborateurs divergents de déployer leurs facultés atypiques et de les mettre au service de l'équipe
- Adapter ses postures managériales : expliquer l'objectif plutôt que la manoeuvre, gérer l'hypersensibilité
- Faire accepter et apprécier la neuro-divergence par les autres collaborateurs : les clefs de l'inclusion positive

EXPÉRIMENTER | Communiquer et encadrer un profil atypique

ACCOMPAGNER UN COLLABORATEUR NEURO-DIVERGENT... OU SE PRENDRE SOI-MÊME PAR LA MAIN

- Aider un collaborateur divergent à se faire comprendre : l'encouragement à l'expression décomplexée mais filtrée, simplifiée
- La canalisation des énergies et de la pensée : comment aider un collaborateur divergent à se concentrer?
- Faire face aux états émotionnels intenses et protéger ses collaborateurs hypersensibles contre l'incompréhension, l'isolement, leur goût pour la provocation, leurs mécanismes d'auto-exclusion
- Valoriser sa propre singularité : savoir apprivoiser ses collaborateurs et faire pardonner ses talents insolites et ses modalités de collaboration alternatives

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle grandeur nature : gérer la diversité des profils

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

PRISE DE PAROLE FACE CAMÉRA

Interview, visio-conférence, vidéo selfie... Communiquer efficacement face à une caméra

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Formaliser les codes et standards de la prise de parole face caméra.
- Définir son style et son personnage public.
- Incarner ses propos en s'appuyant sur sa communication non-verbale et paraverbale.
- Adapter son script au besoin et à sa prosodie.

LES PLUS

- Contenu adapté à chaque participant, avec des exercices individualisés
- Formation en présentiel, permettant un travail corporel approfondi
- Des techniques issues des méthodes cinématographiques et théâtrales
- Une formation permettant de capitaliser sur votre façon d'être

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne devant faire des vidéos face caméra, enregistré ou en live, pour des messages en interne, des vidéos institutionnelles ou à titre personnel.

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 076 € HT

Réf : **PACA**

Formacode : 15003

PROCHAINES SESSIONS

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/PACA

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

SE COMPRENDRE EN TANT QU'ORATEUR

- Qu'est-ce que j'é mets en tant qu'orateur ?
- Analyser mes images en autonomie
- Identifier mes points forts et de mes axes d'amélioration

EXPÉRIMENTER | Mise en situation filmée : prise de parole face caméra avec auto-diagnostic et feed-back des mises en situations

SE PRÉPARER PHYSIQUEMENT AU TOURNAGE, L'ÉTAT OPTIMAL

- La relaxation
- L'échauffement
- Utiliser intelligemment mon « outil corps »
- Utiliser son trac

EXPÉRIMENTER | Exercices et entraînements : respirations, vocaux, et de concentrations

PRÉPARER SON SCRIPT

- Se mettre en empathie avec les spectateurs pour adapter son script
- Adapter son script à sa prosodie : sa façon de rythmer, de phraser, de respirer, sa mélodie
- Adapter ses notes pour une lecture fluide

APPLIQUER | Exercice pratique : re-travail des scripts des stagiaires

TROUVER ET ADAPTER SON REGISTRE

- Les différents registres que je peux employer
- La vulgarisation, être simple sans être simpliste
- Être sérieux sans être rébarbatif
- L'humour et ses embûches

COMPRENDRE | Travail en sous-groupe : adaptation de script aux différents registres

LES DIFFÉRENTS TYPES DE VIDÉO

- Les visioconférences
- Les vidéos « selfies » en direct
- Les vidéos scriptées et montées
- Les vidéos en « one shot »

EXPÉRIMENTER | Mise en situation filmée : mise à l'épreuve, tournage des scripts finalisés

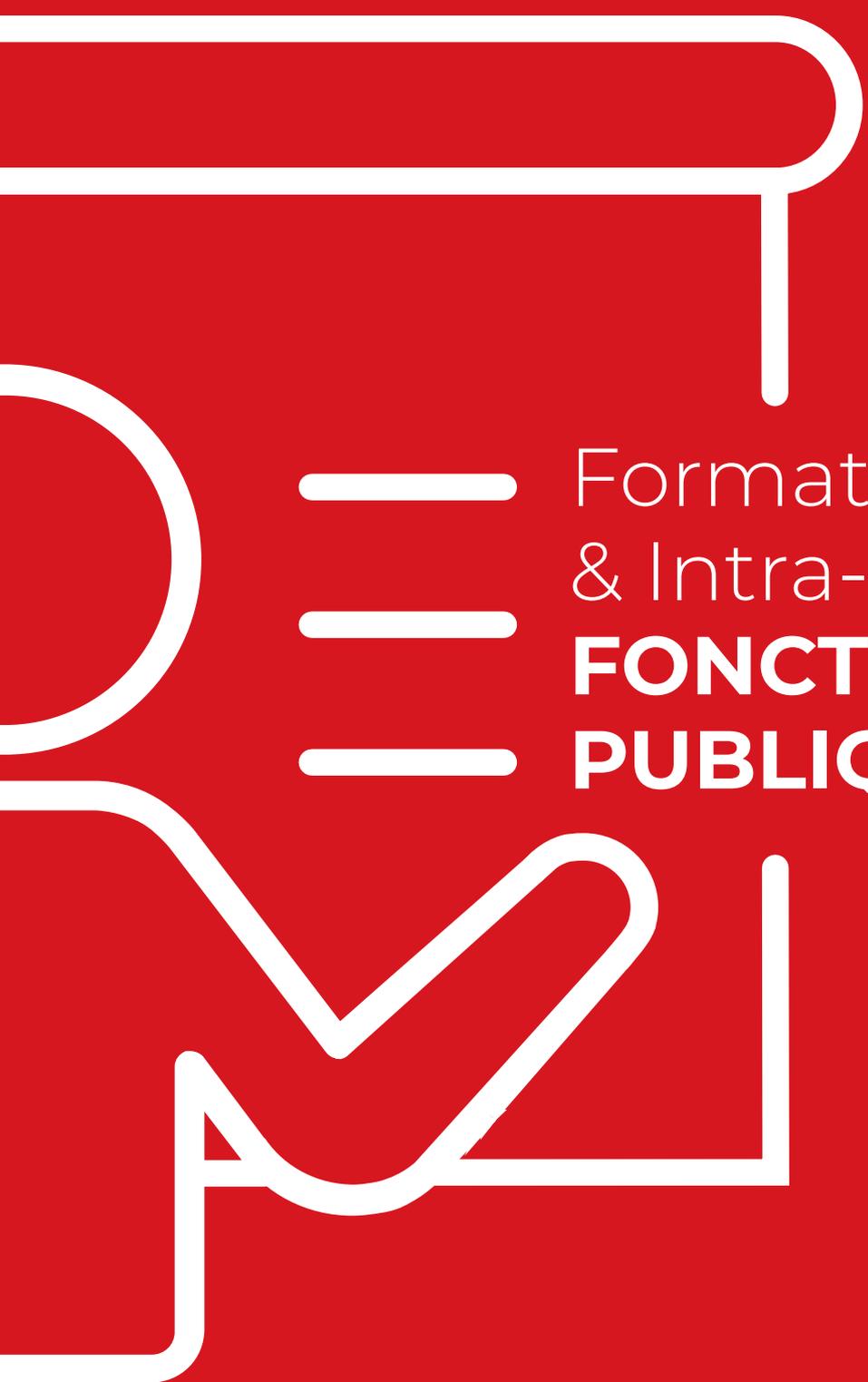
CAPTER ET MAINTENIR L'ATTENTION DE L'AUDITOIRE

- Incarner ses propos
- Éviter la dichotomie, le décalage entre ce que l'on dit et ce que l'on émet
- Travailler sa conviction
- Travailler sa posture

APPLIQUER | Entraînements individualisés : tournage et débriefing de vidéo

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation



— Formations Inter
— & Intra-entreprises
FONCTION
PUBLIQUE



RETRAITE & Protection Sociale

ACTUALITÉ DE LA PROTECTION SOCIALE - RÉUNION

Retraite, chômage et congé pour raison de santé

NOUVEAU



ACTU



OBJECTIFS

- Identifier l'impact de la réforme des retraites sur la gestion quotidienne et la communication avec les agents.
- Mettre en œuvre les modifications du calcul des allocations de retour à l'emploi dans la gestion des dossiers.
- Appliquer les nouvelles règles d'octroi des congés pour raison de santé des agents publics.

LES PLUS

- Une formation opérationnelle sur les évolutions de la protection sociale intégrant les derniers textes
- Une session d'actualisation des connaissances réservée aux professionnels de la Réunion disposant d'une connaissance préalable de la protection sociale

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services RH/ personnel/paie, chargés de la gestion des carrières, du traitement des dossiers chômage, des congés pour raison de santé, responsable des affaires sociales
Prérequis : Il est nécessaire de disposer de connaissances de base en protection sociale

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 1 550 € HT

Réf : **ASOR**

PROCHAINES SESSIONS

Paris
 20 et 21 septembre 2023
Formation à distance
 2 et 3 mai 2023
 13 et 14 novembre 2023

Voir toutes les dates :
www.gereso.com/ASOR

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail** : formation@gereso.fr
EN INTRA : **tél** : 02 43 23 59 89 - **mail** : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

- Actualité de l'assurance chômage
 - rappel sur la procédure de négociation des modalités d'ouverture de droit, de calcul et de versement des allocations de retour à l'emploi
 - rappel sur les principales conditions d'ouverture de droit : zoom sur la jurisprudence relative à l'appréciation de la perte involontaire d'emploi
 - l'impact de la loi de novembre 2022 prolongeant les règles du décret d'août 2019
 - les principales modifications prévues par la lettre de cadrage
 - les modifications immédiatement mises en œuvre
- ⊗ **ÉVALUER | Quiz sur les modifications apportées par les dernières disposition**
- La réforme des retraites
 - l'impact des modifications de l'âge d'ouverture de droit sur la gestion des agents
 - les modifications concernant le calcul de la pension
 - les modifications concernant les congés pour raison de santé
- La mise en œuvre des éléments de l'ordonnance santé famille de novembre 2020
 - retour sur les modifications concernant les compétences du conseil médical
 - qu'est-ce que les fonctions exigeant des conditions de santé particulières ?
 - les modifications concernant la gestion des CLM/CLD
- ⊗ **ÉVALUER | Quiz sur les modifications des congés pour raison de santé et la retraite**

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

ACTUALITÉS PROTECTION SOCIALE DANS LA FONCTION PUBLIQUE

Décryptage des mesures 2022 et incidences en gestion RH

NOUVEAU



ACTU



OBJECTIFS

- Identifier les points clés de l'ordonnance du 25 novembre 2020 portant sur diverses mesures en matière de santé et de famille dans la fonction publique.
- Évaluer l'incidence des derniers textes relatifs à la protection sociale applicables dans la fonction publique.
- Sécuriser ses actes de gestion RH dans le domaine de la protection sociale.

LES PLUS

- Une formation opérationnelle sur les évolutions de la protection sociale dans la fonction publique intégrant les derniers textes
- Une session d'actualisation des connaissances réservée aux professionnels disposant d'une connaissance préalable de la protection sociale dans la fonction publique

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Agents administratifs chargés des absences, responsables et collaborateurs RH/personnel/paie chargés de gérer les congés pour raison de santé, responsables des affaires sociales

Prérequis : Il est nécessaire de disposer des connaissances de base en protection sociale (congés pour raison de santé, instances médicales...)

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 557 € HT

Réf : **ASOL**

Formacode : 33024 / 13041

PROCHAINES SESSIONS

Paris

29 et 30 juin 2023

18 et 19 septembre 2023

Formation à distance

7 et 8 décembre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/ASOL

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Le programme sera actualisé en fonction de la parution des décrets d'application de l'ordonnance n° 2020-1447 du 25 novembre 2020 portant sur diverses mesures en matière de santé et de famille dans la fonction publique et mettra l'accent sur leurs impacts en gestion RH, et des autres textes relatifs à la protection sociale dans la fonction publique.

LES NOUVELLES DISPOSITIONS DANS LE DOMAINE DE LA SANTÉ

- Introduction : présentation des dispositions dans le nouveau code général de la fonction publique
- L'aptitude physique à l'entrée dans la fonction publique : une condition réformée
- La fusion des instances médicales : la création du conseil médical (décrets du 11 mars 2022)
 - composition
 - compétences
 - fonctionnement
- La réforme des congés pour raison de santé

🕒 ÉVALUER | Quiz sur les congés pour raison de santé

📖 COMPRENDRE | Débriefing avec points de rappels

- incidences de la réforme des attributions de la formation restreinte du conseil médical
- le fractionnement des congés de longue maladie et de longue durée
- la portabilité des congés de longue maladie et de longue durée

🕒 ÉVALUER | Cas pratique sur la gestion d'un congé pour raison de santé

- Le renforcement du maintien dans l'emploi
 - l'élargissement du temps partiel thérapeutique : recours, fractionnement, portabilité, reconstitution du droit
 - l'accompagnement de l'agent à la construction de son projet de maintien dans l'emploi : la période de préparation au reclassement (décret du 18 mai 2021 dans la FPH)

📖 COMPRENDRE | Brainstorming : les contenus de la période de préparation au reclassement

- les nouvelles modalités de reclassement (décrets des 22 avril 2022)

📖 APPLIQUER | Cas pratique de synthèse sur le maintien dans l'emploi d'un agent reconnu inapte à ses fonctions

- la gestion anticipée de l'usure professionnelle
- Les nouvelles mesures en matière de protection sociale complémentaire (ordonnance du 17 février 2021, décrets du 8 septembre 2021 et 20 avril 2022, accord interministériel du 26 janvier 2022)
 - la protection sociale complémentaire en matière de santé
 - la protection sociale complémentaire en matière de prévoyance
- Le plan santé au travail dans la fonction publique 2022-2025 : axes, objectifs et principales mesures

📖 COMPRENDRE | Exercice : quels objectifs pour quels axes ?

LES NOUVELLES DISPOSITIONS EN MATIÈRE DE CONGÉS LIÉS AUX RESPONSABILITÉS PARENTALES ET FAMILIALES

🕒 ÉVALUER | Exercice sur les congés pour raisons familiales

- Les congés liés à l'arrivée d'un enfant au foyer
 - le congé de maternité
 - le congé de naissance
 - le congé pour l'arrivée de l'enfant placé en vue de son adoption
 - le congé d'adoption
 - le congé de paternité et d'accueil de l'enfant

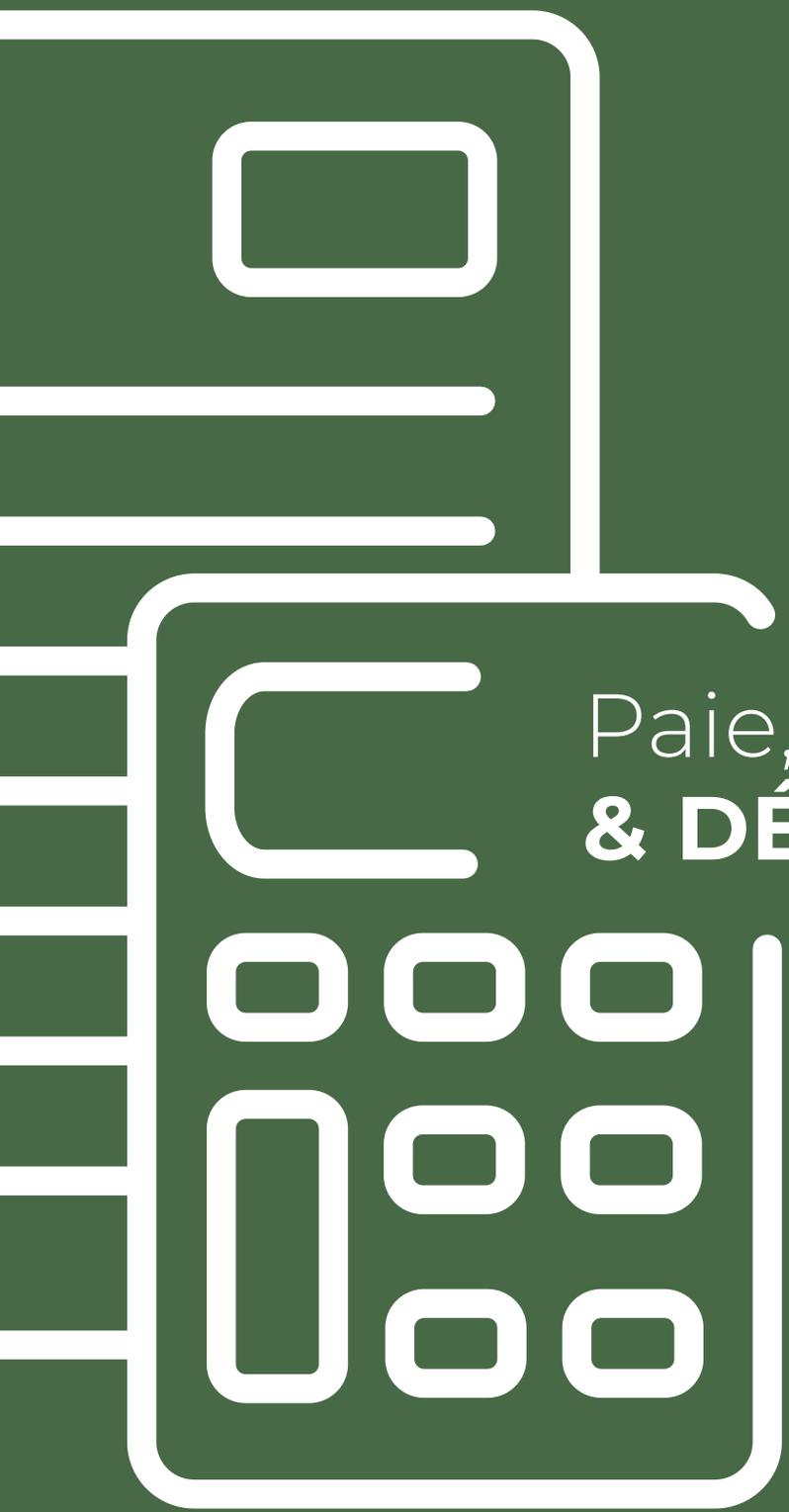
🕒 ÉVALUER | Quiz sur le congé de paternité et d'accueil de l'enfant à partir d'un corpus de textes législatifs et réglementaires

- Autres congés pour raisons familiales
 - le congé de présence parentale
 - le congé de proche aidant (décret du 8 décembre 2020)
 - le congé de solidarité familiale

🕒 ÉVALUER | Quiz d'évaluation des acquis

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation



Paie, Cotisations
& **DÉCLARATIONS**

L'ORGANISATION D'UN SERVICE PAIE DANS LA FONCTION PUBLIQUE

Sécuriser et optimiser le système de paie de son établissement

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Améliorer et fiabiliser le traitement de la paie et des opérations annexes.
- Identifier les axes d'amélioration du service.
- Fiabiliser l'utilisation du SIRH ou logiciel de paie.
- Prévenir et gérer les erreurs de paie et les contentieux pouvant en découler.

