

CATALOGUE 2025

FORMATIONS



**CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE**

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

SOMMAIRE DU CATALOGUE

COMMERCIAL - VENTES 4

RÉALISER UNE PROSPECTION COMMERCIALE EFFICACE AVEC LES OUTILS ET LES CANAUX PHYGITAUX	4
MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE	6
PILOTER LES ACTIONS DE COMMUNICATION NUMÉRIQUE DE L'ENTREPRISE	8
DÉVELOPPER LA QUALITÉ AU SERVICE DU CLIENT	10
EMPLOYÉ POLYVALENT DU COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION	12
VENDEUR CONSEIL OMNISCANAL.....	14
ATTACHÉ COMMERCIAL	16
GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE	18
RESPONSABLE DE COMMERCES ET DE LA DISTRIBUTION	20
RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL	22
CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE.....	24

COMMERCIALISER À L'INTERNATIONAL 26

GÉRER LES OPÉRATIONS À L'INTERNATIONAL	26
MANAGER DE DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL	28

GESTION D'ENTREPRISE 30

CONTRIBUER À LA GESTION DE L'ENTREPRISE.....	30
EXERCER LA MISSION D'ORGANISATION ET DE SUIVI DES ACHATS	32
RESPONSABLE LOGISTIQUE.....	34
ASSISTANT DE GESTION ET D'ADMINISTRATION D'ENTREPRISE.....	36
ASSISTANT MANAGER LOISIRS HÉBERGEMENT RESTAURATION.....	38

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES 40

CONDUIRE UN RECRUTEMENT : DE L'ANALYSE DU BESOIN À L'INTÉGRATION DU COLLABORATEUR	40
ANIMER UNE ÉQUIPE DE TRAVAIL	42
MANAGER UN PROJET	44
EXERCER LE RÔLE DE TUTEUR EN ENTREPRISE	46
EXERCER LA MISSION DE RÉFÉRENT AFEST EN TPE-PME.....	48
EXERCER LA MISSION DE FORMATEUR EN ENTREPRISE.....	50
TRAITER LA PAIE	52
ASSISTANT EN RESSOURCES HUMAINES	54

TECHNOLOGIES, RÉSEAUX ET CYBERSÉCURITÉ 56

PILOTER LA MISE EN CONFORMITÉ DES MODALITÉS DE TRAITEMENT ET DE PROTECTION DES DONNÉES EN TPE/PME	56
RÉFÉRENT CYBERSÉCURITÉ EN TPE/PME	58
MONTEUR INSTALLATEUR DE RÉSEAUX TRÈS HAUT DÉBIT.....	60
TECHNICIEN DES RÉSEAUX SPÉCIALISÉ (THD, GSM, SMART CITY).....	62
CHARGÉ D'AFFAIRES RÉSEAUX.....	66
DÉVELOPPEUR INTÉGRATEUR DE SOLUTIONS INTRANET/INTERNET	68
CONCEPTEUR INTÉGRATEUR DE SOLUTION EN INTERNET DES OBJETS (IOT)	70

DESIGN COMMERCIAL ET MERCHANDISING 72

VISUEL MERCHANDISER RETAIL.....	72
RESPONSABLE VISUEL MERCHANDISER	74

ENTREPRENEURIAT ET CRÉATION D'ENTREPRISE 76

CRÉATION ENTREPRISE : IDENTIFIER LES POINTS-CLÉS POUR UN PROJET RÉUSSI	76
CRÉATION ENTREPRISE - BÂTIR UN PROJET ENTREPRENEURIAL DURABLE	78
CHEF D'ENTREPRISE - DÉVELOPPEUR DE PME	80

COMMUNIQUER EN LANGUES ÉTRANGÈRES 82

LES FONDAMENTAUX DE L'ANGLAIS EN SITUATION PROFESSIONNELLE	82
LES FONDAMENTAUX DE L'ALLEMAND EN SITUATION PROFESSIONNELLE	84
LES FONDAMENTAUX DE L'ESPAGNOL EN SITUATION PROFESSIONNELLE	86
LES FONDAMENTAUX DE L'ITALIEN EN SITUATION PROFESSIONNELLE	88
LES FONDAMENTAUX DU FRANÇAIS LANGUE ÉTRANGÈRE EN SITUATION PROFESSIONNELLE	90
MAÎTRISER L'ACCUEIL DE TOURISTES ÉTRANGERS	92
COMMUNIQUER EFFICACEMENT EN MILIEU INDUSTRIEL TECHNIQUE.....	94
COMMUNIQUER POUR MIEUX VENDRE EN COMMERCE.....	96
RÉUSSIR VOS MISSIONS À L'INTERNATIONAL	98

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE 100

CHEF DE PROJET EN RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE PERFORMANTE	100
TECHNICIEN D'INSTALLATION ET DE MAINTENANCE DE SYSTÈMES ÉNERGÉTIQUES SPÉCIALISÉ EN ÉNERGIES RENOUVELABLES.....	102

RÉALISER UNE PROSPECTION COMMERCIALE EFFICACE AVEC LES OUTILS ET LES CANAUX PHYGITAUX

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le professionnel en prospection commerciale phytale contribue au développement commercial et à la croissance de son entreprise en mettant en place des actions ciblées pour conquérir de nouveaux clients. Il peut exercer au sein d'un service commercial ou en tant qu'indépendant.

Avec l'essor du numérique, la prospection ne se limite plus aux approches classiques (phoning, porte-à-porte, marketing direct) mais intègre désormais les canaux digitaux pour mieux connaître ses prospects, personnaliser les messages et générer des leads. La digitalisation permet également une gestion optimisée via des outils comme les CRM, améliorant ainsi le suivi et l'efficacité des campagnes.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et les canaux phytiaux recouvre les activités suivantes :

- Préparation de la prospection commerciale sur les canaux phytiaux
- Mise en œuvre des actions de prospection commerciale sur les canaux phytiaux
- Suivi et évaluation de l'efficacité des actions de prospection commerciale conduites sur les canaux phytiaux

⊕ LE PLUS DE LA CERTIFICATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 6951

**FRANCE
compétences**

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS6951

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

5 jours - 35 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

RÉALISER UNE PROSPECTION COMMERCIALE EFFICACE AVEC LES OUTILS ET LES CANAUX PHYGITAUX



FICHE RS
N° 6951



DURÉE
5 jours - 35 h

PROGRAMME

1 - Préparation de la prospection commerciale sur les canaux phygitaux

Identifier et hiérarchiser les différentes cibles et publics de prospection
Sélectionner des actions commerciales et saisir les enjeux commerciaux
Définir les objectifs à atteindre, les indicateurs de performance à suivre
Optimiser la planification des actions, période, durée et récurrences
Qualifier un fichier prospect, les infos clés sur CRM en respectant la réglementation RGPD

2 - Mise en œuvre des actions de prospection commerciale sur les canaux phygitaux

E-mailing : concevoir un message avec la méthode AIDA
Réseaux sociaux : comment générer plus de leads ? Créer des posts qui susciteront l'intérêt, anticiper le calendrier de publication
Performer en phoning avec un guide d'entretien téléphonique
Attirer l'attention en face à face avec un PITCH efficace
Usages et techniques à adopter pour contacter un prospect, via un compte professionnel
Être performant dans la découverte des besoins : organiser le questionnement
Comment mener un entretien de vente à distance, en mode visio-conférence ?
Créer un climat de confiance, adapter son positionnement
Détecter rapidement le profil de l'interlocuteur et les signaux d'achat

3 - Suivi et évaluation de l'efficacité des actions de prospection commerciale conduites sur les canaux phygitaux

Organiser le suivi des actions de prospection : méthode, outils
Concevoir des tableaux de bord : les principaux indicateurs et KPI à suivre
Analyser les résultats au vu des objectifs fixés
Définir les facteurs clés de réussite des actions correctives à mettre en place

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

**Certificat de Compétences
en Entreprise**



AURA : Grenoble

Nouvelle-Aquitaine : Bordeaux - Agen - Limoges

PACA : Avignon

MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le professionnel exerçant une mission de négociation commerciale conduit le processus permettant l'achat ou la vente d'un bien ou service dans les conditions les plus avantageuses pour son entité et selon un accord profitable pour les deux parties concernées, afin de contribuer au développement de l'activité, des ventes et du chiffre d'affaires de sa structure (dans le cas d'une action de vente) ou de minorer ses coûts (dans le cas d'une action d'achat).

Avant d'entamer les discussions (tractations), il prépare en amont la négociation en définissant la stratégie la plus adaptée et en identifiant ses objectifs, compte tenu de la position et des attentes de son ou ses interlocuteur(s), de son(leur) processus décisionnel et des rapports de force en présence.

Il conduit le ou les entretien(s) de négociation en développant un argumentaire de nature à convaincre son ou ses interlocuteur(s) et, le cas échéant, en faisant les concessions permettant de parvenir à un accord acceptable pour les deux parties.

Il finalise la négociation, en validant les points d'accord et en sécurisant la transaction de façon contractuelle, afin de garantir la tenue des engagements et conditions convenus.

Agissant dans une logique d'amélioration continue, il analyse les résultats du processus de négociation mené, afin d'identifier ses pratiques efficaces à capitaliser et ses marges de progrès.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Mener une négociation commerciale recouvre les activités suivantes :

- Préparation de la négociation commerciale
- Conduite de la négociation commerciale
- Finalisation et évaluation de la négociation commerciale

⊕ LE PLUS DE LA CERTIFICATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N°5444



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique

Code RS5444

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

5 jours - 35 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE



FICHE RS
N°5444



DURÉE
5 jours - 35 h

PROGRAMME

1 - Préparation de la négociation commerciale

Collecter des informations sur l'entité ou la personne
Mener un entretien pour découvrir les attentes et motivations du projet
Diagnostiquer la situation avant négociation en analysant les rapports de force et enjeux
Définir une stratégie de négociation en fixant les objectifs et planifiant la discussion
Elaborer un argumentaire pour convaincre l'interlocuteur et anticiper ses objections

2 - Conduite de la négociation commerciale

Conduire les entretiens en adaptant son langage et en écoutant activement
Décoder les signaux des interlocuteurs pour repérer flexibilité et blocages
Traiter les objections avec calme et contre-arguments appropriés
Valider les accords et obtenir des contreparties pour avancer
Conclure en vérifiant les termes convenus et finaliser l'accord

3 - Finalisation et évaluation de la négociation commerciale

Collaborer à la formalisation du contrat en vérifiant sa conformité et les clauses convenues
Identifier les indicateurs de performance pour évaluer la négociation
Evaluer la négociation en analysant les critères et l'auto-analyse

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Certificat de Compétences en Entreprise



AURA : Ain - Allier - Beaujolais - Drôme - Grenoble (CCI Formation) - Haute-Loire - Haute-Savoie (CCI Formation) - Lyon Métropole, Saint-Etienne, Roanne (CCI Formation Pro) - Nord Isère - Puy-de-Dôme - Savoie

Bourgogne Franche-Comté : Métropole de Bourgogne- Saône Doubs Territoire de Belfort, Jura, Haute-Saône (SIFCO) - Yonne

Bretagne : Côtes d'Armor - Finistère - Ille-et-Vilaine (Faculté des métiers)

Centre Val de Loire : Eure-et-Loir - Indre (CCI Campus Centre)

Corse : Corse (CCI Formation Corsica)

DROM : La Réunion - Martinique (CCIM Formation) - Mayotte

Grand-Est : Alsace Eurométropole (CCI Campus Alsace) - Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle (EESC) - Moselle Métropole Metz (CCI Campus Moselle)

Hauts-de-France : Région Hauts-de-France

Normandie : Eure-Portes de Normandie - Rouen Métropole (CEPPIC)

Nouvelle-Aquitaine : Bayonne Pays Basque - Bordeaux Gironde (Campus du Lac) Charente Maritime (CIPECMA) - Corrèze (INISUP) - Limoges et Haute-Vienne - Lot-et-Garonne (Sud Management) - Vienne (Campus 120)

Occitanie : Aveyron - Gers (CCI Formation) - Montauban et Tarn-et-Garonne (CCI Formation 82) - Toulouse Haute-Garonne

PACA : Alpes de Haute Provence - Métropolitaine Aix-Marseille-Provence (CCI Formation) - Var (CAPFORMA)

Pays de la Loire : Le Mans et Sarthe - Maine-et-Loire - Mayenne - Nantes Saint Nazaire

PILOTER LES ACTIONS DE COMMUNICATION NUMÉRIQUE DE L'ENTREPRISE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le professionnel exerçant le pilotage (la mise en œuvre) des actions de communication numérique de l'entreprise assure la création, le déploiement et la gestion de ses outils et supports digitaux dans un objectif d'accroissement de sa visibilité, d'amélioration de sa notoriété et, le cas échéant, de développement commercial ou d'activité.

Il veille au déploiement de ces outils et supports dans une logique cross-canal, en veillant à leur cohérence et complémentarité avec la stratégie marketing de l'entreprise et en tenant compte des caractéristiques et attentes de sa cible clients/utilisateurs.

Au regard des problématiques de l'entreprise et de ses objectifs, il identifie les actions de communication numérique à mettre en œuvre, en évaluant leurs conditions de faisabilité et les moyens à mobiliser.

Il assure la gestion des supports de communication digitaux, en élaborant et renouvelant leurs contenus et en favorisant la constitution et l'animation d'une communauté de clients/utilisateurs.

Il évalue l'audience et la fréquentation de ses supports de communication numérique, ainsi que les retombées des actions engagées dans une perspective d'optimisation et d'amélioration continue.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Le pilotage des actions de communication numérique de l'entreprise recouvre les activités suivantes :

- Conception des actions de communication numérique de l'entreprise à mettre en œuvre
- Création et gestion des contenus et supports de communication numérique de l'entreprise
- Evaluation de l'efficacité de la communication numérique de l'entreprise et des retombées des actions mises en œuvre

LE PLUS DE LA CERTIFICATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 5374

**FRANCE**
compétences**CERTIFICATION**

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS5374

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

4 jours - 28 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

PILOTER LES ACTIONS DE COMMUNICATION NUMÉRIQUE DE L'ENTREPRISE



FICHE RS
N° 5374



DURÉE
4 jours - 28 h

PROGRAMME

1 - Conception des actions de communication numérique de l'entreprise à mettre en œuvre

Analyser et optimiser la présence en ligne selon la stratégie globale
Planifier les actions et leur calendrier en fonction des cibles
Évaluer les moyens nécessaires et établir un budget
Rédiger un cahier des charges détaillé pour guider les professionnels

2 - Création et gestion des contenus et supports de communication numérique de l'entreprise

Créer des contenus numériques cohérents avec l'image et les valeurs de l'entreprise
Mettre à jour régulièrement les supports numériques en optimisant leur visibilité
Animer la relation clients en ligne en encourageant les échanges et en renforçant l'e-réputation

3 - Evaluation de l'efficacité de la communication numérique de l'entreprise et des retombées des actions mises en œuvre

Créer des tableaux de bord pour suivre l'efficacité des outils digitaux
Analyser l'efficacité des outils digitaux avec les indicateurs de suivi
Définir des mesures correctives pour optimiser les outils numériques

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Certificat de Compétences en Entreprise



AURA : Ain - Allier - Beaujolais - Drôme - Grenoble (CCI Formation) - Haute-Loire - Haute-Savoie (CCI Formation) - Lyon Métropole, Saint-Etienne, Roanne (CCI Formation Pro) - Nord Isère - Puy-de-Dôme - Savoie

Bourgogne Franche-Comté : Métropole de Bourgogne- Saône Doubs Territoire de Belfort, Jura, Haute-Saône (SIFCO) - Yonne

Bretagne : Côtes d'Armor - Finistère - Ille-et-Vilaine (Faculté des métiers)

Centre Val de Loire : Eure-et-Loir - Indre (CCI Campus Centre)

Corse : Corse (CCI Formation Corsica)

DROM : La Réunion - Martinique (CCIM Formation) - Mayotte

Grand-Est : Alsace Eurométropole (CCI Campus Alsace) - Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle (EESC) - Moselle Métropole Metz (CCI Campus Moselle)

Hauts-de-France : Région Hauts-de-France

Normandie : Eure-Portes de Normandie - Rouen Métropole (CEPPIC)

Nouvelle-Aquitaine : Bayonne Pays Basque - Bordeaux Gironde (Campus du Lac) Charente Maritime (CIPECMA) - Corrèze (INISUP) - Limoges et Haute-Vienne - Lot-et-Garonne (Sud Management) - Vienne (Campus 120)

Occitanie : Rodez - Gers (CCI Formation) - Montauban et Tarn-et-Garonne (CCI Formation 82) - Toulouse Haute-Garonne

PACA : Alpes de Haute Provence - Métropolitaine Aix-Marseille-Provence (CCI Formation) - Var (CAPFORMA)

Pays de la Loire : Le Mans et Sarthe - Maine-et-Loire - Mayenne - Nantes Saint Nazaire

DÉVELOPPER LA QUALITÉ AU SERVICE DU CLIENT

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

La mission du professionnel chargé de développer la qualité au service du client consiste à optimiser la prestation de bien ou service d'une entreprise au regard des attentes client, afin de garantir sa satisfaction.

Il se fonde sur l'analyse du besoin exprimé par le client, en identifiant ses attentes implicites et explicites, et définit les actions et moyens à mettre en œuvre pour y répondre.

Il assure le suivi des actions et accompagne le client durant la délivrance de la prestation, afin de traiter ses éventuelles réclamations.

Il conçoit et administre les modalités d'évaluation de la qualité de service et de la satisfaction client, afin de repérer en continue ses conditions et voies d'amélioration.

Sa mission peut être conditionnée par l'existence d'un label, d'une norme ou d'un référentiel qualité fixant les engagements de l'entreprise vis-à-vis du client.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Le développement de la qualité au service du client recouvre les activités suivantes :

- Analyse du besoin client
- Définition et mise en œuvre d'une action de qualité de service
- Evaluation de la qualité de service et de la satisfaction client

⊕ LE PLUS DE LA CERTIFICATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 5370



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS5370

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

3 jours - 21 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

DÉVELOPPER LA QUALITÉ AU SERVICE DU CLIENT



FICHE RS
N° 5370



DURÉE
3 jours - 21 h

PROGRAMME

1 - Analyse du besoin client

Analyser la demande d'un client en menant un entretien pour identifier ses besoins
Reformuler les besoins du client pour assurer une compréhension mutuelle et un consensus sur la solution
Définir les objectifs et le contenu de la prestation en fonction des besoins et attentes du client

2 - Définition et mise en œuvre d'une action de qualité de service

Élaborer un plan d'action pour assurer la qualité de la prestation au client
Superviser la mise en œuvre du plan en coordonnant les intervenants
Accompagner le client durant la prestation en gérant les aléas et réclamations

3 - Evaluation de la qualité de service et la de la satisfaction client

Construire des indicateurs de qualité et des outils d'évaluation de satisfaction client
Mettre en œuvre le recueil et le traitement des retours clients
Analyser les indicateurs et enquêtes de satisfaction pour optimiser l'offre et la satisfaction client

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Certificat de Compétences en Entreprise



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

AURA : Ain - Drôme - Grenoble (CCI Formation) - Haute-Loire - Haute-Savoie (CCI Formation) - Lyon Métropole, Saint-Etienne, Roanne (CCI Formation Pro) - Puy-de-Dôme

Bourgogne Franche-Comté : Métropole de Bourgogne

Bretagne : Finistère - Ille-et-Vilaine (Faculté des métiers)

Centre Val de Loire : Eure-et-Loir - Indre (CCI Campus Centre)

DROM : La Réunion - Mayotte

Grand-Est : Alsace Eurométropole (CCI Campus Alsace) - Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle (EESC) - Moselle Métropole Metz (CCI Campus Moselle)

Hauts-de-France : Région Hauts-de-France

Normandie : CCI Caen Normandie/Seine Estuaire/Portes de Normandie - Rouen Métropole (CEPIC)

Nouvelle-Aquitaine : Charente Maritime (CIPECMA) - Limoges - Lot-et-Garonne (Sud Management) - Vienne (Campus 120)

Occitanie : Gers (CCI Formation) - Toulouse Haute-Garonne

PACA : Alpes de Haute Provence - Métropolitaine Aix-Marseille-Provence (CCI Formation) - Pays Arles

Pays de la Loire : Maine-et-Loire - Mayenne

EMPLOYÉ POLYVALENT DU COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

La certification d'Employé polyvalent du commerce et de la distribution forme des professionnels aptes à répondre aux besoins de polyvalence des entreprises du secteur. Elle s'adresse aux personnes souhaitant se professionnaliser ou se reconvertir et prépare à travailler dans des commerces de toutes tailles, qu'ils soient généralistes ou spécialisés (alimentaire, bricolage, habillement, etc.).

Adaptée aux évolutions du secteur, cette certification intègre les pratiques modernes, comme le libre-service, les achats en ligne, le retrait en « drive » ou la livraison. Elle permet de développer des compétences clés, telles que la mise en rayon des produits, la préparation des commandes numériques et l'accompagnement des clients tout au long de leur parcours d'achat, jusqu'au passage en caisse. Cette formation garantit une réponse efficace aux attentes des enseignes et des consommateurs.

COMPÉTENCES VISÉES

- A l'issue de la formation, le(la) candidat(e) est en capacité de :
- Approvisionner et assurer le réassort des rayons du point de vente
- Tenir le poste de caisse et gérer les caisses en libre-service
- Préparer des commandes clients en surface de vente et en « drive »

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- L'Employé(e) polyvalent(e) du commerce et de la distribution travaille au sein de petites, moyennes ou grandes surfaces du commerce et de la distribution, certaines pouvant être généralistes ou spécialisées dans un secteur particulier : l'alimentaire, le bricolage, l'habillement, l'équipement de la maison, l'électroménager...
- Il (elle) peut travailler dans des structures disposant de « drive » accolé ou déporté.

➕ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- 
- Employé libre-service
 - Hôte de caisse
 - Employé de commerce
 - Employé de drive
 - Préparateur de commandes

FICHE RNCP - N°35010



RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 3

PRÉREQUIS

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement permettant la vérification du socle de compétences clés

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 294 h

En formation initiale : 343 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre indicatifs. L'entretien de positionnement permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

EMPLOYÉ POLYVALENT DU COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION



FICHE RNCP
N°35010



DURÉE

En formation continue : 294 h

En formation initiale : 343 h

*(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)*

PROGRAMME

Bloc 1 - Approvisionnement et réassort des rayons du point de vente

Réceptionner et stocker les marchandises
Mettre en rayon et effectuer le réassort dans le respect de la réglementation commerciale
Respecter les règles d'hygiène et de sécurité
Participer à la lutte contre la démarque
Appliquer la politique de développement durable de l'entreprise
Réaliser les opérations d'inventaire
Communiquer à l'oral en situation professionnelle
Accueillir et orienter le client dans le magasin
Travailler en équipe
Maîtriser les gestes et postures en situation de port de charges
Valider le certificat Sauveteur Secouriste du Travail
Utiliser les outils numériques

Bloc 2 - Tenue d'un poste de caisse et gestion de caisses en libre-service

Animer la relation clients et assurer le service clients en caisse/libre-service
Réagir face aux conflits clients
Réaliser des opérations de caisse
Appliquer les procédures de contrôle et de surveillance au poste de caisse/libre-service
Gérer son stress au poste caisse

Bloc 3 - Préparation des commandes clients en surface de vente et en « drive »

Découvrir l'environnement du e-commerce
Organiser son travail selon les commandes reçues
Réaliser le « picking » et la mise en colis dans le respect des règles d'hygiène
de sécurité et de stockage
Accueillir, prendre en charge et remettre la commande aux clients

Evaluations parcours total * 21h

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



Un réseau



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

AURA : Aurillac, Le Puy-en-Velay

Centre-Val-de-Loire : Blois

Grand-Est : Charleville-Mézières

Hauts-de-France : Lens

Ile-de-France : Evry, Emerainville

Normandie : Cherbourg, Evreux, Saint-Lô, Rouen

Nouvelle-Aquitaine : Limoges, Angoulême

Occitanie : Carcassonne, Perpignan, Montpellier, Narbonne, Saint-Paul-de-Jarrat

Outre-mer : La Martinique

VENDEUR CONSEIL OMNISCANAL

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

La fonction du Vendeur Conseil Omniscanal a notablement évolué ces dix dernières années avec la généralisation de la digitalisation des unités de vente, qui proposent dorénavant à leurs clients, différents canaux pour accéder à leur offre produits/services (point de vente physique, site internet vitrine, plateforme de e-commerce, service client téléphonique...) et dotent leurs équipes de vente d'outils numériques (ordinateur, tablette, borne tactile, smartphone...).