LES PLUS

- Prise en compte de la particularité de la paie de la fonction publique
- Des exemples de tableaux de bord, de modèles de fichiers de suivi, de cahier de paie

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsable d'un service paie ou carrière et paie, responsable des ressources humaines, directeur(trice) des ressources humaines
Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux de la paie

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 557 € HT

Réf : **ORFP**

Formacode : 32688 / 13041

PROCHAINES SESSIONS

Paris

9 et 10 mars 2023

18 et 19 septembre 2023

Formation à distance

29 et 30 juin 2023

7 et 8 décembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

DÉFINIR LA SPÉCIFICITÉ D'UN SERVICE PAIE DANS LA FONCTION PUBLIQUE

- Les acteurs de la paie dans la fonction publique
 - ordonnateurs
 - comptables
- La notion de carrière et de traitement indiciaire inhérent à la fonction publique
- La prise en compte de la position statutaire des agents publics

🗂️ COMPRENDRE | Brainstorming sur les spécificités de la paie dans la fonction publique

OPTIMISER L'ORGANISATION D'UN SERVICE PAIE

- Mode de fonctionnement du service paie
 - un service dédié ou une gestion intégrée ?
 - définir les contours du service
 - rédiger la fiche de poste des gestionnaires et les contours de leur poste
- Gestion des flux d'informations
 - gérer et anticiper le lien entre les procédures de carrière et la paie
 - gérer les variables de paie - lien avec les services
- Planification des opérations de paie
 - gérer les étapes de la paie
 - anticiper et organiser la validation et la clôture de la paie
 - prendre en compte les déclarations de charge et déclarations annuelles
 - fixer le calendrier de paie en lien avec le comptable
- Optimiser le SIRH ou le logiciel de paie
 - étudier la performance du SIRH ou logiciel de paie
 - détecter les anomalies de l'outil
 - optimiser les paramètres
 - détecter les tâches annexes, calculs et contrôles manuels
- Mettre en place des tableaux de suivi

🗂️ APPLIQUER | Cas pratique en groupe sur une proposition d'organisation de service et mise en place de tableaux de suivi

SÉCURISER LES PRATIQUES DE PAIE

- Rédiger des procédures et des modes opératoires
- Elaboration d'une bible de paie (livre blanc)
- Gérer les contentieux relatifs à la paie
 - la rétroactivité sur les éléments obligatoires
 - le remboursement du trop perçu par un titre de recette
 - la prescription quadriennale
 - le recours hiérarchique
 - la médiation préalable obligatoire concernant la rémunération
 - le recours contentieux auprès du tribunal administratif

🗂️ ÉVALUER | Quiz de fin de formation sur les notions fondamentales à retenir

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation



Comptabilité,
Finance
& **MARCHÉS**
PUBLICS

RÉALISER ET EXPLOITER UNE ÉTUDE MÉDICO-ÉCONOMIQUE (EME) STRUCTURÉE

L'EME : outils d'aide à la décision pour ses projets de pôle

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Différencier les méthodes de calcul de coût : choisir la méthode la plus adaptée à son contexte.
- Réaliser une Étude Médico-Économique (EME) structurée : construire l'évaluation.
- Identifier les bases de données médico-économiques comparatives : positionner les résultats.

LES PLUS

- Des apports pédagogiques variés et concrets du formateur : jeu, ateliers en sous-groupe, manipulation sur ordinateurs.
- L'établissement est invité à apporter toute étude médico économique déjà réalisée ou tout projet nécessitant une évaluation médico-économique qui seront étudiés durant la formation

PROFIL DES PARTICIPANTS

Contrôleurs de gestion, cadres de santé de pôle, cadres administratifs de pôle, directeurs des finances/contrôle de gestion

MODALITÉS PRATIQUES

Réf: **YEME**

Formacode : 43426

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

Les Étude Médico-Économique visent à améliorer la prise de décision et à apprécier les différentiels de performance. Elles prennent toute leur place dans le dialogue de gestion pour évaluer un projet de pôle ou à la demande de la Direction pour évaluer un projet transversal. Vous souhaitez conduire une Étude Médico-Économique structurée vous permettant d'objectiver les décisions relatives à l'acquisition d'un équipement lourd ou à la mise en place d'une nouvelle modalité de prise en charge (exemple : ouverture d'un hôpital de jour) ? Pour cela nous vous proposons cette formation en exclusivité intra 100% opérationnelle.

1

VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés.

INTRODUCTION SUR LES ÉTUDES MÉDICO-ÉCONOMIQUES (EME)

- Les apports des Études Médico-Économiques (pourquoi ?)
 - enjeux et problématiques
 - support au dialogue de gestion
 - benchmarking et analyse concurrentielle

LES OUTILS AU SERVICE DE L'ÉTUDE MÉDICO-ÉCONOMIQUE (EME)

- Différencier les méthodes analytiques de calcul des coûts
 - définir les typologies de charges : charges directes/indirectes, charges fixes/variables
 - identifier les méthode de coûts : coûts complets, coûts variables (marge sur coût variable), coûts standards (coûts préétablis), coûts par activité (méthode ABC)
- Mesurer la rentabilité
 - définir le seuil de rentabilité et le point mort
 - les indicateurs de la rentabilité d'un investissement

📄 APPLIQUER | Cas pratique

LES ÉTAPES DE RÉALISATION D'UNE ÉTUDE MÉDICO-ÉCONOMIQUE : CONSTRUIRE L'ÉVALUATION

🕒 ÉVALUER | Autodiagnostic des Études Médico-Économique réalisées ou en cours dans l'établissement

- Identifier les informations nécessaires pour réaliser une Étude Médico-Économique

🗨️ COMPRENDRE | Brainstorming

- Construire et rédiger une trame pour la réalisation d'une Étude Médico-Économique

📄 APPLIQUER | Atelier : identifier un plan détaillé de réalisation d'une analyse médico-économique

🗨️ COMPRENDRE | Brainstorming - restitution - propositions du formateur

- Focus sur le guide d'utilisation des données ENC/RTC
 - des retours d'expérience d'EME

PANORAMA DES BASES DE DONNÉES MÉDICO-ÉCONOMIQUES DISPONIBLES : POSITIONNER LES RÉSULTATS

- Revue des référentiels et bases de données : Scan Santé, HospiDiag, Base d'Angers, ENC, RTC, etc.

🗨️ COMPRENDRE | Échanges avec les participants sur l'utilisation de la base dans leurs établissements

🔍 EXPÉRIMENTER | Manipulation des bases en séances sur son établissement

- Identifier les matrices de portefeuille d'activité

📄 APPLIQUER | Cas pratique : positionner les différentes activités de l'hôpital sur une matrice de "portefeuilles d'activité" (type BCG)

🕒 ÉVALUER | Synthèse et quiz interactif de la formation

METTRE EN ŒUVRE LA GESTION BUDGÉTAIRE ET COMPTABLE PUBLIQUE (GBCP)

Intégrer les impacts de la GBCP dans ses pratiques au quotidien

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Définir la réglementation dite GBCP ainsi que la gestion des AE-CP.
- Se repérer dans les processus d'exécution des dépenses et des recettes en GBCP.

LES PLUS

- Un consultant disposant d'une expérience "terrain" pour répondre à toutes les questions qui se posent sur des sujets de management et d'analyse financière
- Des ateliers pratiques, pour un travail de fond sur les documents de la structure : organigramme, processus de gestion comptable...

PROFIL DES PARTICIPANTS

Responsables opérationnels ou fonctionnels du secteur public en charge de gérer un budget, chefs ou responsables comptables, contrôleurs de gestion, responsables du budget, contrôleurs budgétaires

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : **YBCP**

Formacode : 13121

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

Depuis le 1er janvier 2016, le décret 2012-1247 relatif à la gestion budgétaire et comptabilité publique, dit décret "GBCP" s'applique aux 1320 organismes et/ou opérateurs de l'État. Les objectifs de ce décret ? Améliorer le pilotage budgétaire des organismes, gagner en efficacité dans les processus financiers et optimiser le suivi de la trésorerie des établissements.

Les organismes disposent maintenant d'outils de pilotage budgétaire rénovés autour d'une comptabilité budgétaire autonome de la comptabilité générale et s'articulant autour des notions connues de l'État que sont les autorisations d'engagement (AE) et les crédits de paiement (CP). Pour les organisations concernées, cette réforme est l'opportunité de moderniser l'outil de gestion budgétaire et comptable avec des process et des pratiques budgétaires rénovés. Mais elle pose de nombreuses questions en termes d'application au quotidien. Cette formation pratique proposée exclusivement en intra-entreprise, vous permettra d'intégrer, point par point, tous les impacts de la GBCP sur vos pratiques budgétaires, financières et comptables : processus de dépense, processus général des recettes, tableaux GBCP de l'Ordonnateur...

1

VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les impacts des nouvelles règles de gestion.

LES OBJECTIFS DE LA GBCP

- Qualité comptable et traçabilité - L'efficacité de la fonction financière et la fluidification des processus
- L'information commune avec le Dossier de Prescriptions Générales (DPG)
- Les principes budgétaires

COMPRENDRE | Brainstorming et réflexions de groupe

LA COMPTABILITÉ BUDGÉTAIRE ET LA GESTION DES AE-CP

- Le concept des Autorisations Engagements et Crédit Paiement (AE-CP)
- Les règles de gestion des AE/CP
- Les principes budgétaires et les quatre enveloppes budgétaires de la LOLF applicables en GBCP

COMPRENDRE | Illustrations de programmation budgétaire en AE-CP

APPLIQUER | Cas pratiques et études de cas

ÉVALUER | Jeu de questions-réponses

L'EXÉCUTION BUDGÉTAIRE DES DÉPENSES

- Le logigramme du processus général des dépenses
- L'engagement juridique (EJ) et la procédure du service fait (SF)
- La gestion de la demande de paiement (DP) et la gestion du paiement

COMPRENDRE | Illustration de comptabilisation d'une demande de paiement

APPLIQUER | Cas pratiques et études de cas

L'EXÉCUTION BUDGÉTAIRE DES RECETTES

- Description générale du processus des recettes
- La constatation de la créance et la gestion du titre de recette
- La prise en charge du titre de recette, le recouvrement et l'encaissement

COMPRENDRE | Illustration de recouvrement des recettes en GBCP

APPLIQUER | Cas pratiques et études de cas

ÉVALUER | Quiz



Ressources
Humaines

CONDUIRE UNE ENQUÊTE ADMINISTRATIVE

Cadre juridique et méthodologique

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Argumenter en fait et en droit les situations et dysfonctionnements repérés dans le cadre procédural approprié.
- Respecter le cadre juridique et la procédure de réalisation d'une enquête administrative.
- Respecter le cadre méthodologique.
- Rédiger avec discernement le rapport d'enquête.
- Expliquer les effets et le périmètre de l'enquête en termes clairs, concis et adapter la communication aux différents destinataires

LES PLUS

- Une formation animée par un consultant expert en droit de la fonction publique

PROFIL DES PARTICIPANTS

Tout agent susceptible d'être mandaté pour conduire une enquête administrative

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YQET

Formacode : 33035 / 11029

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Dans le cadre du dispositif de signalement prévu par la loi de transformation de la Fonction Publique sur les suspicions de discriminations, d'harcèlement, d'agressions, d'agissements sexistes mais aussi pour instruire certaines situations dysfonctionnelles dans l'organisation interne des services (cumul illégal d'activité, demande de protection fonctionnelle, imputabilité au service...), chaque établissement, peut être amené à constituer, sur la base du volontariat, une équipe d'agents (directeurs, chefs de service, préventeurs...) mandatés pour conduire des enquêtes administratives internes. Cette formation, proposée en exclusivité intra, permettra à chacun de s'approprier le cadre juridique mais aussi de définir un cadre méthodologique à suivre/partagé, afin de créer une compétence collective au sein de son établissement/structure.

1

VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

LES SITUATIONS NÉCESSITANT UNE ENQUÊTE ADMINISTRATIVE RH

- La discipline
- L'imputabilité au service
- Les demandes de protection fonctionnelle
- Le processus de signalement des actes de violence, de harcèlement et de discrimination
- Les Risques psycho-sociaux
- Le cumul illégal d'activité

LES OBJECTIFS DE L'ENQUÊTE ADMINISTRATIVE : ÉTABLIR LES FAITS PERMETTANT LEUR QUALIFICATION JURIDIQUE

LES MOYENS DE L'ENQUÊTE ADMINISTRATIVE

- Principe : une liberté de l'employeur dans le respect de la loyauté vis-à-vis des agents
- Les agents chargés de l'enquête administrative
- Le recours à des professionnels extérieurs
- L'utilisation de l'outils informatique : accès aux courriels, au dossier et aux documents de l'agent
- Le recueil de témoignage

APPLIQUER | Atelier : construire une grille de questions dans le cadre d'une alerte de risques psycho-sociaux dans un service par le psychologue du travail, préventeur

APPLIQUER | Cas pratique : déterminer les démarches dans le cadre d'une enquête administrative à la suite d'une déclaration d'accident de service

LE RAPPORT D'ENQUÊTE ADMINISTRATIVE

- Les caractéristiques du rapport : clarté, consistance et compréhension
- La forme du rapport : liberté laissée à l'employeur

APPLIQUER | Ateliers sur la rédaction du rapport :

- à la suite d'une enquête dans le cadre d'une alerte de risques psycho-sociaux dans un service par le psychologue du travail, préventeur

- à la suite des démarches dans le cadre d'une enquête administrative à la suite d'une déclaration d'accident de service

LES VICES DE L'ENQUÊTE ADMINISTRATIVE

- Un moyen de recours pour excès de pouvoir

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

STATUT DES PRATICIENS HOSPITALIERS ET CONTRACTUELS

NOUVEAU



OFFRE MODULAIRE



MODULE #1

STATUTS DES PRATICIENS CONTRACTUELS

Dernières évolutions réglementaires et aspects pratiques

1 JOUR - RÉF. : PRCO

Identifier et intégrer les évolutions réglementaires

Recrutement

Conditions d'exercice

Rémunération

Limite d'âge et prolongation d'activité

Dispositions transitoires et gestion des situations individuelles à la date d'entrée en vigueur des nouvelles règles relatives aux statuts des praticiens contractuels

MODULE #2

STATUTS DES PRATICIENS HOSPITALIERS

Dernières évolutions réglementaires et aspects pratiques

1 JOUR - RÉF. : PRHO

Identifier et intégrer les évolutions réglementaires 2022

L'entrée dans la carrière de Praticien Hospitalier

Temps de travail, exercice des fonctions et mixité d'exercice

L'entretien professionnel annuel

Intégration de l'évolution des dispositions statutaires dans le cadre du temps de travail

Dispositions transitoires et gestion des situations individuelles à la date d'entrée en vigueur du nouveau statut de PH

OBJECTIFS

- > Intégrer les dernières évolutions du Ségur de la Santé : nouveaux statuts de praticiens hospitaliers et contractuels.
- > Renforcer ses connaissances de la réglementation applicable au personnel médical.

TARIF VALIDITÉ 31/12/2023

**Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 525 € HT - 1 794 € HT**

Réf : MOPROH

Formacode : 13041

INFORMATIONS & INSCRIPTION

tél. : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

CETTE FORMATION EN INTRA

tél. : 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

Retrouvez les programmes détaillés
de chaque module sur :

www.gereso.com/MOPROH

LOI DE PROGRAMMATION DE LA RECHERCHE (LPR) : ENJEUX RH, FINANCIERS ET ORGANISATIONNELS

1
JOUR

Intégrer les nouvelles dispositions RH en matière de recherche et à l'enseignement supérieur

NOUVEAU  ACTU 

OBJECTIFS

- Identifier les différents volets de la loi de programmation de la recherche.
- Appliquer les mesures relatives aux carrières et leur impact.
- Intégrer les conséquences sur la gouvernance de la recherche.
- Suivre les décrets d'application.

LES PLUS

- Une formation opérationnelle sur les impacts de la Loi du 24 décembre 2020, intégrant les derniers textes.
- Une revue complète des 3 volets RH, financiers et organisationnels
- Une consultante experte en Droit et RH de la fonction publique

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services ressources humaines ou gestion des carrières des agents publics, juristes, chefs de service
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 897 € HT
 Réf : **LPRE**
 Formacode : 33054 / 13041

PROCHAINES SESSIONS

Paris
 15 novembre 2023

Formation à distance
 12 mai 2023

Voir toutes les dates :
www.gereso.com/LPRE

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr
 EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

UN VOLET FINANCIER

- Un objectif en termes d'effort financier de la nation (3% de PIB)
- Un abondement budgétaire planifié sur 10 ans
- La dotation de l'ANR : mise en perspective du financement de la recherche, comparaisons européennes et internationales, une actualisation tous les 3 ans

UN VOLET CARRIÈRES MODIFIANT LES RÈGLES EXISTANTES

- L'accord Rémunérations et carrières
 - harmonisation des régimes de primes des personnels de l'ESR
 - revalorisation financière
 - mise en cohérence des carrières des enseignants-chercheurs et des chercheurs
 - trois opérations de repyramidage
- Des mesures relatives au classement des agents : avancement et promotion en cours de détachement/mise à disposition, reclassement rétroactif, mensualisation des vacataires
- Création des chaires de professeurs juniors
- Renforcement de l'autonomie des universités dans le recrutement des enseignants-chercheurs
 - recrutement hors CNU - CDI de mission et CDI de chantier - séjour de recherche
 - mesures relatives au doctorat et post-doctorat (doctorat de droit privé, diplôme national de doctorat)

UN VOLET INSTITUTIONNEL : L'ORGANISATION DE LA RECHERCHE

- Les dispositions relatives au HCERES : accroissement de l'indépendance, élargissement du champ de compétences
- L'extension de la possibilité de créer des unités de recherche
- Les contrats d'établissement et de site : des objectifs par contrat, l'accroissement de la territorialisation

UN VOLET DIFFUSION DE LA CULTURE DE LA RECHERCHE

- Le renforcement des liens avec les entreprises
 - possibilités élargies de création ou de participation à une entreprise à titre personnel
 - cumul d'activités à temps partiel vers les entreprises et les collectivités territoriales
 - congés d'enseignement ou de recherche pour les salariés du secteur privé
 - extension aux EPST du dispositif d'intéressement des personnels
 - habilitation du gouvernement par ordonnance en matière de propriété intellectuelle
- Le renforcement des relations entre science et société
 - des moyens supplémentaires pour le partage de la culture scientifique

COMPRENDRE | Illustration des nouveaux dispositifs par des exemples concrets

UN VOLET RELATIF AUX PERSONNELS, LABORATOIRES ET ÉTABLISSEMENTS

- Un cadre juridique rénové pour les chercheurs dans leur quotidien
- Le fonctionnement des établissements d'enseignement supérieur : règles pour les élections, statut (transformation d'EPA en EPSCP), attributions de la Commission de la recherche du Conseil académique
- L'accroissement des attributions des présidents d'université : conventions de valorisation, fondations partenariales, formations, globalisation des moyens

UN VOLET ÉTUDIANTS ET FORMATIONS

- Mixité sociale et géographique
- Masters
- Handicap
- Délit d'entrave
- Une mission de sensibilisation à l'écologie et au développement durable

ÉVALUER | Quiz de synthèse sur les nouvelles dispositions de la loi de programmation de la recherche

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

STATUTS DES PRATICIENS HOSPITALIERS

Dernières évolutions réglementaires et aspects pratiques

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Intégrer les dernières évolutions du Ségur de la Santé : nouveaux statuts de praticiens hospitaliers et dispositions transversales.
- Renforcer ses connaissances de la réglementation applicable au personnel médical.

LES PLUS

- 1 jour de spécialisation pour acquérir une meilleure maîtrise des statuts du personnels médical
- Des quiz et des études de cas tout au long de la formation pour valider ses acquis
- La prise en compte de l'actualité la plus récente dans le domaine du statut du personnel médical

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs des affaires médicales, attachés d'administration hospitalière, adjoints des cadres, agents en charge de la gestion des affaires médicales, praticiens, internes.

Prérequis : Il est nécessaire de connaître les principes de base des statuts du personnel médical ou d'avoir participé à la formation "Fondamentaux des statuts du personnel médical" proposée par GERESO

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 557 € HT

Réf : **PRHO**

Formacode : 13041

PROCHAINES SESSIONS

Paris

15 et 16 mai 2023

28 et 29 septembre 2023

Formation à distance

11 et 12 avril 2023

20 et 21 novembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/PRHO

FORMATION INTÉGRÉE À

OFFRE MODULAIRE 

Statut des praticiens hospitaliers et contractuels p. 115

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté pour prendre en compte les dernières nouveautés en temps réel : continuité des actions issues du Ségur de la santé (mesures relatives à l'attractivité des carrières médicales hospitalières dont la refonte du statut de PH, le nouveau statut de praticien associé, ainsi que toutes les mesures transversales à l'ensemble des statuts, telles que l'entretien professionnel, les valences non clinique, les activités mixtes etc.).

IDENTIFIER ET INTÉGRER LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES 2022

- Nouvelles règles statutaires s'intégrant dans une démarche de simplification de la gestion des ressources humaines médicales
- La refonte du statut de PH

L'ENTRÉE DANS LA CARRIÈRE DE PRATICIEN HOSPITALIER

- Evolution et simplification du CNPH
- Accompagnement et évaluation du praticien hospitalier en cours de période probatoire

TEMPS DE TRAVAIL, EXERCICE DES FONCTIONS ET MIXITÉ D'EXERCICE

- Les obligations de service entre 5 et 10 demi-journées
- Changement de quotité de temps de travail
- Cumul d'activités
- Dispositifs de non concurrence
- Activité d'Intérêt Général
- Valences non cliniques
- Activité Libérale

 **APPLIQUER | Cas pratiques**

 **ÉVALUER | Quiz**

L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL ANNUEL

- Le rôle du Chef de service, Chef de Pôle et Président de CME
- Les modalités d'organisation et finalité de l'entretien professionnel

INTÉGRATION DE L'ÉVOLUTION DES DISPOSITIONS STATUTAIRES DANS LE CADRE DU TEMPS DE TRAVAIL

- Les possibilités de cumul de statut ou non
- Les modalités de mise en œuvre des temps partagés intégrant les obligations de service via la PET et hors obligations de service via la PST
- L'assouplissement des règles concernant l'activité mixte ville-hôpital et l'activité libérale

 **APPLIQUER | Cas pratiques**

 **ÉVALUER | Quiz**

DISPOSITIONS TRANSITOIRES ET GESTION DES SITUATIONS INDIVIDUELLES À LA DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR DU NOUVEAU STATUT DE PH

- Anciens praticiens hospitaliers à temps partiel
- Situation des PH détachés sur un contrat de clinicien
- Situation des PH à temps plein en activité réduite au moment de l'entrée en vigueur du statut unique de PH

 **ÉVALUER | Quiz**

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

CONTRATS DES AGENTS CONTRACTUELS DE DROIT PUBLIC

Sécuriser les actes d'engagement et de sortie de service

NOUVEAU

OBJECTIFS

- Distinguer les cas de recours aux agents contractuels de droit public.
- Définir les règles de fixation et d'évolution de la rémunération.
- Sécuriser les cas et les modalités pratiques de renouvellement et de refus de renouvellement de contrat.
- Identifier les obligations de reclassement et les conséquences de la sortie de service.
- Intégrer les modifications consécutives à la loi de transformation de la FP.

LES PLUS

- Une formation pratique et ancrée dans l'actualité pour une gestion optimale du renouvellement des actes d'engagement et des sorties de services
- Un consultant spécialiste du secteur public privilégiant une pédagogie participative et l'apport de conseils et pratiques opérationnels
- Une formation de perfectionnement pour les agents chargés de la gestion des contractuels

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Cadres et gestionnaires des services RH, agents administratifs chargés de la gestion des agents contractuels

Prérequis : Il est recommandé de disposer d'une connaissance générale des agents contractuels ou d'avoir participé à la formation GERESO sur ce thème

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

897 € HT

Réf : **CANT**

Formacode : 13041

PROCHAINES SESSIONS

Paris

6 novembre 2023

Formation à distance

17 mars 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/CANT

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Le programme de cette formation est adapté pour prendre en compte les toutes dernières nouveautés : nouvelles modalités de recours aux agents contractuels, modifications issues de la loi de transformation, dernières jurisprudences sur l'évolution de la rémunération et l'appréciation de la perte involontaire d'emploi.

LES CAS DE RECOURS AUX AGENTS CONTRACTUELS

- Les dérogations au principe de recrutement des agents titulaires sur emploi permanent : praticiens, ouvriers de l'Etat, agents des EPA de l'Etat, emplois fonctionnels et de direction
- Répondre aux emplois temporaires du service public : le recrutement pour faire face à un besoin occasionnel ou saisonnier
- Les besoins-missions : le contrat de projet
- Le recrutement sur emploi permanents :
 - faire face à un besoin temporaire : remplacement et vacance de poste
 - faire face à un besoin permanent : l'absence de corps de fonctionnaire, les nécessités de service, l'absence de formation statutaire préalable à la titularisation, les temps non complet et autres motifs

APPLIQUER | Cas pratique : identifier les motifs de recrutement adaptés aux besoins

- Les possibilités et modalités d'octroi de Contrats à durée indéterminée

RECRUTEMENT DES AGENTS CONTRACTUELS DE DROIT PUBLIC

- La procédure de recrutement des agents contractuels
- Conditions de recrutement des agents contractuels : casier judiciaire, modifications des conditions d'appréciation de l'aptitude physique, âge, déontologie...
- Promesse d'embauche et fonction publique : la responsabilité employeur
- Forme de l'acte d'engagement : contenu obligatoire et facultatif
- Définir la durée de l'engagement
- L'encadrement de la période d'essai : détermination de la durée, renouvellement et procédure de licenciement en cours et au terme de la période d'essai
- Fixer la rémunération - évolution de la rémunération CDD/CDI - l'obligation de réexamen/réévaluation au minimum tous les trois ans

APPLIQUER | Cas pratique : rédiger des actes de recrutement

LE TERME DU CDD : LA GESTION DE LA FIN DE CONTRAT

- La possibilité de renouvellement de contrat en fonction du motif de recrutement
- Procédure en cas de proposition de renouvellement de contrat : délais de prévenance
- Le refus de renouvellement de la part de l'employeur
 - l'opportunité du refus de renouvellement : une liberté totale de l'employeur ? Conséquences du refus de renouvellement illégal
 - le délai de prévenance et l'éventuel entretien préalable
- Le refus de renouvellement de l'agent : refus explicite/implicite, impact du refus de renouvellement sur l'ouverture des droits au chômage, légitimité du refus de renouvellement

ÉVALUER | Quiz sur les possibilités de renouvellement / refus de renouvellement de l'employeur

DÉMISSION

- Préavis, forme et conséquences de la démission et IDV
- La rupture conventionnelle des agents contractuels

LICENCIEMENT DES AGENTS CONTRACTUELS

- Les différents motifs de licenciement : disciplinaire, insuffisance professionnelle, suppression d'emploi, inaptitude physique, à l'issue de certains congés, pour perte de motif ou de l'une des conditions de recrutement, limite d'âge, abandon de poste
- Le préavis et les obligations de l'employeur : procédure de licenciement, précision de l'obligation de reclassement à charge de l'employeur...

APPLIQUER | Cas pratique : reconstruire les étapes d'une procédure de licenciement

- Cas de versement et calcul de l'indemnité : la reprise d'ancienneté, les agents à temps partiel, spécificité des agents à temps non-complet
- L'indemnité compensatrice de congés payés : extension à la démission et prise en compte de la jurisprudence européenne

APPLIQUER | Cas pratique : calculer une indemnité de licenciement

- Conséquences du licenciement illégal

SORTIE DE SERVICE ET VERSEMENT DES ALLOCATIONS D'AIDE AU RETOUR À L'EMPLOI (ARE)

- L'appréciation de la perte involontaire d'emploi : les cas de versement des ARE
- Comment remplir l'attestation employeur pôle emploi ?

ÉVALUER | Quiz de validation des acquis

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

STATUTS DES PRATICIENS CONTRACTUELS

Dernières évolutions réglementaires et aspects pratiques

BEST GERESO



NOUVEAU



OBJECTIFS

- Intégrer les dernières évolutions du Ségur de la Santé : nouveaux statuts de praticien contractuel et dispositions transversales.
- Renforcer ses connaissances de la réglementation applicable au personnel médical.

LES PLUS

- 1 jour de spécialisation pour acquérir une meilleure maîtrise des statuts du personnels médical
- Des quiz et des études de cas tout au long de la formation pour valider ses acquis
- La prise en compte de l'actualité la plus récente dans le domaine du statut du personnel médical

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs des affaires médicales, attachés d'administration hospitalière, adjoints des cadres, agents en charge de la gestion des affaires médicales, praticiens, internes.

Prérequis : Il est nécessaire de connaître les principes de base des statuts du personnel médical ou d'avoir participé à la formation "Fondamentaux des statuts du personnel médical" proposée par GERESO

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
897 € HT
Réf : **PRCO**
Formacode : 13041

PROCHAINES SESSIONS

Paris

21 septembre 2023

Formation à distance

9 mars 2023

14 juin 2023

8 décembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/PRCO

FORMATION INTÉGRÉE À

OFFRE MODULAIRE

Statut des praticiens hospitaliers et contractuels p. 115

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1

AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté pour prendre en compte les dernières nouveautés en temps réel : continuité des actions issues du Ségur de la santé (mesures relatives à l'attractivité des carrières médicales hospitalières dont le nouveau statut de praticien contractuel, le nouveau statut de praticien associé, ainsi que toutes les mesures transversales à l'ensemble des statuts, telles que l'entretien professionnel, les valences non clinique, les activités mixtes etc.).

IDENTIFIER ET INTÉGRER LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

- Nouvelles règles statutaires s'intégrant dans une démarche de simplification de la gestion des ressources humaines médicales
- Le nouveau statut de praticien contractuel

RECRUTEMENT

- Enjeux de la réforme
- Encadrement des motifs de recrutement
- Durée des contrats
- Prise en compte des fonctions exercées antérieurement

CONDITIONS D'EXERCICE

- Obligations de services
- Décompte du temps de travail
- Permanence des soins
- Temps de travail additionnel
- Régime des cumuls d'activités
- Dispositif de non concurrence

ÉVALUER | Quiz

RÉMUNÉRATION

- Encadrement de la rémunération des praticiens contractuels (plancher, plafond et dérogations)
- Principales primes et indemnités (PET, PST, PECH, Gardes et astreintes, TTA, indemnité de précarité)

LIMITE D'ÂGE ET PROLONGATION D'ACTIVITÉ

- Limites d'âge applicables aux praticiens contractuels
- Cas et conditions de prolongation d'activité

DISPOSITIONS TRANSITOIRES ET GESTION DES SITUATIONS INDIVIDUELLES À LA DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR DES NOUVELLES RÈGLES RELATIVES AUX STATUTS DES PRATICIENS CONTRACTUELS

- Maintien des PA en Contrat Triennal et CDI
- Maintien des PHC en CDI

ÉVALUER | Quiz

APPLIQUER | Cas pratiques

3

APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

RAPPORT SOCIAL UNIQUE (RSU) ET BASE DE DONNÉES SOCIALES (BDS) DANS LA FONCTION PUBLIQUE

Cadre réglementaire et bonnes pratiques

1
JOUR

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Définir le cadre et les enjeux du Rapport Social Unique (RSU) et de la Base de Données Sociales (BDS).
- Découvrir et manipuler les données et l'application de recueil.
- Intégrer les points de contrôles et d'optimisation de la qualité des données.
- Identifier des voies d'utilisation pour le pilotage des RH dans la fonction publique.