Placé sous la responsabilité d'un responsable du développement des ventes, d'un chef de rayon, d'un responsable de magasin ou d'un commerçant, le Vendeur Conseil Omniscanal prépare ses ventes en approfondissant sa connaissance des produits ou services commercialisés afin de pouvoir conseiller les clients et prospects, et développe un argumentaire adapté aux prestations à fournir. Il contribue également à la promotion des prestations réalisées par son entreprise et à la réalisation d'actions ciblées de prospection, tel l'envoi de mailing ou l'appel téléphonique.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Présente dans tous les secteurs d'activité, cette profession offre de nombreuses opportunités d'emploi
- Pour nombre d'entre eux le(la) vendeur(euse) omniscanal travaille dans le secteur du commerce (Commerce de gros et commerce grande distribution) mais aussi d'autres secteurs
- Le vendeur conseil omniscanal est souvent employé dans des entreprises de moins de 50 salariés. Cela s'explique par l'adéquation entre les profils des certifiés et les besoins en compétences des entreprises avec des candidats rapidement opérationnels dans des entreprises du secteur du commerce

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le(la) candidat(e) est en capacité de :

- Contribuer à la relation de l'animation clients multicanale*
- Collaborer à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente
- Conseiller le client et réaliser la vente dans un contexte omniscanal

+ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Vendeur conseil
- Conseiller de vente commercial
- Chargé de prospection
- Vendeur comptoir

FICHE RNCP - N°36865



FRANCE
compétences

CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 4

PRÉREQUIS

Justifier un diplôme de niveau 3
ou de seconde menée à son terme.
Ou

Justifier d'1 année d'expérience
professionnelle hors alternance dans le
secteur d'activité commerce-distribution.

Et
Satisfaire aux épreuves de sélection
de l'établissement.

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 252 h

En formation initiale : 420 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

VENDEUR CONSEIL OMNISCANAL



FICHE RNCP
N°36865



DURÉE

En formation continue : 252 h

En formation initiale : 385 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre indicatifs. L'entretien de positionnement permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

Bloc 1 - Contribution à l'animation de la relation clients multicanale

Intégrer la culture de son entreprise
Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles
Préparer la prospection multicanale
Mettre en œuvre la prospection multicanale
Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal
Animer l'expérience client

Bloc 2 - Collaboration à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente

Réceptionner et inventorier les produits
Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité
Valoriser les produits dans l'espace de vente

Bloc 3 - Conseil client et réalisation de vente dans un contexte omniscanal

Maîtriser son offre et ses objectifs
Conseiller et vendre dans un contexte omniscanal
Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements
Communiquer à l'oral
Utiliser le traitement de texte et les tableurs

*Evaluations parcours total * 28h*

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



Un réseau



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Auvergne-Rhône-Alpes : Lyon, Valence

Bourgogne-Franche-Comté : Nevers

Bretagne : Brest, Rennes, Saint-Brieuc, Saint-Malo

Centre-Val-de-Loire : Bourges, Châteauroux

Grand-Est : Metz, Nancy, Strasbourg, Troyes

Hauts-de-France : Roubaix, Nogent-sur-Oise

Normandie : Cherbourg, Granville, Le Havre, Lillebonne, Saint-Lô

Nouvelle-Aquitaine : Agen, Angoulême, Bordeaux, Brive, Libourne, Poitiers

Occitanie : Alès, Béziers, Cahors, Carcassonne, Castres, Marguerittes, Mende, Sète, Montpellier, Narbonne, Perpignan, Rodez, Saint-Paul-de-Jarrat, Tarbes

Pays-de-la-Loire : Angers, Cholet

Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse : Ajaccio, Bastia, Nice

Outre-Mer : La Réunion

ATTACHÉ COMMERCIAL

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Dans un contexte fortement concurrentiel la fonction commerciale revêt une importance stratégique pour les entreprises.

L'Attaché commercial a pour mission de contribuer au développement du chiffre d'affaires de son entreprise, en assurant la vente de ses produits ou services et en opérant la gestion d'un portefeuille clients. Selon son environnement de travail, il peut être placé sous la responsabilité d'un chef d'entreprise, d'un directeur commercial ou d'un responsable commercial. Dans tous les cas, l'Attaché commercial fait partie d'une équipe chargée de mettre en œuvre, sur le terrain, la stratégie commerciale décidée au niveau de la direction.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Présente dans tous les secteurs d'activité, cette profession offre de nombreuses opportunités d'emploi.
- Deux secteurs émergent plus fortement : celui de la banque-assurance et celui du commerce (dont le commerce de gros). Le secteur de l'immobilier et de la construction/BTP sont également présents tout comme les secteurs de l'informatique, de l'industrie et des services aux entreprises.

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le(la) candidat(e) est en capacité de :

- Préparer, organiser et mettre en œuvre des actions commerciales
- Négocier et réaliser des ventes de produits/services de son entreprise
- Gérer la relation client et le reporting de son activité commerciale

FICHE RNCP - N° 39743



RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
niveau 5

PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 4 ou
BAC validé ET 6 à 12 mois d'expérience
professionnelle OU une année d'études
post-bac.

Ou

Justifier de 3 années d'expérience
professionnelle.

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement.

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 231 h

En formation initiale : 420 h

(Les volumes horaire sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79



+ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Attaché commercial
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle

ATTACHÉ COMMERCIAL



FICHE RNCP
N° 39743



DURÉE

En formation continue : 231 h

En formation initiale : 420 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

Bloc 1 - préparation, organisation et mise en œuvre des actions commerciales

Analyser le marché de son secteur commercial
Organiser son activité commerciale
S'approprier et mettre en œuvre un plan d'action commercial
Recueillir et analyser les informations sur les prospects
Identifier les actions de prospection à mettre en œuvre et structurer le plan de prospection
Mettre en œuvre des actions de prospection
Suivre et évaluer ses actions de prospection
Intégrer la RSE dans ses pratiques

Bloc 2 - Négociation et réalisation des ventes de produits

Préparer un entretien de vente
Négocier une vente
Traiter les objections
Conclure une vente
Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur

Bloc 3 - Gestion de la relation client et le reporting de son activité commerciale

Suivre la relation client
Tenir ses fichiers clients
Suivre ses ventes
Analyser et qualifier son portefeuille clients
Proposer des actions de fidélisation
Effectuer le reporting de son activité commerciale

Evaluations parcours total * 14 h

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



Un réseau



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Auvergne Rhône-Alpes : Ecully, Le Puy-en-Velay
Bourgogne Franche Comté : Mâcon, Nevers
Bretagne : Brest, Saint-Brieuc
Centre-Val de Loire : Bourges
Grand Est : Metz, Nancy
Hauts-de-France : Amiens, Laon, Roubaix
Ile-de-France : Emerainville
Normandie : Lillebonne, Rouen, Saint-Lô
Nouvelle-Aquitaine : Bayonne, Bordeaux, Brive, Guéret, Pau
Occitanie : Toulouse
Pays-de-la-Loire : Cholet, Nantes
Provence-Alpes-Côte-D'azur-Corse : Ajaccio, Nice
Outre-Mer : La Guadeloupe

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le Gestionnaire d'unité commerciale gère un centre de profit, qu'il s'agisse d'un point de vente, d'un rayon ou d'une franchise. Il s'occupe de la commercialisation et du marketing, en optimisant le merchandising et en respectant les réglementations. Il gère également les aspects administratifs et financiers du point de vente, ainsi que la gestion des stocks ou la mise à disposition de services. Avec la multiplication des canaux de vente, il innove en utilisant les nouvelles technologies et peut animer une petite équipe selon la taille de l'unité.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le Gestionnaire d'unité commerciale exerce son activité au sein d'un centre de profit, qui peut être un point de vente permanent ou éphémère, un rayon d'une grande ou moyenne surface, un magasin indépendant, une franchise ou une succursale.

Les principaux secteurs représentés incluent le commerce de gros, le commerce et la grande distribution. D'autres domaines comme l'hôtellerie-restauration- tourisme et l'informatique, les télécommunications et Internet occupent également une place notable.

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le(la) candidat(e) est en capacité de :

- Mettre en œuvre des actions commerciales et marketing phytgiales de l'unité commerciale
- Conseiller, vendre et gérer de la relation clients dans un contexte omnicanal
- Suivre des ventes et gérer des stocks de l'unité commerciale
- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

FICHE RNCP - N°36141



RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 5

PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 4 ou
baccalauréat validé.

Ou

Justifier de 3 années d'expérience
professionnelle dans le secteur d'activité
commerce-distribution.

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement.

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 364 h

En formation initiale : 728 h

(Les volumes horaire sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

➕ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Manager de rayon
- Adjoint de magasin spécialisation produits/services
- Adjoint au chef de rayon alimentaire/non alimentaire
- Responsable d'univers
- Conseiller commercial sédentaire

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE



FICHE RNCP
N° 36141



DURÉE

En formation continue : 364 h

En formation initiale : 728 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre indicatifs. L'entretien de positionnement permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

Bloc 1 - Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitaux de l'unité commerciale

Etudier l'offre et se positionner sur son marché
Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
Repérer les tendances de consommation en émergence
Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
Booster les ventes par des actions de promotions innovantes
Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale
Préparer et mettre en œuvre une action commerciale

Bloc 2 - Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

Analyser les caractéristiques de ses clients
Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
Conseiller, augmenter et vendre
Assurer le traitement des réclamations
Fidéliser ses clients

Bloc 3 - Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting
Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
Optimiser les commandes de produits
Contrôler les réceptions des produits

Bloc 4 - Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et l'animation d'équipe

Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
Veiller aux respects des règles d'hygiène et de sécurité
Contrôler et optimiser la réalisation des activités
Gérer les conflits au sein de l'équipe
Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail
*Evaluations parcours total * 24h30*

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



Un réseau



Auvergne Rhône-Alpes : Ecully
Bourgogne-Franche-Comté : Besançon, Lons-le-Saunier, Montbéliard, Pontarlier, Vesoul
Bretagne : Quimper, Rennes, Saint-Malo
Grand-Est : Mulhouse, Strasbourg
Hauts-de-France : Amiens, Nogent sur Oise
Ile-de-France : Evry
Normandie : Cherbourg, Evreux, Granville, Le Havre, Lillebonne

Nouvelle-Aquitaine : Angoulême, Bayonne, Bordeaux, Limoges, Pau, Poitiers
Occitanie : Carcassonne, Marguerites, Mende, Millau, Narbonne, Nîmes, Tarbes
Pays-de-la-Loire : Cholet, Saumur
Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse : Ajaccio, Briançon, Marseille, Nice, Toulon
Outre-Mer : La Guadeloupe, La Réunion

RESPONSABLE DE COMMERCES ET DE LA DISTRIBUTION

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le Responsable de commerces et de la distribution fait le lien entre la direction et ses équipes, il a en charge un périmètre qui englobe un point de vente dont il assure la responsabilité au niveau de sa gestion commerciale, administrative, logistique et humaine, dans un objectif global d'amélioration de la performance économique. Ses missions nécessitent à la fois une vision à moyen terme des activités et une adaptation aux imprévus du quotidien.

L'évolution de carrière peut être rapide notamment grâce à la mobilité interne. Le poste de Responsable de commerces et de la distribution peut être un tremplin vers les fonctions de chef de secteur, de directeur de magasin, d'acheteur, de chef de département, de chef de produit, puis vers des fonctions de direction de groupe.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le Responsable de commerces et de la distribution exerce sa fonction au sein d'un établissement relevant d'un réseau de distribution intégré, associé, indépendant, grossiste ou de détail pour professionnels ou particuliers.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la)candidat(e) est en capacité de :

- Développer la performance commerciale d'une unité de vente
- Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier
- Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

+ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Manager de rayon produits alimentaires, non alimentaires
- Chef de rayon produits alimentaires, non alimentaires
- Responsable de rayon produits alimentaires, non alimentaires
- Chef de département en grande distribution
- Chef de secteur
- Responsable univers
- Responsable commercial
- Adjoint de magasin de détail
- Responsable de boutique

FICHE RNCP - N°40675



RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 6

PRÉREQUIS

Un niveau 5 validé dans les domaines de
la vente/commerce/distribution
Ou

Un niveau 5 validé dans tout autre
domaine et justifier d'une expérience
professionnelle minimale de 6 mois dans
le secteur d'activités vente/commerce/
distribution

Ou

Justifier de 3 années d'expérience
professionnelle dans le secteur d'activité
vente/commerce/distribution

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement.

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 224 h

En formation initiale : 427 h

(Les volumes horaire sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

RESPONSABLE DE COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION



FICHE RNCP
N°40675



DURÉE

En formation continue : 224 h

En formation initiale : 427 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

Bloc 1 - Développer la performance commerciale d'une unité de vente

Analyser son marché
Définir un plan d'action commercial
Définir la présentation de l'offre et sa mise à disposition
Optimiser l'expérience client
Suivre et piloter la performance commerciale

Bloc 2 - Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier

Veiller à la sécurité et l'accessibilité de l'espace de vente
Gérer la relation fournisseurs
Gérer et optimiser les stocks
Analyser les résultats d'activité
Réaliser le reporting de l'activité

Bloc 3 - Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

Recruter et intégrer des collaborateurs
Organiser le travail et le planning de l'équipe
Animer et manager son équipe

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



Un réseau



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Auvergne Rhône-Alpes : Ecully, Valence

Bourgogne Franche Comté : Besançon, Chalon-sur-Saône, Dijon

Bretagne : Brest, Quimper, Rennes, Saint-Brieuc

Centre Val de Loire : Bourges, Châteauroux

Grand Est : Metz, Nancy, Strasbourg

Hauts-de-France : Roubaix, Valenciennes

Ile-de-France : Emerainville, Enghien les Bains, Evry, Paris, Pontoise

Normandie : Cherbourg, Evreux, Le Havre, Lillebonne, Rouen

Nouvelle Aquitaine : Agen, Bordeaux, Boulazac, Brive, Libourne, Mont-de-Marsan, Niort, Pau, Poitiers, Saintes

Occitanie : Albi, Carcassonne, Montauban, Montpellier, Narbonne, Perpignan, Rodez, Saint-Paul-de-Jarrat, Tarbes

Pays de la Loire : Angers, Laval, Nantes

Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse : Ajaccio, Briançon, Nice

Outre-Mer : La Réunion.

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Rattaché à un directeur commercial, un directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le Responsable du développement commercial exerce au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies.

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le(la) candidat(e) est en capacité de :

- Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Déployer la stratégie de prospection commerciale
- Construire et négocier une offre commerciale
- Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

+ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Chef de vente
- Responsable des ventes
- Chef de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable de développement
- Responsable de développement commercial
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial

FICHE RNCP - N°40568



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au RNCP

RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 6

PRÉREQUIS

Justifier d'une certification
de niveau 5 validée
Ou
Justifier de 3 années d'expérience
professionnelle
Et
Satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 245 h
En formation initiale : 420 h
(Les volumes horaire sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



FICHE RNCP
N°40568



DURÉE

En formation continue : 245 h

En formation initiale : 420 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

Bloc 1 - Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle
Analyser son portefeuille client & segmenter
Définir les axes marketing & opportunités commerciales
Construire le plan de développement et les outils de pilotage
Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction

Bloc 2 - Déployer la stratégie de prospection commerciale

Identifier les marchés et cibles prioritaires
Élaborer un plan de prospection omnicanale
Créer du contenu et outils de prospection
Analyser, suivre et optimiser les campagnes de prospection

Bloc 3 - Construire et négocier une offre commerciale

Diagnostic du besoin client
Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
Préparer et conduire un entretien de négociation
Suivre et développer la relation client

Bloc 4 - Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

Organiser et conduire un projet commercial
Coordonner l'équipe projet
Suivi, évaluation et reporting de la performance commerciale

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



Un réseau



Auvergne Rhône-Alpes : Annecy, Aurillac, Clermont-Ferrand, Ecully, Grenoble, Le Puy-en-Velay, Valence
Bourgogne Franche-Comté : Auxerre, Chalon-sur-Saône, Dijon, Lons-le-Saunier, Mâcon, Montbéliard, Nevers
Bretagne : Brest, Quimper, Rennes, Saint-Brieuc, Vannes
Centre-Val de Loire : Bourges, Châteauroux, Chartres
Grand Est : Colmar, Epinal, Nancy, Strasbourg
Hauts-de-France : Amiens, Laon, Nogent-sur-Oise, Roubaix, Valenciennes
Ile-de-France : Emerainville, Evry, Paris, Pontoise, Saint-Germain-en-Laye
Normandie : Evreux, Lillebonne, Rouen

Nouvelle-Aquitaine : Agen, Bayonne, Bordeaux, Boulazac, Brive, Guéret, Limoges, Niort, Mont-de-Marsan, Pau, Poitiers, saintes
Occitanie : Albi, Ales, Cahors, Carcassonne, Marguerites, Mende, Montauban, Montpellier, Narbonne, Nîmes, Perpignan, Rodez, Saint-Paul-de-Jarrat, Tarbes
Pays de la Loire : Angers, Laval, Nantes
Provence-Alpes-Côte d'Azur-Corse : Ajaccio, Bastia (Borgo), Briançon, Marseille, Nice, Sainte-Tulle
Outre-Mer : La Guadeloupe, La Nouvelle Calédonie, La Réunion

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance assure la commercialisation de produits bancaires et d'assurance auprès de clients variés, incluant des particuliers ainsi que des professionnels tels que les entreprises unipersonnelles, auto-entrepreneurs, professions libérales, artisans ou TPE. Il est chargé de constituer, entretenir et développer un portefeuille de clients, qu'il conseille et accompagne dans leurs projets. Pour ce faire, il propose des produits adaptés à leurs besoins, qu'il s'agisse de financer l'achat d'un bien, de garantir la sécurité de leurs biens ou responsabilités, ou de gérer de manière optimale leur compte, épargne et prévoyance.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance peut exercer au sein d'établissements bancaires, d'organismes de crédit, de compagnies d'assurance et de mutuelles.

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le(la) candidat(e) est en capacité de :

- Mener une prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance
- Commercialiser des produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels
- Entretenir et développer un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

➕ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Chargé de clientèle en assurance
- Chargé de clientèle bancaire
- Conseiller en crédit immobilier
- Chargé de développement clientèle des particuliers

FICHE RNCP - N°36591



RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 6

PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 5
ou BAC +2 validé
Ou
Justifier de 3 années d'expérience
professionnelle
Et
Satisfaire aux épreuves de sélection
de l'établissement.

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 294 h
En formation initiale : 490 h
(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE



FICHE RNCP
N° 36591



DURÉE

En formation continue : 294 h

En formation initiale : 490 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

Bloc 1 - Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

Définir et analyser les cibles à prospecter
Sélectionner les actions de prospection omnicanale
Bâtir des actions de prospection omnicanale
Mener des entretiens de prospection
Evaluer ses résultats de prospection

Bloc 2 - Commercialisation des produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels

Diagnostiquer le besoin du client
Evaluer son profil de risque
Conseillers son client avec déontologie
Elaborer et présenter des solutions adaptées aux clients
Négocier et contractualiser la vente

Bloc 3 - Entretien et développement d'un portefeuille clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

Exercer une veille réglementaire en banque/assurance
Suivre et entretenir la relation avec ses clients
Recueillir et exploiter les avis clients
Evaluer sa performance commerciale
Evaluations parcours total * 21h

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



Un réseau



Bourgogne Franche-Comté : Auxerre, Chalon-sur-Saône, Dijon, Mâcon, Nevers

Centre-Val de Loire : Bourges, Chartres, Châteaoux

Grand Est : Strasbourg

Hauts-de-France : Nogent sur Oise

Ile-de-France : Evry

Normandie : Evreux, Lillebonne

Nouvelle Aquitaine : Limoges, Pau, Poitiers

Occitanie : Cahors, Mende, Montpellier, Perpignan, Saint-Paul-de-Jarrat, Tarbes, Toulouse

Pays de la Loire : Angers, Nantes

Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse : Briançon, Nice, Sainte-Tulle, Toulon

GÉRER LES OPÉRATIONS À L'INTERNATIONAL

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le professionnel chargé de la gestion des opérations à l'international organise et suit la mise en œuvre des actions permettant à son entreprise d'importer des marchandises, et dans une moindre mesure des services, depuis un pays étranger et/ou d'en exporter hors des frontières du territoire douanier de l'Union européenne (TDE). Dans ce contexte, son rôle consiste à sécuriser et optimiser l'ensemble des processus, en tenant compte d'une part des règles du Commerce International de marchandises, dont les Incoterms, et d'autre part des termes du contrat fixant la transaction, afin de minorer les risques et litiges liés à la réalisation d'une opération commerciale dans un contexte international.

En prenant en considération les spécificités liées au contrat et au marché concernés (type de marchandises, réglementation et accords de libre-échange avec la zone d'import ou d'export...), il définit les actions à mettre en œuvre et identifie les obligations de l'entreprise au regard de l'Incoterm choisi. Il réalise ou sous-traite les opérations de dédouanement et de transport dans le respect des réglementations et en optimisant les coûts. En fonction des contraintes légales et de la nature du marché, il assure la gestion de la chaîne documentaire et des procédures associées, afin de garantir la conformité et la sécurisation des opérations et du marché.

Qu'il travaille en relation avec les services internes de l'entreprise (comptable et financier, commercial, logistique...) ou de façon autonome lorsqu'il exerce au sein d'une PME ou d'une TPE, il opère toujours en lien étroit avec les acteurs externes concernés par l'opération commerciale (fournisseur, client, prestataire transport/douane, service de la douane, banque...).

ACTIVITÉS EXERCÉES

La gestion des opérations à l'international recouvre les activités suivantes :

- Préparation des opérations d'import/export
- Contractualisation, supervision et sécurisation des opérations douanières
- Gestion de la chaîne documentaire import/export



⊕ LE PLUS DE LA CERTIFICATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 5371



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS5371

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

9 jours - 63 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

GÉRER LES OPÉRATIONS À L'INTERNATIONAL



FICHE RS
N° 5371



DURÉE
9 jours - 63 h

PROGRAMME

1 - Préparation des opérations d'import/export

Analyser les obligations légales et réglementaires pour évaluer les contraintes et risques d'une opération d'import/export
Choisir l'Incoterm® adapté en fonction du marché et du transport des marchandises
Planifier et coordonner les actions nécessaires pour garantir la conformité et la sécurité de l'opération

2 - Supervision et sécurisation des opérations douanières

Évaluer les risques et coûts douaniers pour sécuriser et réduire les coûts d'une opération
Optimiser le dédouanement pour garantir des conditions tarifaires optimales
Choisir la solution de transport et souscrire une assurance pour sécuriser l'opération

3 - Gestion de la chaîne documentaire import/export à l'international

Identifier les documents et formalités pour une opération d'import/export
Préparer la documentation avec précision et respect des délais
Optimiser la gestion documentaire avec des outils dématérialisés

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Certificat de Compétences en Entreprise



AURA : Ain - Grenoble (CCI Formation) - Haute-Loire - Haute-Savoie (CCI Formation) - Lyon Métropole, Saint-Etienne, Roanne (CCI Formation Pro)

Bourgogne Franche-Comté : Métropole de Bourgogne - Yonne

Bretagne : Côtes d'Armor - Finistère - Ille-et-Vilaine (Faculté des métiers)

Centre Val de Loire : Cher

DROM : La Réunion - Mayotte

Grand-Est : Alsace Eurométropole (CCI Campus Alsace) - Moselle Métropole Metz (CCI Campus Moselle)

Normandie : Eure-Portes de Normandie

Nouvelle-Aquitaine : Charente - Corrèze (INISUP) - Limoges et Haute-Vienne - Lot-et-Garonne (Sud Management) - Vienne (Campus 120)

PACA : Alpes de Haute Provence - Métropolitaine Aix-Marseille-Provence (CCI Formation)

Pays de la Loire : Le Mans et Sarthe - Nantes Saint Nazaire - Vendée

MANAGER DE DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

L'internationalisation des économies constitue l'une des grandes évolutions du 20^{ème} siècle. Les entreprises de l'import-export sont largement intervenues dans le développement des échanges internationaux et représentent aujourd'hui un secteur dynamique et très diversifié.

Pour développer leurs projets de croissance tant au niveau de l'exportation que de l'importation, les entreprises doivent prendre en compte, au-delà des enjeux commerciaux et marketing, les dimensions financières et juridiques propres à chaque pays. Leurs capacités de succès dépendent aussi de leur connaissance des marchés cibles, de la performance de leurs produits, et de la fiabilité de leurs réseaux, notamment au niveau de leurs fournisseurs et distributeurs.