LES PLUS

- Une présentation pratique de l'application de recueil
- Une mise en perspective des résultats pour une utilisation au service du pilotage des Ressources Humaines

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs et directrices des ressources humaines, cadres chargés et/ou intervenants pour le RSU, responsables des ressources humaines, contrôleurs de gestion, responsables données RH

Prérequis : Il est recommandé de disposer de connaissances des principes et des spécificités de la gestion des ressources humaines

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

198 € HT

Réf : **RSUP**

Formacode : 33016 / 13041

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance

16 mai 2023 (Matin)

6 juillet 2023 (Matin)

19 octobre 2023 (Matin)

7 décembre 2023 (Matin)

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/RSUP

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

MISE EN PLACE DU RSU ET DE LA BDS : UNE MISE EN CONTEXTE

- Le contexte réglementaire et les textes associés
- Les objectifs recherchés
- Les liens avec le dialogue social et le pilotage
- Les enjeux pour l'établissement

L'ENVIRONNEMENT TECHNIQUE

- L'application de saisie et de recueil - Quelles caractéristiques et avantages attendus ?
- S'assurer du bon enregistrement des données : les points de vigilance
- Les possibilités de préremplissage : le cas des imports 'N4DS' et 'DSN'
- Les aides et ressources

📖 COMPRENDRE | Cas et présentation du Guide utilisateur

LE CONTENU DU RSU

- Les dix thématiques
- Les catégories, sous-catégories et données concernées
- Les précautions relatives à la protection des données et aux règles de publication

LES SIX ÉTAPES DE RÉALISATION

- Les étapes préparatoires et la constitution de la Base de Données Sociales
 - les informations générales
 - les informations relatives à la Collectivité
 - les données "agent par agent"
 - les données d'autres enquêtes : RASSCT, Handitorial, GPEEC
- L'accès à l'application : conseils en termes de navigateur
- Le préremplissage
- L'établissement et la saisie du RSU
 - les informations générales
 - la saisie des données de chaque agent
 - la consolidation et la finalisation du RSU
 - cas de la situation « sans agent »
 - cas de la saisie en import du fichier DGCL
- Les contrôles, corrections et transmission
- L'édition des synthèses

LA RESTITUTION, LA PRÉSENTATION AUX INSTANCES ET LES DIFFÉRENTS NIVEAUX DE PUBLICATION

LA VALORISATION DES RÉSULTATS DU RSU POUR VOS INDICATEURS ET TABLEAUX DE BORD RH

- La copie du RSU et la synthèse restituée
- Les indicateurs possibles à partir du fichier "Liste des agents"

📖 COMPRENDRE | Illustration de restitution et des axes d'analyse correspondants

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

HARCÈLEMENT, DISCRIMINATION, ACTE DE VIOLENCE ET AGISSEMENT SEXISTE DANS LA FONCTION PUBLIQUE

Préparer et sécuriser la mise en œuvre du dispositif de signalement dans son établissement

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Définir la notion de harcèlement.
- Intégrer la notion de discrimination.
- Identifier les notions d'acte de violence et d'agissement sexiste.

LES PLUS

- Un format idéal pour une appréhension rapide de ce thème à fort enjeu.
- Un contenu 100% pratique et orienté "terrain"
- Un consultant expert en RH de la Fonction Publique

PUBLIC ET PRÉREQUIS

RH, chargés de la prévention, psychologues du travail dans la fonction publique

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

198 € HT

Réf : **DSIG**

Formacode : 42876

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance

16 mai 2023 (Matin)

6 juillet 2023 (Matin)

19 octobre 2023 (Matin)

7 décembre 2023 (Matin)

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

QU'EST-CE QU'UNE DISCRIMINATION ?

- Une définition légale
 - un traitement moins favorable d'une personne placée dans une situation comparable à une autre
 - fondé sur un motif prohibé par la loi
 - dans un domaine déterminé par la loi
- Les discriminations directes et indirectes

🗣️ COMPRENDRE | Exemple de discrimination dans la Fonction publique

COMMENT DÉFINIR LE HARCÈLEMENT ?

- Une définition juridique
 - des agissements répétés
 - l'absence de nécessité d'impact sur la santé de l'agent
 - l'absence de critère de volonté de nuire : des actes ayant pour effet...
- La dérive du pouvoir hiérarchique
- Le cas particulier du harcèlement discriminatoire
- Le droit à protection fonctionnelle dans le cadre du harcèlement
- Le harcèlement, une maladie professionnelle ?
- La conciliation de l'exercice du droit à dénonciation des faits de harcèlement avec le respect des obligations déontologiques des agents

LE HARCÈLEMENT SEXUEL

- Le type particulier de harcèlement discriminatoire à raison du sexe
- Les deux types de harcèlement sexuel

LES AGISSEMENTS SEXISTES ET LES VIOLENCES SEXUELLES

- Le sexisme ordinaire
- Les formes de violences sexuelles et leur qualification pénale

LES VIOLENCES PHYSIQUES ET VERBALES

- Les différentes violences
- La protection des agents victimes

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LES COMMISSIONS ADMINISTRATIVES PARITAIRES (CAP) DANS LA FONCTION PUBLIQUE HOSPITALIÈRE

1
JOUR

Composition, compétences et fonctionnement

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Définir le rôle, les compétences et le fonctionnement des Commissions Administratives Paritaires Locales (CAPL) dans la FPH.
- Identifier les cas de recours à la Commissions Administratives Paritaires Départementale (CAPD).
- Optimiser le fonctionnement des CAP dans un souci de qualité du dialogue social et de prévention des risques contentieux.

LES PLUS

- Une approche réglementaire et pragmatique qui place les Commissions Administratives Paritaires (CAP) au carrefour entre le dialogue social et la gestion administrative des carrières des agents
- Une formation concrète avec des propositions de documents types répondant aux exigences réglementaires : convocation, ordre du jour, trame de compte rendu...

PROFIL DES PARTICIPANTS

Gestionnaires carrières, responsables et collaborateurs du service du personnel ou des ressources humaines dans la FPH, représentants de l'administration des Commissions Administratives Paritaires

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YCAP

Formacode : 33047 / 33028

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Vous êtes gestionnaires carrières, responsables, collaborateurs du service du personnel ou des ressources humaines dans la FPH, représentants de l'administration des Commissions Administratives Paritaires (CAP) et vous vous posez des questions sur les Commissions Administratives Paritaires ? Vous vous demandez comment sont constituées les différentes CAP ? Quel est leur rôle précis ? Quelle est l'étendue de leurs compétences ? Quelles sont leurs modalités de fonctionnement ? Quelles sont les incidences des décisions des CAP sur la gestion RH de vos agents ? N'attendez plus, cette formation d'une journée, proposée exclusivement en intra, vous permettra de répondre à toutes vos questions sur les CAP de la Fonction publique hospitalière, quel que soit le statut de vos agents.

1 VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés et notamment les impacts de la Loi de transformation de la fonction publique et du décret du 29 novembre 2019 sur le rôle et les attributions des CAP.

LES COMMISSIONS ADMINISTRATIVES PARITAIRES : POUR QUI ? AVEC QUI ?

- Les regroupements de grades dans les différentes commissions
- La constitution des CAP Locales et leur composition
- CAP Départementale et CAP Locale : quelle distinction ?
- Les représentants du personnel : nombre d'élus et modalités d'élection
- Les représentants de l'administration

LES COMMISSIONS ADMINISTRATIVES PARITAIRES : POUR QUOI ?

- Champs de compétences et attributions suite à la loi de transformation de la fonction publique
- Formations restreintes et formations plénières

COMPRENDRE | Analyse des différents cas de consultation des CAP : les questions relatives à la carrière individuelle des agents

LES COMMISSIONS ADMINISTRATIVES LOCALES : COMMENT ?

- Fréquence des CAPL
- Convocation des membres : selon quel délai ?
- L'ordre du jour et son contenu
- L'empêchement des représentants : quelles conséquences ?
- Le déroulement des séances : quorum, présidence, intervention, secrétariat de séance, recueil des avis

APPLIQUER | Cas pratique sur la valeur juridique des avis rendus par les CAP

- Le procès-verbal de séance
- L'appel à la commission de recours

COMPRENDRE | Analyse de modèles de convocation, d'ordre du jour, de compte rendu

OPTIMISER LE FONCTIONNEMENT DES CAP : QUALITÉ DU DIALOGUE SOCIAL ET MAÎTRISE DU RISQUE CONTENTIEUX

- Le règlement intérieur des CAP : un outil de clarification préalable indispensable
- Les relations avec les organisations syndicales : comment gérer les désaccords avec les élus ?
- Établir le calendrier annuel des CAP : les points de vigilances
- Préparation des séances : comment sécuriser ses pratiques ?

EXPÉRIMENTER | Préparer ses tableaux en vue des réunions des CAP

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

FORMATION SPÉCIALISÉE EN MATIÈRE DE SANTÉ, DE SÉCURITÉ ET DE CONDITIONS DE TRAVAIL

La formation dédiée aux membres de la FS SSCT

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Intégrer le rôle, l'étendue des missions et les moyens d'action à la FS SSCT.
- Identifier les enjeux de la santé et de la sécurité au travail.
- Analyser les accidents, les maladies professionnelles et être force de propositions.
- Être acteur de la prévention en santé, sécurité et conditions de travail.

LES PLUS

- Tout au long des 5 jours de formation, de nombreux cas pratiques, ateliers interactifs, mises en situation, études de cas...
- Formation qui se décline en fonction du versant de la fonction publique (état, hospitalier, territorial)

PROFIL DES PARTICIPANTS

Membres titulaires ou suppléants du CSA ou CSE ou CST et membres de la FS SSCT

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YFSP

Formacode : 42817

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

1

VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés en matière de SSCT suite aux nouveaux décrets de la FP, les élections professionnelles de décembre 2022, la fusion des CT et CHSCT pour laisser place à une FS SSCT, les nouveautés en matière de DUER et de consultations.

LA SANTÉ, LA SÉCURITÉ ET LES CONDITIONS DE TRAVAIL EN ÉTABLISSEMENT : HISTORIQUE, ENJEUX, CADRE LÉGAL

- L'évolution historique de la prise en compte de la santé et de la sécurité au travail
 - les différents enjeux de la prévention des risques professionnels dans l'établissement
 - du CHSCT à la FS SSCT
 - les obligations et les responsabilités en matière de santé et de sécurité au travail

LA FS SSCT : ORGANISATION, FONCTIONNEMENT, COMPOSITION, MISSIONS, MOYENS

- Organisation et fonctionnement
 - positionnement de la FS SSCT dans le fonctionnement du Comité Social
 - types et périodicité des réunions
 - ordre du jour et convocation

🔍 APPLIQUER | Atelier : le fonctionnement de votre instance

- Rôle des différents acteurs de la prévention dans l'établissement
 - les agents, acteurs et bénéficiaires de la prévention
 - les assistants et conseillers de prévention, l'ISST, le médecin de prévention
 - les acteurs de la santé, sécurité externes (ANACT, INRS...)

🔍 COMPRENDRE | Panorama des partenaires internes et externes à l'établissement

- Les missions de la FS SSCT
 - les informations
 - consultations obligatoires de la FS SSCT
 - la participation des élus à la démarche globale d'évaluation des risques : analyse des risques, réalisation d'enquêtes, préparation et réalisation d'une visite de services
 - la promotion de la prévention des risques

🔍 APPLIQUER | Atelier : élaborer la communication sur le rôle et l'action de la FS SSCT

🔍 ÉVALUER | Quiz : la réglementation applicable dans l'établissement

- Les moyens de la FS SSCT
 - les dispositions légales : heures de délégation, formation, liberté de déplacement, moyens matériels et d'information, moyens financiers ...
 - les dispositions découlant de la négociation
 - modes de communication : affichage, NTIC...

🔍 ÉVALUER | Quiz sur les moyens des élus

- Les leviers d'actions à disposition de la FS SSCT
 - les recours à l'expertise : domaines d'expertise, nomination de l'expert, répartition de prise en charge financière
 - les droits d'alerte : situations concernées, déroulé et conséquences

🔍 APPLIQUER | Cas pratique : le recours à un expert

CONTRIBUER À LA PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS ET À L'AMÉLIORATION DES CONDITIONS DE TRAVAIL

- L'approche globale
 - la différence entre le danger et le risque
 - l'identification des risques professionnels
 - l'évaluation des risques et le document unique (différentes étapes, cartographie...) : les modifications apportées par la loi du 2 août 2021

🔍 EXPÉRIMENTER | Mise en situation : analyser les risques d'une situation de travail

- le rapport et programme de prévention des risques professionnels annuels
- réaliser une analyse des risques sur un poste de travail

🔍 APPLIQUER | Analyser un poste de travail (causes d'accidents et propositions d'actions préventives)

- l'analyse des accidents du travail et des maladies professionnelles : méthodologie, indicateurs statistiques, plan d'actions correctives et préventives

🔍 APPLIQUER | Cas pratique : analyser un accident à partir d'un document

- les moyens d'action en matière de prévention des RPS, du harcèlement moral et sexuel, des TMS, du risque routier au travail, du risque lié aux addictions, au télétravail, de risques spécifiques

🔍 COMPRENDRE | Illustrations : comment réagir face à une situation de harcèlement ?

RÉFÉRENT DISCRIMINATION, HARCÈLEMENT SEXUEL ET AGISSEMENTS SEXISTES DU COMITÉ SOCIAL DANS LA FP

1
JOUR

Assurer son rôle en matière de lutte contre le harcèlement sexuel et les agissements sexistes

NOUVEAU

OBJECTIFS

- Définir les éléments juridiques applicables en matière de harcèlement sexuel et d'agissements sexistes et de discrimination.
- Respecter le cadre légal d'une enquête interne.
- Orienter les agents vers les personnes référentes.

LES PLUS

- Une journée pour acquérir les savoirs juridiques indispensables et savoir-faire sur la posture et comportements à adopter
- Une formation très interactive, qui s'articule autour de nombreux cas concrets et mises en situation

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Référent(e)s harcèlement sexuel et pratiques sexistes désigné(e) par le comité social et autres élus intéressés

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

897 € HT

Réf : **RFHP**

Formacode : 42869 / 13041

PROCHAINES SESSIONS

Paris

16 janvier 2023

21 septembre 2023

Formation à distance

2 juin 2023

24 novembre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/RFHP

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés.

QU'EST-CE QU'UNE DISCRIMINATION ?

- Une définition légale
 - un traitement moins favorable d'une personne placée dans une situation comparable à une autre
 - fondé sur un motif et dans un domaine prohibés par la loi
- Les discriminations directes et indirectes

📖 COMPRENDRE | Exemples de discriminations dans la fonction publique

COMMENT DÉFINIR LE HARCÈLEMENT ?

- Une définition juridique
 - des agissements répétés
 - l'absence de nécessité d'impact sur la santé de l'agent
 - l'absence de critère de volonté de nuire : des actes ayant pour effet de...
- La dérive du pouvoir hiérarchique
- Le cas particulier du harcèlement discriminatoire
- Le droit à protection fonctionnelle dans le cadre du harcèlement
- Le harcèlement, une maladie professionnelle?
- La conciliation de l'exercice du droit à dénonciation des faits de harcèlement avec le respect des obligations déontologiques

LE HARCÈLEMENT SEXUEL

- Le type particulier de harcèlement discriminatoire à raison du sexe
- Les deux types de harcèlement sexuel

LES AGISSEMENTS EXISTES ET LES VIOLENCES SEXUELLES

- Le sexisme ordinaire
- Les formes de violences sexuelles et leur qualification pénale

LES VIOLENCES PHYSIQUES ET VERBALES

- Les différences violences
- La protection des agents victimes

LA PRÉVENTION ET LE TRAITEMENT DU HARCÈLEMENT

- La prévention primaire
 - le document unique d'évaluation
 - comment évaluer le harcèlement
 - le rôle des membres des instance représentatives du personnel
 - la consultation sur la PAPRI Pact et le bilan
- Le traitement du harcèlement
 - le droit de retrait
 - harcèlement et notion de danger grave et imminent
 - la procédure
- L'enquête
 - le rôle de la formation spécialisée
 - les modalités de mise en oeuvre de l'enquête

📖 APPLIQUER | Exercice sur la base d'un fait réel

- les conséquences de l'enquête
- les actions de prévention à mettre en oeuvre

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LE COMITÉ SOCIAL DANS LA FONCTION PUBLIQUE D'ETAT

Intégrer le fonctionnement et les compétences du Comité Social d'Administration (CSA)

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Identifier les compétences des différents niveaux de CSA : centraux, de proximité, de réseau.
- Gérer l'attribution des compétences du CSA.
- Organiser les réunions du CSA.
- Rédiger les documents de fonctionnement et d'organisation des instances.
- Déterminer les droits des élus.

LES PLUS

- Une formation pratique dans le cadre de la mise en place des Comités Sociaux d'Administration
- Une approche concrète, ancrée dans l'actualité de la fonction publique d'Etat
- La rédaction de documents utiles à la création et à la gestion des instances

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Gestionnaires carrières, responsables et collaborateurs du service du personnel

ou des ressources humaines

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

897 € HT

Réf : **CSOE**

Formacode : 33047

PROCHAINES SESSIONS

Paris

26 septembre 2023

Formation à distance

19 juin 2023

21 novembre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/CSOE

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

La loi de transformation de la Fonction publique modifie les modalités de participation des fonctionnaires à la mise en œuvre de l'action publique notamment par une modification de la composition et un repositionnement des IRP : la mise en place des CSA dans la FPE. Les compétences et les règles de fonctionnement sont profondément modifiées.

LES DIFFÉRENTS NIVEAUX DES CSA

- Les CSA ministériels et déconcentrés
 - les CSA centraux et de proximité
 - les CSA déconcentrés et des établissements publics

COMPRENDRE | Echange sur les relations entre chaque CSA et les compétences à l'égard des agents

- La création du CSA et des formations spécialisées : création, attribution des sièges

APPLIQUER | Cas pratique sur la détermination des sièges

LA COMPOSITION DU CSA

- Collège élus / collège représentants - Les électeurs -L'absence d'élus

LA COMPOSITION DE LA FORMATION SPÉCIALISÉE

- Création de la formation spécialisée et de la formation spécialisée complémentaire
- Les membres de la formation spécialisée

APPLIQUER | Ateliers sur la désignation des membres du CSA et sur la désignation des membres de la formation spécialisée

LE FONCTIONNEMENT DU CSA ET DE LA FORMATION SPÉCIALISÉE

- Les membres
 - le secrétaire, le secrétaire adjoint, le secrétaire administratif
 - le Président
- Les documents : le règlement intérieur, le procès-verbal, l'ordre du jour
- La convocation : les délais, l'absence de quorum
- La procédure de tenue des réunions exceptionnelles
 - en cas d'accident/maladie professionnelles - de risque grave et avéré - de danger grave et imminent

ÉVALUER | Quiz sur les différentes procédures

APPLIQUER | Cas pratique sur la rédaction d'un règlement intérieur

LES COMPÉTENCES DU CSA

- Les compétences pour avis : lignes directrices, Rapport Social Unique, projets soumis à négociation collective
- Les compétences pour information : télétravail, apprentissage, égalité professionnelle, bilans annuels

COMPRENDRE | Echange sur les bilans et débats sur leur portée

LES COMPÉTENCES DE LA FORMATION SPÉCIALISÉE

- La concentration des consultations sur la santé et la sécurité
- Les rapports concernant la santé et la sécurité des agents
 - rapport annuel du médecin du travail
 - programme annuel de prévention des risques professionnels
 - rapport annuel faisant le bilan de la situation générale de la santé
- Les visites : organisation, délégation
- Les accidents et leurs conséquences graves
- Le constat d'une cause de danger grave et imminent
- Le risque grave et avéré

ÉVALUER | Quiz sur les compétences de la formation spécialisée

APPLIQUER | Cas pratique : étudier les arguments en faveur d'un risque grave et imminent

L'ARTICULATION DES COMPÉTENCES DU CSA ET DE LA FORMATION SPÉCIALISÉE

- La notion d'attributions relevant du CSA et de la formation spécialisée
- La substitution de l'avis du CSA à celui de la formation spécialisée

LES DROITS SYNDICAUX LIÉS AU CSA ET À LA FORMATION SPÉCIALISÉE

- La détermination du crédit de temps syndical
- Le droit à formation des élus
- La gestion des décharges et autorisations d'absence

APPLIQUER | Cas pratique : comptabilisation du crédit temps syndical et la liste nominative bénéficiaires

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LE COMITÉ SOCIAL DANS LA FONCTION PUBLIQUE TERRITORIALE

Intégrer le fonctionnement et les attributions du Comité Social Territorial (CST)

NOUVEAU

OBJECTIFS

- Intégrer les modifications apportées par la loi de transformation de la Fonction publique en matière de représentation du personnel dans la Fonction Publique Territoriale (FPT).
- Identifier les modalités d'élection des Comités Sociaux Territoriaux (CST).
- Identifier les compétences et modalités de fonctionnement du comité social.
- Définir les modalités de fonctionnement de la formation spécialisée en santé et sécurité au travail.

LES PLUS

- Une formation pratique sur la mise en place des comités sociaux dans le cadre des élections de décembre 2022
- Une approche concrète, encrée dans l'actualité de la fonction publique territoriale

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Agents chargés des élections professionnelles, agent chargé de la gestion des instances du dialogue social

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

897 € HT

Réf : **CSOT**

Formacode : 33047

PROCHAINES SESSIONS

Paris

15 mai 2023

Formation à distance

20 janvier 2023

2 février 2023

13 avril 2023

13 octobre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/CSOT

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

La loi de transformation de la Fonction publique modifie les modalités de participation des fonctionnaires à la mise en œuvre de l'action publique notamment à travers une modification de la composition et un repositionnement des IRP.

LA CRÉATION DES COMITÉS SOCIAUX TERRITORIAUX (CST)

- CST et Centre de Gestion : seuil de création et articulation avec les CST locaux
- CST commun au sein des EPCI
- CST de services

LA COMPOSITION DES CST

- Le nombre de représentants au sein du CST
- Les modalités de désignation des membres représentants de l'administration
- L'élection des représentants du personnel

📄 **APPLIQUER** | Exercice pratique : la répartition des élus dans le cadre de l'élection d'un CST

LA COMPOSITION DE LA FORMATION SPÉCIALISÉE

- Nombre et modalités de désignation des représentants du personnel de la formation spécialisée
- Nombre et modalités de désignation des représentants de l'administration

📄 **ÉVALUER** | Quiz sur les comités sociaux dans les collectivités territoriales

📄 **APPLIQUER** | Rédiger une délibération portant création de formations spécialisées

LE FONCTIONNEMENT DU CST ET DE LA FORMATION SPÉCIALISÉE

- Les membres : le secrétaire et le secrétaire suppléant, le secrétaire adjoint et le secrétaire adjoint suppléant, le secrétaire administratif, le Président
- Les documents : le règlement intérieur, le procès-verbal - l'ordre du jour
- La convocation : les délais et l'absence de quorum
- La procédure de tenue des réunions exceptionnelles : en cas d'accident/maladie professionnelle, en cas de risque grave et avéré, en cas de danger grave et imminent

📄 **ÉVALUER** | Quiz

📄 **APPLIQUER** | Rédiger un règlement intérieur

LES COMPÉTENCES DU CST

- Les compétences pour avis : le rapport social unique, les Lignes Directrices de Gestion (LDG), les projets soumis à négociation collective
- Les compétences pour information : le télétravail, l'apprentissage, l'égalité professionnelle, les bilans annuels

📄 **COMPRENDRE** | Bilans annuels et débats sur leur portée

LES COMPÉTENCES DE LA FORMATION SPÉCIALISÉE

- La concentration des consultations sur la santé et la sécurité
- La question des rapports annuels concernant la santé des agents
- Les visites : organisation des visites et délégation
- Les accidents et leurs conséquences graves
- Le constat d'une cause de danger grave et imminent
- Le risque grave et avéré

📄 **ÉVALUER** | Quiz

📄 **COMPRENDRE** | Etudier les arguments en faveur d'un risque grave et imminent - les cas d'accidents graves

L'ARTICULATION DES COMPÉTENCES DU CST ET DE LA FORMATION SPÉCIALISÉE

- La notion d'attributions relevant du CST et de la formation spécialisée
- La substitution de l'avis du CST à celui de la formation spécialisée

LES DROITS SYNDICAUX LIÉS AU CST ET À LA FORMATION SPÉCIALISÉE

- La détermination du crédit de temps syndical
- Le droit à formation des élus
- La gestion des décharges et autorisations d'absence

📄 **APPLIQUER** | Déterminer le crédit de temps syndical et liste nominative des bénéficiaires

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LE COMITÉ SOCIAL DANS LA FONCTION PUBLIQUE HOSPITALIÈRE

Fonctionnement, compétences et mise en place du Comité Social d'Établissement (CSE)

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Identifier les modalités d'élection et de fonctionnement des Comités Sociaux d'Établissement (CSE).
- Expliquer les modalités de fonctionnement de la formation spécialisée en santé et sécurité au travail.

LES PLUS

- Une formation pratique dans le cadre de la mise en place des Comités Sociaux d'Établissement
- Une approche concrète, encrée dans l'actualité de la fonction publique hospitalière

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Agents chargés des élections professionnelles, agent chargé de la gestion des instances du dialogue social

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables requis

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

897 € HT

Réf : **CSOH**

Formacode : 33047

PROCHAINES SESSIONS

Paris

12 mai 2023

Formation à distance

13 mars 2023

5 octobre 2023

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/CSOH

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

La loi de transformation de la Fonction publique modifie grandement les modalités de participation des fonctionnaires à la mise en œuvre de l'action publique notamment à travers une modification de la composition et un repositionnement des instances représentatives du personnel, soit le remplacement des CTE et du CHSCT par les CSE.

RAPPEL SUR LA COMPOSITION DES COMITÉS SOCIAUX D'ETABLISSEMENT (CSE)

- La composition et la désignation des membres du CSE
- La composition et la désignation des membres de la FS3CT

LES FORMATIONS SPÉCIALISÉES DE SITE

- Conditions légales, modalités et opportunité de création de formations spécialisées de site
- La composition des formations spécialisées de site

L'ARTICULATION DES COMPÉTENCES ENTRE LE CSE EN FORMATION PLÉNIÈRE ET LE CSE EN F3SCT ET LES ÉVENTUELLES F3SCT DE SITE

- La reprise des compétences du Comité Technique (CT)
- L'élargissement des compétences du CSE en formation plénière : de la concertation au débat
- Opportunité et modalités de création de commissions spécialisées
- Les compétences spécifiques de la F3SCT : recentrer l'action autour de la Santé, sécurité et prévention des risques
- Les compétences spécifiques de la F3SCT de site : le suivi et la prévention de risques particuliers au site concerné

COMPRENDRE | Echanges : comment éviter les redondances entre les formations ?

- La « préemption » des compétences de la F3SCT par la formation plénière du CSE

ÉVALUER | Les compétences du comité social et de la formation spécialisée

L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DES INSTANCES

- L'harmonisation du fonctionnement du CSE en formation plénière et des F3SCT
- Principes d'inscription de l'ordre du jour, de la gestion de l'agenda, du déroulé de la séance (Quorum, vote défavorable unanimes...)
- Les secrétaires et secrétaires administratifs
- La rédaction d'un règlement intérieur unique
- Les étapes importantes de la première réunion

COMPRENDRE | Echanges : les bonnes pratiques dans l'organisation du fonctionnement du CSE

L'IMPACT DES VICES DE PROCÉDURE DANS LE FONCTIONNEMENT DU CSE SUR LA LÉGALITÉ DES DÉCISIONS ARRÊTÉES PAR L'ÉTABLISSEMENT

- La jurisprudence DANTHONY
- De l'avis à l'information, en passant par le débat : les niveaux d'implication des représentants du personnel en instance

LA PLACE DU CSE DANS LA NÉGOCIATION COLLECTIVE

- Les conditions pour participer aux négociations
- Articulation entre négociation et concertation : l'avis du CSE est-il requis après la signature d'un accord

LES DROITS DES MEMBRES DU CSE ET DE LA F3SCT

- Les autorisations d'absence et le contingent d'heures
- Les droits à formation
- L'accès à la base de données sociales

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

NÉGOCIATION SOCIALE DANS LA FONCTION PUBLIQUE

Animer et négocier avec ses Instances Représentatives du Personnel

NOUVEAU

OBJECTIFS

- Animer efficacement ses réunions d'instances.
- Acquérir les techniques relatives à la négociation sociale dans la fonction publique.
- Favoriser un dialogue constructif et faire face aux situations complexes.

LES PLUS

- Une formation pratique et interactive proposant de nombreux jeux de rôle et des vidéos inédites permettant de tester ses réactions
- Une formation dispensée par un consultant, ancien délégué syndical

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs des ressources humaines, responsables des relations sociales, Présidents d'instances, tout personne amenée à participer aux négociations

Prérequis : Il est recommandé de disposer de connaissances dans les aspects juridiques relatifs au dialogue social ou d'avoir suivi la formation "dialogue social dans la fonction publique" proposée par GERESO

TARIFS VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

897 € HT

Réf : **NSOP**

Formacode : 33047

PROCHAINES SESSIONS

Paris

12 mai 2023

Formation à distance

13 mars 2023

5 octobre 2023

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/NSOP

FORMATION INTÉGRÉE À

OFFRE MODULAIRE 

Dialogue social et négociation sociale dans la fonction publique p. 129

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés, notamment l'article 14 de la Loi de transformation de la fonction publique et repris par l'ordonnance n° 2021-174 du 17 février 2021 dont l'objectif est de renforcer la négociation collective dans la fonction publique.

LA NÉGOCIATION COLLECTIVE

- Consultation, négociation : quelle définition ?
- Les acteurs à la négociation
 - la délégation employeur
 - les représentants du personnel

PRÉPARER LA NÉGOCIATION

- Définir ses objectifs
 - les classer
 - quelle faisabilité ?
 - benchmarker les objectifs : en fonction des positions syndicales, des attentes des collaborateurs (salariés, agents...), des autres structures du secteur d'activité
- Déterminer l'enjeu
- Prévoir un plan B

 **APPLIQUER | Atelier : préparer sa négociation**

AVANT LA RÉUNION

- L'accord de méthode, est-ce bien utile ?
- Les moyens matériels (salle, restauration...)
- L'information des représentants du personnel

 **COMPRENDRE | Atelier/Echange : quelques astuces pour bien commencer sa négociation**

LA NÉGOCIATION

- Qui négocie ?
- Les techniques "classiques" de négociation
- Négociation ou renégociation : quelles différences ?
- Quelques techniques "complémentaires"

LA GESTION DE LA NÉGOCIATION

- Conservez la maîtrise du temps et de la parole
- Restez concentré !
- Identifier le langage corporel de vos interlocuteurs
- Quelle posture en réunion ?
 - prendre des notes
 - écouter les autres négociateurs
 - savoir jouer avec les silences
 - assurer le questionnement
 - assurer les transitions

 **COMPRENDRE | Vidéos pédagogiques de négociation : "quel(s) comportement(s) adopter ?"**

CLÔTURER LA NÉGOCIATION

- Les négociations secrètes ou bilatérales
- Le repli stratégique
- Garder l'initiative
- Signature de l'accord
- Information des collaborateurs

 **EXPÉRIMENTER | Mises en situation de négociations**

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

DIALOGUE SOCIAL ET NÉGOCIATION SOCIALE DANS LA FONCTION PUBLIQUE

NOUVEAU



OFFRE MODULAIRE



MODULE #1

DIALOGUE SOCIAL DANS LA FONCTION PUBLIQUE

Quel cadre juridique suite à la Loi de transformation de la fonction publique ?

1 JOUR - RÉF. : RPCL

Représentativité des organisations syndicales
Cadre juridique du dialogue social
Le droit de grève
Se positionner dans sa relation avec les partenaires sociaux

MODULE #2

NÉGOCIATION SOCIALE DANS LA FONCTION PUBLIQUE

Animer et négocier avec ses Instances Représentatives du Personnel

1 JOUR - RÉF. : NSOP

La négociation collective
Préparer la négociation
Avant la réunion
La négociation
La gestion de la négociation
Clôturer la négociation

OBJECTIFS

- > Situer les relations avec les organisations représentatives des agents dans le cadre de la transformation du dialogue social dans la fonction publique.
- > Mettre en pratique les règles et les procédures régissant le droit syndical.
- > Animer efficacement ses réunions d'instances.
- > Acquérir les techniques relatives à la négociation sociale dans la fonction publique.
- > Favoriser un dialogue constructif et faire face aux situations complexes.

TARIF VALIDITÉ 31/12/2023

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 524 € HT - 1 794 € HT

Réf : MORPCL

Formacode : 33047

INFORMATIONS & INSCRIPTION

tél. : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

CETTE FORMATION EN INTRA

tél. : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

Retrouvez les programmes détaillés de chaque module sur :

www.gereso.com/MORPCL

ELUS DU COMITÉ SOCIAL : EXERCEZ VOTRE MANDAT

Le fonctionnement et les compétences du Comité Social

NOUVEAU



EXCLU INTRA



OBJECTIFS

- Appliquer les règles de fonctionnement du Comité social.
- Identifier les droits des élus.
- Intervenir dans le cadre des missions du Comité social.
- Anticiper les différentes compétences du Comité social.
- Articuler les compétences du Comité social avec celles de la Formation spécialisée.

LES PLUS

- La rédaction de documents utiles à la gestion des instances
- Mettre en pratique les pouvoirs du Comité social

PROFIL DES PARTICIPANTS

Elus des comités sociaux

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : **YMCS**

Formacode : 33047 / 13041

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

INFORMATIONS & ETUDES PERSONNALISÉES

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

1 VOTRE PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

La fusion du Comité technique et du CHSCT a conduit à la création du Comité social et, en son sein, de la formation spécialisée. L'articulation des compétences entre les deux organes, ainsi que leur fonctionnement est essentiel pour être en mesure d'accomplir son mandat.