Elles doivent également développer une culture internationale, en misant sur une bonne connaissance des dimensions interculturelles et des codes propres à chaque pays, tout en maîtrisant plusieurs langues étrangères afin de pouvoir échanger avec leurs clients, leurs partenaires et leurs prestataires. C'est dans cette optique que les entreprises confient à un Manager du développement d'affaires à l'international la réussite de leur développement avec l'étranger.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le manager d'affaires à l'international exerce principalement dans le secteur industriel, reflet de la compétitivité française à l'échelle mondiale. Il trouve également des débouchés dans le commerce en ligne, ainsi que dans l'agroalimentaire, l'informatique et les services aux entreprises. Les grandes entreprises, dotées de structures internationales, offrent des opportunités attractives et des rémunérations adaptées à ses compétences.

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le(la) candidat(e) est en capacité de :

- Elaborer la stratégie de développement à l'international
- Concevoir un plan de développement à l'international
- Gérer les relations partenariales et négociations d'affaires
- Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel
- Suivre et ajuster le plan de développement
- Manager le service international et coordonner les activités

➕ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Directeur(commercial export
- Responsable commercial international
- Directeur des ventes international
- Directeur régional des ventes
- Responsable des ventes zone export
- Directeur du marketing
- Directeur des achats internationaux

FICHE RNCP - N°36368



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au RNCP

RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 7

PRÉREQUIS

Justifier d'un niveau 6 ou BAC + 3 validé
Ou

Justifier d'un niveau 6 ou un
BAC + 2 validé et 2 années d'expérience
professionnelle en lien avec
l'international

Ou

Justifier de 5 ans d'expérience
professionnelle dans le commerce
à l'international

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection
de l'établissement

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 329 h

En formation initiale : 665 h

(Les volumes horaire sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

MANAGER DE DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL



FICHE RNCP
N°36368



DURÉE

En formation continue : 329 h

En formation initiale : 665 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

Bloc 1 - Elaboration de la stratégie de développement à l'international de l'entreprise

Définition des axes de développement à l'international de l'entreprise
Contribuer à l'élaboration de la politique de développement de l'entreprise
Analyser les évolutions des marchés au niveau mondial
Evaluer les marchés existants
Choisir les axes de développement à l'international
Intégrer la dimension digitale dans la stratégie de développement à l'international
Intégrer la stratégie internationale dans la politique de développement de l'entreprise
Conception du plan de développement à l'international de l'entreprise
Identifier les potentiels de développement de nouveaux marchés
Définir les marchés prioritaires et les stratégies spécifiques
Maîtriser les techniques de gestion de financement à l'international

Bloc 2 - Pilotage de la stratégie de développement international de l'entreprise

Gestion des relations partenariales et négociation d'affaires
Elaborer une politique d'achat et de sourcing
Évaluer la pérennité financière de l'entreprise partenaire
Sécuriser les engagements contractuels des opérations internationales
Élaborer un business plan à l'international
Réaliser une négociation d'affaires dans un environnement complexe
Pilotage de la stratégie commerciale et de marketing opérationnel
Définir les projets de développement à conduire
Établir le budget prévisionnel global des différents projets de développement
Adapter la stratégie d'affaires aux contextes réglementaires et juridiques des pays cibles
Analyser et décider des stratégies opérationnelles à conduire

Bloc 3 - Evaluation et ajustement de la stratégie de développement à l'international de l'entreprise

Suivre la mise en œuvre des actions opérationnelles à l'international
Auditer la performance des projets existants
Décider des actions correctives à mener en adéquation avec la stratégie de l'entreprise
Présenter et argumenter une stratégie de réajustement à sa direction générale

BLOC 4 - Management du service/département international de l'entreprise

Organiser les moyens humains et financiers d'un service à l'international
Manager une équipe multiculturelle à l'international en langue étrangère
Développer le potentiel de ses collaborateurs
Evaluer la performance de ses collaborateurs

Evaluations parcours total : 11h

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



Auvergne-Rhône-Alpes : Lyon
Bourgogne-Franche-Comté : Auxerre, Dijon
Bretagne : Quimper
Grand-Est : Nancy, Strasbourg
Ile-de-France : Gonesse

Normandie : Saint-Lô
Nouvelle-Aquitaine : Bordeaux, Brive
Occitanie : Mazamet, Perpignan
Pays-de-la-Loire : Nantes

CONTRIBUER À LA GESTION DE L'ENTREPRISE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le professionnel contribuant à la gestion de l'entreprise développe une vision économique et financière de son activité, afin d'en optimiser les résultats. En lien avec les services comptables et financiers de l'entreprise, il mène les analyses et actions de contrôle permettant un pilotage optimal de l'activité sur le plan financier, garantissant la maîtrise des coûts, contribuant à sa rentabilité et à la gestion de sa trésorerie.

Travaillant sur les exercices réalisés, il analyse les documents comptables élaborés par les services de l'entreprise ou un prestataire - principalement le bilan et le compte de résultat, afin d'apprécier la performance et la rentabilité de l'activité de l'entreprise et, sur la base des ratios pertinents, évaluer sa rentabilité, la structure de ses coûts et ses capacités de financement.

Au regard de son analyse, il identifie les gisements d'amélioration et d'économie et préconise les mesures correctives permettant l'optimisation des résultats de l'entreprise. Il élabore les outils et indicateurs permettant d'assurer le suivi de l'activité de l'entreprise et en rend compte auprès des acteurs concernés (direction générale, comité de direction...).

ACTIVITÉS EXERCÉES

Contribuer à la gestion de l'entreprise recouvre les activités suivantes :

- Analyse des documents comptables de la situation financière de l'entreprise
- Evaluation de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise
- Conception d'outils et d'indicateurs de suivi et de gestion de l'activité de l'entreprise

LE PLUS DE LA CERTIFICATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 5373

**FRANCE**
compétences**CERTIFICATION**

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS5373

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

5 jours - 35 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

CONTRIBUER À LA GESTION DE L'ENTREPRISE



FICHE RS
N° 5373



DURÉE
5 jours - 35 h

PROGRAMME

1 - Analyse des documents comptables et de la situation financière de l'entreprise

Identifier les documents comptables et les informations significatives sur la situation financière de l'entreprise
Analyser le compte de résultat pour évaluer la performance et déterminer les bénéfices ou pertes
Interpréter le bilan comptable pour apprécier l'évolution du fonds de roulement, des besoins en fonds de roulement et de la trésorerie

2 - Evaluation de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise

Évaluer la rentabilité de l'entreprise en calculant et interprétant les ratios de gestion
Déterminer les coûts d'activité en appliquant les méthodes de calcul des charges
Analyser les dépenses pour identifier des axes d'amélioration et d'économie
Préconiser des mesures correctives pour optimiser les résultats

3 - Conception d'outils et d'indicateurs de suivi et de gestion de l'activité de l'entreprise

Concevoir des outils de suivi et d'analyse de l'activité avec des critères et indicateurs pertinents
Établir un plan de trésorerie mensuel pour optimiser la gestion budgétaire et éviter les financements extérieurs
Communiquer les résultats de l'entreprise avec bilans, États de suivi et commentaires

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Certificat de Compétences en Entreprise



AURA : Ain - Allier - Beaujolais - Drôme - Grenoble (CCI Formation) - Haute-Loire - Haute-Savoie (CCI Formation) - Lyon Métropole, Saint-Etienne, Roanne (CCI Formation Pro) - Nord-Isère - Puy-de-Dôme - Savoie

Bourgogne Franche-Comté : Métropole de Bourgogne - Nièvre - Saône Doubs Territoire de Belfort Jura Haute Saône - Yonne

Bretagne : Côtes d'Armor - Finistère - Ille-et-Vilaine (Faculté des métiers) - Morbihan

Centre Val de Loire : Cher - Eure-et-Loir - Indre (CCI Campus Centre)

Corse : Corse (CCI Formation Corsica)

DROM : La Réunion - Martinique - Mayotte

Grand-Est : Alsace Eurométropole (CCI Campus Alsace) - Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle (EESC) - Moselle Métropole Metz (CCI Campus Moselle) - Vosges

Hauts-de-France : Région Hauts-de-France

Normandie : Eure - Portes de Normandie - Ouest Normandie - Rouen Métropole (CEPPIC)

Nouvelle-Aquitaine : Bayonne Pays Basque - Charente - Charente Maritime (CIPECMA) - Corrèze (INISUP) - Creuse (CCI Formation) - Dordogne (INISUP) - Limoges et Haute-Vienne - Lot-et-Garonne (Sud Management) - Pau-Béarn (ASFO EKLORE) - Vienne (Campus 120)

Occitanie : Ariège/Gard/Hérault/Lot/Tarn (Purple Campus) - Aveyron (EESC Business Campus 12) - Gers (CCI Formation)

PACA : Alpes de Haute Provence - Métropolitaine Aix-Marseille-Provence (CCI Formation) - Pays Arles

Pays de la Loire : Le Mans et Sarthe - Maine-et-Loire - Nantes Saint Nazaire

EXERCER LA MISSION D'ORGANISATION ET DE SUIVI DES ACHATS

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le professionnel exerçant la mission d'organisation et de suivi des achats définit et met en œuvre les procédures et actions permettant de procurer, dans le respect des exigences de qualité, coût et délai, les biens et services nécessaires au fonctionnement et à la réalisation de l'activité d'une entreprise ou d'une institution. Ces biens et services peuvent être de nature multiple :

- matières premières et équipements revêtant une dimension stratégique pour l'entité
- biens d'usage courant (consommables, fournitures de bureau)
- prestations de service

Dans ce contexte, il réalise la collecte, l'analyse, la qualification et la définition des besoins d'achat de son entreprise, afin de déterminer les caractéristiques des biens ou services recherchés. A l'appui du cahier des charges établi, il recherche, identifie et sélectionne les fournisseurs en capacité de répondre aux besoins définis. Une fois la sélection opérée, il fixe, négocie et contractualise les clauses du marché, garantissant la fourniture des biens et services dans des conditions optimales, compte-tenu des exigences de qualité, coût et délai. Une fois le marché conclu, il assure le suivi administratif de l'exécution des commandes et l'évaluation de la conformité des biens et services concernés.

La mise en œuvre de l'organisation et du suivi des achats s'opère au moyen d'outils de gestion informatisés, permettant l'optimisation du partage, du traçage et de la conservation de l'information en lien avec les achats.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats recouvre les activités suivantes :

- Organisation de la collecte, analyse, définition des besoins d'achat de l'entité
- Recherche, identification et sélection des fournisseurs
- Réalisation de l'achat de biens ou de services
- Gestion, suivi et contrôle des commandes et achats

LE PLUS DE LA CERTIFICATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 5372

**FRANCE
compétences**

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS5372

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

4 jours - 28 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

EXERCER LA MISSION D'ORGANISATION ET DE SUIVI DES ACHATS



FICHE RS
N° 5372



DURÉE
4 jours - 28 h

PROGRAMME

1 - Organisation de la collecte, analyse et définition des besoins d'achat de l'entité

Organiser la collecte des besoins d'achat en intégrant la gestion des stocks

Analyser les besoins d'achat pour définir la nature, les spécificités, et la quantité des biens/services

Établir le cahier des charges en concertation avec le service demandeur pour encadrer la contribution des fournisseurs

2 - Recherche, identification et sélection des fournisseurs

Rechercher des fournisseurs capables de répondre aux besoins d'achat de l'entreprise

Évaluer les offres et capacités des fournisseurs pour identifier les meilleures propositions

Sélectionner le fournisseur sur la base d'une analyse objective pour commencer la négociation

3 - Réalisation de l'achat de biens ou de services

Préparer la négociation en définissant objectifs, marges de manœuvre, et leviers

Conduire la négociation en développant un argumentaire adapté et en répondant aux objections

Élaborer le contrat en veillant à sa conformité légale et aux accords convenus

4 - Gestion, suivi et contrôle des commandes et achats

Gérer administrativement les commandes et achats en traitant et suivant les pièces justificatives

Contrôler l'exécution des commandes pour vérifier le respect des quantités, qualité et délais de livraison

Évaluer la performance des fournisseurs et du processus d'achat pour identifier les marges de progression

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Certificat de Compétences en Entreprise



AURA : Allier - Drôme - Grenoble (CCI Formation) - Haute-Loire - Lyon Métropole, Saint-Etienne, Roanne (CCI Formation Pro) - Nord-Isère - Puy-de-Dôme

Bourgogne Franche-Comté : Métropole de Bourgogne

Bretagne : Finistère - Ille-et-Vilaine (Faculté des métiers)

Centre Val de Loire : Eure-et-Loir

DROM : La Réunion-Mayotte

Grand-Est : Alsace Eurométropole (CCI Campus Alsace) - Moselle Métropole Metz (CCI Campus Moselle)

Hauts-de-France : Région Hauts-de-France

Normandie : Eure - Portes de Normandie

Nouvelle-Aquitaine : Bordeaux Gironde - Charente Maritime (CIPECMA) - Deux Sèvres - Limoges et Haute-Vienne - Lot-et-Garonne (Sud Management) - Vienne (Campus 120)

Occitanie : Aveyron (EESC Business Campus 12)

PACA : Métropolitaine Aix-Marseille-Provence (CCI Formation)

Pays de la Loire : Maine-et-Loire - Nantes Saint Nazaire - Vendée

RESPONSABLE LOGISTIQUE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le Responsable Logistique exerce son activité dans des environnements très divers, pouvant aller de l'industrie tels que l'agro-alimentaire, la métallurgie, l'aéronautique, l'automobile, mais aussi les entreprises de la distribution, les entreprises de services, tels que le transport, le milieu hospitalier. Le métier varie en fonction de la typologie d'entreprises : taille, secteur d'activité, situation géographique, ouverture ou non à l'international, mais son rôle d'organisateur demeure un élément clé de la performance de l'entreprise.

Par ailleurs, les entreprises peuvent piloter leur propre service logistique en interne ou faire le choix d'externaliser tout ou partie de la fonction logistique auprès de prestataires.

Selon la taille de l'entreprise, en relation avec sa direction générale, le service marketing, le service export, le service qualité, le service production, le Responsable logistique doit être force de propositions et ainsi participe aux choix et orientations stratégiques de l'entreprise. Il participe au développement des plans d'évolution de la Supply Chain nécessaires pour définir la faisabilité des nouvelles offres de services à offrir aux clients.

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le(la) candidat(e) est en capacité de :

- Elaborer la Supply Chain de l'entreprise
- Organiser et piloter l'activité logistique
- Manager des équipes de la logistique
- Suivre et optimiser la Supply Chain de l'entreprise

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le responsable logistique évolue dans des entreprises réparties principalement entre les secteurs industriels : transport/logistique, commerce-distribution et agro-alimentaire. Il est majoritairement présent dans les entreprises de plus de 100 salariés, en raison des investissements importants que nécessite cette fonction. Dans les entreprises de moins de 10 salariés, la logistique est souvent externalisée ou intégrée à une fonction managériale.

➕ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Responsable logistique
- Responsable approvisionnement
- Responsable entrepôt
- Responsable d'une unité de production
- Responsable des achats

FICHE RNCP - N°37080



RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 6

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un niveau 5
Ou
Avoir une expérience professionnelle de
3 ans minimum dans les métiers en lien
avec la logistique
Et
Satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 511 h
En formation initiale : 630 h
(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

RESPONSABLE LOGISTIQUE



FICHE RNCP
N°37080



DURÉE

En formation continue : 511 h

En formation initiale : 630 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre indicatifs. L'entretien de positionnement permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

Bloc 1 - Elaboration de la Supply Chain de l'entreprise

Conduire une démarche d'analyse concurrentielle et des évolutions du marché
Réaliser une cartographie des flux
Définir la stratégie logistique
Elaborer un budget logistique
Concevoir des systèmes d'information logistique
Utiliser les techniques de communication écrites

Bloc 2 - Organisation et pilotage de l'activité logistique

Maîtriser le processus achat
Gérer les approvisionnements et les stocks
Planifier l'activité logistique de production
Piloter les flux d'entreposage
Gérer les transports à l'international et au national
Créer et utiliser des tableaux de bord
Appliquer les techniques de négociation
Gérer et maîtriser les risques en environnement logistique
Intégrer les enjeux du développement durable dans la Supply Chain
Intégrer les évolutions du e-commerce
Prendre en compte la digitalisation dans la Supply Chain

Bloc 3 - Management des équipes de la logistique

Planifier l'activité d'une équipe logistique, en respectant la législation en vigueur
Recruter les collaborateurs logistiques
Manager une équipe logistique
Animer une réunion
Evaluer les collaborateurs

Bloc 4 - Suivi et optimisation de la Supply Chain de l'entreprise

Intégrer une démarche qualité dans la Supply Chain
Réaliser un audit logistique
Evaluer les coûts logistiques
Analyser les indicateurs de performance logistique
Elaborer un plan de progrès et l'intégrer au plan directeur logistique
Gérer un projet
Utiliser les outils de communication à l'oral

Evaluations parcours total : 15h

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Réseau RLOG



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Hauts-de-France : Lens

Ile-de-France : Evry, Emerainville

Normandie : Cherbourg, Saint Lô, Rouen

Nouvelle-Aquitaine : Limoges, Angoulême

Occitanie : Carcassonne, Perpignan, Montpellier, Narbonne, Saint-Paul-de-Jarrat

ASSISTANT DE GESTION ET D'ADMINISTRATION D'ENTREPRISE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

L'Assistant de gestion et d'administration d'entreprise a pour fonction de contribuer à assurer le fonctionnement optimal de l'activité d'une entreprise, d'une unité ou d'un service. Répondant aux besoins inhérents à tout type d'environnement professionnel, il peut être employé dans toute structure quels que soient sa taille et son secteur d'activité.

Si son périmètre fonctionnel recouvre toujours la participation à la mise en place du fonctionnement interne de son entité, à travers l'exécution des procédures administratives et des tâches d'organisation et de gestion de l'information, il peut, selon les besoins de la structure, accomplir des activités spécifiques en lien avec le développement commercial, le suivi administratif du personnel et de ses conditions de travail, ainsi que la préparation, le suivi et le traitement des éléments nécessaires à la gestion comptable et budgétaire.

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le(la) candidat(e) est en capacité de :

- Participer à l'optimisation du fonctionnement interne de l'unité/service sur les plans administratifs et organisationnel
- Assurer le suivi administratif et opérationnel de l'unité/service et de leurs conditions de travail
- Préparer et suivre les éléments de gestion comptable et budgétaire de l'unité/service
- Participer au développement commercial de l'unité/service

SECTEURS D'ACTIVITÉ

L'assistant de gestion et d'administration d'entreprise peut évoluer dans tout secteur d'activité, tout type d'entreprises.

+ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Assistant de manager
- Attaché de direction
- Assistant polyvalent (gestion du personnel, formation, administratif, commercial)

FICHE RNCP - N°36390



RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 5

PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 4, d'une
année d'expérience professionnelle
Ou
Justifier d'une année d'études post-bac
Ou
Justifier d'un niveau 4 avec 3 années
d'expérience professionnelle
Et
Satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 385 h
En formation initiale : 553 h
(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

ASSISTANT DE GESTION ET D'ADMINISTRATION D'ENTREPRISE



FICHE RNCP
N°36390



DURÉE

En formation continue : 385 h

En formation initiale : 553 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

Bloc 1 - Participer à l'optimisation du fonctionnement interne de l'unité/service sur les plans administratif et organisationnel

Maitriser les écrits professionnels
Structurer les procédures administratives
Gérer les agendas des collaborateurs
Gérer les réunions et les déplacements des collaborateurs
Opérer les achats généraux
Elaborer les outils de pilotage propres à l'activité
Rechercher, formaliser et diffuser l'information

Bloc 2 - Opérer le suivi administratif et des conditions de travail du personnel de l'unité/service

Opérer une veille réglementaire
Effectuer les formalités d'entrée et de sortie d'un collaborateur
Constituer et suivre les dossiers du personnel
Accompagner les salariés au quotidien
Collecter et transmettre les données RH
Participer au bon fonctionnement du CSE de l'entreprise
Contribuer à la diffusion de l'information sociale

Bloc 3 - Préparer et suivre les éléments de gestion comptable et budgétaire de l'unité/service

Etablir, enregistrer et suivre le règlement des factures
Assurer le suivi de la trésorerie de l'entité
Réaliser la déclaration de la TVA
Préparer les éléments comptables
Contribuer à l'élaboration du budget prévisionnel

Bloc 4 - Participer au développement commercial de l'unité/service

Être un professionnel de l'accueil omnicanal
Participer à la prospection omnicanale de nouveaux clients
Assurer le suivi des clients
Participer au reporting de l'activité commerciale

Evaluations parcours total : 27h

* la durée de stage obligatoire en entreprise est de 280h pour le parcours complet et 105h par bloc de compétence en validation partielle

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

**Ecoles Supérieures
des Métiers de l'Assistant**



Hauts-de-France : Lens

Ile-de-France : Evry, Emerainville

Normandie : Cherbourg, Saint Lô, Rouen

Nouvelle-Aquitaine : Limoges, Angoulême

Occitanie : Carcassonne, Perpignan, Montpellier, Narbonne, Saint-Paul-de-Jarrat

ASSISTANT MANAGER LOISIRS HÉBERGEMENT RESTAURATION

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

L'assistant manager loisirs, hébergement et restauration peut être responsable d'une unité au sein d'un hôtel, d'un restaurant ou dans le cadre d'un centre d'activités et de plein air, tel un camping ou un parc de loisirs. Chaque service ou département d'un établissement de ce secteur fonctionne comme une unité à la fois indépendante tout en étant complémentaire des autres, afin d'optimiser le fonctionnement de l'ensemble. Il gère sa propre unité comme un centre de profit tout en étant solidaire des autres services avec lesquels il collabore de façon étroite, tous les services contribuant à soutenir l'image et la réputation de l'établissement.

Dans un établissement de petite taille, il peut être amené à seconder le responsable de celui-ci.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de :

- Gérer l'activité d'une unité de loisirs-hébergement-restauration sur le plan opérationnel
- Gérer la relation client de son unité loisirs-hébergement-restauration dans le respect de ses standards qualité
- Animer une équipe au sein d'une unité loisirs-hébergement-restauration
- Collaborer au développement des actions de promotion et de communication d'une unité de loisirs-hébergement-restauration

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les professionnels de l'hébergement et de la restauration interviennent dans l'hôtellerie, les hôtels-restaurants, les appart-hôtels et les résidences hôtelières, proposant des séjours flexibles avec services quotidiens.

Ils peuvent également exercer leurs activités dans le secteur de la restauration traditionnelle qui regroupe les restaurants indépendants, les chaînes, les brasseries et établissements à thème.

L'hôtellerie de plein air, les résidences seniors ou intergénérationnelles, ainsi que le secteur du bien-être complètent une offre tournée vers la détente et la qualité de vie.

+ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Assistant manager
- Assistant de direction
- Adjoint de direction, sous-directeur
- Responsable d'hébergement hôtelier
- Chef de service (hébergement, restauration...)
- Night audit/auditor

FICHE RNCP - N°38039



RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 5

PRÉREQUIS

Être titulaire d'une certification de niveau 3 des filières LHR une expérience professionnelle de 6 mois dans le secteur et selon adéquation du projet de reconversion professionnelle au regard du parcours et de la certification ciblée.

Ou

Être titulaire d'une certification de niveau 4 (ou BAC) du secteur LHR validé.

Ou

Être titulaire d'une certification de niveau 4 (ou BAC) hors secteur et une expérience minimum de 6 mois dans le secteur LHR

Ou

avoir 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité LHR.