COMPRENDRE LE CADRE LÉGAL DU COMITÉ SOCIAL

- L'obligation de mise en oeuvre
- La composition du Comité social

📊 ÉVALUER | Quiz

LES ATTRIBUTIONS DU COMITÉ SOCIAL

- Les missions du Comité social
 - Les missions en propre
 - Les missions relevant de la compétence de la formation spécialisée

📊 ÉVALUER | Quiz

- Les attributions du Comité social en matière de santé et de sécurité des conditions de travail
 - En l'absence de formation spécialisée
 - En présence d'une formation spécialisée

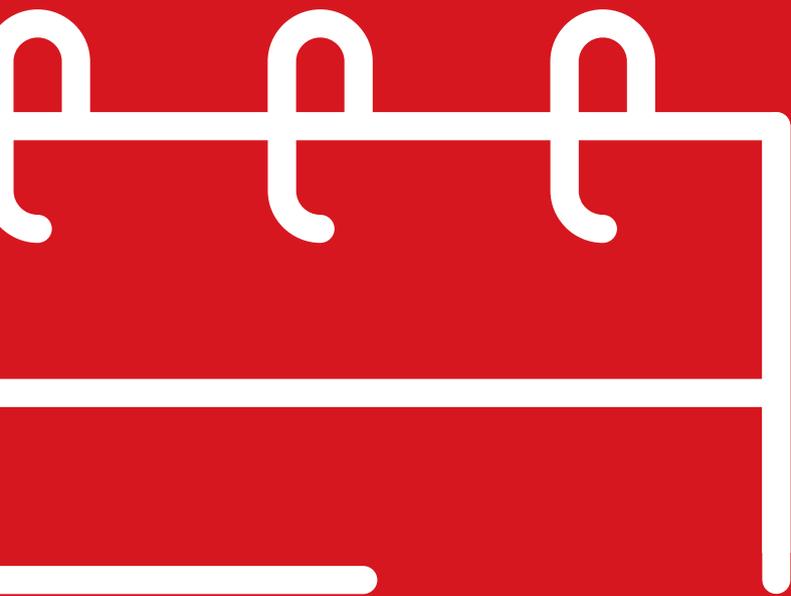
LE FONCTIONNEMENT DU COMITÉ SOCIAL

- Les documents de fonctionnement
 - Le règlement intérieur
 - L'ordre du jour
 - Le procès-verbal
- Les acteurs
 - Le Président
 - Les secrétaires

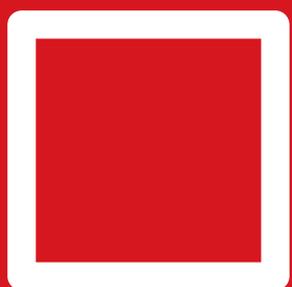
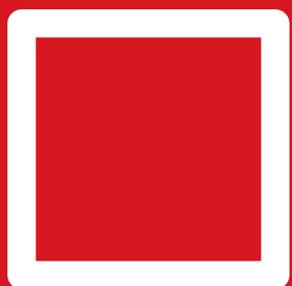
📄 APPLIQUER | Rédiger un règlement intérieur

LES RÈGLES D'EXERCICE DU MANDAT

- Les règles générales
 - Principe de non-discrimination
 - Le mandat
 - Le parcours professionnel
 - Les décharges d'activité
- Le déplacement dans le cadre des instances
- L'exercice du pouvoir d'enquête
 - Le constat d'une cause de danger grave et imminent
 - Les risques graves
 - Les accidents et les maladies
- Le droit à formation
- Les limites à l'exercice du pouvoir syndical
 - Le droit d'expression
 - Le droit à protection fonctionnelle
- Les moyens matériels
 - Les locaux
 - Les équipements



Calendrier des
Formations 2023
**À PARIS,
À DISTANCE
& EN RÉGIONS**



FORMATIONS EN PRÉSENTIEL À PARIS

GESTION RH, RECRUTEMENT, COMPÉTENCES & CARRIÈRES

GPEC

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Accompagnement RH des transformations et restructurations d'entreprises	p.32	PSRH	1j	988 €			24							24	

Mobilité interne et gestion de carrière

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Piloter et faciliter la mobilité interne	p.34	BILI	2j	1555 €						24 et 25					

DROIT DU TRAVAIL & RELATIONS SOCIALES

Relations sociales et instances représentatives du personnel

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Être assistant du Président du CSE	p.45	ACSE	2j	1547 €						26 et 27				23 et 24	
Intégrer le CSE dans son management au quotidien	p.46	CSEM	1j	983 €					25						

SANTÉ, SÉCURITÉ & QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

Risques professionnels et gestion des RPS

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Préserver la santé mentale des salariés en télétravail	p.51	TESA	1j	1300 €						29			18		

Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT)

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Être référent Qualité de Vie au Travail (QVT)	p.52	ETRE	2j	1715 €				30 et 31						13 et 14	

FORMATIONS EN PRÉSENTIEL À PARIS

GESTION DE LA PAIE

Pratiques de paie avancées

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Télétravail, mise en place et indemnisation	p.58	PATW	1j	1 014 €								25			

BANQUE - FINANCE & ASSURANCE

Assurance

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Actualités droit des assurances	p.60	ACAS	1j	1 031 €						23			2		

COMPTABILITÉ, FISCALITÉ & GESTION FINANCIÈRE

Comptabilité générale, auxiliaire et analytique

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
La relance téléphonique des Impayés	p.62	RTEL	1j	967 €					9						

Finance et trésorerie

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Analyse financière et tableaux de bord financiers - niveau 2	p.63	ANF2	2j	1 513 €						22 et 23					

Fiscalité

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
TVA - Perfectionnement	p.64	TVA2	1j	978 €						20					
Se perfectionner à la fiscalité d'entreprise - Niveau 2	p.65	FIS2	2j	1 530 €						15 et 16					

FORMATIONS EN PRÉSENTIEL À PARIS

MANAGEMENT & LEADERSHIP

Management

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
S'approprier les clés opérationnelles du management hybride	p.91	MAHY	2j	1 499 €							6 et 7			23 et 24	
Réussir ses délégations	p.92	IRSD	1j	790 €						5			4		14

Innovations managériales

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Le modèle Homo Emoticus au service d'un management bienveillant et exemplaire	p.93	HOMA	3j	2 490 €				12 au 14		12 au 14			11 au 13		4 au 6
Le modèle Homo Emoticus au service d'une communication interpersonnelle harmonieuse	p.94	HOCO	1j	990 €				3		19					6
Le modèle Homo Emoticus au service de la négociation	p.95	HONE	1j	990 €				4		20					7
Les outils et techniques de l'intelligence collective	p.96	TOIC	2j	1 553 €				6 et 7					16 et 17		
Le modèle Homo Emoticus au service de la qualité de vie et de l'engagement au travail	p.97	HOMO	1j	990 €			20				3		19		
Le modèle Homo Emoticus au service de l'évaluation des collaborateurs	p.98	HOEV	1j	990 €			21				4		20		

COMMUNICATION, EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE & DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Communication et compétences relationnelles

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Médiation et processus collaboratif	p.100	MPCO	1j	993 €			31						13		
Charisme, confiance en soi et leadership	p.101	THEA	2j	1 482 €						25 et 26					9 et 10

FORMATIONS EN PRÉSENTIEL À PARIS

COMMUNICATION, EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE & DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Communication et compétences relationnelles

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Gérer les profils atypiques	p.102	GEPA	2j	1190 €						19 et 20				13 et 14	

Efficacité professionnelle

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Prise de parole face caméra	p.103	PACA	2j	1475 €									14 et 15		

FORMATIONS À DISTANCE

GESTION RH, RECRUTEMENT, COMPÉTENCES & CARRIÈRES

GPEC

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Accompagnement RH des transformations et restructurations d'entreprises	p.32	PSRH	1j	988 €						30					

Mobilité interne et gestion de carrière

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Piloter et faciliter la mobilité interne	p.34	BILI	2j	1555 €								28 et 29			

FORMATION PROFESSIONNELLE

Digital Learning

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Acculturation au Digital Learning	p.38	DILE	1j	879 €			17 au 31		9 au 22			7 au 21		7 au 21	
Animer une classe virtuelle	p.39	ADIS	1j	879 €						14 au 22			3 au 17		5 au 15

MOBILITÉ INTERNATIONALE

Immigration et impatriation

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Statut des salariés impatriés	p.41	IMPW	1j	1045 €			20			19			2		4
Affiliation à la CPAM des salariés étrangers et salariés en retour d'expatriation	p.42	IMSS	1j	1045 €			21			20			3		7

DROIT DU TRAVAIL & RELATIONS SOCIALES

Relations sociales et instances représentatives du personnel

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Être assistant du Président du CSE	p.45	ACSE	2j	1547 €											6 et 7

FORMATIONS À DISTANCE

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Intégrer le CSE dans son management au quotidien	p.46	CSEM	1j	983 €			20						11		

SANTÉ, SÉCURITÉ & QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

Réglementation en santé et sécurité

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Être référent sécurité en entreprise - Niveau 2	p.49	ANI2	2j	1715 €						1er et 2		21 et 22		16 et 17	

RÉMUNÉRATIONS & PERFORMANCE RH

Contrôle de gestion sociale

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Calculer le coût de son absentéisme	p.55	CABS	1j	406 €					24					6	
Budgéter sa masse salariale	p.56	MASS	1j	967 €			23		30				10		

GESTION DE LA PAIE

Pratiques de paie avancées

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Télétravail, mise en place et indemnisation	p.58	PATW	1j	1014 €					26						4

BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE

Assurance

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Actualités droit des assurances	p.60	ACAS	1j	1031 €						23			2		

FORMATIONS À DISTANCE

COMPTABILITÉ, FISCALITÉ & GESTION FINANCIÈRE

Comptabilité générale, auxiliaire et analytique

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
La relance téléphonique des Impayés	p.62	RTEL	1j	967 €									19		

Finance et trésorerie

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Analyse financière et tableaux de bord financiers - niveau 2	p.63	ANF2	2j	1513 €				11 et 12						20 et 21	

Fiscalité

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
TVA - Perfectionnement	p.64	TVA2	1j	978 €				4						15	
Se perfectionner à la fiscalité d'entreprise - Niveau 2	p.65	FIS2	2j	1530 €				13 et 14						20 et 21	

MARKETING & PERFORMANCE COMMERCIALE

Performance commerciale

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Vendre plus et mieux à l'ère du digital et des réseaux sociaux	p.71	SOSE	2j	1490 €					4 et 5						
Les Fondamentaux du E-Commerce	p.72	ECOM	2j	1490 €						12 et 13					
Professionaliser vos techniques de vente et de prospection	p.74	PROV	2j	1490 €						20 et 21					
Développer vos talents de négociateur en situation de vente	p.76	NEVE	2j	1490 €					30 et 31						
Prospecter et vendre aux grands comptes	p.77	GRCO	2j	1490 €					16 et 17						
Booster votre closing de vente grâce aux meilleures méthodes d'expert	p.79	CLOV	1j	990 €								11			

FORMATIONS À DISTANCE

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Vente et relation client pour non-commerciaux	p.80	VREC	2j	1 490 €								7 et 8			

MANAGEMENT & LEADERSHIP

Management

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Réussir ses délégations	p.92	IRSD	1j	790 €			30				3		4		1er

Innovations managériales

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Les outils et techniques de l'intelligence collective	p.96	TOIC	2j	1 553 €							4 et 5				18 et 19

COMMUNICATION, EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE & DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Communication et compétences relationnelles

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Charisme, confiance en soi et leadership	p.101	THEA	2j	1 482 €								21 et 22			
Gérer les profils atypiques	p.102	GEPA	2j	1 190 €			27 et 28		25 et 26					20 et 21	

Efficacité professionnelle

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Prise de parole face caméra	p.103	PACA	2j	1 475 €						11 et 12					14 et 15

FORMATIONS EN RÉGIONS

LYON

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Réussir ses délégations	p.92	IRSD	1j	790 €										13	

NANTES

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Gérer les profils atypiques	p.102	GEPA	2j	1190 €			9 et 10								

LA RÉUNION

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Actualité de la protection sociale - Réunion	p.106	ASOR	1j	1076 €											

FORMATIONS EN PRÉSENTIEL À PARIS

RETRAITE ET PROTECTION SOCIALE

Protection sociale

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Actualités protection sociale dans la fonction publique	p.107	ASOL	2j	1 550 €										20 et 21	

PAIE, COTISATIONS ET DÉCLARATIONS

Paie

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
L'organisation d'un service paie dans la fonction publique	p.109	ORFP	2j	1 557 €						29 et 30		18 et 19			

RESSOURCES HUMAINES

Statut et gestion des agents

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Loi de Programmation de la Recherche (LPR) : enjeux RH, financiers et organisationnels	p.116	LPRE	1j	897 €					11				6		
Statuts des praticiens hospitaliers	p.117	PRHO	1j	897 €											15
Contrats des agents contractuels de droit public	p.118	CANT	2j	1 557 €					15 et 16			28 et 29			
Statuts des praticiens contractuels	p.119	PRCO	1j	897 €											6

Outils de pilotage de la fonction RH

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Rapport Social Unique (RSU) et Base de Données Sociales (BDS) dans la fonction publique	p.120	RSUP	1j	897 €								21			

FORMATION EN PRÉSENTIEL À PARIS

Représentants du personnel et obligations réglementaires

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Référent discrimination, harcèlement sexuel et agissements sexistes du comité social dans la FP	p.124	RFHP	1j	897 €			23					18			
Le comité social dans la fonction publique d'Etat	p.125	CSOE	1j	897 €								21			
Le comité social dans la fonction publique territoriale	p.126	CSOT	1j	897 €								26			
Le comité social dans la fonction publique hospitalière	p.127	CSOH	1j	897 €					15						
Négociation sociale dans la fonction publique	p.128	NSOP	1j	897 €					12						

FORMATIONS À DISTANCE

RETRAITE ET PROTECTION SOCIALE

Protection sociale

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Actualités protection sociale dans la fonction publique	p.107	ASOL	2j	1550 €					2 et 3					13 et 14	

PAIE, COTISATIONS ET DÉCLARATIONS

Paie

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
L'organisation d'un service paie dans la fonction publique	p.109	ORFP	2j	1557 €											7 et 8

RESSOURCES HUMAINES

Statut et gestion des agents

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Loi de Programmation de la Recherche (LPR) : enjeux RH, financiers et organisationnels	p.116	LPRE	1j	897 €					11				6		
Statuts des praticiens hospitaliers	p.117	PRHO	1j	897 €					12						
Contrats des agents contractuels de droit public	p.118	CANT	2j	1557 €				11 et 12						20 et 21	
Statuts des praticiens contractuels	p.119	PRCO	1j	897 €			17								

Outils de pilotage de la fonction RH

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Rapport Social Unique (RSU) et Base de Données Sociales (BDS) dans la fonction publique	p.120	RSUP	1j	897 €			9			14					8

FORMATIONS À DISTANCE

Santé au travail

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Harcèlement, discrimination, acte de violence et agissement sexiste dans la Fonction publique	p.121	DSIG	1j	198 €					16		6		19		7

Représentants du personnel et obligations réglementaires

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Référent discrimination, harcèlement sexuel et agissements sexistes du comité social dans la FP	p.124	RFHP	1j	897 €						8					
Le comité social dans la fonction publique d'Etat	p.125	CSOE	1j	897 €						2				24	
Le comité social dans la fonction publique territoriale	p.126	CSOT	1j	897 €						19				21	
Le comité social dans la fonction publique hospitalière	p.127	CSOH	1j	897 €				13					13		
Négociation sociale dans la fonction publique	p.128	NSOP	1j	897 €			13						5		

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES FORMATION

1. PREAMBULE

Les présentes Conditions Générales de Vente (CGV) s'appliquent à toutes les offres de services proposées par GERESO Formation et faisant l'objet d'une commande de la part du client. Elles ne s'appliquent pas aux webinaires, conférences, location de salles et aux ouvrages GERESO Édition. Pour ces prestations, il conviendra de se référer aux conditions de vente spécifiques disponibles sur les propositions et documentations commerciales, et sur le site www.gereso.com. Toute commande implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux conditions générales de vente et de participation de GERESO rappelées ci-dessous.

2. DEFINITIONS

- Formation interentreprises : formation en présentiel ou à distance regroupant des salariés d'entreprises ou d'établissements distincts, proposée et organisée par GERESO, et dont les dates de sessions et les lieux de déroulement sont unilatéralement définis par cette dernière.
- Formation intra-entreprise : formation regroupant les salariés d'une même entreprise, réalisée pour le compte d'un seul client, à une date fixée d'un commun accord, dans les locaux du client ou dans des locaux mis à sa disposition ou à distance.
- Module Expert : combinaison de deux formations interentreprises prédéterminées et indissociables.
- Les rendez-vous de... : Formations interentreprises se déroulant sur 4 matinées non consécutives et indissociables ou 2 jours non consécutifs et indissociables.
- Parcours diplômant : parcours composé de plusieurs blocs de compétences et d'un ou plusieurs examens permettant l'acquisition d'une certification professionnelle reconnue RNCP, à suivre dans un délais de 5 ans maximum.
- Bloc de compétences : une ou plusieurs formations correspondant à une compétence phare d'un parcours diplômant. Chaque bloc de compétences fait l'objet d'un examen permettant l'acquisition d'une certification professionnelle.
- Parcours certifiant : parcours composé de plusieurs formations et d'un examen permettant l'acquisition d'une certification reconnue CPFPP, à suivre sur un délai de 18 mois maximum.