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 479,5 h

En formation initiale : 745,5 h

(Les volumes horaire sont donnés à titre indicatifs. L'entretien de positionnement permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
 07 61 98 60 79

ASSISTANT MANAGER LOISIRS HÉBERGEMENT RESTAURATION



FICHE RNCP
N°38039



DURÉE

En formation continue : 479,5 h

En formation initiale : 745,5 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

Bloc 1 - Gérer l'activité d'une unité de loisirs-hébergement-restauration sur le plan opérationnel

Participer à la gestion des achats d'un établissement LHR
Gérer les stocks d'un établissement LHR
Garantir la sécurité alimentaire
Prévenir les risques d'un établissement LHR
Se repérer dans les documents comptables de base
Mesurer la rentabilité d'une activité LHR
Calculer un prix de revient et prix de vente
Renseigner et analyser un tableau de suivi d'activité LHR

Bloc 2 - Gérer la relation client d'une unité de loisirs-hébergement-restauration dans le respect de ses standards de qualité

Accueillir en anglais
Accueillir le client dans son établissement LHR
Prendre en charge la relation clientèle tout au long de la prestation
Communiquer de façon adaptée dans son établissement LHR
Réaliser des ventes dans le secteur LHR
Appliquer le droit commercial de l'acte de vente
Mesurer la satisfaction clientèle dans le respect de la démarche qualité du secteur LHR

Bloc 3 - Animer une équipe au sein d'une unité de loisirs-hébergement-restauration

Appliquer le droit du travail dans un établissement LHR
Intégrer les styles de management dans le secteur LHR
Organiser son travail et celui de son équipe
Superviser une équipe LHR
Utiliser les outils du management
Participer à la constitution d'une équipe
Conduire un projet dans l'environnement LHR

Bloc 4 - Collaborer au développement des actions de promotion et de communication d'une unité de loisirs-hébergement-restauration

Positionner son établissement LHR sur son marché et segmenter son offre
Définir une offre LHR et décliner sa stratégie de prix
Distribuer et communiquer l'offre de service en LHR
Élaborer un PAC pour un établissement LHR
Promouvoir l'offre de son établissement LHR
Gérer l'e-communication de son établissement LHR
Gérer l'e-réputation de son établissement LHR

Evaluations parcours total : 31,5h

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



Centre-Val-De-Loire : Bourges

Occitanie : Carcassonne, Marguerittes, Montpellier, Perpignan, Saint-Paul-de-Jarrat, Tarbes

Pays-De-La-Loire : Angers

Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse : Ajaccio, Briançon

CONDUIRE UN RECRUTEMENT : DE L'ANALYSE DU BESOIN À L'INTÉGRATION DU COLLABORATEUR

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le professionnel chargé de conduire un recrutement, de l'analyse du besoin à l'intégration, a pour mission d'identifier les compétences requises, de formaliser le profil recherché et de piloter l'ensemble du processus de recrutement. Cette mission, souvent confiée à un dirigeant ou un manager dans les PME sans service RH dédié, nécessite des méthodes et outils adaptés pour garantir un recrutement efficace et conforme aux obligations légales (notamment en matière de non-discrimination et d'inclusion).

Il doit sélectionner les canaux de recherche, conduire les entretiens et organiser l'intégration du nouveau collaborateur. Le numérique offre des solutions optimisant ce processus : sourcing via les réseaux sociaux et jobboards, diffusion des offres, valorisation de la marque employeur, gestion des candidatures, tests automatisés et entretiens en visioconférence. Cette certification permet d'acquérir les compétences nécessaires pour mener à bien un recrutement structuré et performant.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Dans le cadre de sa mission le professionnel exerce les activités suivantes :

- Préparation et organisation du processus de recrutement
- Mise en œuvre des étapes de recherche et de sélection des candidats
- Mise en place des conditions d'intégration du candidat recruté

LE PLUS DE LA FORMATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 6952

**FRANCE
compétences****CERTIFICATION**

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS6952

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

4 jours - 28 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

CONDUIRE UN RECRUTEMENT : DE L'ANALYSE DU BESOIN À L'INTÉGRATION DU COLLABORATEUR



FICHE RS
N° 6952



DURÉE
4 jours - 28 h

PROGRAMME

1 - Préparation et organisation du processus de recrutement

Recruter aujourd'hui : les nouveaux enjeux d'une politique du recrutement

Analyser le besoin en recrutement de l'entreprise

Etablir le profil type du candidat recherché

Rédiger l'offre d'emploi en tenant compte des spécificités et des avantages distinctifs de la marque employeur

2 - Mise en œuvre des étapes de recherche et de sélection des candidats

Déterminer les modalités de recrutement adéquates à mettre en œuvre au regard du profil recherché, en identifiant les sources et canaux d'obtention de candidatures

Evaluer les profils de candidats potentiels

Réaliser un entretien de recrutement

Opérer le choix du candidat à recruter en concertation avec les acteurs internes concernés

3 - Mise en place de conditions d'intégration du candidat recruté

Etablir un plan d'intégration

Aménager le poste de travail le cas échéant

Etablir un suivi du nouveau collaborateur et prévoir les formations associées

Suivre et soutenir le nouvel employé tout au long de son intégration

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

**Certificat de Compétences
en Entreprise**



AURA : Grenoble

Nouvelle-Aquitaine : Bordeaux, Limoges, Agen

PACA : Avignon

ANIMER UNE ÉQUIPE DE TRAVAIL

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le professionnel chargé de l'animation d'une équipe de travail a pour mission d'optimiser le processus de production de l'équipe en tenant compte des objectifs de l'entreprise, des délais à tenir et des moyens mis à disposition.

Il peut exercer cette mission de façon permanente, généralement lorsqu'il a une fonction d'encadrant hiérarchique ou fonctionnel, ou ponctuellement lorsqu'il s'agit d'animer une équipe mobilisée pour la conduite d'un projet. Dans les deux situations, il peut être amené à collaborer au choix des professionnels à mobiliser au regard de leurs compétences.

Il définit l'organisation du travail, structure les missions à conduire, produit ou supervise la production d'outils de pilotage et d'évaluation. Il anime les réunions de travail et contribue à instaurer un mode collaboratif afin d'optimiser les conditions de production du travail à réaliser et des résultats à atteindre.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Animer une équipe de travail recouvre les activités suivantes :

- Participation au choix des collaborateurs et à la gestion de leurs compétences
- Organisation du travail de l'équipe
- Amélioration de l'organisation et coordination du travail de l'équipe

LE PLUS DE LA CERTIFICATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 5366

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS5366

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

5 jours - 35 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

ANIMER UNE ÉQUIPE DE TRAVAIL



FICHE RS
N°5366



DURÉE
5 jours - 35 h

PROGRAMME

1 - Participation au choix des collaborateurs et à la gestion de leurs compétences

Collaborer au choix des professionnels en menant des entretiens pour constituer une équipe
Expliquer les missions et déterminer les modalités de suivi et d'évaluation des activités
Contribuer au développement des compétences de l'équipe en utilisant des situations professionnelles comme supports de formation

2 - Organisation du travail de l'équipe

Analyser les projets en identifiant objectifs, moyens, délais, et contraintes pour définir les priorités
Organiser les missions en fonction des compétences et expliquer les priorités pour favoriser le travail collaboratif
Structurer le système de recueil et de transmission des informations pour accomplir les tâches
Suivre et contrôler les activités avec des outils de reporting pour ajuster l'organisation du travail

3 - Amélioration de l'organisation et coordination du travail de l'équipe

Identifier des solutions organisationnelles en évaluant les tendances et innovations adaptées
Conduire des réunions en utilisant des techniques d'animation et des outils de suivi
Utiliser des méthodes d'étude des problèmes pour aider l'équipe à trouver des solutions
Exercer une médiation lors de conflits interpersonnels pour trouver des solutions adaptées
Établir le bilan des actions et projets pour identifier les améliorations et les communiquer

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Certificat de Compétences en Entreprise



AURA : Ain - Allier - Beaujolais - Drôme - Grenoble (CCI Formation) - Haute-Loire - Haute-Savoie (CCI Formation) - Lyon Métropole, Saint-Etienne, Roanne (CCI Formation Pro) - Nord-Isère - Puy-de-Dôme - Savoie

Bourgogne Franche-Comté : Métropole de Bourgogne - Nièvre - Saône Doubs Territoire de Belfort Jura Haute Saône - Yonne

Bretagne : Côtes d'Armor - Finistère - Ille-et-Vilaine (Faculté des métiers) - Morbihan

Centre Val de Loire : Cher - Eure-et-Loir - Indre (CCI Campus Centre)

Corse : Corse (CCI Formation Corsica)

DROM : La Réunion - Martinique - Mayotte

Grand-Est : Alsace Eurométropole (CCI Campus Alsace) - Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle (EESC) - Meuse-Haute Marne - Moselle Métropole Metz (CCI Campus Moselle) - Vosges

Hauts-de-France : Région Hauts-de-France

Normandie : Caen Normandie/Seine Estuaire/Portes de Normandie - Eure - Portes de Normandie - Ouest Normandie - Rouen Métropole (CEPPIC)

Nouvelle-Aquitaine : Bayonne Pays Basque - Bordeaux Gironde - Charente - Charente Maritime (CIPECMA) - Corrèze (INISUP) - Creuse (CCI Formation) - Deux-Sèvres - Dordogne (INISUP) - Limoges et Haute-Vienne - Lot-et-Garonne (Sud Management) - Pau-Béarn (ASFO EKLORE) - Vienne (Campus 120)

Occitanie : Ariège/Gard/Hérault/Lot/Tarn (Purple Campus) - Aveyron (EESC Business Campus 12) - Gers (CCI Formation) - Toulouse Haute Garonne (TBS)

PACA : Alpes de Haute Provence - Métropolitaine Aix-Marseille-Provence (CCI Formation) - Var - Vaucluse

Pays de la Loire : Le Mans et Sarthe - Maine-et-Loire - Nantes Saint Nazaire - Vendée

MANAGER UN PROJET

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le responsable du management d'un projet organise et coordonne les différentes étapes de réalisation du projet, depuis la réception du cahier des charges, jusqu'à sa livraison chez le commanditaire. Il exerce ses fonctions dans le cadre de projets très différents, propres aux domaines d'intervention de la structure à laquelle il est rattaché. Il anime et coordonne une équipe constituée de professionnels internes ou externes à son entité, auprès de laquelle il exerce une responsabilité fonctionnelle. Il mobilise ces professionnels selon les expertises dont il a besoin, en s'assurant de l'adaptation de leurs profils au regard du projet concerné.

Il pilote le projet et anime les différentes réunions qui le ponctuent, de même qu'il assure l'interface entre l'équipe opérationnelle et le commanditaire, auprès duquel il en assure le suivi de façon régulière. Tout au long du projet, il veille à ce que tous possèdent les informations dont ils ont besoin afin de réaliser les tâches affectées ou pour prendre les décisions qui relèvent de leur responsabilité. Selon la nature du projet, il peut, après sa mise en œuvre, en prolonger le suivi et réaliser avec le commanditaire une revue de projet afin de capitaliser l'expérience.

Parfois en charge de plusieurs projets à la fois, le responsable du management de projet doit être réactif et en capacité de s'adapter aux différentes personnalités et situations auxquelles il est confronté au quotidien.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Manager un projet recouvre les activités suivantes :

- Préparation et démarrage du projet
- Pilotage, suivi et évaluation du projet
- Accompagnement et information du commanditaire

⊕ LE PLUS DE LA CERTIFICATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 5367

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS5367

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

4 jours - 28 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

MANAGER UN PROJET



FICHE RS
N° 5367



DURÉE
4 jours - 28 h

PROGRAMME

1 - Préparation et démarrage du projet

Analyser le cahier des charges pour définir le périmètre du projet
Déterminer le calendrier avec le commanditaire
Organiser le travail en fixant objectifs, normes et délais
Répartir les missions selon les compétences et responsabilités

2 - Pilotage, suivi et évaluation du projet

Structurer le système d'information en sélectionnant les documents de suivi nécessaires
Coordonner les activités de l'équipe avec un management collaboratif et des méthodes définies
Animer des réunions pour suivre l'avancement et résoudre les problèmes
Superviser le travail en contrôlant les étapes clés et la conformité aux normes

3 - Accompagnement et information du commanditaire

Organiser des outils de suivi accessibles pour permettre au commanditaire de visualiser l'avancement du projet
Présenter les étapes de réalisation au commanditaire en argumentant les choix faits
Animer des réunions de bilan pour valider ou réorienter des éléments du projet selon les contraintes du cahier des charges
Effectuer la revue de projet pour analyser les contributions et tirer des enseignements pour de futurs projets

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Certificat de Compétences en Entreprise



AURA : Lyon Métropole, Saint-Etienne, Roanne (CCI Formation Pro) - Nord-Isère - Puy-de-Dôme - Savoie

Bourgogne Franche-Comté : Métropole de Bourgogne - Saône Doubs Territoire de Belfort Jura Haute Saône

Bretagne : Finistère - Ille-et-Vilaine (Faculté des métiers) - Morbihan

Centre Val de Loire : Eure-et-Loir - Indre (CCI Campus Centre)

Corse : Corse (CCI Formation Corsica)

DROM : La Réunion- Martinique - Mayotte

Grand-Est : Alsace Eurométropole (CCI Campus Alsace) - Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle (EESC) - Moselle Métropole Metz (CCI Campus Moselle) - Vosges

Hauts-de-France : Région Hauts-de-France

Normandie : Caen Normandie/Seine Estuaire/Portes de Normandie - Ouest Normandie - Rouen Métropole (CEPPIC)

Nouvelle-Aquitaine : Bayonne Pays Basque - Bordeaux Gironde - Charente -Deux-Sèvres - Limoges et Haute-Vienne - Lot-et-Garonne (Sud Management) - Pau-Béarn (ASFO EKLORE) - Vienne (Campus 120)

Occitanie : Aveyron (EESC Business Campus 12) - Toulouse Haute Garonne (TBS)

PACA : Alpes de Haute Provence - Métropolitaine Aix-Marseille-Provence (CCI Formation) - Pays Arles - Vaucluse

Pays de la Loire : Maine-et-Loire - Mayenne - Nantes Saint Nazaire - Vendée

EXERCER LE RÔLE DE TUTEUR EN ENTREPRISE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le tuteur est un professionnel de l'entreprise qui exerce une mission spécifique d'accueil et de formation auprès de nouveaux salariés d'une entreprise (en contrat d'apprentissage, de professionnalisation ou d'intégration) ou de ceux ayant connu une mobilité interne occasionnant un changement de service et/ou d'équipe de travail.

Il exerce sa mission en complément de ses activités professionnelles habituelles et est généralement choisi pour ses compétences en tant que professionnel expérimenté ayant une approche pédagogique. Volontaire dans l'exercice de cette mission, il est chargé de favoriser l'accueil et l'intégration d'un nouveau salarié au sein du collectif de travail, organise le parcours qu'il doit suivre en vue d'acquérir les compétences du métier visé. Il accompagne le nouveau salarié dans sa prise de fonction en veillant à ce que les conditions soient réunies pour favoriser ses apprentissages.

Il suit et évalue le parcours accompli et assure une fonction de « médiation » auprès de l'ensemble des salariés de l'entreprise ayant un rôle à jouer ou devant participer au processus de formation et d'évaluation du nouveau salarié.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Le tuteur en entreprise exerce les activités suivantes :

- Accueil et intégration au sein de l'entreprise et du collectif de travail
- Organisation du parcours au sein de l'entité
- Transmission des compétences et de la culture d'entreprise
- Suivi et évaluation des acquis professionnels (en relation avec les différents acteurs impliqués)

⊕ LES PLUS DE LA CERTIFICATION

- Equivalence avec la certification « Maître d'apprentissage » du Ministère du Travail
- Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 5368

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS5368

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours - 14 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

EXERCER LE RÔLE DE TUTEUR EN ENTREPRISE



FICHE RS
N°5368



DURÉE
2 jours - 14 h

PROGRAMME

1 - Accueil et intégration au sein du collectif de travail

Organiser l'accueil d'un nouveau salarié pour faciliter son intégration
Informers les acteurs concernés pour obtenir leur collaboration
Conduire un entretien de découverte du nouvel arrivant et planifier son intégration
Clarifier son rôle de tuteur et les objectifs de l'accompagnement

2 - Organisation du parcours au sein de l'entreprise

Analyser les acquis du nouvel arrivant pour définir les compétences à développer
Organiser son parcours en fonction du poste et des objectifs
Définir les conditions et les ressources pour son accompagnement
Négocier les modalités d'accompagnement pour développer son autonomie

3 - Transmission des compétences et de la culture d'entreprise

Analyser et sélectionner des situations pour transmettre les compétences métiers
Définir les méthodes pour faciliter l'apprentissage du tuteur
Accompagner et vérifier la compréhension du nouvel arrivant pour favoriser l'autonomie

4 - Suivi et évaluation des acquis professionnels

Définir le suivi et l'évaluation pour ajuster le parcours du tuteur
Mener des entretiens d'évaluation pour aider le tuteur à analyser ses pratiques
Animer des réunions d'évaluation pour des appréciations objectivées
Analyser les bilans pour identifier les axes d'amélioration du tuteur

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Certificat de Compétences en Entreprise



AURA : Ain - Allier - Drôme
- Grenoble (CCI Formation) -
Haute-Loire - Haute-Savoie
(CCI Formation) - Lyon
Métropole, Saint-Etienne,
Roanne (CCI Formation Pro)

- Nord Isère - Puy-de-Dôme - Savoie

Bourgogne Franche-Comté : Métropole de Bourgogne - Nièvre

- **Saône Doubs Territoire de Belfort, Jura, Haute-Saône (SIFCO)**
- Yonne

Bretagne : Côtes d'Armor - Ille-et-Vilaine (Faculté des métiers)
- Morbihan

Centre Val de Loire : Eure-et-Loir - Indre (CCI Campus Centre)

Corse : Corse (CCI Formation Corsica)

DROM : La Réunion - Martinique (CCIM Formation) - Mayotte

Grand-Est : Alsace Eurométropole (CCI Campus Alsace) - Grand
Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle (EESC) - Meuse Haute-
Marne (ASFOR 55 et AMIFOP) - Moselle Métropole Metz (CCI
Campus Moselle) - Vosges (CCI Formation)

Hauts-de-France : Région Hauts-de-France

Ile-de-France : Essonne (Faculté des métiers) - Paris Ile-de-
France

Normandie : Caen Normandie/Seine Estuaire/Portes de
Normandie (Scholar Fab Entreprise) - Eure-Portes de Normandie
- Rouen Métropole (CEPPIC)

Nouvelle-Aquitaine : Bayonne Pays Basque - Bordeaux Gironde
(Campus du Lac) - Charente (CIFOP) - Charente Maritime
(CIPECMA) - Creuse (CCI Formation) - Deux-Sèvres - Dordogne
- Corrèze (INISUP) - Limoges et Haute-Vienne - Lot-et-Garonne
(Sud Management) - Pau Béarn (ASFO EKLORE) - Vienne (Campus
120)

Occitanie : Ariège/Gard/Hérault/Lot/Tarn (Purple Campus)
- Gers (CCI Formation) - Montauban et Tarn-et-Garonne (CCI
Formation 82)

PACA : Alpes de Haute Provence - Métropolitaine Aix-Marseille-
Provence (CCI Formation) - Pays d'Arles (CCIPA) - Var (CAPFORMA)

Pays de la Loire : Le Mans et Sarthe - Maine-et-Loire - Mayenne
- Nantes Saint Nazaire - Vendée

EXERCER LA MISSION DE RÉFÉRENT AFEST EN TPE-PME

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

La loi du 5 septembre 2018 relative à la « Liberté de choisir son avenir professionnel » reconnaît l'Action de Formation En Situation de Travail (AFEST). Celle-ci comprend : l'analyse de l'activité de travail pour l'adapter à des fins pédagogiques ; la désignation préalable d'un formateur pouvant exercer une fonction tutorale ; la mise en place de phases réflexives, distinctes des mises en situation de travail ; des évaluations spécifiques des acquis de la formation qui jalonnent ou concluent l'action.

La certification a pour objectif d'accompagner les individus et les entreprises dans la mise en place d'une Action de Formation en Situation de Travail (AFEST), soit en tant que conseiller externe, soit au sein de l'entreprise en tant que conseiller interne.

La certification est un Certificat de Compétences en Entreprise, dispositif créé par CCI France et permettant aux individus de se voir certifier des compétences transverses ou support aux organisations avec un cadre réglementaire commun.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Exercer la mission de référent AFEST en TPE-PME recouvre les activités suivantes :

- Réalisation d'un diagnostic afin de mettre en place une AFEST
- Co-construction d'une ingénierie du parcours AFEST propre à l'entreprise et à l'apprenant
- Déploiement de l'AFEST en entreprise en assurant un suivi régulier
- Réalisation du bilan de l'AFEST mise en œuvre

LE PLUS DE LA CERTIFICATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 6434

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS6434

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

Nous consulter

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

EXERCER LA MISSION DE RÉFÉRENT AFEST EN TPE-PME



FICHE RS
N° 6434



DURÉE
Nous consulter

PROGRAMME

1 - Réalisation d'un diagnostic afin de mettre en place une AFEST

Réaliser un État des lieux des pratiques formatives et de la maturité de l'entreprise pour élaborer une étude de faisabilité
Repérer les compétences en identifiant les situations de travail apprenantes
Proposer un plan d'actions intégrant les finalités de formation et les moyens de mise en œuvre

2 - Co-Construction d'une ingénierie du parcours AFEST propre à l'entreprise de l'apprenant

Identifier les compétences professionnelles nécessaires à la pratique
Positionner le candidat par rapport aux compétences à atteindre en début de parcours
Définir les objectifs d'apprentissage et les indicateurs de progression en analysant les situations de travail
Co-rédiger des scénarios d'apprentissage basés sur des situations de travail
Formaliser le Protocole Individuel de Formation en lien avec les compétences listées
Elaborer les outils de suivi pour mesurer les acquis et assurer la traçabilité du projet

3 - Déploiement de l'AFEST en entreprise en assurant un suivi régulier

Vérifier l'avancement du projet en planifiant des points réguliers avec les parties prenantes de l'AFEST
Mettre en œuvre des situations de travail favorables à l'acquisition de compétences avec une posture d'appui-conseil
Utiliser des outils de traçabilité pour vérifier la qualité des entretiens et analyses menés par le tuteur AFEST
Réaliser un bilan intermédiaire en ajustant les parcours et en encourageant le droit à l'erreur
Mettre en œuvre des feed-back réguliers avec le tuteur AFEST pour proposer des axes d'amélioration et entretenir la motivation

4 - Réalisation du bilan d'une AFEST

Formaliser l'acquisition des compétences par la production de preuves et des livrables
Contrôler l'évaluation à chaud et à froid des compétences acquises avec des outils adaptés
Mesurer le retour sur investissement de l'AFEST en utilisant des éléments concrets
Réaliser le bilan avec le tuteur AFEST en identifiant les facteurs de réussite et les freins
Autonomiser le tuteur AFEST en lui transmettant les outils et méthodes pour de nouvelles actions

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Certificat de Compétences en Entreprise



AURA : Grenoble (CCI Formation) - Savoie

Bretagne : Ille-et-Vilaine (Faculté des métiers)

DROM : Mayotte

Grand-Est : Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle (EESC)

Hauts-de-France : Région Hauts-de-France

Normandie : Caen Normandie/Seine Estuaire/Portes de Normandie - Eure - Portes de Normandie
- Ouest Normandie - Rouen Métropole (CEPPIC)

Nouvelle-Aquitaine : Dordogne (INISUP) - Vienne (Campus 120)

Occitanie : Ariège/Gard/Hérault/Lot/Tarn (Purple Campus) - Aveyron (EESC Business Campus 12) - Gers (CCI Formation) - Toulouse Haute Garonne (TBS)

PACA : Métropolitaine Aix-Marseille-Provence (CCI Formation) - Vaucluse

Pays de la Loire : Maine-et-Loire - Nantes Saint Nazaire - Vendée

EXERCER LA MISSION DE FORMATEUR EN ENTREPRISE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

La mission de formateur en entreprise concerne des professionnels exerçant principalement des fonctions autres que celles liées à la formation, mais sont invités par la direction hiérarchique ou leur service ressources humaines à accompagner - parallèlement et en complément à leurs missions premières - leurs collaborateurs dans leur montée en compétences et à leur transmettre ses savoirs, savoir-faire et savoir-être.

Le rôle de formateur consiste à concevoir et animer des formations majoritairement courtes ou des séquences spécifiques d'un parcours de formation, en fonction des besoins de formation identifiés au sein d'une entité. Dans ce cadre, le professionnel assurant la mission de formateur en entreprise peut procéder à une analyse de la demande et à un repérage des compétences à acquérir ou à développer au regard des postes de travail concernés, en cohérence avec le contexte de l'entreprise et ses orientations. Après identification des besoins, il conçoit la ou les actions de formation à mettre en œuvre en intégrant le système de contraintes à respecter et présente sa proposition à la direction en vue de validation. Il anime ensuite les séquences pédagogiques auprès des groupes de salariés visés par l'action, assure le suivi et l'évaluation des acquis des stagiaires.

ACTIVITÉS EXERCÉES

La mission de formateur en entreprise, le formateur recouvre les activités suivantes :

- Identification des besoins de compétences de l'entreprise
- Préparation d'une action de formation interne
- Animation des séquences pédagogiques auprès des salariés de l'entreprise
- Suivi et évaluation des acquis des stagiaires/salariés de l'entreprise

LE PLUS DE LA CERTIFICATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 5365

**FRANCE**
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS5365

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

5 jours - 35 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

EXERCER LA MISSION DE FORMATEUR EN ENTREPRISE



FICHE RS
N°5365



DURÉE
5 jours - 35 heures

PROGRAMME

1 - Identification des besoins de compétences de l'entreprise

Analyser la demande de formation en identifiant son origine, ses finalités, et les problèmes à résoudre
Recueillir des informations en analysant les postes de travail et en questionnant les publics cibles
Déterminer les compétences à former à partir des données recueillies
Valider avec la direction les compétences à développer en tenant compte des contraintes et des moyens

2 - Préparation d'une action de formation interne

Décliner les compétences en capacités nécessaires pour les activités et la résolution des problèmes
Sélectionner les compétences visées en fonction des orientations et contraintes temporelles
Structurer la formation en définissant objectifs, progression, modes, outils, et supports adaptés
Définir les modalités de suivi et d'évaluation des acquis
Élaborer une stratégie pédagogique alignée avec les objectifs et le public

3 - Animation des séquences pédagogiques auprès des salariés de l'entreprise

Présenter l'organisation, les objectifs, méthodes, et règles pour impliquer les participants
Utiliser des techniques d'animation pour vérifier la compréhension et encourager la production
Alterner les méthodes pédagogiques pour maintenir concentration et intérêt
Gérer la prise de parole et les interactions en médiant les conflits

4 - Suivi et évaluation des acquis des stagiaires/salariés de l'entreprise

Analyser les productions des stagiaires pour ajuster l'approche pédagogique
Mettre en œuvre les modalités d'évaluation selon le protocole validé
Évaluer les acquis des stagiaires en fonction des objectifs et des critères définis
Évaluer la formation en analysant les retours des stagiaires pour identifier les ajustements nécessaires et établir un bilan qualitatif

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Certificat de Compétences en Entreprise



Métropole, Saint-Etienne, Roanne (CCI Formation Pro) - Nord-Isère - Puy-de-Dôme - Savoie

Bourgogne Franche-Comté : Métropole de Bourgogne - Saône Doubs Territoire de Belfort Jura Haute Saône - Yonne

Bretagne : Côtes d'Armor - Finistère - Ille-et-Vilaine (Faculté des métiers) - Morbihan

Centre Val de Loire : Eure-et-Loir - Indre (CCI Campus Centre)

Corse : Corse (CCI Formation Corsica)

DROM : La Réunion - Martinique - Mayotte

Grand-Est : Alsace Eurométropole (CCI Campus Alsace) - Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle (EESC) - Meuse-Haute Marne - Moselle Métropole Metz (CCI Campus Moselle) - Vosges

Hauts-de-France : Région Hauts-de-France

Ile-de-France : Paris

Normandie : Caen Normandie/Seine Estuaire/Portes de Normandie - Eure - Portes de Normandie - Ouest Normandie - Rouen Métropole (CEPPIC)

Nouvelle-Aquitaine : Bayonne Pays Basque - Bordeaux Gironde - Charente - Charente Maritime (CIPECMA) - Corrèze (INISUP) - Creuse (CCI Formation) - Deux-Sèvres - Dordogne (INISUP) - Limoges et Haute-Vienne - Lot-et-Garonne (Sud Management) - Pau-Béarn (ASFO EKLORE) - Vienne (Campus 120)

Occitanie : Ariège/Gard/Hérault/Lot/Tarn (Purple Campus) - Aveyron (EESC Business Campus 12) - Gers (CCI Formation) - Montauban et Tarn-et-Garonne - Toulouse Haute Garonne (TBS)

PACA : Alpes de Haute Provence - Métropolitaine Aix-Marseille-Provence (CCI Formation) - Pays Arles - Var - Vaucluse

Pays de la Loire : Le Mans et Sarthe - Maine-et-Loire - Mayenne - Nantes Saint Nazaire - Vendée

TRAITER LA PAIE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le professionnel chargé du traitement de la paie assure les opérations permettant le suivi, l'établissement et le contrôle de la paie des salariés d'une ou plusieurs entreprise(s), ainsi que des déclarations sociales et fiscales auprès des administrations concernées. Il veille à produire des documents et déclarations conformes aux exigences légales et réglementaires, ainsi qu'à la situation individuelle de chaque salarié. A cette fin, il mène une veille permanente sur l'évolution des différents indices et du cadre réglementaire impactant la paie et organise la collecte et la mise en place des procédures permettant de disposer de données complètes et exactes concernant chaque salarié, notamment des différentes variables de leur rémunération.

Son rôle essentiel est d'analyser et de traiter les informations collectées, afin de garantir la conformité des documents et déclarations qu'il produit. Il peut également avoir un devoir d'alerte auprès des services concernés, lorsqu'il repère des incohérences ou des dispositions contraires aux dispositions légales ou conventionnelles (dépassement de la durée légale, par exemple). En raison de la sensibilité des informations auxquelles il a accès, le professionnel chargé du traitement de la paie doit observer une obligation de confidentialité et de discrétion concernant les informations relatives à la situation des salariés de l'entreprise.

Selon ses conditions d'exercice, il opère au sein ou collabore étroitement avec les services juridiques, comptables et ressources humaines de l'entreprise ; il peut également, lorsqu'il évolue au sein d'une TPE, œuvrer de façon autonome en lien direct avec son dirigeant. Travaillant en relation avec les organismes sociaux (URSSAF, CPAM, caisses de retraite...), il peut également bénéficier de l'appui de sous-traitants ou de cabinets spécialisés.

Dans la mise en œuvre de ses activités, il utilise des solutions informatiques dédiées, logiciel de paie dont il a la responsabilité du paramétrage, logiciel RH pour récupérer des données et outils bureautiques permettant de mettre en place des outils de suivi et de contrôle pour les différentes rémunérations et déclarations sociales et fiscales.

La réalisation de ses productions (établissement des bulletins de salaires ; déclarations sociales et fiscales et leur contrôle) s'opère à un rythme cyclique et régulier, occasionnant de forts pics d'activité ponctuels.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Traiter la paie recouvre les activités suivantes :

- Préparation de la paie et des déclarations sociales et fiscales
- Traitement, enregistrement et contrôle de la paie
- Traitement, enregistrement et contrôle des déclarations sociales et fiscales



⊕ LE PLUS DE LA CERTIFICATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 5369

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS5369

PRÉREQUIS

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

DURÉE DE LA FORMATION

7 jours - 49 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

TRAITER LA PAIE



FICHE RS
N°5369



DURÉE
7 jours - 49 h

PROGRAMME

1 - Préparation de la paie et des déclarations sociales et fiscales

Identifier les évolutions réglementaires en collectant des informations fiables
Analyser l'impact des évolutions sur la paie et mettre à jour les outils de gestion
Organiser la collecte des données des salariés pour garantir des paies et déclarations précises

2 - Traitement, enregistrement et contrôle de la paie

Analyser les informations de rémunération des salariés pour saisir et paramétrer les outils de paie
Contrôler la validité des bulletins de salaire en vérifiant l'exactitude des informations
Établir les bulletins de salaire en saisissant les éléments variables et en respectant les obligations légales
Informers les salariés sur leur paie en répondant à leurs demandes de manière confidentielle

3 - Traitement, enregistrement et contrôle des déclarations sociales et fiscales

Établir les déclarations sociales et fiscales et garantir leur conformité légale
Vérifier le paiement des cotisations et du prélèvement à la source
Contrôler la validité des déclarations et corriger les erreurs
Assurer l'interface avec les organismes publics en fournissant les documents nécessaires

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Certificat de Compétences en Entreprise



AURA : Ain - Allier - Beaujolais - Drôme - Grenoble (CCI Formation) - Haute-Loire - Haute-Savoie (CCI Formation) - Lyon Métropole, Saint-Etienne, Roanne (CCI Formation Pro) - Nord-Isère - Puy-de-Dôme - Savoie

Bourgogne Franche-Comté : Métropole de Bourgogne - Saône Doubs Territoire de Belfort Jura Haute Saône

Bretagne : Côtes d'Armor - Finistère - Ille-et-Vilaine (Faculté des métiers) - Morbihan

Centre Val de Loire : Cher - Eure-et-Loir - Indre (CCI Campus Centre)

DROM : La Réunion - Martinique - Mayotte

Grand-Est : Alsace Eurométropole (CCI Campus Alsace) - Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle (EESC) - Meuse-Haute Marne - Moselle Métropole Metz (CCI Campus Moselle) - Vosges

Hauts-de-France : Région Hauts-de-France

Île-de-France : Paris

Normandie : Caen Normandie/Seine Estuaire/Portes de Normandie - Eure - Portes de Normandie - Ouest Normandie - Rouen Métropole (CEPPIC)

Nouvelle-Aquitaine : Bayonne Pays Basque - Bordeaux Gironde - Charente - Charente Maritime (CIPECMA) - Dordogne (INISUP) - Limoges et Haute-Vienne - Lot-et-Garonne (Sud Management) - Pau-Béarn (ASFO EKLORE) - Vienne (Campus 120)

Occitanie : Ariège/Gard/Hérault/Lot/Tarn (Purple Campus) - Aveyron (EESC Business Campus 12) - Gers (CCI Formation) PACA : Métropolitaine Aix-Marseille-Provence (CCI Formation) - Pays Arles - Var

Pays de la Loire : Le Mans et Sarthe - Maine-et-Loire - Mayenne - Vendée

ASSISTANT EN RESSOURCES HUMAINES

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

De la gestion de la paie, en passant par la gestion des ressources humaines ou encore à la gestion des recrutements, l'assistant en ressources humaines joue un rôle clé dans l'environnement des ressources humaines d'une entreprise.

L'Assistant en ressources humaines travaille au sein du service dédié d'une entreprise, d'une administration publique, d'une collectivité territoriale ou d'une association. Il peut également officier dans un cabinet de conseil spécialisé dans les ressources humaines, dans un cabinet comptable ou dans une entreprise de travail temporaire. Sa fonction est d'assister son responsable hiérarchique dans la mise en œuvre des opérations d'administration et de gestion du personnel, ainsi que dans celles liées au développement des ressources humaines de l'entreprise.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) Assistant en ressources humaines est capable de :

- Gérer des opérations d'administration et de suivi des conditions de travail du personnel
- Etablir la paie et des déclarations sociales associées
- Contribuer au recrutement et à l'intégration des collaborateurs
- Participer au développement des compétences des collaborateurs

SECTEURS D'ACTIVITÉ

L'assistant en ressources humaines exerce sous la responsabilité d'un supérieur hiérarchique (adjoint, responsable ou directeur des ressources humaines) dans diverses structures :

- Grandes ou moyennes entreprises publiques ou privées, au sein d'un pôle RH (administration du personnel, paie, formation, gestion des carrières)
- Administrations publiques ou collectivités territoriales, dans un pôle RH
- Cabinets de consulting ou comptables, sous la supervision d'un responsable ou conseiller RH
- Entreprises de travail temporaire ou associations, sous la direction du responsable de la structure

+ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Assistant ressources humaines
- Gestionnaire paie et administration du personnel
- Assistant de service formation
- Assistant de gestion administrative du personnel

FICHE RNCP - N°36612

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au RNCP

RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 5

PRÉREQUIS

Titulaire d'un niveau 4 validé, d'une
année d'expérience professionnelle
OU

Justifier d'un niveau 4 avec 3 années
d'expérience professionnelle
ET

satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 308 h

En formation initiale : 469 h

(Les volumes horaire sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

ASSISTANT EN RESSOURCES HUMAINES



FICHE RNCP
N° 36612



DURÉE

En formation continue : 308 h
En formation initiale : 469 h

PROGRAMME

Bloc 1- Gestion des opérations d'administration et de suivi des conditions de travail du personnel

Maîtriser les fondamentaux du droit social et du droit du travail
Assurer le suivi juridique et administratif du dossier du collaborateur
Assurer le suivi au quotidien des collaborateurs
Participer au bon fonctionnement du CSE de l'entreprise
Contribuer à la diffusion de l'information sociale

Bloc 2 - Etablissement de la paie et des déclarations sociales associées

Collecter, vérifier et mettre à jour les variables de paie
Etablir, contrôler et diffuser les bulletins de paie
Renseigner les tableaux de bord sociaux
Etablir, vérifier et transmettre les déclarations sociales

Bloc 3 - Contribution au recrutement et à l'intégration des collaborateurs

Participer à l'identification du besoin en recrutement
Contribuer au sourcing de candidats
Organiser le recrutement
Préparer l'intégration du collaborateur

Bloc 4 - Participation au développement des compétences des collaborateurs

Contribuer à la réalisation de la cartographie des métiers
Participer à l'organisation des entretiens professionnels
Etablir la synthèse des entretiens professionnels et recenser les besoins de formation
Participer à la GPEC

Evaluations parcours total : 28h

* Selon les modalités d'évaluation

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

**Ecoles Supérieures
des Métiers de l'Assistant**



Nouvelle-Aquitaine : Bayonne, Bordeaux, Pau, Roubaix

Hauts-de-France : Lille, Valenciennes

Normandie : Rouen

Occitanie : Carcassonne, Montpellier, Narbonne, Perpignan, Sète

Bretagne : Lorient, Vannes

AURA : Clermont-ferrand

Grand Est : Alsace

Bourgogne Franche Comté : Dijon, Mâcon, Chalon

Pays de la Loire : Mayenne, Laval, Poitiers

Centre Val de Loire : Chateauroux, Chartre

DROM : Guadeloupe

PILOTER LA MISE EN CONFORMITÉ DES MODALITÉS DE TRAITEMENT ET DE PROTECTION DES DONNÉES EN TPE/PME

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le professionnel conduisant un projet de mise en conformité des modalités de traitement et de protection des données d'une TPE ou d'une PME a pour mission de mettre l'entreprise en situation de satisfaire les exigences réglementaires, fixées principalement par le RGPD et la loi informatique et liberté.

ACTIVITÉS EXERCÉES

La mission de Piloter la mise en conformité des modalités de traitement et de protection des données en TPE/PME recouvre les activités suivantes :

- Analyser la problématique spécifique à l'entreprise en matière de traitement de protection des données personnelles
- Préparer le projet de mise en conformité des activités de traitement des données personnelles de la TPE/PME
- Mettre en conformité les activités de traitement de données personnelles de la TPE/PME et définir les conditions de maintien de cette conformité
- Assurer le maintien du dispositif de protection des données personnelles de l'entreprise

+ LE PLUS DE LA FORMATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N°5569

**FRANCE
compétences**

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS5569

PRÉREQUIS

L'accès à la certification ne requiert pas d'expertise particulière. En revanche, l'importance et les enjeux attachés à la fonction, ainsi que l'objet de celle-ci, imposent que chaque candidat justifie d'un titre ou diplôme de niveau 5.

A titre dérogatoire, les candidatures des professionnels ne pouvant se prévaloir d'un titre ou diplôme de niveau 5 mais justifiant d'une expérience professionnelle de 3 années maximales pourront être examinées et se voir réserver une issue positive.

Toutes les candidatures font l'objet d'une évaluation, sous la forme d'un entretien téléphonique, visant à vérifier l'aptitude du candidat et l'adéquation de son projet de certification avec ses attentes professionnelles.

DURÉE DE LA FORMATION

5 jours - 35 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

PILOTER LA MISE EN CONFORMITÉ DES MODALITÉS DE TRAITEMENT ET DE PROTECTION DES DONNÉES EN TPE/PME



FICHE RS
N°5569



DURÉE
5 jours - 35 h

PROGRAMME

1 - Identifier la problématique de cybersécurité propre à l'entreprise en tenant compte de son environnement juridique et technologique

Décrire l'organisation les enjeux et les objectifs de la cybersécurité
Identifier les aspects juridiques de la réglementation
Identifier les obligations et responsabilités du chef d'entreprise sur son SI
Gérer les risques juridiques

2 - Evaluer le niveau de sécurité de son entreprise

Connaître le système d'information et ses utilisateurs
Identifier le patrimoine informationnel de son système d'information
Maîtriser le réseau de partage de documents
Mettre à niveau les logiciels
Authentifier l'utilisateur
Sécuriser des réseaux internes
Sécuriser le nomadisme
Utiliser une méthode d'analyse de risques
Détecter puis traiter les incidents
Connaître les responsabilités juridiques liées à la gestion d'un SI
Construire une méthodologie de résilience de l'entreprise
Traiter et recycler le matériel informatique en fin de vie

3- Mettre en œuvre la cybersécurité : construire son plan d'action

Construire une veille documentaire d'information et de recommandation
Lister les métiers directement impactés par la cybersécurité
Lister les différents métiers de prestation informatique
Construire une méthodologie pédagogique pour responsabiliser et diffuser les connaissances et les bonnes pratiques
Construire une méthodologie d'évaluation du niveau de sécurité
Actualiser le savoir du référent cyber sécurité
Classer les formes d'externalisation
Choisir les prestataires de service

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Initiative
Data Compétences



Nouvelle-Aquitaine : Bordeaux, Marmande, Pau

PACA : Nice, Gap, Marseille, Toulon, Gap

AURA : Clermont-Ferrand, Annecy, Lyon Saint Etienne Roanne, Grenoble, Valence

DOM/TOM : Martinique

Pays de la Loire : Angers

Bretagne : Ille et Vilaine

Grand Est : Alsace, Nancy

Ile-de-France : Paris

RÉFÉRENT CYBERSÉCURITÉ EN TPE/PME

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

La certification permet d'acquérir des compétences en matière d'identification et prise en compte des problématiques de cyber sécurité mais aussi d'élaboration, mise en œuvre et animation d'une démarche de prévention et d'amélioration des pratiques de cybersécurité au sein de l'entreprise.

ACTIVITÉS EXERCÉES

La mission de Référent cybersécurité en TPE/PME recouvre les activités suivantes :

- Identifier la problématique de cybersécurité propre à l'entreprise en tenant compte de son environnement juridique et technologique
- Evaluer le niveau de sécurité de son entreprise
- Mettre en œuvre la cybersécurité : construire son plan d'action

LE PLUS DE LA FORMATION

Certification accessible à l'issue d'un parcours de formation ou par un portefeuille de preuves avec accompagnement

FICHE RS - N° 5568

**FRANCE**
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS5568

PRÉREQUIS

L'accès à la certification ne requiert pas d'expertise particulière. En revanche, l'importance et les enjeux attachés à la fonction, ainsi que l'objet de celle-ci, imposent que chaque candidat justifie d'un titre ou diplôme de niveau 5.

A titre dérogatoire, les candidatures des professionnels ne pouvant se prévaloir d'un titre ou diplôme de niveau 5 mais justifiant d'une expérience professionnelle de 3 années minimales pourront être examinées et se voir réserver une issue positive.

Toutes les candidatures font l'objet d'une évaluation, sous la forme d'un entretien téléphonique, visant à vérifier l'aptitude du candidat et l'adéquation de son projet de certification avec ses attentes professionnelles.

DURÉE DE LA FORMATION

5 jours - 35 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

RÉFÉRENT CYBERSÉCURITÉ EN TPE/PME

**FICHE RS**
N°5568**DURÉE**
5 jours - 35 h

PROGRAMME

1 - Identifier la problématique de cybersécurité propre à l'entreprise en tenant compte de son environnement juridique et technologique

Décrire l'organisation les enjeux et les objectifs de la cybersécurité
 Identifier les aspects juridiques de la réglementation
 Identifier les obligations et responsabilités du chef d'entreprise sur son SI
 Gérer les risques juridiques

2 - Evaluer le niveau de sécurité de son entreprise

Connaître le système d'information et ses utilisateurs
 Identifier le patrimoine informationnel de son système d'information
 Maîtriser le réseau de partage de documents
 Mettre à niveau les logiciels
 Authentifier l'utilisateur
 Sécuriser des réseaux internes
 Sécuriser le nomadisme
 Utiliser une méthode d'analyse de risques
 Détecter puis traiter les incidents
 Connaître les responsabilités juridiques liées à la gestion d'un SI
 Construire une méthodologie de résilience de l'entreprise
 Traiter et recycler le matériel informatique en fin de vie

3- Mettre en œuvre la cybersécurité : construire son plan d'action

Construire une veille documentaire d'information et de recommandation
 Lister les métiers directement impactés par la cybersécurité
 Lister les différents métiers de prestation informatique
 Construire une méthodologie pédagogique pour responsabiliser et diffuser les connaissances et les bonnes pratiques
 Construire une méthodologie d'évaluation du niveau de sécurité
 Actualiser le savoir du référent cyber sécurité
 Classer les formes d'externalisation
 Choisir les prestataires de service

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

Initiative
Data Compétences**Nouvelle-Aquitaine** : Bordeaux, Marmande, Pau**PACA** : Nice, Gap, Marseille, Toulon, Gap**AURA** : Clermont-Ferrand, Annecy, Lyon Saint Etienne Roanne, Grenoble, Valence**DOM/TOM** : Martinique**Pays de la Loire** : Angers**Bretagne** : Ille et Vilaine**Grand Est** : Alsace, Nancy**Ile-de-France** : Paris

MONTEUR INSTALLATEUR DE RÉSEAUX TRÈS HAUT DÉBIT

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le Monteur Installateur de Réseaux Très Haut Débit participe, sous la responsabilité de son chef d'équipe, à l'installation, la pose et le raccordement des réseaux de transmission d'informations, permettant le transport du signal Très Haut Débit jusqu'aux clients. Il intervient en toute sécurité, en bordure de voie circulée ou en chambre de tirage, pour la mise en place et le tirage des câbles en cuivre et fibres optiques, selon les spécifications d'un cahier technique.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le candidat est à même de :

- Préparer son chantier, prendre connaissance de son environnement et des consignes des chantiers réseaux THD
- Réaliser le raccordement des conducteurs THD pour permettre le transport des informations THD
- Réaliser le raccordement chez le client

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les secteurs d'activité impliqués dans ce métier sont essentiellement des entreprises du secteur des Télécoms, du génie civil, des travaux publics, de l'électricité et du courant faible.

Les entreprises qui embauchent le Monteur Installateur de Réseaux THD (Très Haut Débit) sont généralement des sous-traitants d'opérateurs en téléphonie dont la taille évolue entre 50 personnes et 250 personnes.

➕ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- 
- Monteur d'installation en télécommunications et courant faibles
 - Agent technique en télécommunications courant faible
 - Monteur réseaux
 - Monteur câbleur en courant faible
 - Monteur réseau télécom

FICHE RNCP - N°36643



RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 3

PRÉREQUIS

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement permettant la vérification du socle de compétences clés.

Le candidat devra être titulaire des habilitations obligatoires nécessaires à l'exercice de la fonction de Technicien des Réseaux Très Haut Débit. Si ce n'est pas le cas, il devra passer les habilitations durant la formation à la certification.

DURÉE DE LA FORMATION

Durée - 1 an

En formation continue : 273 h

En formation initiale : 525 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre indicatifs. L'entretien de positionnement permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

MONTEUR INSTALLATEUR DE RÉSEAUX TRÈS HAUT DÉBIT



FICHE RNCP
N° 36643



DURÉE

Durée - 1 an

En formation initiale : 385 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

BLOC 1 - Concevoir un projet de rénovation énergétique performante

Réaliser une veille réglementaire, législative et normative
Réaliser la veille technologique
Analyser le besoin et le contexte du projet
Identifier les sources de déperdition
Déterminer les travaux de rénovation à conduire
Proposer une solution performante de gestion technique du bâtiment
Elaborer l'ingénierie financière du projet
Réaliser une veille réglementaire, législative et normative

BLOC 2 - Piloter un projet énergétique performante sur les plans humain, méthodologique et budgétaire

Identifier les ressources nécessaires à la réalisation du projet
Planifier et piloter le projet et ses parties prenantes
Suivre le déroulement et le budget du projet de rénovation énergétique
Animer le projet sous sa dimension humaine

BLOC 3 - Coordonner la réalisation des travaux de rénovation énergétique performante sur le plan technique et de la qualité

Rédiger la note de cadrage des différentes opérations
Assurer la maîtrise d'œuvre des travaux de rénovation énergétiques
Vérifier l'atteinte des performances énergétiques visés
Réceptionner les travaux
Conseiller sur l'utilisation et l'entretien des systèmes énergétiques

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

CCI Compétences
Avenir

Des formations

 CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Auvergne-Rhône-Alpes : Aurillac

Pays de la Loire : Angers

Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse : Digne-les-Bains, Marseille

TECHNICIEN DES RÉSEAUX SPÉCIALISÉ (THD, GSM, SMART CITY)

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le technicien des réseaux spécialisé est au cœur du plan France THD, essentiel à l'extension de la fibre optique et à la transition vers les métiers liés à la 5G et aux Smart territoires. Ces secteurs en pleine expansion généreront de nombreux emplois. En réponse aux défis des villes modernes, les professionnels des réseaux THD, mobile et smart city jouent un rôle clé dans la transformation des infrastructures urbaines et la création de cités intelligentes.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le candidat est à même de :

- Etudier un dossier technique de mise en œuvre ou d'extension réseaux
- Garantir la qualité de la relation client
- Déployer, mettre en œuvre et assurer la maintenance de réseaux THD

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les métiers des réseaux spécialisés s'étendent à divers secteurs, notamment les entreprises des télécoms, du génie civil, des travaux publics, de l'électricité et du courant faible ainsi que ceux des villes et territoires connectés et de la vidéo surveillance.

+ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Technicien réseaux et télécoms
- Ingénieur fibre optique
- Installateur de réseaux très haut débit (THD)
- Technicien en smart city IoT

FICHE RNCP - N°38509



RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 4

PRÉREQUIS

Être titulaire d'une certification dans l'une de ces filières : télécommunication, électricité, électrotechnique, électronique, construction réseaux, informatique
ET
satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Le candidat devra également être titulaire des habilitations obligatoires nécessaires à l'exercice de la fonction de technicien des réseaux spécialisé. Si ce n'est pas le cas, il devra passer les habilitations en plus de la certification.

DURÉE DE LA FORMATION

En fonction de la spécialité choisie
(Les volumes horaires sont donnés à titre indicatifs. L'entretien de positionnement permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

TECHNICIEN DES RÉSEAUX SPÉCIALISÉ THD



FICHE RNCP
N°38509



DURÉE

En formation initiale : 448 h
(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

BLOC 1 - Etude d'un dossier technique de mise en œuvre ou d'extension réseaux

Réaliser une démarche de veille technologique et réglementaire
Exploiter les informations d'un dossier technique
Organiser la préparation matérielle d'un chantier réseau

BLOC 2 - Garantie de la qualité de la relation client

La communication envers le commanditaire et/ou utilisateur
La présentation du déroulement du chantier au commanditaire et/ou utilisateur
Le conseil client et l'accompagnement à l'utilisation
La gestion des litiges

BLOC 3 - Déploiement, mise en service et maintenance de réseaux THD

Identifier la structure et l'architecture du réseau THD
Préparer le chantier et mettre en œuvre une démarche de sécurité adaptée
Déployer un réseau THD et raccorder les équipements
Maîtriser les techniques d'épissurage
Réaliser les mesures et la mise en service
Réaliser les opérations de maintenance préventive et curative
Réaliser le compte rendu de chantier

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

**CCI Compétences
d'Avenir**

Des formations

 CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Ile-de-France : Emerainville
AURA : Valence, Aurillac

TECHNICIEN DES RÉSEAUX SPÉCIALISÉ GSM



FICHE RNCP
N°38509



DURÉE

En formation continue : 273 h

En formation initiale : 399 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre indicatifs. L'entretien de positionnement permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

BLOC 1 - Etude d'un dossier technique de mise en œuvre ou d'extension réseaux

Réaliser une démarche de veille technologique et réglementaire
Exploiter les informations d'un dossier technique
Organiser la préparation matérielle d'un chantier réseau

BLOC 2 - Garantie de la qualité de la relation client

La communication envers le commanditaire et/ou utilisateur
La présentation du déroulement du chantier au commanditaire et/ou utilisateur
Le conseil client et l'accompagnement à l'utilisation
La gestion des litiges

BLOC 3 - Déploiement, mise en service et maintenance de réseaux mobiles

Identifier la structure et l'architecture du réseau
Préparer le chantier et mettre en œuvre une démarche de sécurité adaptée
Maîtriser les techniques de levage sur pylône
Identifier et réaliser le raccordement des équipements actifs et passifs
Déployer un réseau mobile indoor
Réaliser les mesures et la mise en service
Réaliser les opérations de maintenance préventive et curative
Réaliser le compte rendu de chantier

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

**CCI Compétences
d'Avenir**

Des formations

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Ile-de-France : Emerainville

AURA : Valence, Aurillac

TECHNICIEN DES RÉSEAUX SPÉCIALISÉ SMART CITY



FICHE RNCP
N°38509



DURÉE

En formation continue : 273 h

En formation initiale : 399 h

*(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)*

PROGRAMME

BLOC 1 - Etude d'un dossier technique de mise en œuvre ou d'extension réseaux

Réaliser une démarche de veille technologique et réglementaire
Exploiter les informations d'un dossier technique
Organiser la préparation matérielle d'un chantier réseau

BLOC 2 - Garantie de la qualité de la relation client

La communication envers le commanditaire et/ou utilisateur
La présentation du déroulement du chantier au commanditaire et/ou utilisateur
Le conseil client et l'accompagnement à l'utilisation
La gestion des litiges

BLOC 3 - Déploiement, mise en service et maintenance de réseaux mobiles

Identifier la structure et l'architecture de solutions smart city
Maîtriser les principaux langages de programmation
Préparer le chantier et mettre en œuvre une démarche de sécurité adaptée
Installer les solutions d'équipements Smart City/building, réaliser les paramétrages et la mise en service
Réaliser les opérations de maintenance préventive et curative
Rédiger un rapport d'intervention

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

**CCI Compétences
d'Avenir**

Des formations

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Ile-de-France : Emerainville

AURA : Valence, Aurillac

CHARGÉ D'AFFAIRES RÉSEAUX

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le métier de chargé d'affaires réseaux est centré sur la gestion des projets de construction, de maintenance et d'optimisation des réseaux. Les chargés d'affaires réseaux travaillent généralement pour des entreprises de télécommunications, des fournisseurs de services Internet (FSI), des opérateurs de réseau mobile (ORM) ou des sociétés de génie civil spécialisées dans les infrastructures de télécommunications.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le candidat est à même de :

- Piloter un projet sur les plans humains, méthodologiques et budgétaires
- Gérer le déroulement des travaux sur le plan technique
- Concevoir et développer des réseaux de très haut débit

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le chargé d'affaires réseaux exerce notamment dans le secteur des télécoms au sein d'entreprises bien souvent de plus de 250 salariés, entreprises nationales voire internationales.

+ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Responsable d'affaires
- Conducteur de travaux télécoms
- Chef de projet télécoms
- Responsable de programme réseaux télécom

FICHE RNCP - N°38128



RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 6

PRÉREQUIS

Niveau 5 en génie civil, électrotechnique,
réseau télécoms, réseau très haut débit
OU

2 ans d'expérience professionnelle
dans les secteurs suivants : génie civil,
électrotechnique, réseau télécoms,
réseau très haut débit

ET
satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : sur positionnement

En formation initiale : 504 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

CHARGÉ D'AFFAIRES RÉSEAUX



FICHE RNCP
N° 38128



DURÉE

En formation continue :
sur positionnement

En formation initiale : 504 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

BLOC 1 - Pilotage d'un projet réseaux sur les plans humains, méthodologiques et budgétaires

Analyser un cahier des charges
Evaluer les besoins en personnel et contribuer au recrutement
Réaliser une planification du chantier
Maîtriser les règles et acteurs du secteur
Piloter un projet de chantier
Animer une équipe

BLOC 2 - Gestion du déroulement des travaux sur le plan technique

Maîtriser les fondamentaux du génie civil
Travailler en sécurité sur un chantier
Communiquer autour du chantier
Analyser les relevés de mesure
Contrôler le respect du cahier des charges initial
Préparer les éléments pour la réception des travaux
Diagnostiquer la typologie du sinistre

BLOC 3 - Conception et développement des réseaux très haut débit

Concevoir et dimensionner un réseau en relation avec un bureau d'études et réaliser une analyse terrain
Mettre en place un plan de protection des données
Utiliser des logiciels métiers
Maîtriser les architectures réseaux

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

CCI Compétences
d'Avenir

Des formations

 CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Ile-de-France : Emerainville

AURA : Valence, Aurillac

DÉVELOPPEUR INTÉGRATEUR DE SOLUTIONS INTRANET/INTERNET

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le Web est partout, et les sites, qu'ils soient marchands, informatifs, simples vitrines pour une marque ou publicitaires, font partie de la vie de tous les jours. Ces sites, il faut les concevoir, les développer, les maintenir en État de fonctionnement.

Le « Développeur intégrateur de solutions intranet/internet » est un informaticien exerçant les fonctions de développeur web, d'intégrateur web et de gestionnaire de l'infrastructure des sites Intranet-Internet.

Il crée ou refond des sites internet à destination du grand public ou des intranets à usage interne à la structure.

Il réalise la documentation technique des sites qu'il conçoit et assiste les utilisateurs pour la mise en œuvre.

Il possède des qualités d'infographiste, d'analyste, de gestionnaire de base de données et de développeur.

Il assure la mise en place des sites développés sur les serveurs informatiques. Il contribue à la sécurisation des accès à ces sites et à leurs données.

COMPÉTENCES VISÉES

- Analyser les besoins fonctionnels et techniques d'un site web
- Développer et faire évoluer un site web
- Intégrer des technologies web
- Exploiter un site et des plateformes d'hébergement

+ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Webmaster
- Webdesigner
- Gestionnaire de bases de données
- Développeur d'application
- Développeur web

FICHE RNCP - N°34999



RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 5 (Bac+2)

PRÉREQUIS

Titulaire d'un niveau 4
OU

Titulaire d'un niveau 4 avec une
expérience professionnelle de 2 ans
minimum dans le domaine informatique
OU

Justifier d'une expérience professionnelle
de 3 ans hors domaine et avoir de
bonnes connaissances en informatiques
ET

Satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 585 h

En formation initiale : 707 h

(Les volumes horaire sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

DÉVELOPPEUR INTÉGRATEUR DE SOLUTIONS INTRANET/INTERNET



FICHE RNCP
N° 34999



DURÉE

En formation continue : 585 h

En formation initiale : 707 h

*(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)*

PROGRAMME

BLOC 1 - Analyse des besoins fonctionnels et techniques d'un site web

Réaliser une veille technologique
Mener une analyse de projet de site web et le modéliser
Planifier les étapes d'un projet web
Rédiger des spécifications fonctionnelles et techniques
Créer une charte graphique de site web
Maquetter les principales pages d'un site web et concevoir le graphisme dans le respect des règles ergonomiques
Utiliser un tableur pour concevoir le dossier d'analyse

BLOC 2 - Développement et évolutions du site web

Développer les fonctionnalités du site
Tester les fonctionnalités du site
Appliquer les techniques de référencement d'un site
Utiliser une plateforme collaborative au service du projet
Concevoir et exploiter une base de données

BLOC 3 - Intégration des technologies web

Intégrer le graphisme d'un site en le rendant responsive
Intégrer les bibliothèques de codes
Intégrer les web services
Exploiter un gestionnaire de contenus
Présenter le site finalisé au client

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

CCI Compétences
d'Avenir

Des formations

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Hauts-de-France : Lens

Ile-de-France : Evry, Emerainville

Normandie : Cherbourg, Saint Lô, Rouen

Nouvelle-Aquitaine : Limoges, Angoulême

Occitanie : Carcassonne, Perpignan, Montpellier, Narbonne, Saint-Paul-de-Jarrat

CONCEPTEUR INTÉGRATEUR DE SOLUTION EN INTERNET DES OBJETS (IOT)

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le Concepteur intégrateur de solutions en internet des objets (IoT) conçoit et met en œuvre l'architecture d'objets connectés, afin de leur permettre d'émettre, de recevoir et de traiter des signaux, informations ou instructions. Selon les cas, ce professionnel peut avoir pour objectif de permettre l'automatisation d'une activité, l'amélioration d'un processus métier, ou de consolider une prise de décision managériale.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de gérer des projets de solution en Internet des objets (IoT). Il (elle) est à même :

- Concevoir l'architecture fonctionnelle et technique d'une solution en internet des objets (IoT)
- Développer et mettre en exploitation une solution en Internet des objets (IoT)
- Piloter un projet de développement de solution en Internet des objets (IoT) sur les plans humain, méthodologique et budgétaire

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Le Concepteur intégrateur de solutions en Internet des objets (IoT) évolue dans des entreprises concevant des solutions connectées mais aussi dans des entreprises utilisatrices de ces technologies.
- Les secteurs d'activités concernés par ce métier sont essentiellement ceux de l'industrie, de l'informatique et du BTP, mais l'impact des solutions développées est de plus en plus large. Quasiment tous les secteurs utilisent où vont utiliser des objets connectés : gestion de l'énergie, la santé, l'agriculture, les transports, la logistique, la défense...et bien-sûr les individus dans leur quotidien.
- Ce professionnel peut travailler dans des entreprises de tailles variables TPE/PME, ETI et GE mais aussi être à son compte.

+ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Concepteur intégrateur de solutions IoT
- Développeur IoT
- Concepteur de solutions IoT
- Intégrateur d'infrastructures connectées

FICHE RNCP - N°39237

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au RNCP

RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 6 (Bac+3)

PRÉREQUIS

Compétences en développement
informatique validées par un niveau 5
OU

Justifier de 2 années d'expérience
professionnelle dans le domaine
informatique

ET

Satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement

DURÉE DE LA FORMATION

Durée - 1 an

En formation continue : 210 h

En formation initiale : 525 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

CONCEPTEUR INTÉGRATEUR DE SOLUTION EN INTERNET DES OBJETS (IOT)



FICHE RNCP
N°39237



DURÉE

Durée - 1 an

En formation continue : 210 h

En formation initiale : 525 h

*(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)*

PROGRAMME

BLOC 1 - Concevoir l'architecture fonctionnelle et technique d'une solution en Internet des objets (IoT)

Réaliser une veille réglementaire et technologique
Analyser les besoins et les contraintes du projet IoT
Réaliser un cahier des charges technique intégrant les recommandations de sécurité
Réaliser une modélisation du projet IoT
Définir une architecture matérielle sécurisée
Définir l'architecture logicielle sécurisée
Prototyper le projet IoT
Réaliser une veille réglementaire et technologique

BLOC 2 - Développer et mettre en exploitation une solution en Internet des objets (IoT)

Mettre en place l'architecture matérielle et logicielle
Développer la solution sécurisée IoT Back office
Elaborer le plan de test, tester et apporter les correctifs
Documenter la solution
Mettre en exploitation
Préconiser et faire évoluer la solution déployée

BLOC 3 - Piloter un projet de développement de solution en Internet des objets (IoT) sur les plans humain, méthodologique et budgétaire

Identifier les compétences nécessaires à la réalisation du projet
Planifier et piloter le projet et ses parties prenantes
Suivre le déroulement et le budget du projet
Animer le projet dans sa dimension humaine
Identifier les compétences nécessaires à la réalisation du projet

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

CCI Compétences
Avenir

Des formations

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Auvergne-Rhône-Alpes : Vichy
Pays de la Loire : Laval, Le Mans
Centre-Val de Loire : Blois
Grand-Est : Colmar
Occitanie : Perpignan
Provence-Alpes-Côte d'Azur : Marseille

VISUEL MERCHANDISER RETAIL

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le Visuel merchandiser retail est un professionnel du secteur retail (vente au détail) qui conçoit la mise en scène des produits/services dans les espaces commerciaux ou événementiels, selon la stratégie définie par l'entreprise et le cahier des charges qui lui a été remis.

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le(la) candidat(e) est en capacité de :

- Concevoir, visualiser et argumenter la mise en scène produits/services dans un espace commercial et/ou événementiel
- Organiser la mise en scène produits/services dans un espace commercial et/ou événementiel
- Installer et suivre la mise en scène produits/services dans un espace commercial et/ou événementiel

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le Visuel Merchandiser Retail peut exercer son activité dans de prestigieuses enseignes commerciales telles que les grands magasins, les centres commerciaux et les boutiques de luxe, mais aussi dans des points de vente de taille plus modeste. Les agences spécialisées en identité visuelle font souvent appel à ses compétences pour des projets variés, allant de la conception d'espaces d'exposition à la création d'ambiances pour des événements comme des salons professionnels, ou même pour des institutions telles que les musées et les services publics.

➕ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Visuel/Visual Merchandiser Retail
- Décorateur-merchandiser
- Scénographe vitrine/produit
- Etalagiste
- Merchandiser
- Retail Design Project Manager
- Agenceur de stand

FICHE RNCP - N°39401



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au RNCP

RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 5

PRÉREQUIS

Être titulaires d'un niveau 4
OU
D'un baccalauréat
OU

Justifier d'une expérience professionnelle
de 2 ans minimum

ET
satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 462 h
En formation initiale : 1218 h

*(Les volumes horaire sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)*

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

VISUEL MERCHANDISER RETAIL



FICHE RNCP
N°39401



DURÉE

En formation continue : 462 h

En formation initiale : 1218 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre indicatifs. L'entretien de positionnement permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

BLOC 1 - Conception, visualisation et argumentation de la mise en scène produits/services dans un espace commercial et/ou événementiel

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
Analyser le marché et le comportement de ses clients
Intégrer l'histoire de l'art et de la mode dans une démarche de créativité
Concevoir des scénarii de scénographie en lien avec l'expérience client
S'initier au logiciel 2D/3D
S'initier aux techniques du dessin et perspectives
Réaliser les supports de présentation du projet
Argumenter et défendre son projet de scénographie/merchandising
Anglais professionnel

BLOC 2 - Organisation de la mise en scène produits/services dans un espace commercial et/ou événementiel

Travailler en mode projet
Sélectionner les fournisseurs, les matériaux et supports dans une démarche éco responsable
Fabriquer ou assembler des éléments de scénographie
Réaliser des supports de communication
Réaliser les supports de communication visuelle

BLOC 3 - Installation et suivi de la mise en scène produits/services dans un espace commercial et/ou événementiel

Installer la mise en scène des produits/services
Appliquer les techniques de merchandising
Réaliser un reportage photo
Assurer le maintien de la qualité de la mise en scène
Appliquer les règles de sécurité, de stockage et de recyclage

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



Hauts-de-France : Lille
Nouvelle Aquitaine : Bordeaux

RESPONSABLE VISUEL MERCHANDISER

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le champ concurrentiel, l'évolution du comportement des consommateurs amènent les enseignes à proposer de nouvelles expériences clients, le parcours physique dans un espace de vente, la navigation sur un site en ligne sont impactés.

Le merchandising est devenu l'un des systèmes de référence dans le management optimal des entreprises à finalité commerciale.

Pour fédérer à ce nouveau modèle organisationnel, les chefs d'entreprises recrutent des profils de Responsable Visuel merchandiser à la fois dotés d'une vision stratégique, qualifiés sur le cœur du métier, formés au management d'équipes et de projets et également capables d'intégrer les enjeux économiques.

Le Responsable Visuel Merchandiser est le garant de l'identité visuelle d'une marque/enseigne et de son impact sur le chiffre d'affaires.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est à même de :

- Elaborer un plan d'action merchandising omnicanal
- Mettre en œuvre un plan merchandising omnicanal en mode projet
- Manager transversalement les équipes

SECTEURS VISÉS

Le Responsable Visuel Merchandiser peut exercer son activité dans différents contextes : au siège d'une enseigne, d'un réseau de distribution (corner, magasin, succursalistes, franchisés...), en start-up spécialisées dans le numérique, parfois en surface de vente (manager d'équipe VM), selon son lieu d'exercice : un grand magasin, magasin de luxe, grande surface spécialisée, la grande distribution, dans les e-commerces, au sein d'une agence, ...

➕ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Responsable visuel merchandiser
- Superviseur merchandiser
- Visuel merchandiser itinérant
- Chargé de projet merchandising
- E-merchandising
- Webmerchandiser
- Responsable merchandising concept
- E-commerce merchandiser

FICHE RNCP - N°37798



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au RNCP

RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 6 (Bac+3)

PRÉREQUIS

Titulaires d'un niveau 5 dans le domaine de l'image (décoration, architecture d'intérieur, graphisme, Design d'Espace...) ou dans le domaine du commerce et de la communication ET Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement
OU

Titulaire d'un niveau 4 et justifiant de 3 années d'expérience professionnelle dans ces secteurs

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 455 h
En formation initiale : sur positionnement

(Les volumes horaire sont donnés à titre indicatifs. L'entretien de positionnement permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

RESPONSABLE VISUEL MERCHANDISER



FICHE RNCP
N° 37798



DURÉE

En formation continue : 455 h

En formation initiale :
sur positionnement

*(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)*

PROGRAMME

BLOC 1 - Elaboration d'un plan d'action merchandising omnicanal

Analyser le marché, du comportement d'achat aux attentes clients
Participer à la définition d'un plan d'action merchandising
Rédiger un cahier des charges
Construire un plan merchandising
Formaliser et présenter le plan merchandising à sa hiérarchie

BLOC 2 - Mise en œuvre un plan merchandising omnicanal en mode projet

Planifier des actions merchandising
Déterminer des besoins et ressources nécessaires
Rédiger des guides de préconisations et procédures merchandising
Suivre les mises en œuvre du projet
Evaluer les actions de merchandising

BLOC 3 - Management transversal des équipes

Planifier l'activité de l'espace de vente selon le plan de merchandising établi et évaluation des besoins en personnel qui en découlent
Contribuer au recrutement de collaborateurs permanents et intérimaires de l'espace de vente
Organiser le travail et établir des plannings des collaborateurs
Encadrer et animer des équipes opérationnelles
Soutenir et professionnaliser des équipes

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



Hauts-de-France : Lille
Nouvelle Aquitaine : Bordeaux
Ile de France : Paris

CRÉATION ENTREPRISE : IDENTIFIER LES POINTS-CLÉS POUR UN PROJET RÉUSSI

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Les objectifs de la certification s'inscrivent dans un cadre réglementaire précis, visant à valider les compétences essentielles à chaque étape critique de la création d'entreprise. Conformément à la loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973 et au décret n° 2019-1272 du 2 décembre 2019, cette certification atteste de l'aptitude à déclencher, engager et achever un processus entrepreneurial.