3. OBJET

Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de GERESO, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents. GERESO se réserve le droit de modifier les présentes CGV à tout moment. La version actualisée des CGV peut être consultée sur le site www.gereso.com.

4. MODALITES D'INSCRIPTION ET VALIDATION DE COMMANDE

4.1. Formations interentreprises, y compris les modules expert, les parcours diplômants, les blocs de compétences, et les parcours certifiants

Pour être définitive, une commande doit être expressément formulée sur support papier via un bulletin d'inscription ou validée sur le site internet www.gereso.com. À réception du bulletin d'inscription mentionnant le(s) formation(s) choisi(s), une convention de formation en deux exemplaires est adressée au Client qui s'engage à la retourner à GERESO, signée et revêtue du cachet de l'entreprise. Pour les formations se déroulant sur un format discontinu une seule convention portant sur la totalité des journées ou demi-journées composant la formation sera établie.

4.2. Formations intra-entreprise y compris les formations sur-mesure et les prestations de coaching

Toute prestation de formation intra-entreprise fait l'objet d'une proposition pédagogique et financière établie par GERESO. L'acceptation formelle par le client devra parvenir à GERESO au moins 15 jours ouvrés avant le début de la formation. Une convention de formation en deux exemplaires est adressée au Client qui s'engage à la retourner à GERESO, signée et revêtue du cachet de l'entreprise.

5. TARIFS ET CONDITIONS DE REGLEMENT

Conditions financières et règlement :
Tous les prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur. Sans

convention contraire, les règlements sont à effectuer par le client à réception de la facture, sans escompte, à l'ordre de GERESO SAS.

Règlement par un OPCO :

Si le Client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCO dont il dépend, il lui appartient :

- de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- de l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur un bon de commande ;
- de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, la différence sera directement facturée au Client. Dans le cas d'une prise en charge par l'OPCO, celui-ci ne payant que prorata temporis des journées de présence, le coût correspondant aux journées éventuelles d'absence sera facturé au client. Si GERESO n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCO au dernier jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût du stage. En cas de non-paiement de l'OPCO dans la limite de 60 jours nets ou de 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

6. ANNULATIONS, REMPLACEMENTS ET REPORTS

6.1 Formations interentreprises, y compris les modules expert, les cursus expert, les parcours diplômants, les blocs de compétences, et les parcours certifiants Remplacement d'un participant :

GERESO offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant, sur une même session de formation. Le remplacement d'un participant est possible sans frais jusqu'à la veille de la formation. L'acceptation de GERESO est conditionnée par le règlement intégral de toutes les factures à échéance précédemment émises et dues par le Client. Cette faculté n'est pas applicable aux parcours « Cursus Expert », aux combinaisons de formations sous forme d'offre modulaire, aux blocs de compétences, aux parcours diplômants, aux parcours certifiants.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES FORMATION

Report de participation :

GERESO offre la possibilité à ses clients de reporter 1 fois leur participation sur l'une des deux prochaines sessions de formation en présentiel ou à distance sur la même thématique et pour le même participant. Cette demande de report doit être communiquée par écrit, au moins 15 jours ouvrables avant le début de la formation.

Annulation à l'initiative du Client :

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit, au moins 15 jours ouvrables avant le début de la formation. Toute annulation, moins de 15 jours ouvrables avant le début de la formation, entraînera le paiement d'une indemnité égale à 50% du coût total de la formation concernée. Toute annulation par le Client moins de 8 jours avant le début de la formation entraînera le paiement intégral du prix de la formation à titre de dédit.

Toute formation commencée est dans son intégralité. En cas d'annulation d'une formation présentielle en raison d'une situation sanitaire exceptionnelle ou de pandémie, GERESO se réserve le droit de facturer 100% de la prestation, si le client refuse de transformer la formation présentielle en formation à distance.

Annulation et report à l'initiative de GERESO :

GERESO s'engage à ce que le personnel et les formateurs affectés à l'exécution des prestations soient parfaitement compétents dans les spécialités requises pour assurer le respect des délais et la qualité des prestations. Dans certains cas exceptionnels, GERESO peut être amené, pour des raisons indépendantes de sa volonté, à reporter une session de formation, au plus tard une semaine avant le démarrage de celle-ci. De même, dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, GERESO se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard la veille du démarrage de celle-ci, et ce, sans indemnités versées au Client.

6.2 Formations intra-entreprise y compris les formations sur-mesure et les prestations de coaching

Annulation à l'initiative du Client

Toute prestation entamée et annulée à l'initiative du Client est due dans son intégralité.

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit, au moins 30 jours ouvrables avant le début de la prestation. Pour toute annulation à l'initiative du Client, fût-ce en cas de force majeure :

· plus de 30 jours ouvrables avant le début de la prestation : aucun frais ne sera facturé au Client.

· entre 15 et 30 jours ouvrables avant le début de la prestation, et sans report possible de la prestation dans un délai de 6 mois : GERESO facturera un montant correspondant à 30% de la commande, à titre de frais d'annulation. Dans le cas où la prestation peut être reportée dans un délai de 6 mois, aucun frais ne sera facturé au Client.

Une formation ne peut être reportée qu'une seule fois.

· moins de 15 jours ouvrables avant le début de la prestation : GERESO facturera la totalité du coût de la formation, à titre de dédit. Dans tous les cas : Si un coût de préparation était prévu, seuls les frais déjà engagés au titre de la préparation sont facturés. S'entendent par frais engagés, les frais éventuels de déplacement et d'hébergement ainsi que le temps passé par les collaborateurs de l'Organisme de Formation sur le projet, ainsi que les pénalités éventuelles d'annulation d'une réservation de salle pour le cas où le client aurait confié à GERESO la réalisation de cette prestation. En cas d'annulation d'une formation présentielle en raison d'une situation sanitaire exceptionnelle ou de pandémie, GERESO se réserve le droit de facturer 100% de la prestation, si le client refuse de transformer la formation présentielle en formation à distance.

Annulation à l'initiative de GERESO

GERESO s'engage à ce que ses équipes internes et les consultants affectés à l'exécution des prestations soient parfaitement compétents dans les expertises requises pour assurer le respect des délais et la qualité des prestations. GERESO se donne la possibilité d'annuler une prestation sans préavis et à effet immédiat, ou de confier une prestation à un consultant autre que celui mentionné dans la proposition commerciale initiale, notamment en cas d'impossibilité du consultant et impossibilité de le remplacer dans sa discipline. GERESO est autorisé à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations.

7. MODULES E-LEARNING

Certaines formations proposées par GERESO comportent des modules en e-learning. GERESO fournira au client, dès son inscription les modalités pratiques de connexion aux modules d'e-learning.

8. DISPOSITIONS APPLICABLES A L'ENSEMBLE DE L'OFFRE GERESO

8.1. Prix, facturation et règlements

Tous les prix sont exprimés en euros et hors taxes. Ils sont révisibles dès variation significative d'un des éléments de la formule représentative des coûts de l'entreprise et de toutes les façons le 1er juillet de chaque année, après information préalable de nos Clients. Ils seront majorés de la TVA en vigueur. Les éventuels taxes, droits de douane ou d'importation ainsi que les frais bancaires occasionnés par le mode de paiement utilisé seront à la charge du Client. Les frais de déplacement du (ou des) consultant(s) ou du (ou des) formateur(s) ainsi que les frais de location de salle, de documentation et de location de matériel courant (vidéoprojecteur, logiciels utilisés lors des sessions de formation...) sont facturés en sus.

Pénalités de retard : Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client de pénalités de retard fixées à trois fois le taux d'intérêt légal auquel s'ajoute une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 50 € HT. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit.

Refus de commande : Dans le cas où un Client passerait une commande à GERESO, sans avoir procédé au paiement des factures précédemment émises et arrivées à échéance, GERESO pourra refuser d'honorer la commande aussi longtemps que lesdites factures n'ont pas été réglées, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité à ce titre.

8.2. Force majeure

GERESO ne pourra être tenu responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux Français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES FORMATION

l'accident d'un consultant ou d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux externes à GERESO, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des télécommunications, l'interruption de l'approvisionnement en énergie, interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle de GERESO.

8.3. Propriété intellectuelle

Dans le cadre du respect des droits de propriété intellectuelle attachés aux supports remis ou imprimables ou de toutes autres ressources pédagogiques mis à la seule disposition des participants des formations, le Client s'interdit de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations GERESO ou à des tiers, les dits supports et ressources pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, vidéo, orale...) sans l'autorisation expresse, préalable et écrite de GERESO ou de ses ayants droit.

8.4. Confidentialité

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat, notamment l'ensemble des informations figurant dans la proposition commerciale et financière transmise par GERESO au Client.

8.5. Limitations de responsabilité de GERESO

La responsabilité de GERESO ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel, tout mauvais usage du ou des service(s) E-learning de formation par les Utilisateurs ou toute cause étrangère à GERESO. Quelque soit le type de prestations, la responsabilité de GERESO est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client. La responsabilité de GERESO est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la prestation

concernée. En aucun cas, la responsabilité de GERESO ne saurait être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

8.6. Données personnelles

Les différentes informations qui peuvent vous être demandées lors de l'utilisation des services GERESO sont nécessaires au traitement des inscriptions et à l'exécution des prestations fournies. Conformément à la Loi Informatique et Libertés, le Client dispose d'un droit d'accès, d'opposition, de rectification, de portabilité des informations qui le concernent. Toute demande en ce sens doit être adressée à GERESO - Service DPO - 38 rue de la Teillaie, 72018 Le Mans Cedex 2 ou à l'adresse suivant : dpo@gereso.fr

Conformément au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), ces données, collectées dans le cadre d'une prestation de formation, seront conservées durant 3 ans à compter de notre dernier contact.

8.7. Communication

Le Client accepte d'être cité par GERESO comme Client de ses offres de services, aux frais de GERESO. Sous réserve du respect des dispositions des articles 8.4 et 8.6, GERESO peut mentionner le nom du Client ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa Clientèle, entretiens avec des tiers, communications à son personnel, documents internes de gestion prévisionnelle, rapport annuel aux actionnaires, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

8.8. Droit applicable - Attribution de compétence - Renonciation - Élection de domicile

L'élection de domicile est faite par GERESO à son siège social au 38 rue de la Teillaie, 72018 Le Mans Cedex 2

Les Conditions Générales et toutes les relations contractuelles entre GERESO et ses Clients relèvent de la Loi française.

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce du Mans quel que soit

le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront.



VOS CONTACTS

Une question à propos d'une formation, d'un certificat professionnel ou d'un ouvrage ? Un document administratif à nous adresser ? Un cahier des charges de formation intra à nous transmettre ? Retrouvez la liste de vos contacts utiles.

PÔLE PÉDAGOGIQUE

Vous avez suivi une formation et vous souhaitez joindre votre consultant(e), lui poser une question technique liée à votre formation, poser des questions à nos experts, partager vos expériences...

Barbara FOUCAUD

Responsable du Pôle pédagogique
e-mail : bfoucaud@gereso.fr - tél. : 06 33 15 13 12

COORDINATRICES PÉDAGOGIQUE

Emmanuelle BEAUSSIER

e-mail : ebeaussier@gereso.fr - tél. : 02 43 29 28 73

Flore-Anne CHAPLET

e-mail : fachaplet@gereso.fr - tél. : 02 43 23 51 93

FORMATIONS INTER

Vous souhaitez vous inscrire à une formation, être conseillé(e) dans le choix d'un certificat professionnel, en savoir plus sur le programme d'une formation...

Isabelle ROCHE

Responsable commerciale
e-mail : iroche@gereso.fr - tél. : 02 43 23 59 81

FORMATIONS INTRA & CONSEIL

Informations commerciales

Vous souhaitez recevoir une étude personnalisée, mettre en place une formation sur-mesure dans votre entreprise, nous transmettre un cahier des charges pour une formation intra...

CONSEILLÈRES FORMATION

Sonia BASTARD

e-mail : sbastard@gereso.fr - tél. : 02 43 23 59 86

Valérie FÉAU

e-mail : vfeau@gereso.fr - tél. : 02 43 29 28 75

Laure CABELGUEN

e-mail : lcabelguen@gereso.fr - tél. : 02 43 23 51 44

Ludivine LETESSIER

e-mail : lletessier@gereso.fr - tél. : 02 43 23 51 92



Joy ROQUELIN

e-mail : jroquelin@gereso.fr - tél. : 02 43 23 59 88

Jessica BERDAH

e-mail : jberdah@gereso.fr - tél. : 02 43 23 09 09

Surya DIALLO

e-mail : sdiallo@gereso.fr - tél. : 02 43 23 09 09

FONCTION PUBLIQUE

Florent LE FRAPER DU HELEN

Responsable développement secteur public
e-mail : flefraper@gereso.fr - tél. : 06 17 81 10 54

GRANDS PROJETS

Vous souhaitez bénéficier d'un accompagnement personnalisé dans la préparation et le déploiement d'un projet de formation d'envergure, ou vous souhaitez optimiser votre budget formation via la signature d'un accord-cadre avec GERESO.

Fayçal NETICHE

Responsable développement commercial
e-mail : fnetiche@gereso.fr - tél. : 07 88 51 98 26

Marina RONCHETTI

Conseillère formation
e-mail : mronchetti@gereso.fr - tél. : 02 43 23 59 84

CONSEIL

Vous souhaitez en savoir plus sur nos offres de conseil : bilans retraite, veille juridique, audit de paie, études en mobilité internationale, coaching...

Valérie FÉAU & Laure CABELGUEN

Conseillères formation et prestation conseil GERESO
e-mail : conseil@gereso.fr - tél. : 02 43 23 51 44

ESPACE FORMATION

PARIS MONTPARNASSE

Mathilde KIRION

Responsable de l'Espace Formation
e-mail : mkirion@gereso.fr - tél. : 01 42 18 13 03

Pour préparer l'adaptation de l'accessibilité de la formation à vos besoins :

Anne-Lise FEBVRE

Référente handicap
e-mail : alfebvre@gereso.fr - tél. : 02 43 23 51 41

COMPTABILITÉ

Vous souhaitez une information à propos d'un règlement ou d'une facture...

Pascaline DUBOIS

Responsable comptabilité
e-mail : pdubois@gereso.fr - tél. : 02 43 23 51 40

LOGISTIQUE

SECRÉTAIRES DE FORMATION INTRA

Laurence CHISTONI

e-mail : lchistoni@gereso.fr - tél. : 02 43 29 28 71

Delphine BRISEBOURG

e-mail : dbrisebourg@gereso.fr - tél. : 02 43 25 51 95

ASSISTANTES TECHNIQUES INTRA

Nathalie CORNEILLE

e-mail : ncorneille@gereso.fr - tél. : 02 43 23 51 48

Véronique LECHAT

e-mail : vlachat@gereso.fr - tél. : 02 43 23 51 48

ÉDITION

& LIBRAIRIE.GERESO.COM

Vous souhaitez commander un ouvrage, faire le point sur vos abonnements...

Service clients : 02 43 23 03 53

e-mail : edition@gereso.fr

Retrouvez tous nos ouvrages sur www.librairie.gereso.com

MARKETING

COMMUNICATION & WEB

Vous souhaitez en savoir plus sur les offres, les événements ou les sites web GERESO, proposer un partenariat presse ou web, solliciter un auteur ou un consultant GERESO...

Hervé RIOCHE

Responsable Communication & Marketing
e-mail : hrioche@gereso.fr - tél. : 02 43 23 51 45

Yohann SORIN

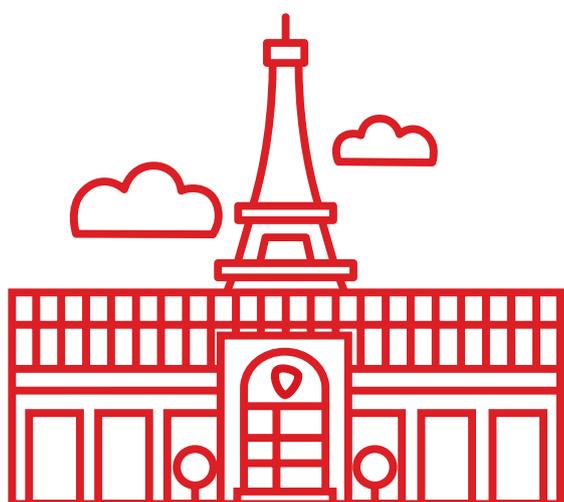
Webmaster
e-mail : ysorin@gereso.fr - tél. : 02 43 29 28 70

Kelly BALIGAND

Chargée de Communication & Marketing
e-mail : kbaligand@gereso.fr - tél. : 02 52 99 04 16

L'ESPACE **FORMATION**

**“L'équipe GERESO vous reçoit
dans un environnement
chaleureux et stimulant en plein
cœur du quartier d'affaires
Montparnasse.”**



Vous êtes chez vous !

Nous vous accueillons au sein de notre **Espace Formation** dans le 14^e arrondissement, 22 place de Catalogne.

Découvrez un nouvel espace spécialement créé pour vous et bénéficiez d'une efficacité sans faille grâce à une interlocutrice unique, une configuration sur-mesure (salles aménageables selon vos besoins, écrans & video-projecteurs, wifi, paperboards, librairie, collations, boissons chaudes), un espace détente, réservations restaurants et par un environnement adapté à l'accueil De publics en situation de handicap

L'objectif ?

Optimiser votre **“expérience formation”** !





“L'espace GERESO est facilement accessible”



Accès Métro
Montparnasse-Bienvenue :
Lignes 4 - 6 - 12 - 13
Gaité : Ligne 13



Parking
Zenpark - Parking Paris - Gare Montparnasse - Concorde
Zenpark - Parking Paris - Montparnasse - Château



Bus
Arrêt - Place de Catalogne :
Lignes 59 et 88



NOS PARTENAIRES

FORMATIONS **DIPLÔMANTES**

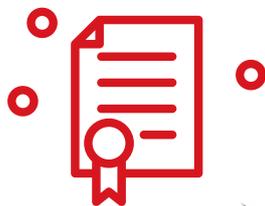


Établissement pluridisciplinaire de **11 000 étudiants** répartis sur deux campus, Le Mans et Laval. Le Mans Université offre des formations et une activité de recherche d'expertise reconnue internationalement en sciences et technologie, mais aussi en lettres et langues, droit, économie, gestion, sciences humaines et sociales. Le Mans Université en partenariat avec GERESO propose :

Gestion des Ressources humaines

Master 2 - Diplôme d'État Bac+5

- en présentiel et e-learning • Éligible au CPF
- Inscrit au RNCP



École de référence pour les professionnels des RH depuis 1998, SUP des RH **prépare aux différents métiers des ressources humaines**. Située à Paris dans le 15^e arrondissement, elle délivre en partenariat avec GERESO, deux diplômes :

Chargé(e) des Ressources Humaines

Titre certifié de Niveau 6 (Bac+3)

- Éligible au CPF • Inscrit au RNCP

Manager du développement des RH

Titre certifié de Niveau 7 (Bac+5)

- Éligible au CPF • Inscrit au RNCP



www.gereso.com/formation-interentreprise/formations-diplomantes/



FORMATIONS **INTER & INTRA-ENTREPRISES**



Mine de Savoirs est **une agence de créativité pédagogique**, qui vous accompagne de la conception au déploiement de vos dispositifs de formation digitaux, présentiels ou blended. Les experts pédagogiques conçoivent avec vous le contenu. Le studio graphique-vidéo sublime le contenant. L'agence est également **un organisme de formation spécialisé en accompagnement des formateurs** vers de nouvelles compétences pédagogiques.



L'Institut de Communication Appliquée pour la Réussite des Entreprises (ICARE) a pour vocation d'accompagner les organisations dans leur management et le développement de leurs Ressources Humaines. GERESO et ICARE ont élaboré conjointement une offre de formations inter et intra-entreprises en Management et Leadership à destination des dirigeants, des managers et de tous les professionnels de l'entreprise.



Depuis 1986, l'Institut François Bocquet a formé 160 000 professionnels sur l'ensemble du territoire Français. Une expérience qui repose sur des valeurs fortes : l'authenticité des relations humaines, l'adaptation au profil de l'apprenant, la proximité géographique et l'innovation pédagogique. Organisme de formation indépendant, l'Institut François Bocquet est certifié Qualiopi. Cette qualification est la reconnaissance d'un savoir-faire et de compétences dans le secteur de la formation, et plus particulièrement dans les domaines du management, des relations humaines, de la communication, du développement personnel et de l'efficacité professionnelle.

Les formations GERESO donnant lieu à une journée de certification animée par l'Institut François Bocquet, les rendant éligible au financement CPF :

- **Communiquer efficacement**
- **Gestion du temps**
- **Prise de parole en public**
- **L'intelligence émotionnelle - Niveau 1**
- **Les fondamentaux du management hiérarchique**
- **Le leadership au féminin**

Les formations suivantes sont proposées et animées par l'Institut François Bocquet, en partenariat avec GERESO :

- **Gérer les personnalités difficiles**
- **Réussir ses délégations**
- **Déchiffrer la personnalité**
- **Masterclass « Gestion des personnalités et des relations difficiles »**



L'offre proposée par Qualis Formation est dédiée à la montée en compétence des collaboratrices et collaborateurs des secteurs de **l'Assurance**, de la **Banque**, des **Mutuelles** et des autres **sociétés financières**. Ces formations intéressent tous les segments de marché (particuliers, patrimoniaux, professionnels, entreprises), les salariés au **front-office** et au **back-office**. Organisme de formation indépendant, Qualis Formation est qualifié ISQ OPQF et inscrit au Datadock.



Fruit de 7 ans de recherche, solidement construit et référencé, le modèle Homo Emoticus apporte un éclairage nouveau sur les relations humaines. Contrairement au modèle classique de l'Homo Economicus, selon lequel l'être humain prend des décisions purement rationnelles, le modèle Homo Emoticus place quant à lui la dimension émotionnelle au cœur des relations, de l'entreprise et du management. Il s'appuie ainsi sur les émotions universelles pour expliquer les comportements, les relations, les situations de management et de négociation...

Et offre un cadre de compréhension et d'action pour chaque situation : management de projet, d'équipe, de personne ou de crise, communication interpersonnelle, négociation... Les formations proposées par GERESO s'appuyant sur le modèle Homo Emoticus :

- **Le modèle Homo Emoticus au service d'un management bienveillant et exemplaire**
- **Le modèle Homo Emoticus au service d'une communication interpersonnelle harmonieuse**
- **Le modèle Homo Emoticus au service de la négociation**
- **Le modèle Homo Emoticus au service de la qualité de vie et de l'engagement au travail**
- **Le modèle Homo Emoticus au service de l'évaluation des collaborateurs**



Acteur majeur dans le domaine de la **santé et sécurité** au travail, C3S met en œuvre des solutions opérationnelles et innovantes pour optimiser la **prévention et la qualité de vie au travail**.

La démarche C3S s'adapte aussi bien au public qu'au terrain, à la culture d'entreprise, à l'environnement et aux process des organisations.

Certifiée ISQ OPQF, habilitée DPC et agréementée CHSCT et SST, la société C3S possède toutes les labélisations nécessaires pour répondre aux attentes de votre structure avec expertise et passion.



SECTEUR PRIVÉ

ABB FRANCE · ACCENTURE · ACCOR · ACMS · ACTION LOGEMENT · ADOMA · AÉROPORTS DE PARIS · AFPA · AG2R · AGEFIPH · AGENCE FRANCE PRESSE · AIRBUS · AIR LIQUIDE · ALBANY INTERNATIONAL · ALLIANZ · ALSTOM TRANSPORT · ALTEDIA · AMBASSADES DES ÉTATS-UNIS ET DU CANADA · APEC · APPIA · ARC INTERNATIONAL · ARKEMA · ARPAVIE · ARTERRIS · ASSYSTEM · AUCHAN · AUTOROUTES PARIS RHIN RHÔNE · AXA FRANCE · AXALTA COATING SYSTEMS · BANQUE DE FRANCE · BANQUE PALATINE · BANQUE POPULAIRE · BAYARD PRESSE · BAYER CROPS SCIENCE · BERTIN TECHNOLOGIES · BNP PARIBAS · BOBST LYON · BOLLORE · BOSCH · BOUYGUES · BPCE · BRGM · BRICO DEPOT · BRIDGESTONE FRANCE · BSH ELECTROMENAGER · BUREAU VERITAS · C & A · CAISSE CENTRALE DE LA MSA · CAISSE D'ÉPARGNE · CANAL PLUS · CAP GEMINI · CARREFOUR · CARSAT · CASA · CASINO · CCAS · CCI · CEA · CENTRE JEAN PIERRE TIMBAUT · CERFRANCE · CFPR · CHANEL · CIC · CIEM · CLARINS · CLUB MEDITERRANEE · CNAMTS · CNES · CNP ASSURANCES · COFACE · COLAS · COLLECTEAM · CONFORAMA · CLAAS TRACTOR · COOPERATIVE LE GOUESSANT · COVEA · CPAM · CRÉDIT AGRICOLE · CRÉDIT MUTUEL · CRISTAL UNION · DAHER · DALKIA · DASSAULT · DELPHARM GAILLARD · DISNEY · ECONOCOM · EDF · EFS · EGIS · EIFFAGE · ENGIE COFELY · ENSEMBLE PROTECTION SOCIALE · ESPCI PARITECH · ESSILOR · FFF · FNAC · FRAMATOME · ORANO · FRANCE TELEVISIONS *FUJIFILM · GROUPE BEL · GECINA · GEFCO · GEMALTO · GENERAL ELECTRIC · GENERALI · GEODIS · GFI INFORMATIQUE · GFC ATLANTIC · GKN DRIVELINE · GLACES THIRIET · GRANDS PORTS MARITIMES · GROUPAMA · GROUPE ARCADE · GROUPE HENNER · GROUPE HOSPITALIER SAINT JOSEPH · GROUPE LES MOUSQUETAIRES * GROUPE VVY · GRT GAZ · SANOFI · HELMA SERVICES · HERMES SELLIER · HERTA · HERTZ · HOTEL LE BRISTOL · IDEX · IFP · IMPACT · INEO · INEXTENS · INGEROP · INNOTHERA SERVICES · INRS INSEAD · INSTITUT PASTEUR · IPSOS · IRSN · ITRON · JEAN STALAVEN · JOHN DEERE · KEOLIS · KRYS GROUP · KUEHNE & NAGEL · L'ORÉAL · LA BANQUE POSTALE · LABORATOIRES URGO · LABORATOIRES SERVIER · LABORATOIRES FILORGA COSMETIQUES · LABORATOIRES NUXE · LAFARGE · LAGARDERE · LA POSTE · LA REDOUTE · LEGRAND · LFDJ · LES TRAVAUX DU MIDI · LILLY FRANCE · LOGOPLASTE · LOUIS VUITTON · LYONNAISE DE BANQUE · LUBRIZOL · MAAF · MACIF · MACSF · MAIF · MBDA FRANCE · MC DONALD · MGEN · MICHELIN · MMA · MSA · MOET HENNESSY * MUTEX · NAPHTACHIMIE · NATIXIS * NESTLÉ · NEXANS · NEXTER · NUTRIXO · ORANGE · ORANGE BANK · OUEST FRANCE · SOLOCAL · PASQUIER · PARIS HABITAT · PARISOT · PEUGEOT CITROËN · PFIZER · PHILIPS · PIERRE GUERIN · PÔLE EMPLOI · POLYONE · PORT AUTONOME · PRINTEMPS · PRO BTP · RADIO FRANCE · RATP · RAZEL BEC · RELAIS COLIS · RENAULT · SACEM · SAFRAN · SAINT GOBAIN · SAMSIK · SARTHE HABITAT · SCHENKER FRANCE · SCHLUMBERGER · SCHNEIDER ELECTRIC · SEB DEVELOPPEMENT · SEITA · SFR · SGS · SHELL · SHISEIDO · SIACI SAINT-HONORÉ · SIEMENS · SIVANTOS · SMABTP · SNCF · SOCIÉTÉ GÉNÉRALE · SOFITEL · SOGEA · SOGIMA · SOLVAY · SOURIAU · SPIE · ST MICROELECTRONICS · STELIA AEROSPACE · SUEZ · SVP · SYSTRA · TAM · TDF · TECHNIP · TEFAL · TELEPERFORMANCE · TERREAL · THALES · TOTAL · TRANSDEV · UCANSS · UNEO* VALEO · VEOLIA · VERSPIEREN · VINCI · VIVARTE · VM BUILDING SOLUTIONS · VTG FRANCE · WURTH FRANCE SA...

SECTEUR PUBLIC

A.C.O.S.S. · AGENCES DE L'EAU · ANAH · ANFH · ANSES · ASSEMBLEE NATIONALE · ASP · CAISSE DES DEPOTS · C.A.S.V.P · CENTRES DE GESTION DE LA FPT · CENTRE NATIONAL DU CINEMA ET DE L'IMAGE ANIMEE · CLEISS · CNRS · COUR DES COMPTES · EDSMR · IFCE LES HARAS NATIONAUX · INSERM · IRSTEA · **CONSEILS DÉPARTEMENTAUX** : DU CANTAL, DE L'HERAULT, DU JURA, DE LA HAUTE-VIENNE, DES HAUTS DE SEINE, DES PYRENEES-ORIENTALES, DU FINISTERE... · **CONSEILS RÉGIONAUX** : AUVERGNE-RHONE ALPES, GRAND EST, GUADELOUPE, NOUVELLE AQUITAINE, VAL DE LOIRE ... · **CULTURE** : BNF, CENTRE GEORGES POMPIDOU, CENTRE DES MONUMENTS NATIONAUX, CHATEAU DE VERSAILLES, LA COMEDIE FRANÇAISE, MUSEE DU LOUVRE, MUSEE DU QUAI BRANLY, SEVRES LA CITE DE LA CERAMIQUE..... · **ÉDUCATION** : CAISSES DES ÉCOLES, ECOLE, CENTRALESUPELEC, ECOLES DES MINES, ECOLE POLYTECHNIQUE, ENAC, LA FEMIS, UNIVERSITES DE NANTES, DE PARIS II, DE PARIS-SORBONNE, DU HAVRE, AIX-MARSEILLE ... · DILA · DREAL · FRANCEAGRIMER · IFSTAR · IGN · IGPDE · INPI · INRA · INRAP · INRIA · INSEE · IRD · LA POSTE · **MAIRIES** : DE NOISY, SARTROUVILLE, DE LYON, DE NANTES, DE PARIS, DE ROUEN, DE VERSAILLES, DU HAVRE... · **METROPOLES** : DE LYON, NANTES, LILLE, STRASBOURG, TOULOUSE · **MINISTÈRES** : DE L'AGRICULTURE, DE LA CULTURE, DE LA DÉFENSE, DE L'ÉCOLOGIE, SERVICES DU PREMIER MINISTRE... · ONAC-VG · **PREFECTURE DE REGION** : AUVERGNE-RHONE ALPES, BRETAGNE, CHARENTE, ILE DE FRANCE ... · **SANTÉ** : APHP, ARS, CASH DE NANTERRE, CH D'AJACCIO, DE GONESSE, DU HAVRE, GUILLAUME RÉGNIER, PUBLIC DU COTENTIN... · CHI DE CRETEIL, DE POISSY/ST GERMAIN EN LAYE, DE VILLENEUVE SAINT GEORGES... · CHU DE BREST, DE FELIX GUYON, DE RENNES, HOPITAUX DE ROUEN, DE NANTES, DE NICE, DE NIMES, DE SUD REUNION... · CSMLD JACQUES WEINMANN · EHPAD · EFS · EPS · EPSMR · GH LE RAINCY MONTFERMEIL, DE MULHOUSE SUD ALSACE, DE L'AUBE-MARNE, EST-REUNION, SUD-ARDENNES ... · HAUTE AUTORITE DE SANTE · INSTITUT LE VAL-MANDE · MIPIH · SANTÉ PUBLIQUE FRANCE · SDIS DE L'ARDÈCHE, DE LA LOIRE, DES ALPES MARITIMES, DES YVELINES · SYNDEC · **S.A.R.** : DE DOUAI, DE LYON, DE PARIS ...





SIÈGE SOCIAL

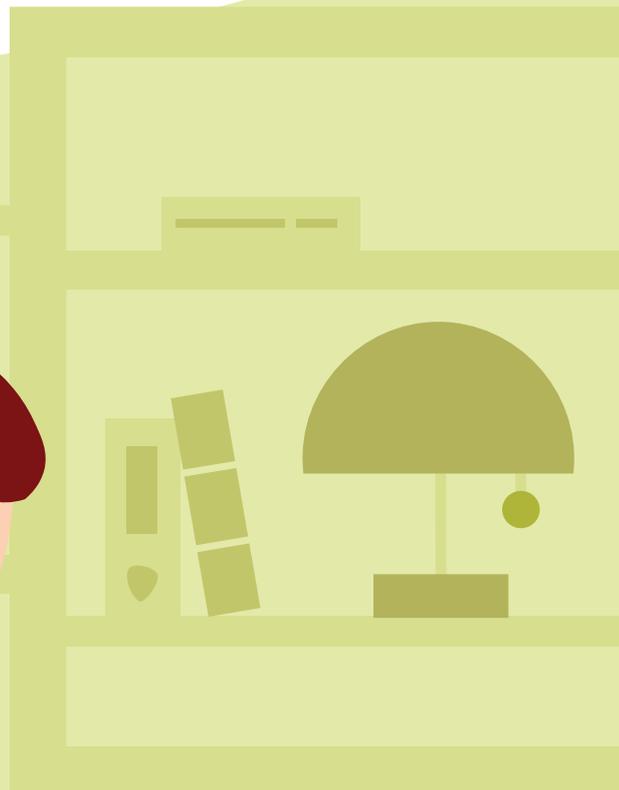


38 Rue de la Teillaie - CS 81826
72018 Le Mans Cedex 2
Tél : 02 43 23 09 09
E-mail : formation@gereso.fr

ESPACE FORMATION



22 Place de Catalogne - 75014 Paris
Tél : 01 42 18 13 08
E-mail : espaceformation@gereso.fr



RETROUVEZ-NOUS
www.gereso.com