ACTIVITÉS EXERCÉES

La mission de « création d'entreprise : identifier les points-clés pour un projet réussi » recouvre les activités suivantes :

- Analyse de ses capacités et aptitudes au regard des compétences attendues de la posture d'un dirigeant
- L'identification des étapes, contraintes et opportunités d'un projet entrepreneurial
- L'identification des outils et ressources nécessaires à la construction d'un projet entrepreneurial
- L'évaluation des ressources nécessaires au projet entrepreneurial et l'identification des méthodes de prévisions financièrement de pilotage de l'activité

⊕ LES PLUS DE LA FORMATION

1. **La découverte et le décryptage** : Des experts analysent chaque thème
2. **Échange entre pairs** : Développez votre réseau professionnel.
3. **Action** : Construisez votre projet en développant vos compétences.
4. **Autonomie tutorée** : Supports pédagogiques et accompagnement personnalisé.
5. **Certification reconnue** : Prouvez vos compétences et votre engagement

FICHE RS - N° 6923

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS6923

PRÉREQUIS

Toute personne ayant envie
d'entreprendre

INTERVENANTS

- Un conseiller spécialisé en création/ reprise d'entreprise de votre chambre de commerce et d'industrie
- Des experts

DURÉE DE LA FORMATION

5 jours

Du lundi au vendredi de
9h à 12h30 et de 14h à 17h30
(variable selon les CCI)

Formation collective en présentiel et/ou
distanciel

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

CRÉATION ENTREPRISE : IDENTIFIER LES POINTS-CLÉS POUR UN PROJET RÉUSSI



FICHE RS
N° 6923



DURÉE
5 jours

PROGRAMME

1 - L'analyse de ses capacités et aptitudes au regard des compétences attendues et de la posture d'un dirigeant

Identifier les facteurs internes (aspirations, motivations, valeurs, objectifs, ambitions, ressources) qui sous-tendent l'envie d'entreprendre

Identifier les points forts et les lacunes du porteur de projet vis à vis des compétences clés d'un chef d'entreprise

Positionner la posture entrepreneuriale

2 - L'identification des contraintes et opportunités d'un projet entrepreneurial

Identifier les enjeux sociétaux à prendre en compte dans le cadre du projet entrepreneurial en définissant sa responsabilité en définissant sa responsabilité sociale et environnementale (RSE)

Identifier les menaces, opportunités et contraintes du projet entrepreneurial

3 - L'identification des étapes, outils et ressources nécessaires à la construction d'un projet entrepreneurial

Identifier les étapes nécessaires à la transformation d'une idée entrepreneuriale en un projet acceptable par le marché et exécutable

Identifier les outils essentiels pour transformer une idée entrepreneuriale en un projet acceptable par le marché et exécutable

Décider les stratégies opérationnelles

4 - L'évaluation des ressources nécessaires au projet entrepreneurial et l'identification des méthodes de prévisions financières et de pilotage de l'activité

Identifier les moyens humains et matériels à mettre en œuvre au regard des objectifs commerciaux et opérationnels visés

Définir le seuil de rentabilité à atteindre au regard de ses propres attentes en matière de rémunération

Identifier les grands principes de gouvernance et de fonctionnement d'une entreprise

Identifier les indicateurs essentiels de l'entreprise

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



CCI Entreprendre

AURA : Ain - Allier - Aurillac-Cantal - Ardèche - Drôme - Grenoble (CFA IMT-ISCO) - Haute-Loire - Haute-Savoie (CCI Formation) - Lyon Métropole, Saint-Etienne, Roanne (CCI Formation Pro et CCI locale Beaujolais et CIFOR) - Nord Isère - Puy-de-Dôme - Clermont Auvergne Métropole-Savoie

Bourgogne Franche-Comté : Côte-d'Or (CCI Formation) - Métropole de Bourgogne - Nièvre - Saône Doubs Territoire de Belfort, Jura, Yonne - Saône-et-Loire

Bretagne : Côtes d'Armor - Ile-et-Vilaine (Faculté des métiers) - Morbihan - Métropolitaine Bretagne Ouest - CCIMBO

Centre Val de Loire : Indre (CCI Campus

Centre) - Touraine - Centre Val de Loire - Loir-et-Cher - Chartres - Loiret

Corse : Corse (CCI Formation Corsica)

DROM : Martinique (CCIM Formation) -

Mayotte - La Guyane - Guadeloupe

Grand-Est : Alsace Eurométropole (CCI Campus Alsace) - Ardennes - Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle (EESC) - Meuse Haute-Marne (ASFOR 55 et AMIFOP) - Marne en Champagne- Moselle Métropole Metz (CCI Campus Moselle) - Vosges (CCI Formation) - Aube

Hauts-de-France : Région Hauts-de-France

Ile-de-France : Essonne (Faculté des métiers) - Paris Ile de France - Seine et Marne - Seine Saint-Denis

Normandie : Caen Normandie/Seine Estuaire/Portes de Normandie (Scholar Fab Entreprise) - CCI Portes de Normandie (Evreux) - CCIT Ouest Normandie (Saint-

Lô) -Eure-Portes de Normandie - Rouen Métropole (CEPPIC)

Nouvelle-Aquitaine : Bayonne Pays Basque - Bordeaux Gironde (Campus du Lac) - Charente (CIFOP) - Charente Maritime (CIPECMA) - Creuse (CCI Formation) - Guéret - Dordogne - Corrèze (INISUP) - Limoges et Haute-Vienne - Lot-et-Garonne (Sud Management) - Pau Béarn (ASFO EKLORE) - Vienne (Campus 120) - Des Landes

Occitanie : Tarn (Purple Campus) - Gers (CCI Formation) - Toulouse - Aveyron

PACA : Alpes de Haute Provence - Métropolitaine Aix-Marseille-Provence (CCI Formation) - Pays d'Arles (CCIPA) - Var (CAPFORMA) - Nice Côte d'Azur - CCI Hautes-Alpes - Vaucluse

Pays de la Loire : Le Mans et Sarthe - Maine-et-Loire - Mayenne - Nantes Saint Nazaire - Vendée

CRÉATION ENTREPRISE - BÂTIR UN PROJET ENTREPRENEURIAL DURABLE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de concevoir et de mettre en œuvre la stratégie générale d'un projet entrepreneurial, en élaborant un business model adapté aux spécificités du marché ciblé. Vous saurez définir les stratégies opérationnelles nécessaires à la réalisation de votre projet, tout en prenant en compte les contraintes et les opportunités du terrain. Vous serez également formé à la construction de la stratégie financière de l'entreprise, en maîtrisant les aspects cruciaux du financement et de la recherche de partenariats. Enfin, vous développerez une expertise pour adapter votre approche en fonction des besoins du marché et des évolutions économiques.

ACTIVITÉS EXERCÉES

La mission de « création d'entreprise : bâtir un projet entrepreneurial durable » :

- Conception de la stratégie générale d'un projet entrepreneurial
- L'élaboration du business model cible
- Conception des stratégies opérationnelles du projet entrepreneurial
- Elaboration de la stratégie financière du projet d'entreprise et recherche de partenariats

⊕ LES PLUS DE LA FORMATION

1. **La découverte et le décryptage** : Des experts analysent chaque thème
2. **Échange entre pairs** : Développez votre réseau professionnel
3. **Action** : Construisez votre projet en développant vos compétences
4. **Autonomie tutorée** : Supports pédagogiques et accompagnement personnalisé
5. **Certification reconnue** : Prouvez vos compétences et votre engagement

FICHE RS - N° 5579

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

RECONNAISSANCE

Certificat inscrit au Répertoire Spécifique
Code RS5579

PRÉREQUIS

- Être déterminé à entreprendre, à valider avec le test :

business-builder.cci.fr/test-entrepreneur

- Entreprendre dans un avenir proche

INTERVENANTS

- Un conseiller spécialisé en création/ reprise d'entreprise de votre chambre de commerce et d'industrie
- Des experts

DURÉE DE LA FORMATION

42 heures

Sur 2 à 4 mois en fonction des projets
Parcours collectif et individuel

OUTILS

- Guide de la création et/ou supports de cours
- Un accès à CCI Business Builder

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

CRÉATION ENTREPRISE - BÂTIR UN PROJET ENTREPRENEURIAL DURABLE



FICHE RS
N° 5579



DURÉE

42 heures

Sur 2 à 4 mois en fonction des projets
Parcours collectif et individuel

PROGRAMME

1 - Conception de la stratégie générale d'un projet entrepreneurial

Analyser le contexte et l'environnement du projet entrepreneurial

Concevoir la stratégie générale du projet entrepreneurial en tenant compte de la raison d'être de l'entreprise et de sa vision pour l'entreprise

2 - L'élaboration du business model cible

Définir les offres et les flux de revenus du projet d'entreprise ainsi que leurs propositions de valeurs et leurs cibles

Construire un business model (modèle d'affaires) différenciant et viable

3 - Conception des stratégies opérationnelles du projet entrepreneurial

Choisir la forme d'existence juridique de la future entreprise

Elaborer les stratégies opérationnelles du projet entrepreneurial

Traduire les stratégies opérationnelles en moyens humains, techniques et financiers

4 - Elaboration de la stratégie financière du projet d'entreprise et recherche de partenariat

Etablir le budget prévisionnel triennal du projet d'entreprise

Choisir les modes de financement les plus pertinents au regard des besoins du projet d'entreprise

Restituer le projet d'entreprise sous la forme d'un business plan

Présenter le projet d'entreprise à des potentiels partenaires financiers

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



CCI Entreprendre

AURA : Ain - Allier - Aurillac-Cantal - Ardèche - Drôme - Grenoble (CFA IMT-ISCO) - Haute-Loire - Haute-Savoie (CCI Formation) - Lyon Métropole, Saint-Etienne, Roanne (CCI Formation Pro et CCI locale Beaujolais et CIFOR) - Nord Isère - Puy-de-Dôme Clermont Auvergne Métropole-Savoie

Bourgogne Franche-Comté : Côte-d'Or (CCI Formation) - Métropole de Bourgogne - Nièvre, Saône Doubs Territoire de Belfort, Jura, Yonne - Saône-et-Loire

Bretagne : Côtes d'Armor - Ille-et-Vilaine (Faculté des métiers) - Morbihan - Métropolitaine Bretagne Ouest - CCIMBO

Centre Val de Loire : Indre (CCI Campus

Centre) - Touraine - Centre Val de Loire - Loir-et-Cher - Chartres - Loiret

Corse : Corse (CCI Formation Corsica)

DROM : Martinique (CCIM Formation) - Mayotte - La Guyane - Guadeloupe

Grand-Est : Alsace Eurométropole (CCI Campus Alsace) - Ardennes - Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle (EESC) - Meuse Haute-Marne (ASFOR 55 et AMIFOP) - Marne en Champagne- Moselle Métropole Metz (CCI Campus Moselle) - Vosges (CCI Formation) - Aube

Hauts-de-France : Région Hauts-de-France

Ile-de-France : Essonne (Faculté des métiers) - Paris Ile de France - Seine et Marne - Seine Saint-Denis

Normandie : Caen Normandie/Seine Estuaire/Portes de Normandie (Scholar Fab Entreprise) - CCI Portes de Normandie (Evreux) - CCIT Ouest Normandie (Saint-Lô) -Eure-Portes de Normandie - Rouen

Métropole (CEPPIC)

Nouvelle-Aquitaine : Bayonne Pays Basque - Bordeaux Gironde (Campus du Lac) - Charente (CIFOP) - Charente Maritime (CIPECMA) - Creuse (CCI Formation) - Guéret - Dordogne - Corrèze (INISUP) - Limoges et Haute-Vienne - Lot-et-Garonne (Sud Management) - Pau Béarn (ASFO EKLORE) - Vienne (Campus 120) - Des Landes

Occitanie : Tarn (Purple Campus) - Gers (CCI Formation) - Toulouse - Aveyron

PACA : Alpes de Haute Provence - Métropolitaine Aix-Marseille-Provence (CCI Formation) - Pays d'Arles (CCIPA) - Var (CAPFORMA) - Nice Côte d'Azur - CCI Hautes-Alpes - Vaucluse

Pays de la Loire : Le Mans et Sarthe - Maine-et-Loire - Mayenne - Nantes Saint Nazaire - Vendée

CHEF D'ENTREPRISE - DÉVELOPPEUR DE PME

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Au moment de la création ou de la reprise de la structure, le chef d'entreprise prépare son projet entrepreneurial en effectuant une étude en termes de mission, vision, d'environnement, de ressources, de compétences et d'influence des parties prenantes pour déterminer la stratégie et le ou les modèle d'affaires à entreprendre et le mode de gouvernance. Il doit ensuite consolider le démarrage de l'activité. Pour cela, il pilote son entreprise de façon plus opérationnelle afin d'ajuster son projet face aux réalités du marché.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est à même de :

- Entreprendre un projet de transformation au sein d'une entreprise, à créer ou existante, dans un monde complexe et en mutation
- Choisir, manager et fidéliser les parties-prenantes de l'entreprise
- Piloter l'activité, la performance et la stratégie de l'entreprise à toutes les étapes de sa vie

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le chef d'entreprise, développeur de PME peut exercer dans tout secteur.

➕ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Dirigeant d'entreprise privée
- Directeur de centre de profit
- Adjoint de direction

FICHE RNCP - N°37663

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au RNCP

RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 6 (Bac+3)

PRÉREQUIS

Le premier pré-requis est d'avoir la détermination nécessaire pour devenir chef d'entreprise. Une auto-évaluation est proposée via :

business-builder.cci.fr/test-entrepreneur

Le candidat devra également :

- Avoir un projet de création d'entreprise avec un plan de développement prévoyant la gestion d'une équipe (interne et/ou externe) ;
- Ou un projet de reprise d'entreprise avec une cible identifiée ;
- Ou d'être un nouveau chef d'entreprise (immatriculation récente) ;
- Ou d'être déjà chef d'entreprise mais avec une situation de l'entreprise insatisfaisante et/ou qui ne répond pas aux objectifs du dirigeant.

DURÉE DE LA FORMATION

45 jours - 344 heures

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

CHEF D'ENTREPRISE - DÉVELOPPEUR DE PME



FICHE RNCP
N° 37663



DURÉE
45 jours - 344 heures

PROGRAMME

BLOC 1 - Entreprendre un projet de transformation au sein d'une entreprise, à créer ou existante, dans un monde complexe et en mutation

Analyser le contexte de l'environnement du projet de création, de reprise ou de transformation
Réaliser le diagnostic interne de l'entreprise
Concevoir la stratégie générale du projet de transformation
Définir ou redéfinir les offres, leurs propositions de valeur et leurs cibles et les revenus du projet entrepreneurial de transformation
Construire ou reconstruire un business modèle différenciant et viable
Choisir la forme d'existence juridique de la future entreprise
Construire ou reconstruire les stratégies opérationnelles du projet de transformation
Établir et ajuster les États financiers prévisionnels triennaux du projet de transformation
Choisir les modes de financement les plus pertinents au regard des besoins de l'entreprise
Présenter le projet de transformation sous la forme d'un business plan

BLOC 2 - Choisir, manager et fidéliser les parties-prenantes de l'entreprise

Formuler une stratégie de recrutement inclusive et d'association de partenaires adaptés aux besoins en compétences de l'entreprise
Mettre en place des parcours personnalisés d'accueil et d'intégration adaptés à chaque nouveau collaborateur
Assurer des pratiques managériales adaptées à ses collaborateurs
Prendre la décision de se séparer d'un collaborateur/d'un prestataire
Superviser la mise en œuvre de l'ensemble des procédures de gestion sociale et administrative du personnel et des partenaires
Gérer une situation complexe et déstabilisante avec les parties prenantes de l'entreprise
Identifier ses valeurs et ses traits de personnalité
Faciliter le travail de chacun, les échanges entre pairs et toutes les autres actions permettant de favoriser l'apprentissage informel et l'automatisation des process
Mettre en place des actions de communication et d'accompagnement

BLOC 3 - Piloter l'activité, la performance et la stratégie de l'entreprise à toutes les étapes de sa vie

Évaluer l'ensemble des stratégies opérationnelles internes et externes et les différents processus opérationnels définis
Réinterroger régulièrement les stratégies opérationnelles
Mettre en place des indicateurs adaptés au pilotage de la performance de l'entreprise
Contrôler régulièrement sa trésorerie
Valider les prévisions financières des budgets
Évaluer les éléments pouvant générer une difficulté ou une nouvelle opportunité
Décider de la réorientation ou de la conservation de la stratégie générale de l'entreprise
Communiquer auprès des associés/actionnaires
Décider des projets à mettre en place
Mesurer régulièrement l'atteinte des objectifs

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



CCI Entreprendre

Bourgogne Franche-Comté : Besançon, Auxerre**Normandie** : Caen**AURA** : Annecy**Pays de la Loire** : Laval**Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse** : Digne-les-Bains, Marseille**Nouvelle Aquitaine** : Angoulême

LES FONDAMENTAUX DE L'ANGLAIS EN SITUATION PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Osez parler, soyez compris, progressez en confiance... Cette formation propose une première immersion dans l'anglais professionnel pour acquérir les bases indispensables à une communication simple et efficace dans un environnement de travail. Elle permet aux participants de développer leur aisance à l'oral et à l'écrit dans des situations professionnelles courantes, tout en consolidant les structures grammaticales et le vocabulaire de base.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Cette formation permet d'acquérir les bases de l'anglais professionnel pour communiquer de manière simple dans un contexte de travail. Les participants apprendront à se présenter, accueillir un interlocuteur, parler de leur activité, poser et répondre à des questions courantes. Ils développeront le vocabulaire spécifique à leur poste, maîtriseront des structures grammaticales de base pour décrire des tâches ou exprimer des actions dans le temps, et renforceront leur capacité à comprendre des consignes écrites simples et rédiger des messages professionnels courts et clairs.

Le contenu exact de la formation sera adapté au métier et au secteur d'activité de l'apprenant afin de garantir une mise en pratique concrète et pertinente.

⊕ LES PLUS DE LA FORMATION

- Une organisation agile, à la carte
- Une adaptation personnalisée aux objectifs de l'apprenant

FICHE RS - N° 6435

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

CERTIFICATION

Certification
CLOE

Anglais

PRÉREQUIS

Niveau A1 au CECRL

[Testez-vous gratuitement](#)

DURÉE DE LA FORMATION

30 heures

En présentiel et/ou à distance

OUTILS

Accès illimité 12 mois
à notre plateforme e-learning

CONTACT

L'équipe CEL

info@certifications-cloe.com

Test gratuit sur :

<https://oscar-cel.com>

LES FONDAMENTAUX DE L'ANGLAIS EN SITUATION PROFESSIONNELLE



FICHE RS
N° 6435



DURÉE
30 heures

PROGRAMME

1 - Utiliser un langage de base pour communiquer les besoins élémentaires

Epeler son nom, utiliser les chiffres, comprendre l'heure, reconnaître et employer les jours et des dates
Identifier et décrire les objets dans son environnement de travail

2 - Développer ses compétences de communication orale dans un contexte professionnel

Savoir saluer, accueillir, se présenter, présenter ses collègues
Présenter de façon simple son activité professionnelle
Lister les produits et services et leur utilité
Poser des questions et répondre à des interrogations simples
Echanger brièvement sur des sujets d'ordre socio-professionnel

3 - Acquérir du vocabulaire professionnel et des structures grammaticales de base

Identifier le vocabulaire spécifique à son poste, son entreprise et son secteur d'activité
Acquérir et développer ses connaissances de structures grammaticales et d'expressions simples pour s'exprimer dans un contexte professionnel
Parler de tâches quotidiennes, d'actions passées et futures en utilisant les temps appropriés

4 - Développer sa compréhension et son expression écrite

Comprendre les notices, des messages et des informations simples
Apporter des réponses simples à des demandes écrites
Rédiger des courriels et documents professionnels simples

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE PAR LE RÉSEAU CEL DES CCI



Flashez le code

Pour trouver le Centre d'Etude de Langues le plus proche

LES FONDAMENTAUX DE L'ALLEMAND EN SITUATION PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Osez parler, soyez compris, progressez en confiance... Cette formation propose une première immersion dans l'anglais professionnel pour acquérir les bases indispensables à une communication simple et efficace dans un environnement de travail. Elle permet aux participants de développer leur aisance à l'oral et à l'écrit dans des situations professionnelles courantes, tout en consolidant les structures grammaticales et le vocabulaire de base.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Cette formation permet d'acquérir les bases de l'anglais professionnel pour communiquer de manière simple dans un contexte de travail. Les participants apprendront à se présenter, accueillir un interlocuteur, parler de leur activité, poser et répondre à des questions courantes. Ils développeront le vocabulaire spécifique à leur poste, maîtriseront des structures grammaticales de base pour décrire des tâches ou exprimer des actions dans le temps, et renforceront leur capacité à comprendre des consignes écrites simples et rédiger des messages professionnels courts et clairs.

Le contenu exact de la formation sera adapté au métier et au secteur d'activité de l'apprenant afin de garantir une mise en pratique concrète et pertinente.

⊕ LES PLUS DE LA FORMATION

- Une organisation agile, à la carte
- Une adaptation personnalisée aux objectifs de l'apprenant

FICHE RS - N° 6436

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

CERTIFICATION

Certification
CLOE

Allemand

PRÉREQUIS

Niveau A1 au CECRL

[Testez-vous gratuitement](#)

DURÉE DE LA FORMATION

30 heures

En présentiel et/ou à distance

OUTILS

Accès illimité 12 mois
à notre plateforme e-learning

CONTACT

L'équipe CEL

info@certifications-cloe.com

Test gratuit sur :

<https://oscar-cel.com>

LES FONDAMENTAUX DE L'ALLEMAND EN SITUATION PROFESSIONNELLE



FICHE RS
N° 6436



DURÉE
30 heures

PROGRAMME

1 - Utiliser un langage de base pour communiquer les besoins élémentaires

Epeler son nom, utiliser les chiffres, comprendre l'heure, reconnaître et employer les jours et des dates
Identifier et décrire les objets dans son environnement de travail

2 - Développer ses compétences de communication orale dans un contexte professionnel

Savoir saluer, accueillir, se présenter, présenter ses collègues
Présenter de façon simple son activité professionnelle
Lister les produits et services et leur utilité
Poser des questions et répondre à des interrogations simples
Echanger brièvement sur des sujets d'ordre socio-professionnel

3 - Acquérir du vocabulaire professionnel et des structures grammaticales de base

Identifier le vocabulaire spécifique à son poste, son entreprise et son secteur d'activité
Acquérir et développer ses connaissances de structures grammaticales et d'expressions simples pour s'exprimer dans un contexte professionnel
Parler de tâches quotidiennes, d'actions passées et futures en utilisant les temps appropriés

4 - Développer sa compréhension et son expression écrite

Comprendre les notices, des messages et des informations simples
Apporter des réponses simples à des demandes écrites
Rédiger des courriels et documents professionnels simples

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE PAR LE RÉSEAU CEL DES CCI



Flashez le code

Pour trouver le Centre d'Etude de Langues le plus proche

LES FONDAMENTAUX DE L'ESPAGNOL EN SITUATION PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Osez parler, soyez compris, progressez en confiance... Cette formation propose une première immersion dans l'anglais professionnel pour acquérir les bases indispensables à une communication simple et efficace dans un environnement de travail. Elle permet aux participants de développer leur aisance à l'oral et à l'écrit dans des situations professionnelles courantes, tout en consolidant les structures grammaticales et le vocabulaire de base.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Cette formation permet d'acquérir les bases de l'anglais professionnel pour communiquer de manière simple dans un contexte de travail. Les participants apprendront à se présenter, accueillir un interlocuteur, parler de leur activité, poser et répondre à des questions courantes. Ils développeront le vocabulaire spécifique à leur poste, maîtriseront des structures grammaticales de base pour décrire des tâches ou exprimer des actions dans le temps, et renforceront leur capacité à comprendre des consignes écrites simples et rédiger des messages professionnels courts et clairs.

Le contenu exact de la formation sera adapté au métier et au secteur d'activité de l'apprenant afin de garantir une mise en pratique concrète et pertinente.

LES PLUS DE LA FORMATION

- Une organisation agile, à la carte
- Une adaptation personnalisée aux objectifs de l'apprenant

FICHE RS - N° 6437

**FRANCE
compétences****CERTIFICATION**

enregistrée au Répertoire spécifique

CERTIFICATION



Certification

CLOE**Espagnol**

PRÉREQUIS

Niveau A1 au CECRL

[Testez-vous gratuitement](#)

DURÉE DE LA FORMATION

30 heures

En présentiel et/ou à distance

OUTILS

Accès illimité 12 mois
à notre plateforme e-learning

CONTACT

L'équipe CEL

info@certifications-cloe.com

Test gratuit sur :

<https://oscar-cel.com>

LES FONDAMENTAUX DE L'ESPAGNOL EN SITUATION PROFESSIONNELLE



FICHE RS
N° 6437



DURÉE
30 heures

PROGRAMME

1 - Utiliser un langage de base pour communiquer les besoins élémentaires

Epeler son nom, utiliser les chiffres, comprendre l'heure, reconnaître et employer les jours et des dates
Identifier et décrire les objets dans son environnement de travail

2 - Développer ses compétences de communication orale dans un contexte professionnel

Savoir saluer, accueillir, se présenter, présenter ses collègues
Présenter de façon simple son activité professionnelle
Lister les produits et services et leur utilité
Poser des questions et répondre à des interrogations simples
Echanger brièvement sur des sujets d'ordre socio-professionnel

3 - Acquérir du vocabulaire professionnel et des structures grammaticales de base

Identifier le vocabulaire spécifique à son poste, son entreprise et son secteur d'activité
Acquérir et développer ses connaissances de structures grammaticales et d'expressions simples pour s'exprimer dans un contexte professionnel
Parler de tâches quotidiennes, d'actions passées et futures en utilisant les temps appropriés

4 - Développer sa compréhension et son expression écrite

Comprendre les notices, des messages et des informations simples
Apporter des réponses simples à des demandes écrites
Rédiger des courriels et documents professionnels simples

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE PAR LE RÉSEAU CEL DES CCI



Flashez le code

Pour trouver le Centre d'Etude de Langues le plus proche

LES FONDAMENTAUX DE L'ITALIEN EN SITUATION PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Osez parler, soyez compris, progressez en confiance... Cette formation propose une première immersion dans l'anglais professionnel pour acquérir les bases indispensables à une communication simple et efficace dans un environnement de travail. Elle permet aux participants de développer leur aisance à l'oral et à l'écrit dans des situations professionnelles courantes, tout en consolidant les structures grammaticales et le vocabulaire de base.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Cette formation permet d'acquérir les bases de l'anglais professionnel pour communiquer de manière simple dans un contexte de travail. Les participants apprendront à se présenter, accueillir un interlocuteur, parler de leur activité, poser et répondre à des questions courantes. Ils développeront le vocabulaire spécifique à leur poste, maîtriseront des structures grammaticales de base pour décrire des tâches ou exprimer des actions dans le temps, et renforceront leur capacité à comprendre des consignes écrites simples et rédiger des messages professionnels courts et clairs.

Le contenu exact de la formation sera adapté au métier et au secteur d'activité de l'apprenant afin de garantir une mise en pratique concrète et pertinente.

⊕ LES PLUS DE LA FORMATION

- Une organisation agile, à la carte
- Une adaptation personnalisée aux objectifs de l'apprenant

FICHE RS - N° 6439

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

CERTIFICATION

Certification
CLOE

| Italien

PRÉREQUIS

Niveau A1 au CECRL

[Testez-vous gratuitement](#)

DURÉE DE LA FORMATION

30 heures

En présentiel et/ou à distance

OUTILS

Accès illimité 12 mois
à notre plateforme e-learning

CONTACT

L'équipe CEL

info@certifications-cloe.com

Test gratuit sur :

<https://oscar-cel.com>

LES FONDAMENTAUX DE L'ITALIEN EN SITUATION PROFESSIONNELLE



FICHE RS
N° 6439



DURÉE
30 heures

PROGRAMME

1 - Utiliser un langage de base pour communiquer les besoins élémentaires

Epeler son nom, utiliser les chiffres, comprendre l'heure, reconnaître et employer les jours et des dates
Identifier et décrire les objets dans son environnement de travail

2 - Développer ses compétences de communication orale dans un contexte professionnel

Savoir saluer, accueillir, se présenter, présenter ses collègues
Présenter de façon simple son activité professionnelle
Lister les produits et services et leur utilité
Poser des questions et répondre à des interrogations simples
Echanger brièvement sur des sujets d'ordre socio-professionnel

3 - Acquérir du vocabulaire professionnel et des structures grammaticales de base

Identifier le vocabulaire spécifique à son poste, son entreprise et son secteur d'activité
Acquérir et développer ses connaissances de structures grammaticales et d'expressions simples pour s'exprimer dans un contexte professionnel
Parler de tâches quotidiennes, d'actions passées et futures en utilisant les temps appropriés

4 - Développer sa compréhension et son expression écrite

Comprendre les notices, des messages et des informations simples
Apporter des réponses simples à des demandes écrites
Rédiger des courriels et documents professionnels simples

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE PAR LE RÉSEAU CEL DES CCI



Flashez le code

Pour trouver le Centre d'Etude de Langues le plus proche

LES FONDAMENTAUX DU FRANÇAIS LANGUE ÉTRANGÈRE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Osez parler, soyez compris, progressez en confiance... Cette formation propose une première immersion dans l'anglais professionnel pour acquérir les bases indispensables à une communication simple et efficace dans un environnement de travail. Elle permet aux participants de développer leur aisance à l'oral et à l'écrit dans des situations professionnelles courantes, tout en consolidant les structures grammaticales et le vocabulaire de base.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Cette formation permet d'acquérir les bases de l'anglais professionnel pour communiquer de manière simple dans un contexte de travail. Les participants apprendront à se présenter, accueillir un interlocuteur, parler de leur activité, poser et répondre à des questions courantes. Ils développeront le vocabulaire spécifique à leur poste, maîtriseront des structures grammaticales de base pour décrire des tâches ou exprimer des actions dans le temps, et renforceront leur capacité à comprendre des consignes écrites simples et rédiger des messages professionnels courts et clairs.

Le contenu exact de la formation sera adapté au métier et au secteur d'activité de l'apprenant afin de garantir une mise en pratique concrète et pertinente.

⊕ LES PLUS DE LA FORMATION

- Une organisation agile, à la carte
- Une adaptation personnalisée aux objectifs de l'apprenant

FICHE RS - N° 6438

**FRANCE
compétences**

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

CERTIFICATION

Certification
CLOE**Français**
Langue Etrangère

PRÉREQUIS

Niveau A1 au CECRL

[Testez-vous gratuitement](#)

DURÉE DE LA FORMATION

30 heures

En présentiel et/ou à distance

OUTILS

Accès illimité 12 mois
à notre plateforme e-learning

CONTACT

L'équipe CEL

info@certifications-cloe.com

Test gratuit sur :

<https://oscar-cel.com>

LES FONDAMENTAUX DU FRANÇAIS LANGUE ÉTRANGÈRE EN SITUATION PROFESSIONNELLE



FICHE RS
N° 6438



DURÉE
30 heures

PROGRAMME

1 - Utiliser un langage de base pour communiquer les besoins élémentaires

Epeler son nom, utiliser les chiffres, comprendre l'heure, reconnaître et employer les jours et des dates
Identifier et décrire les objets dans son environnement de travail

2 - Développer ses compétences de communication orale dans un contexte professionnel

Savoir saluer, accueillir, se présenter, présenter ses collègues
Présenter de façon simple son activité professionnelle
Lister les produits et services et leur utilité
Poser des questions et répondre à des interrogations simples
Echanger brièvement sur des sujets d'ordre socio-professionnel

3 - Acquérir du vocabulaire professionnel et des structures grammaticales de base

Identifier le vocabulaire spécifique à son poste, son entreprise et son secteur d'activité
Acquérir et développer ses connaissances de structures grammaticales et d'expressions simples pour s'exprimer dans un contexte professionnel
Parler de tâches quotidiennes, d'actions passées et futures en utilisant les temps appropriés

4 - Développer sa compréhension et son expression écrite

Comprendre les notices, des messages et des informations simples
Apporter des réponses simples à des demandes écrites
Rédiger des courriels et documents professionnels simples

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE PAR LE RÉSEAU CEL DES CCI



Flashez le code

Pour trouver le Centre d'Etude de Langues le plus proche

MAÎTRISER L'ACCUEIL DE TOURISTES ÉTRANGERS

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Attirez, accueillez, fidélisez : offrez une expérience client optimale !

Cette formation vise à renforcer la qualité de la relation client dans les secteurs du tourisme, de l'hôtellerie et /ou de la restauration. Elle permet de développer les compétences dans la langue cible, nécessaires pour comprendre les attentes des clients, gérer les situations délicates avec professionnalisme, et valoriser l'image de son établissement à chaque interaction.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Cette formation vise à développer les compétences linguistiques et communicationnelles dans un contexte spécifique aux secteurs du tourisme, de l'hôtellerie et/ou de la restauration. Elle permet aux participants de maîtriser les techniques d'accueil et de communication orale adaptées à des clientèles variées, d'adopter un langage pertinent pour valoriser l'image de leur établissement, de mieux identifier et anticiper les attentes des clients, et de gérer les réclamations avec tact et efficacité. Le contenu exact dépendra bien sûr du métier et domaine de l'apprenant ex. guide touristique, gérant d'hôtel, gîte ou camping, serveur, barman, restaurateur...)

L'accent est mis sur une communication fluide, professionnelle et personnalisée, favorisant la satisfaction et la fidélisation de la clientèle.

⊕ LES PLUS DE LA FORMATION

- Une organisation agile, à la carte
- Une adaptation personnalisée aux objectifs de l'apprenant



FICHE RS - N° 6435

FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

CERTIFICATION

Certification
CLOE

Anglais

PRÉREQUIS

Niveau B1 au CECRL

[Testez-vous gratuitement](#)

DURÉE DE LA FORMATION

20 heures

En présentiel et/ou à distance

OUTILS

Accès illimité 12 mois
à notre plateforme e-learning

CONTACT

L'équipe CEL

info@certifications-cloe.com

Test gratuit sur :

<https://oscar-cel.com>

MAÎTRISER L'ACCUEIL DE TOURISTES ÉTRANGERS

**FICHE RS**
N° 6435**DURÉE**
20 heures

PROGRAMME

1 - Identifier le vocabulaire et expressions spécifiques à l'accueil de clientèle étrangère

Utiliser des formules de politesse et salutations
Présenter les types de séjour et formules, identifier les chambres et mobilier à disposition
Parler des services et prestations à proximité

2 - Prendre des réservations

Renseigner des clients sur le fonctionnement de l'établissement
Identifier dates et horaires, confirmer les modalités
Expliquer aux clients comment se rendre à l'établissement

3 - Donner des informations touristiques

Parler des sites d'intérêts à voir dans la région, orienter les personnes vers ces lieux
Mettre en valeur les produits régionaux

4 - Assurer un accueil en restauration

Présenter la carte, expliquer la composition d'un plat, suggérer des plats ou des boissons d'accompagnement
Répondre aux demandes des clients durant le repas, gérer l'encaissement et remercier le client

5 - Assurer un accueil en hôtellerie de plein air

Accueillir les clients à leur arrivée et effectuer les formalités administratives liées à leur séjour
Renseigner le client sur les prestations du site et les modalités de réservation
Expliquer les règles simples de sécurité
Faire une visite guidée du site
Donner des informations sur les activités et animations proposées
Répondre aux demandes des clients durant leur séjour
Proposer une action appropriée lors d'un litige avec le client

6 - Assurer une visite guidée d'un site touristique

Informar les participants sur l'organisation de la prestation
Orienter les personnes dans le lieu de visite
Présenter les particularités géographiques, historiques et culturelles des lieux
Adapter les commentaires en fonction des attentes des visiteurs et répondre aux questions.
Répondre aux questions des visiteurs

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE PAR LE RÉSEAU CEL DES CCI**Flashez le code**

Pour trouver le Centre d'Etude de Langues
le plus proche



COMMUNIQUER EFFICACEMENT EN MILIEU INDUSTRIEL TECHNIQUE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Expliquez, transmettez, collaborez : affirmez votre rôle technique à l'international !

Cette formation s'adresse aux professionnels exerçant dans un contexte industriel. Elle vise à renforcer leur capacité à communiquer en langue étrangère dans des situations techniques variées, allant de la description de leur poste à la transmission de savoir-faire lors de transferts de technologie. L'objectif est de gagner en précision, en fluidité et en autonomie dans les échanges professionnels liés à la production, à la sécurité ou à la gestion de projets.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Cette formation permet de développer des compétences linguistiques adaptées à un environnement industriel, en lien direct avec les missions techniques de l'apprenant. Elle prépare les participants à décrire leur poste de travail, expliquer des procédés ou des modes opératoires, donner des consignes de sécurité, commenter des documents techniques (plans, notices, fiches de production...), ou encore assurer un rôle de tuteur lors de la prise en main d'un outil ou gérer un projet industriel. Le contenu est adapté aux métiers de terrain tels que technicien de maintenance, chef d'atelier, opérateur ou responsable de production. L'accent est mis sur une communication claire, structurée et professionnelle dans un contexte technique, en appui à la performance industrielle et à la gestion de projets techniques.

⊕ LES PLUS DE LA FORMATION

- Une organisation agile, à la carte
- Une adaptation personnalisée aux objectifs de l'apprenant



FICHE RS - N° 6435

**FRANCE
compétences****CERTIFICATION**

enregistrée au Répertoire spécifique

CERTIFICATION



Certification

CLOE | Anglais

PRÉREQUIS

Niveau B1 au CECRL

[Testez-vous gratuitement](#)

DURÉE DE LA FORMATION

20 heures

En présentiel et/ou à distance

OUTILS

Accès illimité 12 mois
à notre plateforme e-learning

CONTACT

L'équipe CEL

info@certifications-cloe.com

Test gratuit sur :

<https://oscar-cel.com>

COMMUNIQUER EFFICACEMENT EN MILIEU INDUSTRIEL TECHNIQUE

**FICHE RS**
N° 6435**DURÉE**
20 heures

PROGRAMME

1 - Décrire son poste

Expliquer sa spécialité et ses fonctions
Décrire ses tâches habituelles

2 - Décrire en détail des procédés techniques

Faire usage de vocabulaire spécifique à son domaine d'activité
Donner des caractéristiques techniques d'un processus
Expliquer une chaîne d'actions

3 - Assurer un rôle de tuteur lors d'un transfert de technologie

Présenter le cadre de son intervention
Donner des consignes de sécurité
Savoir expliquer, résumer, vérifier et contrôler
Mettre en situation et assurer un suivi
Apporter des réponses claires aux interrogations de son interlocuteur

4 - Gérer un projet industriel

Identifier les besoins du client en termes de faisabilité et de rentabilité
Présenter les spécifications techniques et financières du projet
Présenter les étapes de la réalisation du projet, identifier les ajustements nécessaires
Assurer un suivi de l'avancement technique et la conformité contractuelle de réalisation du projet
Développer la relation client et apporter une assistance technique

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE PAR LE RÉSEAU CEL DES CCI

Flashez le code

Pour trouver le Centre d'Etude de Langues
le plus proche



COMMUNIQUER POUR MIEUX VENDRE EN COMMERCE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Accueillez, conseillez, concluez : communiquez avec vos clients en toute confiance !

Cette formation vise à donner aux professionnels du commerce les outils linguistiques de base pour assurer un service client de qualité en langue étrangère. Elle permet d'acquérir les automatismes nécessaires à l'accueil, au conseil, à la vente et à la gestion de situations simples en boutique, en grande surface ou sur un point de vente spécialisé.

ACTIVITÉS EXERCÉES

Cette formation vise à développer une communication orale fonctionnelle et adaptée aux échanges en situation de vente. Les participants apprendront à accueillir un client, le renseigner, présenter un produit, gérer un paiement ou répondre à une réclamation simple dans la langue cible. Les contenus seront personnalisés selon le type d'activité commerciale de l'apprenant (ex. prêt-à-porter, alimentation, cosmétique, électronique...). L'objectif est d'apporter les bases linguistiques et culturelles nécessaires pour interagir avec une clientèle étrangère et offrir un service fluide et professionnel.

➕ LES PLUS DE LA FORMATION

- Une organisation agile, à la carte
- Une adaptation personnalisée aux objectifs de l'apprenant



FICHE RS - N° 6435



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

CERTIFICATION



Certification

CLOE

Anglais

PRÉREQUIS

Niveau A2 au CECRL

[Testez-vous gratuitement](#)

DURÉE DE LA FORMATION

20 heures

En présentiel et/ou à distance

OUTILS

Accès illimité 12 mois

à notre plateforme e-learning

TARIF

1700 € net

CONTACT

L'équipe CEL

info@certifications-cloe.com

Test gratuit sur :

<https://oscar-cel.com>

COMMUNIQUER POUR MIEUX VENDRE EN COMMERCE

**FICHE RS**
N° 6435**DURÉE**
20 heures

PROGRAMME

1 - Accueillir des clients étrangers

Utiliser des formules de politesse et salutations
Donner des renseignements simples au sujet du magasin
Orienter une personne dans le magasin
Identifier les noms des rayons et les principales gammes de produits

2 - Acquérir le vocabulaire spécifique à l'établissement

Identifier le vocabulaire spécifique au magasin ex. objets de décoration, art de la table, cadeaux ...
Décrire et comparer les articles du magasin

3 - Traiter des réclamations

Identifier le problème
Proposer une solution

4 - Encaisser les paiements

Indiquer le prix des articles
Demander un mode de règlement
Remercier et saluer le client

5 - Fidéliser le client

Conseiller le client sur des produits
Donner des informations complémentaires sur les produits, mettre en valeur une promotion ou offre spéciale
S'exprimer de façon attentive et serviable

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE PAR LE RÉSEAU CEL DES CCI

Flashez le code
Pour trouver le Centre d'Etude de Langues
le plus proche



RÉUSSIR VOS MISSIONS À L'INTERNATIONAL

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Maîtrisez les mots, décidez les cultures, rayonnez à l'international.

Cette formation en anglais et en communication interculturelle a pour objectif de vous préparer à vos missions à l'international : présentations, conduite de réunion, vente et négociation, pilotage de projet...

ACTIVITÉS EXERCÉES

Développer ses compétences linguistiques en anglais dans un contexte professionnel, en intégrant la compréhension des différences culturelles pour communiquer avec plus d'aisance et d'efficacité à l'international.

Cette formation permet de renforcer la fluidité orale et écrite tout en adaptant son discours aux spécificités culturelles des interlocuteurs.

➕ LES PLUS DE LA FORMATION

- Une organisation agile, à la carte
- Une adaptation personnalisée aux objectifs de l'apprenant



FICHE RS - N° 6435



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

CERTIFICATION



Certification

CLOE

Anglais

PRÉREQUIS

Niveau B1 au CECRL

[Testez-vous gratuitement](#)

DURÉE DE LA FORMATION

10 heures

En présentiel et/ou à distance

OUTILS

Accès illimité 12 mois

à notre plateforme e-learning

TARIF

1400 € net

CONTACT

L'équipe CEL

info@certifications-cloe.com

Test gratuit sur :

<https://oscar-cel.com>

RÉUSSIR VOS MISSIONS À L'INTERNATIONAL

**FICHE RS**
N° 6435**DURÉE**
10 heures

PROGRAMME

1 - Communiquer avec assurance dans des contextes professionnels internationaux

Adapter sa communication à des sujets professionnels en lien avec l'actualité et les tendances sectorielles.

2 - Présenter ses activités professionnelles avec impact

Réaliser une présentation claire et concise de son entreprise, des produits/services et des processus techniques.

Ajuster son style de présentation selon les cultures des interlocuteurs.

Gérer efficacement les questions, remarques et objections.

3 - Participer à ou animer des réunions d'équipe internationales

Préparer et structurer son intervention en tenant compte des spécificités culturelles.

Prendre la parole, reformuler et présenter ses arguments de manière convaincante.

Résumer les points essentiels et conclure la réunion efficacement.

4 - Réussir les négociations à l'étranger

Identifier les écarts culturels majeurs dans une négociation internationale.

Utiliser un langage clair et adapté aux interlocuteurs internationaux pour éviter les malentendus en négociation

Accueillir des partenaires et interagir avec eux en intégrant leurs spécificités culturelles.

Gérer les objections et clarifications pour réduire les malentendus.

Reformuler et conclure avec précision pour assurer le succès de la négociation.

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE PAR LE RÉSEAU CEL DES CCI**Flashez le code**

Pour trouver le Centre d'Etude de Langues
le plus proche



CHEF DE PROJET EN RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE PERFORMANTE

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le chef de projet en rénovation énergétique performante intervient en appui de la maîtrise d'ouvrage d'un projet, à laquelle il apporte son expertise concernant toutes ses dimensions, depuis les études préalables jusqu'à la réception des travaux, en passant par la définition des ouvrages à réaliser, l'élaboration de l'ingénierie financière et la conduite du chantier de rénovation.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité d'apporter son expertise en appui à la maîtrise d'ouvrage d'un projet de rénovation énergétique. Il est à même de :

- Concevoir un projet énergétique performante
- Piloter ce projet sur les plans humain, méthodologique et budgétaire
- Coordonner la réalisation des travaux de rénovation énergétique performante sur le plan technique et de la qualité

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le chef de projet soutient le commanditaire (particulier, entreprise, bailleur social, collectivité territoriale, etc.) dans la gestion et la réalisation de leur projet de rénovation énergétique, agissant en tant que prestataire. Une activité qu'il peut exercer en entreprises du BTP, du second œuvre, en bureau d'études, cabinet d'architecte, structure délégataire du service public de la rénovation énergétique, en enseignes du bricolage, de l'habitat, ...

➕ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Chef de projet en rénovation énergétique
- Chargé d'affaires en rénovation énergétique
- Technico-commercial en rénovation énergétique

FICHE RNCP - N°38921



RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 5 (Bac+2)

PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 4 validé
OU
Justifier de 2 années d'expérience
professionnelle en lien avec la
certification visée
ET
Satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement

DURÉE DE LA FORMATION

Durée - 1 an
En formation continue : 273 h
En formation initiale : 525 h
(Les volumes horaire sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

CHEF DE PROJET EN RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE PERFORMANTE



FICHE RNCP
N°38921



DURÉE

Durée - 1 an

En formation continue : 273 h

En formation initiale : 525 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

BLOC 1 - Concevoir un projet de rénovation énergétique performante

Réaliser une veille réglementaire, législative et normative
Réaliser la veille technologique
Analyser le besoin et le contexte du projet
Identifier les sources de déperdition
Déterminer les travaux de rénovation à conduire
Proposer une solution performante de gestion technique du bâtiment
Elaborer l'ingénierie financière du projet
Réaliser une veille réglementaire, législative et normative

BLOC 2 - Piloter un projet énergétique performante sur les plans humain, méthodologique et budgétaire

Identifier les ressources nécessaires à la réalisation du projet
Planifier et piloter le projet et ses parties prenantes
Suivre le déroulement et le budget du projet de rénovation énergétique
Animer le projet sous sa dimension humaine

BLOC 3 - Coordonner la réalisation des travaux de rénovation énergétique performante sur le plan technique et de la qualité

Rédiger la note de cadrage des différentes opérations
Assurer la maîtrise d'œuvre des travaux de rénovation énergétiques
Vérifier l'atteinte des performances énergétiques visés
Réceptionner les travaux
Conseiller sur l'utilisation et l'entretien des systèmes énergétiques

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

CCI Compétences
d'Avenir

Des formations



Auvergne-Rhône-Alpes : Aurillac

Pays de la Loire : Angers

Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse : Digne-les-Bains, Marseille

TECHNICIEN D'INSTALLATION ET DE MAINTENANCE DE SYSTÈMES ÉNERGÉTIQUES SPÉCIALISÉ EN ÉNERGIES RENOUVELABLES

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Le technicien d'installation et de maintenance de systèmes énergétiques en énergies renouvelables pose, entretient et répare des systèmes de régulation thermique utilisant des énergies décarbonées. Il effectue ses interventions en respectant les obligations réglementaires et contractuelles, en assurant sa sécurité, et peut travailler en hauteur ou manipuler des conduits frigorigènes. Avec la généralisation des équipements connectés, il intègre la connexion des systèmes au réseau numérique et réalise de plus en plus de maintenance à distance.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de :

- Organiser techniquement et en sécurité une intervention d'installation ou de maintenance de systèmes énergétiques
- Entretenir avec le client/utilisateur de systèmes énergétiques une relation de qualité et gage de fidélisation
- Réaliser l'installation et la maintenance de :
 - systèmes énergétiques solaires ou photovoltaïque OU
 - Systèmes énergétiques de type pompe à chaleur

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le Technicien en installation et maintenance de systèmes énergétiques renouvelables évolue dans des entreprises du bâtiment, entreprises assurant le SAV pour un constructeur ou distributeur d'équipement ou dans le service entretien /maintenance d'une entreprise industrielle ou publique.

➕ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Technicien d'installation et/ou de maintenance de pompe à chaleur
- Technicien photovoltaïque et thermique
- Technicien énergies renouvelables (ENR)

FICHE RNCP - N°39223



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au RNCP

RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 4 (Bac)

PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 3 validé
en lien avec le secteur d'activité visé
OU

Justifier de 2 années d'expérience
professionnelle en lien avec la
certification visée
ET

Satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement

DURÉE DE LA FORMATION

Durée - 1 an

En formation continue : 307 h

En formation initiale : 494 h

(Les volumes horaire sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

TARIF

Nous consulter

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

TECHNICIEN D'INSTALLATION ET DE MAINTENANCE DE SYSTÈMES ÉNERGÉTIQUES SPÉCIALISÉ EN ÉNERGIES RENOUVELABLES



FICHE RNCP
N° 39223



DURÉE

Durée - 1 an

En formation continue : 307 h

En formation initiale : 494 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

BLOC 1 - Organiser techniquement et en sécurité une intervention d'installation ou de maintenance de systèmes énergétiques

Organiser et planifier les interventions

Préparer et vérifier le matériel et les conditions de réalisation de l'intervention

BLOC 2 - Entretenir avec le client/utilisateur de systèmes énergétiques une relation de qualité et gage de fidélisation

Communiquer avec le client dans un cadre professionnel

Former le client à la prise en main et l'utilisation de l'équipement

Conseiller le client sur les améliorations possibles en termes de performance

BLOCS DE SPÉCIALISATION AU CHOIX

BLOC 3-1 - Réaliser l'installation et la maintenance de systèmes énergétiques solaires ou photovoltaïque

BLOC 3-2 - Réaliser l'installation et la maintenance de systèmes énergétiques de type pompe à chaleur

Rédiger la note de cadrage des différentes opérations

Assurer la maîtrise d'œuvre des travaux de rénovation énergétiques

Vérifier l'atteinte des performances énergétiques visés

Réceptionner les travaux

Conseiller sur l'utilisation et l'entretien des systèmes énergétiques

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :

CCI Compétences
d'Avenir

Des formations



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Auvergne-Rhône-Alpes : Aurillac

Pays de la Loire : Angers

Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse : Digne-les-Bains, Marseille



**CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE**

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES