

FORMATIONS 2024



Table des matières

Éditorial

02

Juridique

04

CSE

24

Ressources humaines

34

Commerce et vente

61

Comptabilité & Paie

112

Environnement

124

Qualification & Réglementation

131

Techniques, construction

140

Management

163

Économie circulaire

174

Éditorial

Dans un contexte de travail toujours en évolution, Afenbat vous propose des formations dans son catalogue qui sera étoffé au fur et à mesure des évolutions que les entreprises vivent au quotidien

L'objectif est que les collaborateurs acquièrent de nouvelles connaissances, et qualifications. Cela se traduit par une amélioration de la compétitivité des entreprises devant faire face au besoin d'amélioration des compétences professionnelles. Tout ceci créer un avantage concurrentiel indispensable aux entreprises. La certification Qualiopi obtenue par Afenbat vous garantit la qualité des formations qui seront mises en place, et l'accès au financement par l'Opco.

Le catalogue 2024 d'Afenbat reflète les évolutions professionnelles que vivent les entreprises et leurs collaborateurs au quotidien en mélangeant tout un panel de thématiques allant du juridique à l'économie circulaire. En intra dans les locaux d'Afenbat ou lors de formation en inter dans des lieux dédiés, des sessions de formation sont organisées avec vous. Afenbat, est votre interlocuteur évident pour préparer l'avenir ensemble avec une éthique pédagogique :



Prendre en compte les besoins des entreprises pour mettre en place des formations répondant à la demande.



Manière de travailler honnête et sincère en considérant les retours de chaque partie prenante participant aux formations



Être à l'écoute des représentants d'entreprise, et des personnes participants aux formations.

Nous portons attention à vous pour que les formations aient lieu en concertation éclairée.

Afenbat organise, dans une approche interactionnelle, l'avenir de l'amélioration des compétences au cœur de la distribution des produits du Bâtiment.

Pour tout renseignement : contact@afenbat.fr ; mgavelle@afenbat.fr



Juridique

- Maîtriser les dispositions de la convention collective du négoce des matériaux de construction n°3216 *p. 5*
- Le dialogue social : en faire un avantage concurrentiel *p.6*
- Restructuration et protection sociale des salariés *p.7*
- Optimiser les régimes de retraite des salariés *p.8*
- Anticiper et piloter efficacement les fins de carrière *p.9*
- Mettre en place le décret tertiaire & déclarer vos bâtiments assujettis sur OPERAT (ADEME) *p.10*
- Sensibilisation au Règlement général sur la protection des données (RGPD) *p.11*
- RGPD & Systèmes d'info *p.12*
- Rupture du contrat de travail : conditions et risques *p.13*
- Temps de travail : prévenir les risques et les contentieux *p.15*
- Loi climat et résilience *p.17*
- Contrat de vente en B to C : information, rédaction, sécurisation *p.18*
- Construisez votre cartographie des risques en droit de la concurrence *p.20*
- Maîtriser les dispositifs d'aides fiscales et financières 2023 (MaPrimeRénov') *p.21*



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. CONVENTION-3216

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Chargés des ressources humaines
Chefs d'entreprise
Comptables
Directeurs des ressources humaines
Directeurs généraux
Juristes
Responsables d'entreprise

• **PRE-REQUIS :**
Connaissances de base en matière de droit du travail

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
7 heures

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
10 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM

• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Maitriser les dispositions de la convention collective du négoce des matériaux de construction n°3216

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maitriser les dispositions de la CCN relatives à l'embauche, à la modification du contrat de travail, l'ancienneté, la période d'essai, le remplacement temporaire et la mutation
- Maîtriser les dispositions de la CCN relatives aux congés, aux chauffeurs-livreurs, à la maladie AT-MP, la maternité, la paternité, les ASC et la rémunération
- Maîtriser les dispositions de la CCN relatives à la démission, le licenciement, la retraite, la clause de non-concurrence
- Maîtriser les dispositions de la CCN relatives à l'annualisation, le temps partiel, les HS, le repos hebdomadaire, le travail du dimanche et des jours fériés, le travail de nuit et les forfaits-jours.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. L'embauche

- L'embauche : clauses du contrat, notice d'information
- La mutation : mobilité temporaire et définitive
- La période d'essai : durée, renouvellement, préavis
- L'ancienneté : Prime d'ancienneté et périodes assimilées

2. La vie du contrat

- Les congés familiaux
- Chauffeurs : prime de repas et visite médicale
- Maladie et Accident – AT / MP / rechute

3. La rupture du contrat

- La démission : préavis, heures pour recherche d'emploi
- Le licenciement : conditions et calcul de l'IL
- La retraite : départ et mise à la retraite
- La clause de non concurrence : conditions et mise en œuvre

4. L'organisation du temps de travail

- Le temps partiel : complément d'heures, durée, clause
- Les heures supplémentaires : contingent
- Le repos hebdomadaire /Le travail du dimanche / jours fériés
- Le travail de nuit : 3 dispositifs existants
- Les forfaits-jours : conditions et mise en œuvre





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Le dialogue social : en faire un avantage concurrentiel

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Respecter les règles du dialogue social (attributions et modalités de fonctionnement des IRP, exercice du droit syndical)
- Identifier la philosophie des grandes centrales syndicales de notre pays
- Travailler efficacement avec les représentants du personnel
- Analyser le « jeu social » en entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Constats et repères sur le dialogue social en France
- Panorama du syndicalisme d'aujourd'hui
- Pourquoi valoriser la fonction de porte-parole en entreprise ?
- Comment prévenir le conflit social ?
- Quels sont les pouvoirs et moyens d'actions des IRP ?
- Pourquoi faut-il miser sur le double guichet pour renforcer la légitimité du manager ?
- Comment piloter les instances représentatives du personnel ?

• REFERENCE FORMATION

Réf. DIALOGUE-SOCIAL-AVANTAGE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Chefs d'entreprise, d'équipe

Directeurs des ressources humaines

Directeurs généraux

Juristes

Responsables d'entreprise

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

10 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Restructuration et protection sociale des salariés

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les impacts d'une restructuration sur la protection sociale des salariés
- Anticiper les incidences en terme d'enjeux juridiques et financiers, pour une opération réussie
- Identifier l'opportunité de négocier un accord collectif en la matière

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Impacts d'une restructuration sur les régimes obligatoires de retraite
- Changer de régime de base (Régime général / MSA)
- AGIRC / ARRCO : des enjeux financiers importants à anticiper
- Impacts d'une restructuration sur les couvertures de protection sociale complémentaire :
- Que deviennent les couvertures prévoyance santé-retraite ?
- Impact sur le régime social / fiscal
- Que devient le contrat d'assurance ?
- Des nouveaux outils pour anticiper

• REFERENCE FORMATION Réf. PROTECTION-SOCIALE

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Chargés des ressources humaines Directeurs administratif et financier Dirigeants / Chefs d'entreprise Directeurs des ressources humaines Juristes

• PRE-REQUIS : Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 10 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Optimiser les régimes de retraite des salariés

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier l'architecture des régimes de retraite en France et les modes de calcul des pensions
- Optimiser les fins de carrières au sein de son entreprise
- Mettre en place la retraite supplémentaire dans son entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Notre système de retraite à 3 étages (présentation synthétique et quelques chiffres)
- Départ et mise à la retraite en droit du travail 3 - Comment est calculée la pension du régime de retraite de base ?
- Comment est calculée la pension du régime complémentaire AGIRC-ARRCO ?
- Les régimes de retraites supplémentaires (cotisations définies, prestations définies, PERCO)
- Cumul emploi-retraite / retraite progressive / rachat de trimestre : à chaque cas sa solution !

• REFERENCE FORMATION Réf. REGIME-RETRAITE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Directeurs administratif et financier

Dirigeants / Chefs d'entreprise

Directeurs des ressources humaines

Juristes

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

10 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char  Rue du Bac - Solférino

Anticiper et piloter efficacement les fins de carrière

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les nouvelles obligations liées aux régimes de retraite
- Repérer les enjeux en termes de rémunération, de formation et de négociations
- Organiser et planifier la mise en œuvre de l'accompagnement des fins de carrière dans son entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Constats et contexte
- Comment faire le diagnostic dans votre entreprise ?
- Outils de pilotage et accompagnement des fins de carrière

• REFERENCE FORMATION Réf. FINS-CARRIERE

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Chargés des ressources humaines Directeur Administratif et financier Dirigeants / Chef d'entreprise Directeurs des ressources humaines Gestionnaires paies Juristes

• PRE-REQUIS : Aucun

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 10 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. BAT-OPERAT-ADEME

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Responsables de boutiques
Responsables de services

• **PRE-REQUIS :**
Aucun

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
7 heures

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM

• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Mettre en place le décret tertiaire & déclarer vos bâtiments assujettis sur OPERAT (ADEME)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître ses obligations d'économies d'énergies pour ses/son site(s) tertiaire(s)
- Mettre en conformité ses/son bâtiment(s) dans le respect des échéances
- Connaître les objectifs de réduction à atteindre
- Maîtriser la plateforme OPERAT pour la déclaration des consommations
- Connaître les dérogations possibles, les sanctions
- Programmer les travaux nécessaires à la réduction des consommations
- Mettre en place un système de suivi et de management de l'énergie pour son/ses sites tertiaire(s)

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Quelles obligations et quelle stratégie adaptées à son patrimoine

- Le contexte du décret tertiaire et les critères de soumission à l'obligation
- Décryptage du décret tertiaire illustré par des cas concrets
- Le calendrier à respecter
- Mettre en place une solution de collecte et de suivi de consommation énergétique de vos bâtiments.
- Définir une année de référence par bâtiment respectant les critères imposés par l'ADEME.
- Déclarer chaque année les consommations sur la plateforme OPERAT selon les critères de l'ADEME
- Analyser et suivre les résultats des plans d'action de réduction énergétique.
- Objectifs : réaliser 40% d'économie d'énergie en 2030

2. Le système de suivi et de management de l'énergie

- L'année de référence
- Le plan de comptage
- La collecte des données (factures & consommations)
- Décrypter l'audit énergétique réalisé
- Plan d'actions (court terme et moyen terme)
- Bâtir son schéma directeur énergétique (SDE)
- Connaître les temps de retour sur investissement

3. Le plan de rénovation énergétique et le plan de financement associé

- Maîtrise d'œuvre, cahier des charges technique et pilotage
- Réception de travaux pour vérifier les performances
- Connaître les gisements d'économies possibles



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char  Rue du Bac - Solférino

Sensibilisation au Règlement général sur la protection des données (RGPD)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Instaurer une culture de la protection des données personnelles auprès des collaborateurs de toutes structures.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Définition de la RGPD
- Genèse de la loi
- Le vocabulaire de la protection des données
- Les fondements juridiques d'un traitement
- Les 7 principes fondamentaux : Loyauté, Limitation des finalités, Minimisation des données, Exactitude, Limitation de la conservation, Intégralité et confidentialité, Responsabilité
- Le registre et le Délégué à la protection des données (DPO)
- Les autres obligations du RGPD

• REFERENCE FORMATION Réf. RGPD

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Tout salarié

• PRE-REQUIS : Aucun

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

RGPD & Systèmes d'info

• REFERENCE FORMATION Réf. RGPD-INFO

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Tout salarié

• PRE-REQUIS : Aucun

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître et appliquer le règlement Européen aux activités des Systèmes d'Information des entreprises

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Les bases du RGPD / Les fondements juridiques
- Les principes fondamentaux / Les droits des personnes
- Les failles et violations de données / Les impacts du RGPD sur le SI
- Les acteurs du RGPD dans le SI / Les défis du SI
- Les bénéfices pour le SI / Les clés d'une bonne intégration
- L'organisation



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Rupture du contrat de travail : conditions et risques

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Faire le point sur l'ensemble des cas de rupture du contrat de travail
- Mesurer les conditions, les risques et les éventuelles conséquences financières pour l'entreprise
- Comprendre les règles du Code du Travail

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Les trois catégories de licenciements : disciplinaires, pour motif personnel et la bonne marche de l'entreprise, économiques

- Comprendre les mécanismes du licenciement disciplinaire
- Connaître la notion de faute sur la base du règlement intérieur, la charge et les moyens de la preuve et la vie privée du salarié
- Quelle faute : légère, simple ou sérieuse, grave ou lourde ? Quelle sanction pour quelle faute ?
- Appréhender le fonctionnement de la procédure disciplinaire et les droits du salarié hors procédure

2. Connaître les différentes formes de licenciement d'un salarié

- Les licenciements pour cause réelle et sérieuse sur la base du contrat de travail
- La notion d'insuffisance professionnelle
- L'inaptitude physique et professionnelle
- Les autres licenciements pour faute contractuelle : les critères de validation des licenciements par le juge
- Les licenciements spéciaux et leurs protections des salariés
- Salariés représentants du personnel
- Femmes enceintes et en congé-maternité, hommes après la paternité
- Accidents du travail et maladies professionnelles
- Les autres cas de licenciement
- Le licenciement pour absence(s) répétées ou prolongée rendant nécessaire un remplacement définitif en CDI
- Les licenciements pour inaptitude médicale : précautions à prendre, notion d'incapacité, notions d'inaptitude, notions d'invalidité et de handicap
- Les licenciements pour motif non-inhérent à la personne du salarié ou économique après la loi Macron et les ordonnances Pénicaud

• REFERENCE FORMATION

Réf. RUPTURE- CONTRAT-TRAVAIL

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Directeurs des ressources humaines

Gestionnaires paie

Responsables opérationnels

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Rupture du contrat de travail : conditions et risques

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

3. Maîtriser le cadre de la rupture du contrat de travail et ses particularités en fonction de la forme

- La prise d'acte de la rupture ou auto-licenciement et tous ses dangers
- La résiliation judiciaire du contrat de travail
- Les autres formes de rupture du contrat de travail
- La démission et ses pièges
- La rupture conventionnelle
- La rupture par consentement mutuel
- Appréhender les conséquences de la rupture : savoir chiffrer l'indemnité
- La transaction
- Le procès prud'homal et ses risques après la loi Macron, la loi El Khomri et les ordonnances Pénicaud (le plafonnement des dommages et intérêts pour licenciement abusif, sûr et certain ?)

• REFERENCE FORMATION

Réf. RUPTURE- CONTRAT-TRAVAIL

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Directeurs des ressources humaines

Gestionnaires paie

Responsables opérationnels

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. TEMPS-TRAVAIL

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Chargés des ressources humaines
Directeurs des ressources humaines
Juristes

• **PRE-REQUIS :**
Connaissances de base sur l'organisation
d'une élection du CSE

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue
de la formation une attestation de suivi de la
formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
7 heures

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les
participants, remise du support de
formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM



• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Temps de travail : prévenir les risques et les contentieux

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser les règles encadrant le temps de travail
- Trouver des solutions à des dépassements réguliers de la durée du travail
- Appréhender la négociation d'entreprise en matière de durée de travail
- Mettre en place des solutions de gestion sécurisées des temps de travail

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Identifier et rémunérer les différentes catégories de temps et éviter les requalifications

- Maîtriser les différentes catégories de temps :
 - temps personnel
 - temps de repos obligatoire
 - temps des congés
 - heures de délégation
 - temps de formation hors temps de travail
 - temps de pause
 - astreinte non travaillées
 - temps de travail effectif
 - temps de trajet personnel
 - temps d'habillage et de déshabillage
 - temps de déplacement professionnel
 - temps de représentation du personnel
- Identifier les situations frontières et les risques associés

2. Gérer et contrôler la durée du travail et ses dépassements

- La durée légale du travail hebdomadaires et annuelles
- Les durées maximales
- Les repos quotidiens et hebdomadaires
- Le cas particuliers (jeunes travailleurs, professions spécifiques...)
- Les possibilités de dérogation
- Les heures supplémentaires :
 - définition, appréciation et majorations
 - contingent d'heures supplémentaires
 - la capacité de l'employeur à imposer les heures supplémentaires
 - la contrepartie en repos obligatoires
 - le repos compensateur de remplacement
 - le compte épargne-temps (CET)



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Temps de travail : prévenir les risques et les contentieux

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

• REFERENCE FORMATION

Réf. TEMPS-TRAVAIL

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Directeurs des ressources humaines

Juristes

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base sur l'organisation d'une élection du CSE

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

3. Adapter le cadre juridique du temps de travail par la négociation

- Les domaines ouverts à la négociation d'entreprise en matière de durée du travail
- Les conditions de validité des accords portant sur la durée du travail selon qu'il existe ou non des délégués syndicaux dans l'entreprise
- Les dérogations possibles à l'accord de branche
- Le choix du cadre de la négociation : négociation spécifique ou intégrée aux négociations obligatoires
- La sécurisation des accords et les risques de contentieux

4. Gérer et sécuriser les forfaits en heures et en jours

- Le cas des cadres dirigeants
- Comment mettre en place et gérer des conventions de forfait en heures ?
- Comment mettre en place les forfaits en jours ?
- Comment vérifier la validité des accords existants et sécuriser le recours aux forfaits en jours ?
- La gestion pratique des forfaits en jours au quotidien : absences, horaires, obligations professionnelles, déplacements, droit à la déconnexion, etc.
- Les représentants du personnel en forfait en jours
- Le contrôle et la régulation obligatoires de la charge de travail
- Les risques contentieux en matière de forfaits en heures et en jours

5. Faire évoluer l'organisation du temps de travail

- Fixer l'horaire collectif, mettre en place des horaires individuels ou individualisés
- Faire évoluer les horaires de travail
- Organiser le travail dans le cadre hebdomadaire, pluri hebdomadaire, annuel, pluriannuel
- Gérer les congés, les jours fériés, la journée de solidarité, les récupérations
- Mettre en place le télétravail et le travail de nuit
- Organiser le travail du dimanche
- Gérer des équipes de suppléance

6. Faire face à des demandes et contrôles en matière de temps de travail

- Les pouvoirs spécifiques de l'inspecteur du travail en matière de temps de travail
- Les interventions possibles des représentants du CSE en matière de temps de travail
- Dans quels cas faut-il une autorisation du préfet ou du maire ?





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Loi climat et résilience

• REFERENCE FORMATION Réf. CLIMAT-RESILIENCE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Membres du CSE

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit de l'environnement

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

6 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre comment les activités d'une entreprise doivent évoluer pour accompagner la transition écologique.
- Définir les contours des nouveaux métiers nécessaires à l'entreprise pour initier cette direction
- Identifier les compétences à développer et les moyens à mettre en œuvre pour y parvenir concrètement au sein d'un CSE et via le dialogue social
- Définir les outils et la méthodologie pour structurer l'action du CSE en matière de responsabilité environnementale.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- 1. L'action du CSE en matière de responsabilité environnementale**
 - Loi Climat : une nouvelle attribution environnementale pour les CSE
 - L'environnement dans les consultations du CSE
 - L'environnement dans les négociations du CSE
- 2. Comprendre la responsabilité de l'entreprise**
 - Le cadre légal de la responsabilité en matière environnementale de l'entreprise
 - La responsabilité environnementale de l'entreprise vis-à-vis de ses parties prenantes
 - L'action environnementale de l'entreprise dans le cadre d'une stratégie RSE
- 3. Structurer l'action du CSE en matière de responsabilité environnementale**
 - Savoir identifier les enjeux environnementaux de l'entreprise
 - Savoir collecter et assimiler les informations environnementales de l'entreprise
 - Mettre en place un plan d'action environnementale pour les élus du CSE



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. CONTRAT-BTOC

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Avocats
Juristes

• **PRE-REQUIS :**
Connaissances de base en matière de droit des contrats

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
7 heures

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM

• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Contrat de vente en B to C : information, rédaction, sécurisation

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Distinguer les obligations générales et particulières de l'entreprise dans le cadre d'une relation contractuelle B to C
- Rédiger des contrats B to C conformes
- Gérer les litiges pouvant survenir avec le consommateur

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Le préalable essentiel à la conclusion d'un contrat de vente B to C : l'obligation d'information précontractuelle du consommateur

- Définition du consommateur
- Portée de l'obligation
- Nature des informations communiquées
- Sanction de l'absence de communication des informations précontractuelles obligatoires
- Preuve de la communication conforme
- Rôle et contenu des CGV : - Utilité et opposabilité
- Clauses essentielles des CGV

2. Les points d'attention lors de l'exécution du contrat de vente B to C

- La livraison et le transfert des risques : Le délai légal ou contractuel
- La résolution pour retard de livraison et le remboursement
- Les risques liés au transport
- Le droit de rétractation : principe et exceptions
- Les clauses abusives du contrat de vente :
 - Notion de clause abusive et caractère d'ordre public
 - Clauses grises et clauses noires : présomption simple ou irréfragable du caractère abusif
 - Sanctions et pouvoirs du juge

La facturation :

- Les sommes versées d'avance
- L'encadrement des paiements supplémentaires

Les garanties : Garanties légales : conformité et vices cachés

- Garanties commerciales et Service après-vente (SAV)

3. Les pratiques commerciales déloyales

- Notion : les pratiques commerciales trompeuses ou agressives :
 - L'indisponibilité des produits : les prix d'appel
 - L'effectivité du SAV
 - Obligation légale et argument commercial
 - Les entraves aux recours
 - Sanctions civiles et pénales





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Contrat de vente en B to C : information, rédaction, sécurisation

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

- Les « invitations à l'achat » Les techniques de vente interdites
 - Les pratiques commerciales réputées trompeuses ou agressives
- Sanctions civiles et pénales

4. Le règlement des litiges

- L'appréciation des risques
- Rôle et fonctionnement de la médiation de la consommation
- Les pouvoirs de contrôle et de sanction de l'Administration
- L'office du juge
- Le règlement des petits litiges transfrontaliers

• REFERENCE FORMATION Réf. CONTRAT-BTOC

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Avocats

Juristes

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit des contrats

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. CONTRAT-BTOC

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Directeurs juridiques
Directeurs des ressources humaines
Juristes
Responsables conformité

• **PRE-REQUIS :**
Connaissances de base en matière de droit de la concurrence

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
7 heures

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM

• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Construisez votre cartographie des risques en droit de la concurrence

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser la méthodologie de la cartographie des risques concurrence
- Réaliser l'analyse stratégique de la cartographie et des plans d'actions
- Construire ou mettre à jour son programme de conformité

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Contexte juridique et normatif

- Le document-cadre de l'ADLC (24/5/2022) – Une contrainte ?
- La norme ISO 31000 et autres référentiels
- Définitions et principes

2. Méthodologie et étapes de la cartographie adaptée aux risques concurrence¹⁹

- Objectifs et contexte
- Parties prenantes et registre global des risques
- Détermination des échelles de cotation
- Détermination de la zone d'acceptabilité
- Quantification des risques

3. Elaboration de la cartographie de risques concurrence

- Identification et analyse des risques
- Evaluation des risques bruts (cotation chiffrée – Matrice de chaleur)
- Identification et évaluations des actions de maîtrise de risques
- Evaluation des risques nets (cotation chiffrée – Matrice de chaleur / de priorisation)
- Formalisation de la cartographie et des fiches de risques

4. Analyse stratégique et plan d'actions

- Détermination des actions prioritaires sur base de la cartographie
- Construction / Mise à jour du Programme de Conformité « sur mesure » intégrant les actions identifiées et les 5 piliers du document-cadre
- Tableau de bord et outil de pilotage des risques : mise à jour et suivi



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Maîtriser les dispositifs d'aides fiscales et financières 2023 (MaPrimeRénov')

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser les dispositifs d'aides fiscales et financières 2023 dont peut bénéficier un particulier pour ses travaux de rénovation énergétique : chauffage au bois, pompes à chaleur PAC, isolation, menuiseries...
- Connaître les démarches administratives permettant de bénéficier de ces aides et les organismes qui gèrent ces aides (ANAH, « Obligés », banques...).
- Savoir réaliser, en autonomie, le dossier de demande d'aides de A à Z pour son client.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Aides financières reconduites et les nouveautés

- MaPrimeRénov' (par geste), MaPrimeRénov' Sérénité, MaPrimeRénov' Copropriété, les CEE (Certificats d'Économie d'Énergie), CEE Coups de pouce, Action logement, Eco Prêt à taux zéro, prêt avance travaux, les bonus d'aides...
- SARE (Service d'Accompagnement à la Rénovation Énergétique), France Rénov et Mon Accompagnateur Rénov
- Les plafonds de ressources des ménages

2. MaPrimeRénov'

- Pour tous, avec montants variables selon les travaux : chauffage, enveloppe du bâtiment, autres équipements, AMO bonus et rénovation globale
- Les conditions d'éligibilités à MaPrimeRénov'
- Les bonus d'aides (sortie de passoire énergétique et Bâtiment basse consommation BBC)
- Le mandataire
- Le cumul des aides avec MaPrimeRénov'
- MaPrimeRénov' Sérénité (remplace Habiter mieux sérénité)
- L'audit énergétique obligatoire
- Très modestes et modestes (approche globale 35% de gain)

• REFERENCE FORMATION Réf. MAPRIMERENOV

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Conseillers de vente

Commerciaux

Responsables de services

Vendeurs

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit fiscal

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Maîtriser les dispositifs d'aides fiscales et financières 2023 (MaPrimeRénov')

• REFERENCE FORMATION Réf. MAPRIMERENOV

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Conseillers de vente

Commerciaux

Responsables de services

Vendeurs

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit fiscal

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

3. Les Certificats d'Economies d'Energie

- Comment bénéficier des CEE ?
- Les contrôles complémentaires : isolation, chauffage, rénovation globale
- Synthèse & cumul des principales aides nationales
- Les étapes de l'étude d'aides financières
- Identification du projet, relevé d'information, l'évaluation des CEE, les aides locales disponibles, MaPrimeRenov', vérification des plafonds
- Travaux pratiques & études de cas

4. Les autres aides disponibles

- Action logement, La TVA réduite, Le Fonds d'air (appareils indépendants au bois), L'éco-prêt à taux zéro (PTZ), Le Prêt « avance rénovation », Les aides locales

5. Les caractéristiques techniques du matériel éligible

- Isolation thermique des parois opaques, des parois vitrées
- Chaudières biomasses (granulés, bûches...)
- Appareils indépendants à granulés et à bûches
- PAC et Chauffe-eau thermodynamique
- Chauffe-eau et chauffage solaire
- Autres matériels

GSE
Responsabilité
Social
Syn
Ent

CSE

- Réunion du CSE : en faire un outil de dialogue social *p. 25*
- Formation CSE moins de 50 salariés - L'essentiel du mandat *p. 26*
- Élections du CSE : cadre réglementaire et organisation pratique *p.28*
- Élections CSE : aspects juridiques et pratiques. Du protocole pré-électoral à la proclamation du résultat *p. 29*
- Formation CSE moins de 50 salariés - L'essentiel du mandat *p. 31*





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Réunion du CSE : en faire un outil de dialogue social

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender la présidence du CSE
- Réagir face aux différentes situations ou incidents de séance
- Identifier et résoudre les dysfonctionnements

PROGRAMME DE LA FORMATION

- En amont : la préparation des réunions du CSE
- Au cours des réunions du CSE : management
- En aval des réunions du CSE

• REFERENCE FORMATION Réf. CSE-DIALOGUE SOCIAL

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Chefs d'entreprise

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

Ⓜ 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 6383 Rue du Bac - Solférino

Formation CSE moins de 50 salariés - L'essentiel du mandat

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les missions et les moyens dont disposent les CSE de moins de 50 salariés pour exercer leur mandat
- Identifier les droits dont disposent les CSE de moins de 50 salariés pour exercer leur mandat
- Communiquer avec la direction et les salariés

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Identifier les spécificités des CSE de moins de 50 salariés

- A partir de quand la mise en place d'un CSE est-elle possible ?
- Négociation du protocole d'accord préélectoral
- Nombre de membres, heures de délégation, durée des mandats, cumul

2. Expliquer les attributions du CSE dans les entreprises de moins de 50 salariés

- Présenter les réclamations individuelles et collectives
- Compétence en matière de santé, sécurité et conditions de travail : quelles évolutions suite à la loi Santé au travail ?
- Compétences particulières (en cas de licenciement économique collectif, de reclassement d'un salarié déclaré inapte par le médecin du travail...)
- Saisir l'inspecteur du travail
- Extension des attributions de la délégation du personnel aux intérimaires, stagiaires, salariés temporaires

3. Identifier les droits dont disposent les CSE de moins de 50 salariés pour exercer leur mandat

- Exercer son mandat
- Combien d'heures de délégation ? quelle rémunération ? quel contrôle de l'employeur ?
- Liberté de déplacement des élus : ce qu'il faut savoir
- Un local, pour quoi faire ?
- Registre : que faut-il y inscrire ?

4. Etudier la protection des membres de CSE de moins de 50 salariés

- Statut protecteur du CSE : étendue et limites
- Délit d'entrave

• REFERENCE FORMATION Réf. CSE-50 SALARIES

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Directeurs des ressources humaines

Juristes

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Formation CSE moins de 50 salariés - L'essentiel du mandat

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

• REFERENCE FORMATION Réf. CSE-50 SALARIES

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Directeurs des ressources humaines

Juristes

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit
du travail

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue
de la formation une attestation de suivi de la
formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les
participants, remise du support de
formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

5. Se réunir avec l'employeur

- Qui participe aux réunions ? quid du représentant de la direction, des invités...?
- Quand se réunir et à quelle périodicité ? quid des réunions demandées par les membres du CSE en cas d'urgence ?
- Quelles questions poser ?
- La direction doit-elle obligatoirement répondre à toutes les questions ?
- Les réponses apportées au CSE engagent-elles la direction ?



• REFERENCE FORMATION Réf. CSE-ELECTIONS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Directeurs des ressources humaines

Juristes

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Élections du CSE : cadre réglementaire et organisation pratique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Expliquer le cadre réglementaire des élections professionnelles
- Piloter la préparation des élections du CSE
- Piloter la gestion des élections
- Anticiper et gérer les contentieux relatifs aux élections

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Mesurer les enjeux des élections professionnelles

- Premier tour : mesurer la représentativité des organisations syndicales
- Intégrer dans sa pratique les dispositions des dernières réformes

2. Expliquer la réglementation des élections

- Cadre de mise en place et détermination de l'effectif
- Proportionnalité du genre : nouvelles contraintes
- Quid du nombre de représentants à élire ?
- Que faire en cas de simultanéité des élections ?
- Procès-verbal de carence : demande d'organisation des élections après un délai de 6 mois depuis les ordonnances Macron

3. Identifier les étapes relatives à l'organisation des élections du CSE

- Protocole d'accord préélectoral : bien le négocier
- Quels syndicats inviter à la table des négociations ? focus sur les valeurs républicaines
- Obligations d'information et d'affichage
- Etablissement des listes électorales
- Quelles sont les conditions d'électorat, d'éligibilité ?
- Cas des salariés mis à disposition
- Collèges électoraux : nombre et répartition du personnel
- Comment gérer les listes communes ?
- Protocole préélectoral : modification du nombre de sièges ou du volume des heures individuelles
- Elaboration du procès-verbal de carence : obligation de l'employeur

4. Assurer l'organisation matérielle des élections

- Temps de vote, bureaux de vote et matériel
- Organiser le vote électronique
- Organiser le vote par correspondance



• REFERENCE FORMATION Réf. ELECTIONS-CSE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Directeurs des ressources humaines

Juristes

Membres du bureau de vote

Responsables des Relations Sociales

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base sur l'organisation d'une élection du CSE

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :



Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Élections CSE : aspects juridiques et pratiques. Du protocole pré-électoral à la proclamation du résultat

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser les nouvelles règles encadrant les élections du CSE
- Préparer, Organiser, étape par étape, et contrôler les élections du CSE
- Sécuriser ses pratiques, éviter les contestations

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Maîtriser l'environnement juridique des élections du CSE

- Mise en place du CSE
- La détermination de l'effectif : qui doit être comptabilisé ?
Les travailleurs mis à disposition
- Le rôle des syndicats et la notion de représentativité
- La distinction entre représentants élus et représentants désignés
- La détermination du cadre de l'élection : notion d'établissement distinct et d'Unité Économique et Sociale
- La durée du mandat
- La représentation équilibrée des femmes et des hommes

2. Préparer les élections du CSE

- Respecter le calendrier électoral : les nouveaux délais
- Le déclenchement du processus électoral
- L'information du personnel
- L'invitation des organisations syndicales :
 - à établir les listes de candidats
 - à négocier le protocole préélectoral
- Le protocole d'accord préélectoral : négociation, contenu, périmètre, règles de validité, signataires
- Les conditions d'électorat et d'éligibilité
- Le cas particulier des travailleurs mis à disposition
- L'établissement et l'affichage des listes de salariés électeurs et éligibles
- Les règles en cas de liste commune
- La répartition des sièges entre les différents collèges
- Le nombre et la composition des collèges électoraux

3. Maîtriser l'environnement juridique des élections du CSE

- L'organisation matérielle du scrutin : fourniture du matériel, préparation des documents utiles, délais à respecter





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Élections CSE : aspects juridiques et pratiques. Du protocole pré-électoral à la proclamation du résultat

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

- La constitution et le rôle du bureau de vote
- Les modalités de recours au vote par correspondance
- Le vote électronique

4. Organiser les opérations électorales

- Déclaration à la CNIL, sanctions
- Articulation accord collectif et protocole préélectoral
- Obligations de l'employeur avant le scrutin
- Articulation avec le vote par correspondance et le vote en présentiel

5. Le dépouillement et le calcul de l'attribution des sièges

- Les conséquences des résultats du premier tour : mesure de la représentativité, désignation des DS et des RS, sort des éventuels RSS
- L'organisation du 2e tour
- La proclamation des résultats
- La rédaction et la signature du Procès Verbal
- Le procès-verbal de carence

6. Éviter les contestations et les contentieux électoraux

- Les personnes ayant le droit d'agir
- Les procédures à respecter
- Les tribunaux compétents en matière de contentieux électoral
- Les causes et les conséquences de l'annulation selon le tour de scrutin
- Les protections accordées aux candidats dans le cadre des élections

• REFERENCE FORMATION Réf. ELECTIONS-CSE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Directeurs des ressources humaines

Juristes

Membres du bureau de vote

Responsables des Relations Sociales

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base sur l'organisation d'une élection du CSE

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

Ⓜ 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 6383 Rue du Bac - Solférino

Formation CSE moins de 50 salariés - L'essentiel du mandat

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser les nouvelles règles encadrant les élections du CSE
- Préparer, Organiser, étape par étape, et contrôler les élections du CSE
- Sécuriser ses pratiques, éviter les contestations

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Identifier les spécificités des CSE de moins de 50 salariés

- A partir de quand la mise en place d'un CSE est-elle possible ?
- Négociation du protocole d'accord préélectoral
- Nombre de membres, heures de délégation, durée des mandats, cumul

2. Expliquer les attributions du CSE dans les entreprises de moins de 50 salariés

- Présenter les réclamations individuelles et collectives
- Compétence en matière de santé, sécurité et conditions de travail : quelles évolutions suite à la loi Santé au travail ?
- Compétences particulières (en cas de licenciement économique collectif, de reclassement d'un salarié déclaré inapte par le médecin du travail...)
- Saisir l'inspecteur du travail
- Extension des attributions de la délégation du personnel aux intérimaires, stagiaires, salariés temporaires

3. Identifier les droits dont disposent les CSE de moins de 50 salariés pour exercer leur mandat

- Exercer son mandat
- Combien d'heures de délégation ? quelle rémunération ? quel contrôle de l'employeur ?
- Liberté de déplacement des élus : ce qu'il faut savoir
- Un local, pour quoi faire ?
- Registre : que faut-il y inscrire ?

4. Etudier la protection des membres de CSE de moins de 50 salariés

- Statut protecteur du CSE : étendue et limites
- Délit d'entrave

• REFERENCE FORMATION Réf. CSE-50SALARIES

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Directeur des ressources humaines

Juristes

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

Ⓜ 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 6383 Rue du Bac - Solférino

Formation CSE moins de 50 salariés - L'essentiel du mandat

• REFERENCE FORMATION Réf. CSE-50SALARIES

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Directeur des ressources humaines

Juristes

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

5. Se réunir avec l'employeur

- Qui participe aux réunions ? quid du représentant de la direction, des invités...?
- Quand se réunir et à quelle périodicité ? quid des réunions demandées par les membres du CSE en cas d'urgence ? Quelles questions poser ? La direction doit-elle obligatoirement répondre à toutes les questions ?
- Les réponses apportées au CSE engagent-elles la direction ?

6. Choisir des canaux de communication avec les salariés

- Affichage, Internet, Intranet, messagerie électronique, tracts, forum... : leurs limites
- Permanence, questionnaire, sondage, enquête d'opinion, réunion du personnel... : informer



Ressources Humaines

- Ressources Humaines (RH) & Règlement général sur la protection des données (RGPD) *p.35*
- Document unique (DUERP) : rédaction et évaluation des risques professionnels *p.36*
- Protection des données personnelles *p.38*
- Devoir de vigilance *p.40*
- Conventions intra-groupe *p.41*
- La facturation électronique *p.44*
- Adopter une démarche écocitoyenne en entreprise *p.46*
- Taxe foncière *p.47*
- Départs négociés *p.48*
- La Gestion de vos différends grâce à la médiation *p.50*
- Devoir de vigilance *p.51*
- Le bilan social dans le cadre de la BDESE *p.52*
- Prévenir l'absentéisme *p.54*
- La gestion des conflits internes et externes *p.56*
- S'initier à la prévention des risques psychosociaux *p.57*
- Lanceur d'alerte : appréhender le nouveau statut et les obligations de l'entreprise *p.58*



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Ressources Humaines (RH) & Règlement général sur la protection des données (RGPD)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les impacts sur le système d'information
- Comprendre les évolutions réglementaires

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Programme de formation Socle

- Les bases du RGPD
- Les fondements juridiques
- Les principes fondamentaux
- Le droit des personnes
- Les registres
- Les failles et violations de données

2. Programme de formation thématique

- Questions sur les bases du RGPD et introduction au métier des Ressources Humaines et protection des données
- Présentation des traitements RH
- Les fonctions dans le service RH
- Les 7 principes appliqués aux RH
- La gestion des droits des personnes spécifiques au service RH

• REFERENCE FORMATION

Réf. RH-RGPD

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Tout salarié

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Document unique (DUERP) : rédaction et évaluation des risques professionnels

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les dangers et les risques liés à l'activité de votre entreprise et son activité
- Identifier la finalité d'une revue initiale santé et sécurité au travail, dresser un inventaire réglementaire
- Faire une analyse des risques sécurité et santé au travail permettant de constituer le « document unique d'évaluation des risques professionnels »
- Rédiger, compléter, mettre à jour son document unique

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Formation document unique : Appréhender la finalité d'une revue initiale sécurité et santé au travail

- Identifier les enjeux de la mise en place d'une démarche de management de la sécurité et de la santé au travail
- Intégrer les exigences du cadre réglementaire (code du travail)
- Déterminer les responsabilités de l'employeur, des managers et des employés
- Identifier les acteurs internes et externes qui participent à la santé, la sécurité et la prévention des risques

2. Mieux comprendre l'environnement des accidents du travail et des maladies professionnelles

- Qu'est-ce que les assurances des AT - MP ?
- Les procédures à respecter dans le cas d'un accident de travail
- Qu'est-ce que le registre des accidents bénins ?
- Définitions et statistiques sur les accidents de travail et maladies professionnelles

• REFERENCE FORMATION Réf. DUERP

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Chargés de mission Chargés de ressources humaines Directeurs des ressources humaines Dirigeants

• PRE-REQUIS : Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Document unique (DUERP) : rédaction et évaluation des risques professionnels

• REFERENCE FORMATION Réf. DUERP

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés de mission

Chargés de ressources humaines

Directeurs des ressources humaines

Dirigeants

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

3. Réaliser une analyse des risques professionnels dans le cadre du document unique

- Acquérir les notions fondamentales en santé et sécurité : Le système de management de la sécurité et de la santé au travail
- Savoir réaliser une analyse de risques professionnels
 - Identifier les sources de danger associées aux activités d'un site
 - Mettre en œuvre une méthode d'évaluation des risques
 - Mettre en forme l'analyse des risques ou « document unique »
- Recueillir les données et les indicateurs existants pour compléter votre analyse
 - Taux de gravité
 - Taux de fréquence

4. Mettre en œuvre et partager des outils efficaces pour prévenir des accidents de travail et des maladies professionnelles

- Développer une culture santé / sécurité
- Identifier les sources d'information réglementaire
- Définir un plan d'action en matière de prévention
 - Identifier les points d'amélioration
 - Savoir proposer et mettre en place des actions de prévention et des actions correctives
 - Compléter le document unique



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Protection des données personnelles

• REFERENCE FORMATION

Réf. PROTECTION- DONNEES-PERSONNELLES

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Chefs d'entreprise

Directeurs des ressources humaines

Juristes

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de risque client

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

14 heures (2 jours)

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser le nouveau cadre sur la réglementation des données personnelles (RGPD) et, notamment, la loi informatique et libertés
- Sécuriser les données personnelles au sein de votre entreprise
- Aménager ses contrats aux nouvelles règles sur les données personnelles
- Appréhender les risques en matière d'atteinte aux données personnelles

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Qu'est-ce qu'un traitement des données personnelles ?

- Visualiser les catégories de données visées dans le cadre de la réglementation
- Faire le point sur les types de traitement des données personnelles

2. Quelles sont les obligations du responsable du traitement des données ?

- Appréhender les notions de loyauté, de proportionnalité et de finalité
- Appréhender le principe de durée de conservation
- Dans quel cas avoir recours à une autorisation ?

3. Quelles sont les droits des personnes dont les données personnelles sont traitées ?

- Gérer l'organisation du recueil de consentement
 - Comprendre le principe de opt in et opt out)
 - Quelles sont les règles en matière de marketing (cookies, profilage...)
- Assimiler les principes de droit d'accès et droit d'opposition
- Comment exercer son droit à l'oubli et au déréférencement :
- Assimiler la notion de droit à la portabilité

4. Quelles sont les nouvelles formalités à respecter ?

- Comment intégrer le Privacy by Design
- Mettre en place une analyse des risques
- Appréhender le registre des activités
- Gérer la notification des failles de sécurité

5. Dans quel cas un délégué à la protection est requis ?

- Qui est concerné par la protection des données ?
- Identifier le rôle et les responsabilités du délégué à la protection



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Protection des données personnelles

• REFERENCE FORMATION

Réf. PROTECTION- DONNEES-PERSO

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Chefs d'entreprise

Directeurs des ressources humaines

Juristes

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de risque client

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

14 heures (2 jours)

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

6. Quelles sont les obligations en matière de sécurité et confidentialité ?

- Qui est responsable - la notion de co-responsabilité
- Quelles sont les obligations en matière de sécurité et confidentialité
- Quelles sont les dispositions à prévoir dans vos contrats avec vos sous-traitants

7. Comment transférer des données à l'étranger en toute légalité ?

- Identifier les pays présentant un niveau de protection adéquate
- Dans quel cas dois-je implémenter des Binding Corporate Rules
- Qu'est-ce que le Privacy Shield ?

8. Quelles sont les sanctions en cas d'abus sur le traitement des données personnelles ?

- Mise au point sur le contrôle, à priori, de la CNIL
- Panorama des voies de recours des personnes concernées
- Panorama des sanctions encourues en cas de plainte



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Devoir de vigilance

• REFERENCE FORMATION Réf. DEVOIR-VIGILANCE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des Ressources Humaines

Directeurs des ressources humaines

Dirigeants

Juristes

Responsables boutique

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser l'obligation de vigilance en droit des affaires et en droit du travail
- Rédaction des actes et des procédures internes à la personne morale (administration, entreprise, association)

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. La vigilance en termes d'éthique dans les affaires et de ressources humaines

- Le travail forcé et le travail des enfants
- Les questions de sécurité
- Respect de l'égalité
- Complexité des situations de sous-traitance
- Respect de l'environnement

2. L'importance des politiques RSE des entreprises via l'Identification des risques

- Risques économiques
- Risques sociaux
- Risques environnementaux

3. Les politiques RSE : définitions et impacts dans l'entreprise

- Qu'est-ce-que la RSE et son rôle dans le contexte ?
- Lexique Ethique & RSE et acteurs (régulateurs, organisme de contrôle), due intelligence
- Evolutions des pratiques des multinationales

4. Engagements de vigilance des entreprises

- Obligations des entreprises et leur devoir de vigilance (La Loi Sapin II du 9 décembre 2016 sur le lanceur d'alerte et la loi Devoir de vigilance du 27 mars 2017 sur la conformité des tiers)
- Les actions à mettre en place



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Conventions intra-groupe

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

• REFERENCE FORMATION Réf. DEVOIR-VIGILANCE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des Ressources Humaines

Directeurs des ressources humaines

Dirigeants

Juristes

Responsables boutique

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

- Analyse de l'impact de la loi « Climat et résilience », de ses décrets, ainsi que de la loi « 3DS » sur les projets d'aménagement des commerces de centre-ville et périurbains ;
- Alternance d'exposés, de retours d'expérience et de cas pratiques sur les solutions pratiques pour faire face aux difficultés engendrées par la nouvelle loi ;
- Exposé des nouveaux textes et leur application aux situations concrètes ;
- Mise en perspective de l'avenir des politiques d'aménagement et conseils en la matière

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Conventions intra-groupe : comment les traiter en pratique ?

- Quelle influence du droit des contrats ? L'intérêt du groupe prime-t-il l'intérêt social ?
- Dans quelle mesure les conventions intra-groupes sont-elles des conventions réglementées ?
- Quels engagements visés ? Quelles personnes concernées ?
- Qu'est-ce qu'une opération « courante conclue à des conditions normales » ?
- Rémunération des dirigeants : quelles spécificités ? Quand constituent-elles des conventions réglementées ?
- Quelles procédures de contrôle ?
- Quelles conséquences du non-respect des procédures légales ?

2. Commissaires aux comptes : comment utilisent-ils leur pouvoir de contrôle au sein des groupes ?

- Maîtrisez les spécificités de l'audit au sein des groupes ?
- Comment le contrôle des conventions règlementées est-il mis en œuvre ?
- Quelles sont les conséquences des analyses par le commissaire aux comptes ?
- Quelles nouveautés intégrer en matière de doctrine ?



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Conventions intra-groupe

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

• REFERENCE FORMATION Réf. DEVOIR-VIGILANCE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des Ressources Humaines

Directeurs des ressources humaines

Dirigeants

Juristes

Responsables boutique

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

3. Comment facturer les Management Fees intragroupe ?

- Comment répartir les prestations entre les différentes filiales ?
- Comment facturer les prestations ? Quelles méthodes ? Quels prix ? Quels taux de marge ?
- Comment faire la différence entre les rémunérations des mandataires sociaux et les Management Fees ?
- De quels documents disposer pour répondre en cas de contrôle fiscal ?
- Comment optimiser la centralisation des services grâce aux conventions d'assistance administrative ?

4. Identifiez les accords facilitant la synergie : quels enjeux ?

- Typologie des flux et paramètres
- Assistance commerciale, marketing, ressources humaines, informatique, juridique... : pour quels services ?
- Comment mettre en place les conventions d'assistance administrative ? Quelles sont les conventions litigieuses ?

5. Conventions d'intégration fiscale : quels sont les pièges à éviter et les précautions à prendre ?

- Quelle répartition de la charge d'impôt ?
- Les conceptions possibles, les clauses spécifiques
- Quels paramètres autres que fiscaux prendre en compte ?
- L'apport de la jurisprudence et l'état de la doctrine administrative
- Les problématiques posées par les sorties de groupe : indemnisation ou non, clauses de rendez-vous, la gestion des acomptes de l'exercice de sortie de groupe...
- Comment éviter le risque de requalification en subventions indirectes ?
- La formalisation de la convention

6. Synergies financières intra-groupe : comment optimiser votre trésorerie ?

- Pourquoi se tourner vers une stratégie de financement intragroupe plutôt que vers les acteurs traditionnels (banques, marchés) ?
- Prêts et avances intragroupe : quelles règles suivre ?
- Centrales de trésorerie : quelles modalités utiliser en pratique ? (Centrale notionnelle et centrale physique)
- Où localiser la société pivot : en France ou à l'étranger ? Selon quels critères de choix ?
- Centrales de trésorerie : quelles règles suivre ?
- Quelles conventions envisageables en matière de financement intragroupe ?
- Quelle documentation de ces transactions ?





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Conventions intra-groupe

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

• REFERENCE FORMATION Réf. DEVOIR-VIGILANCE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des Ressources Humaines

Directeurs des ressources humaines

Dirigeants

Juristes

Responsables boutique

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

7. Mobilité des salariés au sein d'un groupe : quelles modalités choisir et comment éviter les risques ?

- Mise à disposition des salariés : quel est l'encadrement juridique ?
- Transfert / mutation : changement d'employeur définitif ?
- Délit de prêt de main d'œuvre illicite : quelles évolutions ?
- Convention de transfert entre différentes sociétés : quelles règles suivre dans sa rédaction ?

8. Abus de biens sociaux et opérations intra-groupe : quelles situations à risques ? Quelles parades possibles ?

- L'intérêt à agir et la recevabilité des parties civiles
- Avance de trésorerie
- Conventions de mandat de service
- Engagements de caution
- Cessions d'actions
- Facturation de prestations fictives
- Les pratiques en marge de l'ABS : la tentation de la délocalisation
- ABS : quel point de départ du délai de prescription ?
- La compétence des juridictions françaises en matière pénale
- Quelles spécificités de la procédure devant la juridiction d'instruction ?
- Le recours à la qualification d'abus de confiance à défaut de celle d'abus de biens sociaux : comment y faire face ?
- Délinquance économique : quelle réalité pénale pour les groupes ?
- Quel nouveau mode de calcul du délai de prescription ? Une limitation du nombre des sanctions ?



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

La facturation électronique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Choisir le type de facture électronique adapté à l'entreprise
- Sécuriser la facturation de l'entreprise avec les entreprises tierces
- Anticiper les risques de contrôles fiscaux

PROGRAMME DE LA FORMATION

- 1. Identifier le cadre juridique applicable aux factures électroniques**
 - Appliquer les règles issues de la transposition de la Directive européenne
 - Assurer l'authenticité et l'intégrité des factures dématérialisées grâce à l'EDI ou aux signatures électroniques avancées
 - Identifier les évolutions applicables en France
- 2. Cerner les règles relatives aux factures transmises électroniquement et sécurisées au moyen d'une signature électronique**
 - La définition des factures transmises électroniquement
 - La condition d'acceptation par le destinataire
 - L'obtention d'une signature électronique et d'un certificat électronique efficient
 - L'obligation de déclaration auprès des services fiscaux compétents
 - Le droit à déduction : obligation de conservation de la facture d'origine
 - Les délais de conservation et le lieu de stockage des factures
- 3. Identifier les règles relatives aux factures dématérialisées**
 - Les délais de conservation des factures dématérialisées et les possibilités offertes en matière de stockage
 - La définition des factures dématérialisées
 - Le principe de codage des informations et de traitement automatisé
 - Les systèmes de télétransmission EDI et ASP
 - Les modalités de restitution des données en langage clair
- 4. Maîtriser les règles de contrôle des factures électroniques par l'administration fiscale afin de prévenir les risques fiscaux**
 - Le contrôle fiscal des comptabilités informatisées
- 5. Mesurer le renforcement des moyens de contrôle de l'administration**
 - La systématisation des " contrôles inopinés " et leur fréquence
 - La remise préalable d'un avis d'intervention au contribuable vérifié
 - Les mentions obligatoires de l'avis d'intervention
 - La vérification de l'intégrité et de l'exactitude du message facture, de la liste récapitulative et du fichier partenaires

• REFERENCE FORMATION

Réf. FACTURE-ELECTRONIQUE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Responsables des ressources

humaines

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de fiscalité

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

La facturation électronique

• REFERENCE FORMATION

Réf. FACTURE-ELECTRONIQUE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Responsables des ressources

humaines

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de fiscalité

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

- Les utilisations des informations pour d'autres contrôles fiscaux
- Le procès-verbal de fin de contrôle
- Les sanctions applicables en cas de non-régularisation ou de non-justification dans le délai requis : la prohibition de la transmission des factures dématérialisées et la suppression du droit à déduction
- Les moyens de contestation du procès-verbal par le contribuable
- Les solutions pour être conforme : l'audit fiscal du système informatisé



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  9487 Bellechasse - René Char   83 Rue du Bac - Solférino

Adopter une démarche écocitoyenne en entreprise

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les points clefs de la transition écologique et pourquoi il est urgent d'agir
- Découvrir la double contrainte énergie-climat Calculer son empreinte carbone
- Définir un plan d'action individuel et collectif pour les éco-gestes du quotidien
- Développer ses connaissances sur les conséquences du réchauffement climatique

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Fresque du climat

- Construire une fresque du climat
- Comprendre les enjeux du climat sur notre quotidien en entreprise

2. L'urgence climatique

- Chiffres clefs
- Causes et conséquences du réchauffement climatique
- Réflexion sur l'inaction et les responsabilités
- Prise de recul sur notre consommation d'énergie

3. Passage à l'action

- Calculer son empreinte carbone
- Identifier le poids des différentes actions pour limiter son empreinte
- Plan d'action individuel et collectif

• REFERENCE FORMATION

Réf. ECO-CITOYENNE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Directeurs des ressources humaines

Responsables de magasins

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de gestion des installations techniques des bâtiments

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 10 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle




LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Taxe foncière

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser les règles d'évaluation et de calcul de la taxe foncière. Connaître les principaux allègements ou exonérations. Acquérir les outils pour vérifier et contester l'avis d'imposition.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Les biens passibles de taxe foncière :

- Les propriétés bâties et non bâties
- Les biens et les personnes imposables

2. Les exonérations :

- Les exonérations permanentes ou temporaires
- Les exonérations de plein droit ou facultatives

3. Les allègements :

- Le cas des établissements industriels
- Pour les nouvelles entreprises, la 2^{ème} année,
- Pour certaines activités saisonnières (restaurants, cafés, par exemple),
- Pour les artisans de 3 salariés maximum,
- Pour les diffuseurs de presse,
- En cas d'implantation en Corse

4. La valeur locative cadastrale :

- Les méthodes d'évaluation (point sur la réforme votée de 2010) : comparatives (bail, comparaison), d'après le prix de revient des biens imposables (appréciation directe, méthode comptable) et tarifaire (révision de la valeur locative des locaux professionnels)
- Les valeurs retenues par l'administration fiscale
- Les coefficients d'actualisation et de majoration

5. Le chiffre d'affaires de l'entreprise

- Calcul du chiffre d'affaires et le chiffre d'affaires à prendre en compte

6. Calculer la cotisation

- Les différents taux d'imposition

7. Les obligations déclaratives liées aux biens

- Les différentes obligations déclaratives
- Les autres taxes pouvant être dues (enlèvement des ordures ménagères, taxe d'habitation, logements vacants)

8. L'audit et le contrôle fiscal

Savoir mettre en place une procédure de contrôle de l'avis d'imposition
Le délai de réclamation

• REFERENCE FORMATION

Réf. TAXE-FONCIERE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Directeurs des ressources humaines

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de fiscalité

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Départs négociés

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser les procédures, les enjeux, l'intérêt et les risques des départs négociés pour choisir le mode de rupture le mieux adapté et optimiser le traitement fiscal et social de l'indemnité.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Distinguer rupture amiable, transaction, rupture conventionnelle

1. Définitions de chaque procédure concernant les départs négociés

2. Choix du mode de rupture en fonction des avantages et des inconvénients de chaque mode de rupture.

Négocier en toute sécurité une rupture amiable

1. Dans quel(s) cas recourir à la rupture amiable :

- Cas prévus par la loi suivant le type de contrat : CDI, CDD, contrats de professionnalisation, etc.
- Cas autorisés par la jurisprudence : ruptures pour motifs personnel ou économique

Identifier les conditions

2. Respecter les conditions de validité d'une rupture amiable :

- Volonté certaine et non équivoque de chacune des parties, accord exempt de vice (erreur, dol et violence), capacité juridique de chacune des parties, objet et cause de l'accord licites
- Maîtriser les conditions de versement des indemnités de rupture :
- La possibilité ou non de renoncer d'un commun accord à certaines indemnités
- Evaluer les incidences fiscales et sociales de la rupture amiable
- Mesurer la portée de l'accord de rupture amiable
- Conséquences de l'accord de rupture entre les parties

Négocier une transaction

1. Identifier les cas possibles pour conclure une transaction :

- La nécessité de mettre fin ou de prévenir un litige
- Evaluer les risques liés à l'utilisation de transactions comme alternative au plan social

• REFERENCE FORMATION Réf. DEPARTS-NEGOCIES

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Directeurs des ressources humaines

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Départs négociés

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

• REFERENCE FORMATION Réf. DEPARTS-NEGOCIES

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Directeurs des ressources humaines

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

- Respecter les conditions de validité du protocole transactionnel :
 - Choisir le moment opportun pour transiger
 - Les notions de « concessions réciproques » admis par la jurisprudence récente
 - Les personnes pouvant conclure une transaction
- 7. Dans quel(s) cas utiliser la rupture conventionnelle :**
- Intérêts et limites de ce nouveau mode de rupture
 - La coordination avec les autres types de rupture de contrat
- 8. Respecter les conditions de validité de la rupture conventionnelle :**
- La rédaction de l'accord : le fond, la forme et les conditions de validité
 - Les instructions et le contrôle de la DDTEFP
- 9. Maîtriser les aspects financiers de la rupture conventionnelle :**
- Les implications fiscales et financières de l'accord, la position de l'administration fiscale, le refus d'homologation
 - Le calcul et le versement de l'indemnité
 - Les droits du salarié au regard du Pôle Emploi
- 10. Conclure une transaction avec un dirigeant :**
- Identifier les différents statuts de dirigeant
 - Les règles associées à respecter
- 11. Identifier les possibilités et les limites de la transaction avec un salarié protégé :**
- Représentants du personnel et délégués syndicaux, salariés en arrêt de travail pour maladie ou accident professionnel : rôle et implication de l'inspecteur du travail et du médecin du travail
- 12. Cas particulier de la fin de carrière :**
- Cerner les conséquences d'un départ négocié sur les droits à la retraite.



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

La Gestion de vos différends grâce à la médiation

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les avantages de la médiation
- Connaître les droits et obligations des parties à la médiation
- Améliorer votre posture en entreprise
- Fluidifier votre communication

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. La médiation au cœur de l'actualité

- La médiation : un seul terme pour plusieurs réalités
- Savoir la positionner parmi les autres MARD (conciliation, procédure participative)
- L'actualité législative et réglementaire (loi de programmation 2018-2022 et de réforme pour la justice, projet de loi du 9 mars 2019)

2. Les situations à médiation

- Savoir identifier les situations: la notion de conflit, les différentes typologies
- Les mesures préventives et correctives à adopter
- Connaître le processus de médiation

3. Comment mettre en place la médiation

- Les droits et obligations des parties à la médiation
- Le choix du médiateur
- Choisir les bons interlocuteurs
- Formaliser l'entrée en médiation

4. Les différentes issues de la médiation

- Qui peut y mettre fin et comment ?
- Le sort des écrits en médiation et leur portée

• REFERENCE FORMATION

Réf. MEDIATION

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Commerciaux

Conseillers de vente

Directeurs des ressources humaines

Juristes

Managers

Responsables de services

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

Ⓜ 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 6383 Rue du Bac - Solférino

Devoir de vigilance

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser l'obligation de vigilance en droit des affaires et en droit du travail
- Rédaction des actes et des procédures internes à la personne morale (administration, entreprise, association)

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. La vigilance en termes d'éthique dans les affaires et de ressources humaines

- Le travail forcé et le travail des enfants
- Les questions de sécurité
- Respect de l'égalité
- Complexité des situations de sous-traitance
- Respect de l'environnement

2. L'importance des politiques RSE des entreprises via l'Identification des risques

- Risques économiques
- Risques sociaux
- Risques environnementaux

3. Les politiques RSE : définitions et impacts dans l'entreprise

- Qu'est-ce que la RSE et son rôle dans le contexte ?
- Lexique Ethique & RSE et acteurs (régulateurs, organisme de contrôle), due intelligence
- Evolutions des pratiques des multinationales

4. Engagements de vigilance des entreprises

- Obligations des entreprises et leur devoir de vigilance (La Loi Sapin II du 9 décembre 2016 sur le lanceur d'alerte et la loi Devoir de vigilance du 27 mars 2017 sur la conformité des tiers)
- Les actions à mettre en place

• REFERENCE FORMATION Réf. DEVOIR-VIGILANCE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Directeurs des ressources humaines

Gérants

Juristes

Responsables de boutiques

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Le bilan social dans le cadre de la BDESE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Construire le bilan social, la BDESE, et l'index égalité professionnelle.
- Analyser le bilan social, la BDESE, et l'index égalité professionnelle.
- Respecter le formalisme obligatoire et les procédures légales suite à la mise en place du CSE.
- Exploiter toutes les données sociales.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Elaborer sa Base de Données Economique et Sociale et Environnementale (BDESE)

- Champ d'application : les entreprises et établissements assujettis à l'obligation de la BDESE
- La consultation du CSE sur le bilan social : une intégration dans la consultation relative à la politique sociale, aux conditions de travail et à l'emploi
- Intégration du bilan social dans la Base de Données Économique et Sociale et Environnementale (BDESE)
 - modalités de fonctionnement de la BDESE
 - conséquences sur la présentation du bilan social en interne
 - conséquences en terme de diffusion auprès de l'inspection du travail et des salariés
- Les applications informatiques disponibles

2. Réaliser le bilan social

- Forme légale : chapitres, rubriques et indicateurs
- Chapitres du bilan social : emploi, rémunération, conditions hygiène et sécurité, autres conditions de travail, formation, relations professionnelles, autres conditions de vie
- Effectifs et rémunérations : deux problématiques à présenter dans le bilan social
 - notions d'effectif : effectif inscrit, effectif permanent, effectif temporaire...
 - rémunérations : notion de salaire moyen, hiérarchie des rémunérations, structure des salaires...
- Mise en forme du bilan : présentation, graphiques, commentaires mécanisme
- Valoriser les indicateurs du bilan social : les sources d'informations à disposition

• REFERENCE FORMATION Réf. BILANSOCIAL-BDESE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Directeurs ressources humaines

Chargés des ressources humaines

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

4 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Le bilan social dans le cadre de la BDESE

• REFERENCE FORMATION Réf. BILANSOCIAL-BDESE

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Directeurs ressources humaines Chargés des ressources humaines

• PRE-REQUIS : Aucun

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 4 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

3. Calculer son index égalité professionnelle

- Les entreprises concernées
- Calculer l'index : les indicateurs à prendre en compte
- Quelle publicité mettre en œuvre ?





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Prévenir l'absentéisme

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Contrôler les cotisations sociales et leur assiette.
- Préparer un contrôle URSSAF.
- Valider les mécanismes d'exonération de cotisations.
- Sécuriser ses pratiques en paie (avantage en nature, frais professionnels, cotisations...)

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Diagnostiquer l'absentéisme

- Les enjeux de l'absentéisme / Définition de l'absentéisme et du présentéisme
- Choisir ses indicateurs et affiner ses tableaux de bord
- Méthodologie d'analyse des données
- Identifier les absences sur lesquelles agir et ajuster les leviers d'action
- Réfléchir aux causes possibles : usure professionnelle, RPS, burn-out, bore-out, blurring,
- Collaborer avec les différents acteurs de prévention
- Communiquer auprès des salariés

2. Favoriser le maintien et le retour dans l'emploi / collaborer avec le SPST

- Pendant l'absence
 - maintenir le lien avec le salarié absent
 - organiser une visite de pré-reprise
 - prévoir un rendez-vous de liaison
- Pour le manager : gérer l'absence en clarifiant les règles de remplacement et en communiquant avec les salariés présents dans le service
- Au retour du collaborateur
 - la visite de reprise
 - l'entretien de retour : modalités
 - suivi de la reprise
- Prévenir et accompagner l'inaptitude
 - rappels sur les modalités de reconnaissance de l'inaptitude et l'obligation de reclassement
 - mettre en place une commission de reclassement
 - l'essai encadré : modalités
 - la convention de rééducation professionnelle

• REFERENCE FORMATION

Réf. ABSENTEISME

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Directeurs des ressources humaines

Directeurs généraux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Prévenir l'absentéisme

• REFERENCE FORMATION

Réf. ABSENTEISME

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Directeurs des ressources humaines

Directeurs généraux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

3. Mettre en place une démarche de prévention continue et concertée

- Renforcer la culture de prévention primaire
- Collaborer entre acteurs de prévention
- Co-construction du DUERP, outil de l'évaluation des risques renforcé par la loi Santé
- Favoriser l'analyse partagée : mise en œuvre conjointe d'actions de prévention qui tiennent compte des réalités de travail
- Prévenir les absences dues à l'usure physique, aux TMS
- Détecter les risques et prévenir les absences liées à des RPS : surinvestissement et burn-out

4. Agir sur l'engagement en renforçant la QVCT

- Les enjeux du bien-être et de l'engagement au travail :
 - renforcer l'auto efficacité et la sécurité psychologique des salariés
 - développer le soutien managérial
 - leviers pour stimuler la reconnaissance au travail
 - soutenir la flexibilité et l'adaptabilité
 - travailler sur l'environnement physique
 - mettre en place des expérimentations / bilan et suivi





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

La gestion des conflits internes et externes

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les grandes familles des risques psycho-sociaux auxquels chacun peut être confronté.
- Comprendre la mécanique du conflit et de l'escalade conflictuelle.
- Comprendre les mécanismes d'écoute active empathique et connaître les techniques de reformulation.
- Apprendre à identifier les différents profils de tiers et connaître les techniques pour établir un dialogue constructif.
- Apprendre à utiliser la Méthode D.E.S.C. et la Communication Non Violente pour désamorcer les conflits.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Les risques psychosociaux et les risques en découlant

- Exposé théorique sur le stress.
- Exposé théorique sur la violence.
- Exposé théorique sur le harcèlement.

2. Le conflit

- Exposé théorique sur l'escalade conflictuelle.
- Les réactions à éviter face au conflit.
- Sortir de la violence par le conflit (au sens confrontation).

3. L'écoute et la reformulation

- Exposé théorique sur l'écoute active empathique.
- Présentation des différentes techniques de reformulation.
- Mise en situation.

4. Construire un dialogue constructif en fonction des différents profils de tiers

- Reconnaître les différents profils de tiers.
- Langage verbal et langage non verbal.
- Présentation de la définition et du processus de l'Intelligence Émotionnelle.
- Les 5 émotions à éviter face à une émotion difficile à entendre.
- Mise en situation.

5. Méthode DESC et communication non-violente

- Méthode D.E.S.C.
- Communication Non Violente.
- Applications pratiques et mises en situation.

• REFERENCE FORMATION

Réf. CONFLITS- INTER-EXTERNES

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Technico-commerciaux

Responsables commerciaux

Vendeurs

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. RISQUES-PSYCHOSOCIAUX

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Chargés des ressources humaines
Directeurs des ressources humaines
Managers
Responsables d'équipes

• **PRE-REQUIS :**
Aucun

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
2 jours

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM



• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

S'initier à la prévention des risques psychosociaux

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître la notion de risques psycho-sociaux, différencier les familles de RPS
- Comprendre les liens entre le travail, les RPS et leurs effets sur la santé et l'entreprise
- Identifier les RPS comme un risque professionnel
- Reconnaître les actions de prévention primaire et les différencier des autres types d'actions de prévention des RPS

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Les risques psychosociaux

- Apprendre à définir les risques psychosociaux : stress, violences au travail, souffrance éthique, dissonance et charge émotionnelle, instabilité du travail
- Différencier les familles de RPS

2. Causes, effets et atteintes à la santé des RPS

- Comprendre les liens entre le travail, les RPS et leurs effets sur la santé et l'entreprise

3. Dispositif légal et réglementaire sur les RPS

- Connaître les principes généraux de prévention et le cadre réglementaire de la prévention applicable aux RPS

4. Démarche de prévention

- Repérer les actions de prévention primaire et les différencier des autres types d'actions en prévention des RPS





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Lanceur d'alerte : appréhender le nouveau statut et les obligations de l'entreprise

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Intégrer la définition renouvelée de l'alerte dans une entreprise suite à la loi Wasserman
- Prendre conscience des lignes de force dans le système juridique à la suite du renforcement du statut de lanceur
- Comprendre le statut de l'alerteur et le dispositif d'alerte
- Adopter des canaux d'alerte appropriés pour de bonnes pratiques dans son entreprise
- Connaître les mesures interdites contre les alerteurs et leur lien avec les discriminations interdites et les harcèlements

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Introduction à la formation : Connaître les définitions de l'alerte et de son lanceur

- L'information d'alerte sur quoi ? Quelles violations, menaces ou tentative de dissimulation ?
- Les secrets opposables : assimiler leur cadre
- L'information signalée ou divulguée : de quoi parle-t-on ?
- Quel cadre pour les informations : professionnel ou non ?
- Quelles contraintes générales pour les alertes ?
- Qui peut être « alerteur » ? Appréhender le cadre de ce salarié
- La bonne foi du lanceur d'alerte plus facilement caractérisée

2. Etablir une procédure interne de recueil d'alertes en entreprise

- Un processus d'alerte simplifié : pour quoi et comment ?
- Quel référent « recueilleur d'alerte » ? : Appréhender ce rôle
- Le recueil par registre sur formalisme strict et le traitement de l'alerte ?
- Les délais d'accusé de réception de l'alerte
- Focus sur les délais de retour(s) après l'alerte du lanceur
- Appliquer le RGPD avec AIPD et l'appui de la CNIL
- Mise au point sur les systèmes inter-entreprises mutualisés
- La consultation du CSE confirmée (sur la procédure de réception de l'alerte)
- Communiquer dans l'entreprise sur la procédure de lancement d'alerte
- Assimiler les changements : le règlement intérieur de nouveau à compléter

• REFERENCE FORMATION

Réf. LANCEUR-ALERTE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Dirigeants

Chargés des ressources humaines

Directeurs des ressources humaines

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Lanceur d'alerte : appréhender le nouveau statut et les obligations de l'entreprise

• REFERENCE FORMATION Réf. LANCEUR-ALERTE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Dirigeants

Chargés des ressources humaines

Directeurs des ressources humaines

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

3. Appréhender les divers canaux pour l'alerte donnée

- Canal interne ou externe : au choix, leur non-hiérarchisation
- Le canal de signalement extérieur, auprès de qui ?
- Découvrir le rôle spécial du défenseur des droits
- Prendre connaissance du cadre de la divulgation publique
 - La divulgation publique : ultime solution ?
 - La divulgation publique : sous quelles conditions ?
 - L'immédiate divulgation publique : dans quels cas ?



Commerce et vente

- Rupture de la relation commerciale établie : anticipation et gestion du risque *p.63*
- Relations « B to C » : sécurisez vos pratiques commerciales à l'égard de vos clients consommateurs *p.64*
- L'organisation du commercial itinérant *p.65*
- Les prérequis à la vente de matériaux de construction *p.66*
- Vendre des matériaux en se conformant à la RE 2020 *p.67*
- Techniques de vente *p.68*
- Gestion du risque fournisseur *p.70*
- Gestion des clients difficiles *p.72*
- L'organisation du commercial itinérant *p.74*
- Gestion des stocks *p.75*
- Stocks : valorisation, comptabilisation et suivi *p.76*
- Rupture brutale des relations commerciales établies *p.77*
- Gestion des litiges après-vente *p.79*
- Développer une posture de business partner *p.80*
- Evaluer la maturité des achats *p.81*
- Maîtrise technique et méthodologique du litige client *p.83*
- Exceller dans le traitement de la demande client *p.84*
- Gérer et développer son portefeuille client *p.85*

- Mettre en place une méthode de prospection efficace. *p.86*
- Construire / optimiser vos conditions générales de vente *p.87*
- Réussir ses négociations *p.88*
- Techniques et postures du négociateur *p.91*
- L'accompagnement terrain de la vente itinérante *p.93*
- Améliorer la conclusion de sa vente en maîtrisant les techniques de "closing" *p.94*
- Le métier d'assistant commercial *p.95*
- Piloter un point de vente *p.97*
- Optimiser la satisfaction client *p.99*
- Vendre lors d'un salon professionnel *p.100*
- Bâtir un argument commercial percutant *p.101*
- La relation client pour technicien *p.102*
- Les réclamations en relation client *p.103*
- Négocier avec les acheteurs de l'industrie *p.104*
- RGE - Réaliser des audits énergétiques en Maison Individuelle éligibles à MaPrimeRénov' (OPQIBI 19.11) *p.105*
- FEEBat Renove V1 : Devenir responsable technique en rénovation énergétique des logements *p.107*
- Utiliser un logiciel sur la performance énergétique *p.108*
- Gestion du risque fournisseur *p.109*



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Rupture de la relation commerciale établie : anticipation et gestion du risque

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les enjeux et les évolutions du dispositif de l'article L.442-6.I, 5° C. Com
- Permettre à l'auteur de la rupture de réduire les risques liés à celle-ci
- Permettre à la victime de la rupture d'obtenir réparation de son préjudice

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Présentation de l'article L.442-6.1.5o C.com
- Présentation des évolutions jurisprudentielles récentes
- Comment respecter l'article L.442-6.1.5o C.com ?
- Comment s'affranchir de l'article L.442-6.1.5o C.com ?

• REFERENCE FORMATION Réf. RELATION-RISQUE

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Directeurs généraux Dirigeants Gérants Juristes Responsables commerciaux

• PRE-REQUIS : Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Relations « B to C » : sécurisez vos pratiques commerciales à l'égard de vos clients consommateurs

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser les fondamentaux du droit de la promotion des ventes (ex. publicité, offres promotionnelles, soldes)
- Identifier les pratiques à risques

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Connaître le cadre légal et réglementaire, interne et européen
- Sécuriser les stratégies de promotion des ventes

• REFERENCE FORMATION Réf. RELATIONS-BTOC

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines
Comptables
Directeurs généraux
Dirigeants
Gérants
Juristes
Responsables commerciaux

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit du travail

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

L'organisation du commercial itinérant

• REFERENCE FORMATION

Réf. ORG-COM-IT

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Responsables de boutique

Responsables de services

Vendeurs

• PRE-REQUIS :

Le stagiaire doit se munir de son fichier client (si stagiaire en poste) et de ses outils de reporting (si existants).

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

8 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser la planification de mes actions.
- Mettre en place mes outils de reporting.
- Savoir utiliser à bon escient ses outils de reporting.
- Préparation efficace de mes rendez-vous clients.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Mettre en place la planification de mes actions.

- Le but d'une bonne planification.
- Les actions à planifier.
- Les outils d'une bonne planification.

2. Mettre en place un reporting qualitatif.

- Le bien-fondé du reporting.
- Le contenu d'un reporting.
- L'utilisation d'outils de reporting.

3. Parfaire la préparation de mes RDV.

- Prise de connaissance de mon dernier rapport de visite.
- Le choix de mon sujet de visite.
- Choisir mes éléments complémentaires en vue de mon prochain RDV





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Les prérequis à la vente de matériaux de construction

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser les étapes d'une construction.
- Connaître les intervenants avant la construction et leurs rôles.
- Identifier les métiers de la mise en œuvre.
- Savoir lire et interpréter un jeu de plans.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Maîtriser les étapes de la construction.

- La préparation du terrain.
- Le gros-œuvre.
- Le second-œuvre.
- Les finitions.

2. Connaître les différents intervenants avant la construction.

- Le géomètre-expert.
- La maîtrise d'ouvrage.
- L'étude de sol.
- L'étude thermique.

3. Identifier les métiers de la mise en œuvre.

- Les métiers du gros-œuvre.
- Les métiers du second-œuvre.
- Les métiers de la finition.

4. Savoir lire et interpréter un jeu de plans.

- Le plan de masse.
- Les plans de coupes horizontaux et verticaux.
- Le plan de façades.
- Effectuer un quantitatif à partir d'un plan.

• REFERENCE FORMATION Réf. VENTE-CONSTRUCTION

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux
Responsables de boutique
Responsables de services
Vendeurs

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

8 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Vendre des matériaux en se conformant à la RE 2020

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser la lecture et la compréhension d'une étude thermique.
- Savoir identifier les matériaux géo-sourcés et biosourcés.
- Connaître l'impact d'une construction sur l'environnement.
- Monter une offre répondant aux exigences de la RE 2020.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Introduction à la réglementation thermique

- Les points essentiels de la RT 2012.
- De la RT 2012 à la RE 2020.
- Définition des éco-matériaux

2. Impact environnemental des matériaux

- L'empreinte carbone de la fabrication des matériaux.
- L'impact du transport.
- La prise en compte du cycle de vie des matériaux.

3. Je mets en place une offre de produits en corrélation avec les exigences de la RE 2020

- Les caractéristiques techniques des matériaux
- Le coût des matériaux.
- Le cadre réglementaire.

• REFERENCE FORMATION

Réf. VENTE-RE2020

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Responsables de boutique

Responsables de services

Vendeurs

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

8 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char  Rue du Bac - Solférino

Techniques de vente

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les dangers et les risques liés à l'activité de votre entreprise et son activité
- Identifier la finalité d'une revue initiale santé et sécurité au travail, dresser un inventaire réglementaire
- Faire une analyse des risques sécurité et santé au travail permettant de constituer le « document unique d'évaluation des risques professionnels »
- Rédiger, compléter, mettre à jour son document unique

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Retour sur les notions de la vente en BtoB et de la relation commerciale

- Identifier les compétences indispensables pour être un bon vendeur
- Qu'est-ce que la vente ? (produits, services, etc.)
- Qu'est-ce que la relation client ? Comprendre le principe de la relation commerciale, en quoi mon attitude peut-elle favoriser une vente ?
- Quelles sont les étapes de la vente en BtoB ? Quelles différences avec le BtoC ?

2. Assurer la préparation d'un entretien commercial ou d'une visite client avec méthode

- Cerner les enjeux d'un rendez-vous clientèle réussi
- Savoir définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs ambitieux et réalistes (Présentation ou validation de closing)
- Collecter les informations sur l'entreprise et son interlocuteur (historique, chiffres, enjeux, etc.)
- Préparer son mental et son apparence, travailler sa communication (Image et Dress-Code)

• REFERENCE FORMATION Réf. TECHNIQUES-VENTE

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Commerciaux Responsables de services Techniciens Vendeurs

• PRE-REQUIS : Connaissances de base en matière de commerce

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 14 heures (2 jours)

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle




LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Techniques de vente

• REFERENCE FORMATION Réf. TECHNIQUES-VENTE

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Commerciaux Responsables de services Techniciens Vendeurs

• PRE-REQUIS : Connaissances de base en matière de commerce

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 14 heures (2 jours)

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

3. Appréhender les savoir-faire et savoir-être du commercial d'aujourd'hui : travailler sa communication

- Contrôler ses attitudes (l'importance du non verbal), parler positivement (le verbal) : La communication orale et non verbale
- Réussir son premier contact : Savoir créer un climat de confiance et d'empathie dès les premières secondes
- Retour sur la communication non verbale : l'image que je renvoie
- Comment travailler sa synchronisation verbale et non verbal, un pas vers le succès ?
- Comprendre ce qu'est le sens du service pour assurer une relation sereine ?

4. Appréhender les 7 étapes de la vente ou comment conduire un entretien de vente efficace en BtoB

- Les premières minutes : savoir se présenter à l'accueil, patienter et observer => pourquoi ?
- La prise de contact : Créer un espace d'échange propice à la vente lors des premières minutes
 - Se synchroniser et s'adapter avec son interlocuteur avec efficacité selon la situation
 - Alternier position haute et position basse pour bien communiquer
- Conduire et maîtriser l'entretien de vente
- Travailler son argumentation commerciale, répondre aux objections courantes
- Conclure et prendre congé : connaître les bonnes pratiques

5. Training vidéo sur les techniques de vente et les techniques commerciales

- Mise en situation virtuelle à partir de jeux de rôles proposés par l'animateur et/ou à partir du quotidien des participants
- Les entretiens vidéo sont enregistrés, analysés puis commentés par les participants et le consultant





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Gestion du risque fournisseur

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Déterminer ses fournisseurs stratégiques et analyser leur santé financière
- Détecter les signes avant-coureurs des procédures collectives
- Améliorer l'utilisation des outils de suivi du risque

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Introduction formation gestion du risque fournisseur : déterminer les risques achats

- Appréhender les nouveaux enjeux en terme de risques achat
- Adopter une stratégie anti-crise

2. Acquérir les outils pour déterminer des fournisseurs stratégiques

- Assimiler les critères de choix
- Maîtriser le mode de suivi

3. Réaliser l'analyse financière du risque, apports théoriques et traduction concrète

- Réaliser une identification des risques, la démarche d'analyse de solvabilité
- Réaliser l'analyse des éléments non financiers (formes juridiques, fusion/acquisition, ?)
- Déterminer la position du partenaire par rapport à son secteur d'activité
- Réaliser le diagnostic et risque d'insolvabilité (les indicateurs d'alertes)

4. Etudes de cas concrets

- Connaître les termes utiles : bilans prévisionnels, situations intermédiaires, bilans consolidés
- Connaître les questions à poser : quels documents demander ?
- Savoir faire l'interprétation des données disponibles et des données absentes
- Comment aller à l'essentiel : quid de la solvabilité ?

• REFERENCE FORMATION Réf. RISQUE - FOURNISSEUR

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Directeurs des achats
Commerciaux
Responsables magasins
Vendeurs

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de risque client

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Gestion du risque fournisseur

• REFERENCE FORMATION Réf. RISQUE - FOURNISSEUR

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Directeurs des achats Commerciaux Responsables magasins Vendeurs

• PRE-REQUIS : Connaissances de base en matière de risque client

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

5. Détecter des difficultés des fournisseurs

- Identifier les signes avant-coureurs
- Intégrer les techniques d'alertes internes et externes
- Le traitement amiable des difficultés des entreprises : le mandat ad hoc, la conciliation

6. Focus sur le redressement judiciaire dans la gestion du risque fournisseur

- La cessation des paiements
- La période d'observation, le plan de redressement
- La période suspecte

7. Focus sur la liquidation judiciaire dans la gestion du risque fournisseur

- L'ouverture de la procédure et ses effets
- La réalisation de l'actif



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Gestion des clients difficiles

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les éléments d'un conflit et comprendre le fonctionnement d'un conflit
- Mettre en place une stratégie de résolution de conflit
- Adapter son comportement dans une situation de conflit, comprendre et gérer les clients difficiles

PROGRAMME DE LA FORMATION

- 1. Comprendre le principe d'un conflit client et son fonctionnement**
 - Qu'est-ce que l'approche systémique de la communication ?
 - Comprendre la notion de conflit dans son ensemble
 - Identifier les différents types de conflit
 - Connaître les facteurs déclencheurs des tensions
 - Intégrer les conséquences du conflit sur une relation ou un échange
 - Appréhender et maîtriser les différentes étapes ou phases d'un conflit, le principe de l'escalade
- 2. Distinguer les différentes stratégies de gestion des clients difficiles**
 - Connaître les différents types de stratégie en gestion des conflits : l'évitement, le désamorçage ou l'affrontement
 - Adopter une procédure efficace, et individuelle, pour gérer un conflit simple
- 3. Traiter les demandes délicates en face à face pour gérer au mieux une situation conflictuelle**
 - Développer son attitude d'écoute : l'écoute flottante
 - Poser les bonnes questions : typologie des questions essentielles pour conduire un entretien
 - Reformuler les attentes : comprendre et diagnostiquer la situation
 - Choisir ses arguments : quel type d'argument pour quelle réponse
 - Répondre aux objections : les différentes méthodes de réfutation
 - Construire une réponse malgré les impératifs dictés par les clients, la démarche de négociation
 - Les différentes étapes de la négociation

• REFERENCE FORMATION Réf. CLIENTS-DIFFICILES

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Commerciaux Responsables magasin Vendeurs

• PRE-REQUIS : Aucun

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Gestion des clients difficiles

• REFERENCE FORMATION Réf. CLIENTS-DIFFICILES

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Commerciaux Responsables magasin Vendeurs

• PRE-REQUIS : Aucun

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

- Les éléments de la négociation : identifier le niveau des problèmes et les hiérarchiser
- Savoir mettre en place une démarche d'action et de résolution de conflit

4. Gérer son stress et maîtriser ses émotions dans le cadre d'un conflit avec un client mécontent

- Savoir garder son calme et maîtriser ses émotions
- Déterminer les gestes et attitudes à éviter pour éviter la surenchère ou l'agacement
- Savoir apaiser les tensions, favoriser les échanges, faire preuve d'empathie et d'assertivité
- Faire face aux critiques avec méthode
- Identifier les différents profils de vos interlocuteurs pour mieux vous adapter





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

L'organisation du commercial itinérant

• REFERENCE FORMATION Réf. ORG-COM-ITINERANT

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Commerciaux Responsables magasin Vendeurs

• PRE-REQUIS : Le stagiaire doit se munir de son fichier client (si stagiaire en poste) et de ses outils de reporting (si existants).

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser la planification de mes actions.
- Mettre en place mes outils de reporting.
- Savoir utiliser à bon escient ses outils de reporting.
- Préparation efficace de mes rendez-vous clients.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Mettre en place la planification de mes actions.

- Le but d'une bonne planification.
- Les actions à planifier.
- Les outils d'une bonne planification.

2. Mettre en place un reporting qualitatif.

- Le bien-fondé du reporting.
- Le contenu d'un reporting.
- L'utilisation d'outils de reporting.

3. Parfaire la préparation de mes RDV.

- Prise de connaissance de mon dernier rapport de visite.
- Le choix de mon sujet de visite.
- Choisir mes éléments complémentaires en vue de mon prochain RDV





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Gestion des stocks

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les méthodes et techniques pour pouvoir analyser, prévoir et calculer les besoins afin d'assurer une gestion des stocks efficace c'est-à-dire la disponibilité des marchandises ainsi que la fiabilité des stocks.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- La fonction magasinage : caractéristique, les différents types et coûts de magasins, caractéristique et fonctions des stocks, missions du magasinier, méthodes et techniques,
- Les outils de réduction des stocks : règles de classement des stocks, paramètres de gestion des stocks, approche financière des stocks, calcul du coût global, les gestion des stocks sur seuil et périodique, la méthode Kanban,
- Méthodes et pratiques de gestion et de réapprovisionnement des stocks : gestion des stocks de fabrication et de distribution, calcul du stock de sécurité, le tableau de bord logistique, les techniques de coordination des flux depuis la demande jusque dans les unités de production ou client final (MRP2/DRP).

• REFERENCE FORMATION

Réf. GESTION-STOCKS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Responsables magasin

Vendeurs

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

3 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. STOCKS-VAL-STOCK

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Comptables
Gestionnaires des stocks
Gérants

• **PRE-REQUIS :**
Aucun

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
2 jours

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM

• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Stocks : valorisation, comptabilisation et suivi

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appliquer les règles de valorisation et de comptabilisation des stocks dans le respect des textes fiscaux.
- Traduire les décisions et les plans d'actions des services achats et production.
- Coordonner les attentes des commissaires aux comptes dans le cadre du contrôle externe des quantités détenues, avec les équipes opérationnelles

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Comment déterminer le coût d'entrée des stocks lors de leur acquisition ou production par l'entreprise ?

- Le coût d'acquisition des approvisionnements et marchandises.
- Le coût de production des en-cours et produits finis.
- La valorisation des éléments identifiables et des éléments interchangeables.
- La prise en compte des coûts historiques ou des coûts prévisionnels

2. Comment déterminer les quantités en stocks, les valoriser et les comptabiliser en fin d'exercice ou de période ?

- L'inventaire permanent ou intermittent.
- La nécessité d'un inventaire physique.
- Les modalités d'évaluation : prix du marché, cours du jour, valeur de réalisation nette.
- Le calcul et la comptabilisation des dépréciations, obsolescence et rotation lente

3. Quels sont les points-clés de la comptabilité analytique applicables à la comptabilité des stocks ?

- Le coût standard ou le coût réel
- L'incidence des variations d'activité sur la valorisation des stocks (suractivité ou sous-activité)

4. Quelles sont les procédures à mettre en place pour assurer un bon contrôle des stocks ?

- Le contrôle interne pour le suivi de l'inventaire permanent.
- Le contrôle de la procédure d'inventaire physique des stocks, sa réalisation et le traitement des écarts
- Le contrôle externe : méthodologie suivie par les commissaires aux comptes pour contrôler les stocks



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Rupture brutale des relations commerciales établies

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier une rupture brutale des relations commerciales établies
- Négocier la fin d'une relation commerciale à l'aune du risque de rupture brutale
- Agir en justice en cas de rupture brutale ou se défendre contre l'action engagée par un partenaire

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Cerner la notion de rupture brutale des relations commerciales établies

- Qu'est-ce qu'une relation commerciale établie ? Qu'est-ce qu'une rupture brutale : rupture partielle ou totale ?
- Le principe : Le droit de rompre sans motivation un contrat à durée indéterminée ou de ne pas renouveler un contrat à durée déterminée sous réserve de respecter un délai de préavis
- Le droit de faire application des clauses résolutoires prévues au contrat

2. Déterminer les conditions à respecter pour éviter une rupture brutale

- Une condition de forme : l'écrit
- Une condition de fond : un préavis dont les critères d'évaluation
 - Critères légaux
 - Critères jurisprudentiels
- Point de départ du préavis
- Cas spécifiques des appels d'offres / les contrats MDD
- Quels sont les facteurs aggravants ? Mesurer l'impact de la dépendance économique
- Prendre en considération les investissements
- Les exceptions à l'exigence d'un préavis écrit
- L'inexécution des engagements contractuels
- La force majeure
- La baisse d'activité : les impératifs du marché et la crise économique

• REFERENCE FORMATION

Réf. RUPTURE-RELATIONS-COM

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Conseillers de vente

Juristes

Managers

Responsables commerciaux

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit des contrats

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

4 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Rupture brutale des relations commerciales établies

• REFERENCE FORMATION

Réf. RUPTURE-RELATIONS-COM

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Conseillers de vente

Juristes

Managers

Responsables commerciaux

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit des contrats

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

4 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

3. Intégrer les impacts en matière d'indemnisation la victime de la rupture

- Le préavis : durée
- L'identification des préjudices
- Les éléments économiques à prendre en compte pour chiffrer le préjudice
- La procédure : le rôle du juge

4. La sanction en cas de rupture abusive

- Les dommages et intérêts : comment les tribunaux les calculent ?
- L'injonction de reprendre le courant d'affaires
- L'amende civile




LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char  Rue du Bac - Solférino

Gestion des litiges après-vente

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Décrypter les responsabilités encourues dans le cadre d'une relation B to C
- Adapter les clauses contractuelles afin de prévenir le risque de litige
- Gérer le litige naissant pour éviter le contentieux
- Organiser sa défense en cas de contentieux

PROGRAMME DE LA FORMATION

- 1. Identifier la nature et le degré de la responsabilité**
 - Distinguer responsabilité contractuelle et délictuelle. Dissocier le cas des avants-contrats et de la rupture des pourparlers. Comprendre l'articulation entre responsabilité contractuelle et obligations légales.
 - Opposer vente aux professionnels et vente aux particuliers
- 2. Appréhender les conditions de mise en œuvre de la responsabilité**
 - Evaluer l'articulation entre les dispositions du Code civil, du Code de commerce et du Code de la consommation
 - Délimiter les conditions de la responsabilité contractuelle.
 - Expliciter les impacts du projet de réforme de la responsabilité civile
- 3. Adapter les clauses contractuelles afin de prévenir le risque de litige**
 - Rédiger les clauses stratégiques ne nature à limiter le risque
 - Assurer un suivi efficace de l'exécution du contrat
 - Anticiper les problèmes de preuve
- 4. Gérer le litige naissant pour éviter le contentieux**
 - Adopter les réflexes juridiques et commerciaux nécessaires
 - Préparer sa défense en amont et éviter les pièges
 - Instaurer des procédures internes fiables de détection
 - Favoriser la résolution amiable des différends
- 5. Organiser sa défense en cas de contentieux**
 - Apprécier les moyens de défense et d'irrecevabilité.
 - Déterminer le tribunal compétent.
 - Comprendre les grandes étapes de la procédure civile et commerciale.
 - Faire face à une action de groupe
- 6. Recourir aux modes adaptés de règlement des conflits**
 - Identifier le mode de résolution (médiation, conciliation, arbitrage).
 - Optimiser l'accord conclu

• REFERENCE FORMATION Réf. LITIGES-APRES-VENTE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Directeurs généraux

Juristes

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de droit du commerce

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. BUSINESS-PARTNER

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Commerciaux
Responsables achats

• **PRE-REQUIS :**
Aucun

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
7 heures

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM

• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Développer une posture de business partner

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre la nécessité et la valeur ajoutée de la conduite du changement de la fonction achat
- Apporter une forte valeur ajoutée aux clients internes et aux fournisseurs en favorisant la créativité et l'innovation
- Développer une solide relation avec le client interne et les fournisseurs
- Challenger vos pratiques achats

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Valeur et achat

- Perception de votre métier
- Notion de valeur
- Quelles valeurs pour l'acheteur
- Des nouvelles orientations pour un nouveau rôle

2. Pourquoi un changement de posture

- Vos Parties prenantes : qui, quoi, quelles valeurs
 - Attentes de vos parties prenantes
 - Importance des indicateurs de performance
- Votre rôle au milieu des parties prenantes
 - Degré de satisfaction du client interne
 - Evaluation de la relation fournisseurs

3. Quel impact dans le travail d'acheteur au quotidien

- Définition de sa stratégie
- Risques et opportunités de vos familles d'achats
- Définition et analyse du besoin
- Maturité et évaluation des fournisseurs
- Analyse en TCO
- Sourcing et analyse du marché

4. L'art de convaincre ses parties prenantes

- Impacts d'une bonne gestion des risques fournisseurs/prestataires
- Bonnes pratiques pour anticiper et gérer les crises
- Communication sur un sujet sensible
- Adaptation à la personnalité de son interlocuteur
- Négociation avec un client interne



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Evaluer la maturité des achats

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender les méthodes et les outils pour acquérir une vision à 360° d'un service achat
- Analyser le niveau de maturité de votre service achat
- Évaluer le niveau d'intégration de la RSE et l'innovation
- Mettre en place un service achats performant

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Introduction & définition

- Pourquoi évaluer la maturité des achats ?
- A quel moment le faire ?
- Quels sont les enjeux ?

2. Comprendre les étapes pour évaluer un service achat

- Envisager les étapes essentielles
- L'incontournable Direction Générale
- Connaître les objectifs et les points de difficultés
- Connaître l'environnement : efficacité, satisfaction client, respect des exigences juridiques et RSE

3. Évaluer la “maturité” des achats de l'organisation

- Identifier la place de l'achat au sein de l'organisation
- Organisation, objectifs et missions du service achat
- Évaluer les processus achats de son organisation
- Quid de la digitalisation ?
- Mesurer le degré de satisfaction du client interne
- L'art de l'interview : questionner sur les axes principaux

4. Méthodes d'analyse des fournisseurs, des dépenses

- Récolter les informations nécessaires
- Analyser les données et les tableaux de bord
- Pareto et les autres
- Définir des familles achats et choisir une stratégie

5. Évaluer le niveau d'expertise des acheteurs

- Identifier qui achète dans l'organisation
- Évaluer les compétences des collaborateurs
- Former ou coacher des acheteurs ?
- Manager ses acheteurs, même à distance

• REFERENCE FORMATION

Réf. MATURE-ACHATS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Responsables achats

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Evaluer la maturité des achats

• REFERENCE FORMATION

Réf. MATURITE-ACHATS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Responsables achats

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

6. Savoir communiquer

Interne, instaurer une culture achats

Gérer la relation fournisseur

Externe, les fournisseurs et pas que...S'appuyer sur les réseaux achats et autres



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Maîtrise technique et méthodologique du litige client

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Prise de conscience des attitudes négatives et positives lors du traitement d'un litige client.
- Mise en place d'une méthode qualitative du traitement du litige.
- Savoir traiter efficacement un litige client.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Les attitudes positives et négatives du vendeur.

- Éviter les attitudes négatives
- Adopter les attitudes positives

2. La méthodologie du traitement du litige.

- La prise en compte du litige client
- Le traitement du litige client
- La résolution du litige client

• REFERENCE FORMATION

Réf. LITIGE-CLIENT

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Conseillers de vente

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Exceller dans le traitement de la demande client

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser le processus de découverte du client et de son besoin.
- Mettre en place une proposition commerciale de qualité.
- Parfaire ses capacités de négociation.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Je mets en place ma démarche de découverte du client.

- Je m'informe sur le type de client en face de moi.
- Je décèle le profil psychologique de mon client afin d'adapter ma démarche commerciale.
- Les 3 questions fondamentales de la découverte client.

2. Je mets en place ma démarche de découverte du besoin.

- La prise en compte de la demande.
- Amener une réponse qualitative.
- La recherche des autres besoins.

3. Méthodologie pour rendre ma proposition commerciale qualitative.

- Adéquation besoin/budget/délai.
- Se laisser une marge de manœuvre
- Toujours penser à une offre complémentaire.

4. Appropriation des techniques de négociation.

- Les fondements de la négociation.
- La négociation du prix.
- Les clés d'une bonne négociation.
- Pourquoi et comment dire

• REFERENCE FORMATION

Réf. DEMANDE-CLIENT

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Conseillers de vente

Managers

Responsables d'équipe

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Gérer et développer son portefeuille client

• REFERENCE FORMATION Réf. PORTEFEUILLE-CLIENT

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Conseillers de vente

Managers

Responsables d'équipe

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Déployer une démarche de motivation en lien avec la stratégie de l'entreprise.
- Appliquer des méthodes éprouvées pour favoriser l'implication des équipes.
- Adapter son management pour amplifier les motivations et traiter les cas de démotivation.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Identifier les ressorts de la motivation

- Clarifier les liens entre motivation et performance.
- Distinguer stimulation, motivation, implication, mobilisation, satisfaction.
- Repérer ses propres motivations.
- Distinguer ses motivations de celles de ses collaborateurs.

2. Agir sur différents leviers pour motiver ses collaborateurs

- Identifier les besoins de ses collaborateurs et mettre en place des actions managériales adaptées.
- Avant de chercher à motiver, éviter de démotiver.
- Gérer la dynamique motivation/satisfaction.
- Repérer les signes émotionnels de motivation/démotivation.
- Comprendre le processus qui conduit à la motivation.

3. S'adapter à la diversité des motivations de l'équipe

- Diagnostiquer les niveaux de motivation des collaborateurs.
- Repérer les signes avant-coureurs de démotivation.
- Adapter son management aux motivations de chacun.

4. Mener un entretien de motivation

- Remotiver après un échec ou un changement.
- Pratiquer un management de la reconnaissance.

5. Mise en œuvre en situation de travail

- Un programme de renforcement.
- Un module e-learning : "Susciter et entretenir la motivation".
- Un module d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif".



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Mettre en place une méthode de prospection efficace

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir cibler mes clients à prospecter.
- Préparer rigoureusement ma démarche de prospection.
- Rendre efficace ma première prise de contact.
- Maîtriser mon premier rendez-vous.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Faire mon ciblage client à prospecter.

- Analyse de mes besoins.
- Analyse de mes atouts.
- Prise en compte de mes contraintes.

2. Préparer sa démarche de prospection.

- Comment trouver mes clients à prospecter ?
- Le rassemblement d'informations sur le client.
- Le prise de contact.

3. Réussir son 1er RDV de prospection.

- Observation, présentation, questionnement, écoute.
- Maîtriser mon argumentaire.

4. Mise en situation.

- La prise de RDV.
- Mon 1er RDV en agence.
- Mon 1er RDV chez le client ou sur son chantier.

• REFERENCE FORMATION Réf. PROSPECTION-CLIENT

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Conseillers de vente

Managers

Responsables d'équipe

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Construire / optimiser vos conditions générales de vente

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître le contenu minimum ainsi que les clauses essentielles à reproduire dans vos CGV
- Sécuriser l'activité de l'entreprise par l'établissement d'un cadre contractuel
- Sécuriser les relations commerciales
- Connaître les moyens de communication des CGV
- Connaître les mentions requises en cas de vente sur internet
- Anticiper et sécuriser l'éventuelle rupture de la relation commerciale

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Contenu de vos CGV

2. Communication de vos CGV

3. Spécificité des CGV sur Internet

4. Application des CGV (facturation, anticipation de rupture de relation, ...)

• REFERENCE FORMATION

Réf. CGV

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Dirigeants

Directeurs commerciaux

Directions juridiques

Responsables d'entreprises

Responsables des directions
financières

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Réussir ses négociations

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Être conscient des forces en présence, des risques, des enjeux
- Élaborer une stratégie et définir des objectifs de négociation
- Maîtriser les outils pour une négociation performante
- Adopter une posture et un langage de négociation
- Conclure une négociation

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Introduction & définition

- La négociation, c'est quoi ?
- Pourquoi négocier ? Quand négocier est indispensable ?
- Quelles sont les étapes d'une négociation ?
- L'importance de la préparation

2. Adapter la préparation au contexte de négociation : positionner la négociation dans le cycle du processus achats

- Préparer la négociation :
 - Un accord commercial : contrat cadre, contrat pluriannuel...
 - Un litige
 - Une consultation pour un projet
- Cas d'un accord commercial/accord cadre :
 - Analyser le marché fournisseur : information, SWOT...
 - Définir le besoin (cahier des charges) et les critères de sélection
 - Définir les clauses contractuelles négociables
 - Définir les cibles
- Cas d'un litige :
 - Cerner le contexte : dysfonctionnement, relations entre les parties, contrat
 - Identifier les attentes du client interne
 - Définir les cibles
- Cas d'une consultation pour un projet (avec un client interne) :
 - Revue des besoins, les questions à poser
 - Connaissance du marché -fournisseur, de l'existant dans l'entreprise, sourcing ...
 - Identifier des objectifs prioritaires du client interne
 - Envisager des solutions alternatives acceptables

• REFERENCE FORMATION

Réf. REUSSITE-NEGOCIATIONS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Acheteurs

Commerciaux

Responsables commerciaux

Responsables d'achat

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Réussir ses négociations

• REFERENCE FORMATION

Réf. REUSSITE-NEGOCIATIONS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Acheteurs

Commerciaux

Responsables commerciaux

Responsables d'achat

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

3. Le juste prix ou le prix juste ?

- Différence entre prix et coût
- TCO (Coût Global de Possession) ou one shot ou LCC (Coût du Cycle de Vie) ?
- La pyramide des enjeux
- Et si on parlait achats responsables ?
- Quid de la relation fournisseur et de la performance

4. La préparation de la négociation étape par étape

- Comprendre le rapport de force : la balance du pouvoir
- Initier la tactique de négociation
- Préparer la grille de négociation
- Evaluer les risques
- Définir des objectifs SMART
- Envisager le point de rupture Résumer les forces en présence
- Et en pratique : inviter le fournisseur à la négociation

5. Contexte de négociation

- Préparer la négociation selon le contexte : accord commercial, litige, consultation... ?
- Prix versus coût
- Objectifs fixés/ résultats acceptables/ point de rupture
- Résumer les forces en présence
- Prêt à inviter le fournisseur/prestataire à la négociation ?

6. S'approprier les bonnes pratiques et adopter une attitude positive lors des négociations

- 6 étapes-clé d'une négociation
- Humain, trop humain ou le bon état d'esprit
- Être un bon négociateur, c'est
- 5 attitudes du négociateur crédible
- Les conditions d'une négociation réussie

7. S'adapter à son interlocuteur

- Un peu de PNL ou le système VAK
- Identifier les 7 profils-type de « vendeur »
- Comment les aborder ?
- Face à des situations imposées
- Les erreurs à éviter





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Réussir ses négociations

• REFERENCE FORMATION

Réf. REUSSITE-NEGOCIATIONS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Acheteurs

Commerciaux

Responsables commerciaux

Responsables d'achat

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

8. Les types de négociation

- La négociation raisonnée
- La négociation offensive : there is no alternative !
- Négocier seul ou à plusieurs : quelques bonnes pratiques

9. La négociation par téléphone et en visio

- Les spécificités
- Bien utiliser sa voix
- Communiquer efficacement : les bons mots
- Écoute et écoute active



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char  Rue du Bac - Solférino

Techniques et postures du négociateur

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- S'approprier des méthodes pour négocier
- Adopter une posture et un langage de négociation
- Adapter le type de négociation au contexte
- Se connaître et bien jauger l'Autre
- Conclure une négociation

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Contexte de négociation

- Préparer la négociation selon le contexte : accord commercial, litige, consultation... ?
- Prix versus coût
- Objectifs fixés/ résultats acceptables/ point de rupture
- Résumer les forces en présence
- Prêt à inviter le fournisseur/prestataire à la négociation ?

2. S'approprier les bonnes pratiques et adopter une attitude positive lors des négociations

- 6 étapes-clé d'une négociation
- Humain, trop humain ou le bon état d'esprit
- Être un bon négociateur, c'est
- 5 attitudes du négociateur crédible
- Les conditions d'une négociation réussie

3. S'adapter à son interlocuteur

- Un peu de PNL ou le système VAK
- Identifier les 7 profils-type de « vendeur »
- Comment les aborder ?
- Face à des situations imposées
- Les erreurs à éviter

4. Les types de négociation

- La négociation raisonnée
- La négociation offensive : there is no alternative !
- Négocier seul ou à plusieurs : quelques bonnes pratiques

• REFERENCE FORMATION

Réf. TECHNIQUE-POSTURES-NEGO

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Acheteurs

Commerciaux

Responsables commerciaux

Responsables d'achat

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Techniques et postures du négociateur

• REFERENCE FORMATION

Réf. TECHNIQUE-POSTURES-NEGO

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Acheteurs

Commerciaux

Responsables commerciaux

Responsables d'achat

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

5. La négociation par téléphone et en visio

- Les spécificités
- Bien utiliser sa voix
- Communiquer efficacement : les bons mots
- Écoute et écoute active
- Les outils

6. Le graal : jour de la négociation !

- Cadre de négociation
- Questionnement ou l'approche socratique
- Identifier les leviers
- Pendant la négociation....
- La balance du pouvoir
- Matrice des enjeux de négociation
- Bien conclure une négociation





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char  Rue du Bac - Solférino

L'accompagnement terrain de la vente itinérante

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir préparer son accompagnement terrain.
- Connaître les différents objectifs d'un accompagnement terrain.
- Valoriser ces accompagnements terrain.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. La préparation de l'accompagnement.

- Programmation
- Objectifs
- Régularité
- Tous les commerciaux
- Quelques principes fondamentaux

2. Le déroulé de l'accompagnement

- Accompagnement « formation »
- Accompagnement « appui »
- Accompagnement « perfectionnement »

3. Le débrief à chaud

- Rapport sur les objectifs fixés
- Support pour un développement long terme
- Autres accompagnements possibles

• REFERENCE FORMATION

Réf. VENTE-ITI

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Responsables de boutique

Responsables de services

Vendeurs

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

8 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Améliorer la conclusion de sa vente en maîtrisant les techniques de "closing"

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Repérer et agir sur le ou les décideurs
- Gérer le stress et l'enjeu de la conclusion
- Oser conclure
- Surmonter et rebondir face à un refus

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Préparer son « closing »

- Garder la maîtrise de l'entretien
- Préparer la conclusion dès le début de l'entretien
- Repérer le moment où conclure
- Repérer les éventuelles alliances et jeux de pouvoir entre acteurs
- Traiter les toutes dernières objections
- Aider le client à prendre sa décision sereinement

2. Agir et orienter le client vers la décision

- Repérer ses freins
- Utiliser les techniques de « closing » pour les lever
- Trouver des « prédicats de motivation » chez le client et les transformer en arguments concluants
- Valider les conditions financières de l'offre pour éviter l'entrée en négociation

3. Réussir son « closing » en face à face

- Utiliser ses émotions pour communiquer avec le client
- Respecter ses engagements et formaliser l'accord
- Sécuriser son accord
- Utiliser les techniques de verrouillage
- Positiver quel que soit l'accord final
- Maintenir la relation avec le client après le « closing » ou « non-closing »

• REFERENCE FORMATION

Réf. VENTE-CLOSING

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Technico-commerciaux

Vendeurs

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

3 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Le métier d'assistant commercial

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Communiquer avec les clients
- Assurer l'administration des ventes
- Gérer les situations difficiles et les réclamations clients
- Faire vivre le domaine commercial
- Fidéliser les clients

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Organiser et piloter l'administration des ventes

- Traitement des commandes (du devis jusqu'à la facturation)
- Personnaliser les contacts
- Suivi des dossiers clients
- Vérifier le paiement des factures
- Maîtriser les outils de bureautique
- Gestion optimale de sa boîte mail

2. Prioriser les différentes tâches

- Cerner les priorités
- Hiérarchiser ses tâches
- Assister le responsable commercial et l'équipe commerciale
- Bien gérer son temps
- Renseigner les tableaux de suivi d'activité
- Mettre en place des tableaux de bord ou des documents (argumentaires?)
- Accueillir les nouveaux commerciaux

3. Employer une communication efficace

- Apprendre à être "clair parlant"
- Apprendre à conseiller ou vendre en direct et au téléphone
- Savoir pratiquer l'écoute active
- Savoir répondre aux attentes/objections des clients
- Toujours proposer des solutions
- Arriver à une solution gagnant/gagnant
- Améliorer ses écrits

• REFERENCE FORMATION

Réf. ASSISTANT- COMMERCIAL

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Gestionnaire ADV

Technico-commerciaux

Vendeurs

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Le métier d'assistant commercial

• REFERENCE FORMATION Réf. ASSISTANT- COMMERCIAL

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Commerciaux Gestionnaire ADV Technico-commerciaux Vendeurs

• PRE-REQUIS : Aucun

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

4. Convaincre l'équipe commerciale par ses idées

- Les clefs pour être proactif
- Réaliser des supports de communication commerciale (argumentaire, pub, notices explicatives ?)
- Organiser des salons ou des conférences
- Optimiser l'efficacité des réunions en préparant des documents
- Obtenir des rendez-vous aux commerciaux
- Mettre en place des outils de fidélisation
- Assurer un reporting de l'activité





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Piloter un point de vente

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand
- Gérer les résultats économiques d'un point de vente
- Manager l'équipe d'un univers marchand

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Mesurer l'impact du vendeur en point de vente sur la satisfaction client

- Les 5 piliers de la satisfaction clients : Fiabilité, Amabilité, Rapidité, Transparence, Compétences
- Les variables qui influencent la satisfaction ou l'insatisfaction

2. Distinguer les typologies de clients

- Les caractériser et adopter son discours
- L'aimable
- Le Directif
- L'analyste
- L'expressif

3. Convaincre, conseiller et vendre au client

- Présentation
- Mise en confiance
- Découvertes des besoins
- Questionnement reformulation
- Proposition
- Prix
- Questions objections
- Conclusion
- Suivi-relande

4. Définir la vente additionnelle

- Les produits liés
- Questionner sur l'usage
- Les besoins complémentaires
- Comment suggérer un autre produit lors d'une rupture de stock

5. Reconnaître ses clients

- L'importance d'une base de données
- La segmentation du client

• REFERENCE FORMATION

Réf. PILOTER-VENTE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés de clientèle

Commerciaux

Conseillers de vente

Responsables point de vente

Technico-commerciaux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Piloter un point de vente

• REFERENCE FORMATION

Réf. PILOTER-VENTE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés de clientèle

Commerciaux

Conseillers de vente

Responsables point de vente

Technico-commerciaux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

6. Différencier les actions commerciales

- A qui je ne vends pas et comment approcher le client
- Calculer l'impact d'une promotion sur la rentabilité
- Les relances clients
- Les encours
- Établir un plan de communication
- Établir un plan d'action commercial
- Le principe des lots
- La gestion du stock




LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Optimiser la satisfaction client

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître l'utilisation des outils d'écoute client
- Savoir identifier les besoins et attentes du client
- Mesurer la qualité perçue par le client
- Transformer les constats en avantages concurrentiels

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Définir l'accueil et la communication

- L'importance du rôle d'accueil
- Les attentes du client
- Les besoins du client et les différents types de besoins
- Un accueil de qualité
- La chronologie de l'accueil
- Les formes de la communication
- Les phrases d'accueil
- Deux compétences pour comprendre votre interlocuteur

2. Gérer l'accueil téléphonique

- La structure de l'entretien téléphonique
- La réception de l'appel téléphonique entrant
- Les règles du langage téléphonique
- La gestion de l'appel entrant et sortant
- Le transfert de l'appel et gérer le rappel du client
- La clôture de l'entretien et la prise de congé

3. Gérer l'accueil physique

- La préparation de l'accueil
- La structure de l'accueil : BRAMA
- L'état d'esprit de l'accueil
- Le début de l'accueil
- Priorité au client et/ou visiteur
- Faire patienter
- La clôture de l'entretien ou orienter le client

4. Identifier les interlocuteurs difficiles

- Que faire avec un bavard (sans l'interrompre ?)
- Que faire avec un agressif ?
- Que faire avec un timide / inquiet ?
- Comment gérer les mécontents ?
- Les bons mots et la bonne attitude de l'accueillant

• REFERENCE FORMATION Réf. SATISFACTION-CLIENT

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés de clientèle

Commerciaux

Conseillers de vente

Responsables point de vente

Technico-commerciaux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Vendre lors d'un salon professionnel

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Préparer les outils et les supports nécessaires à l'attractivité du stand
- Travailler sur la communication personnelle
- Formaliser les contacts et suivre les actions à mener à l'issue du salon

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Définir l'accueil et la communication

- L'importance du rôle d'accueil
- Les attentes du client
- Les besoins du client et les différents types de besoins
- Un accueil de qualité
- La chronologie de l'accueil
- Les formes de la communication
- Les phrases d'accueil
- Deux compétences pour comprendre votre interlocuteur

2. Gérer l'accueil téléphonique

- La structure de l'entretien téléphonique
- La réception de l'appel téléphonique entrant
- Les règles du langage téléphonique
- La gestion de l'appel entrant et sortant
- Le transfert de l'appel et gérer le rappel du client
- La clôture de l'entretien et la prise de congé

3. Gérer l'accueil physique

- La préparation de l'accueil
- La structure de l'accueil : BRAMA
- L'état d'esprit de l'accueil
- Le début de l'accueil
- Priorité au client et/ou visiteur
- Faire patienter
- La clôture de l'entretien ou orienter le client

4. Identifier les interlocuteurs difficiles

- Que faire avec un bavard (sans l'interrompre ?)
- Que faire avec un agressif ?
- Que faire avec un timide / inquiet ?
- Comment gérer les mécontents ?
- Les bons mots et la bonne attitude de l'accueillant

• REFERENCE FORMATION

Réf. VENTE-SALON-PROFESSIONNEL

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés de clientèle

Commerciaux

Conseillers de vente

Responsables point de vente

Technico-commerciaux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle




LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Bâtir un argument commercial percutant

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Présenter ses produits et services dans un contexte opérationnel et commercial donné
- Préciser leurs avantages
- Positionner ses produits et services vis-à-vis de la concurrence
- Transformer une caractéristique produit en avantage client

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Identifier les caractéristiques objectives d'un produit ou service

- Les mots qui caractérisent l'avantage
- L'utilisation du CAB et du CAP

2. Gérer le positionnement d'un produit ou un service sur le marché

- Différentiation
- Image
- Stratégie

3. Différencier les besoins exprimés et les besoins cachés du client ou du prospect

- Se présenter, présenter son entreprise
- Créer un climat propice à l'entretien

4. Préparer son argumentation

- Mettre en phase l'argumentation et les besoins découverts
- Spécificités et construction du "pitch" commercial

5. Traiter les objections

- Dédramatiser, identifier et traiter les objections

6. Conclure son argumentaire

- Choisir le bon moment
- Justifier sa conclusion

7. Convaincre en confortant

- Prouver et sécuriser

• REFERENCE FORMATION

Réf. ARGUMENT- COMMERCIAL

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés de clientèle

Commerciaux

Conseillers de vente

Responsables point de vente

Technico-commerciaux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

La relation client pour technicien

• REFERENCE FORMATION

Réf.RELATION-CLIENT-TECHNICIEN

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés de clientèle

Commerciaux

Conseillers de vente

Managers

Responsables point de vente

Technico-commerciaux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Développer une approche relationnelle avec les clients
- Développer la fidélisation des clients
- Faire face à des situations difficiles

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Identifier les clients et leurs exigences

- Ecouter les clients (un préalable)
- Connaître les besoins et les attentes des clients
- Moments difficiles pour le client (mise en service, panne, réclamations)
- Être acteur de la bonne image de l'entreprise
- Besoins techniques mais également bon relationnel
- Etre rassurant
- Continuité de service, remontée des informations

2. Opérer l'échange dans de bonnes conditions

- Respect réciproque
- Communication positive
- Ecoute active
- Bonne prise de contact
- Maîtriser le non-verbal

3. Agir en maître de l'échange

- Personnaliser la relation pour mettre en place un climat de confiance
- Ecoute active
- Eviter les termes techniques, soigner votre vocabulaire
- Mettre en avant les solutions pérennes et gagnantes
- Finir l'échange sur une note positive et agréable

4. Détecter des situations difficiles

- Prendre du recul et gérer son stress et ses émotions
- Faire la différence entre mécontentement et attaques personnelles
- Savoir faire face à tous les types de clients
- Expliquer clairement une consigne d'utilisation
- Rester ferme, savoir dire « NON »
- Préserver la relation



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Les réclamations en relation client

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Gérer l'amélioration de son relationnel
- Rechercher des solutions acceptables pour chaque partie
- Opérer une amélioration de la qualité des services

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Différencier les types de réclamation

- Les différents motifs de réclamation
- Par téléphone
- Par écrit
- En face à face

2. Identifier l'intérêt et les objectifs du traitement des réclamations

- La réclamation (un signe d'intérêt des clients)
- Un moyen de fidéliser les clients

3. Structurer le dialogue avec le demandeur

- Mettre à profit les techniques d'écoute active (écoute, questionnement, reformulation)
- Maîtriser la communication non verbale
- Améliorer la communication verbale (formulation positive, transmettre un message simple)
- Personnaliser l'échange

4. Résoudre le conflit

- S'assurer que le client comprenne bien votre solution
- Trouver une solution acceptable pour l'entreprise et pour le client
- Expliquer clairement au client les étapes de la solution
- Si c'est une réponse écrite personnaliser le courrier

5. Développer la qualité de la relation client

- Repérer les incidents fréquents
- Qui informer des dysfonctionnements
- Mettre en place des tableaux de suivi des réclamations et des suites données
- Informer le client de l'évolution de sa réclamation

• REFERENCE FORMATION

• Réf. RELATION- CLIENT-RECLA

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés de clientèle

Commerciaux

Conseillers de vente

Managers

Responsables point de vente

Technico-commerciaux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Négocier avec les acheteurs de l'industrie

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser le processus d'achat industriel
- Développer une approche commerciale dédiée
- Sortir gagnant d'une négociation avec les acheteurs de l'industrie

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Identifier l'environnement industriel

- Tendances et évolutions actuelles - développement durable, qualité, éthique, environnement?
- Les attentes des acheteurs et l'évolution permanente

2. Différencier les secteurs industriels

- Analyse des cibles : Caractéristiques des différents secteurs et interlocuteurs
- Projet, rôle et mode de communication des interlocuteurs
- Identifier et repérer les différents profils des acheteurs

3. Définir le processus d'achat dans l'industrie

- Analyse du compte de résultats : enjeux financiers et leurs impacts
- Identifier la source d'un projet industriel et ses prérogatives
- Faciliter la réduction des coûts de l'acheteur
- Identifier le circuit décisionnel
- Déterminer des indicateurs de performance

4. Utiliser les outils et les méthodes de l'acheteur industriel

- Analyse du portefeuille achat
- L'argumentation des acheteurs
- L'aspect juridique
- Les étapes de la négociation

5. Identifier les acteurs de la négociation

- Les différents types de commerciaux et d'acheteurs
- Adapter l'argumentaire à l'acheteur
- Enrayer les pièges des acheteurs

6. Développer sa négociation commerciale

- Décrocher une contrepartie avant d'accepter les compromis
- Progresser vers une conclusion avantageuse
- La renégociation
- La fidélisation de l'acheteur

• REFERENCE FORMATION Réf. NEGOCIER-ACHETEURS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés de clientèle

Commerciaux

Conseillers de vente

Managers

Responsables point de vente

Technico-commerciaux

• PRE-REQUIS :

Connaitre les techniques de vente en milieu B to B de l'industrie

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. AUDITS-MAISON-INDIVIDUELLE

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Conseillers efficacité énergétique
Directeurs généraux
Responsables travaux

• **PRE-REQUIS :**
Aucun

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
2 jours

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM

• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

RGE - Réaliser des audits énergétiques en Maison Individuelle éligibles à MaPrimeRénov' (OPQIBI 19.11)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Mettre en place une méthodologie d'audit.
- Savoir recueillir et analyser les informations permettant de comprendre le fonctionnement réel du bâtiment dans sa globalité et en particulier d'un point de vue énergétique.
- Savoir évaluer, sur site, l'état des systèmes de chauffage, d'ECS, de refroidissement, d'éclairage et de ventilation, du bâti et des équipements responsables des autres usages.
- Être capable de recoller l'analyse des factures avec l'évaluation des consommations théoriques du bâtiment faite sur logiciel de calcul autre que réglementaire.
- Savoir identifier les usages énergétiques à fort impact, être capable de dégager les priorités de travaux et de les chiffrer.
- Connaître les techniques globales du bâtiment (équipements, modes constructifs) et la sinistralité associée aux interventions d'amélioration de l'efficacité énergétique.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Contexte et enjeux des audits énergétiques en maisons individuelles
- Comprendre les objectifs du décret du 30 mai 2018 relatif aux conditions de qualifications des auditeurs.
- Connaître le contenu attendu de l'audit conformément à l'arrêté du 17 novembre 2020.
- Connaître les différentes réglementations thermiques dans les logements, les labels et le DPE.
- Comprendre les objectifs de la loi sur la transition énergétique pour la croissance verte.
- Etat des lieux et modélisation du logement
- Récupérer les bons documents avant la visite
- Analyser les documents récupérés





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

RGE - Réaliser des audits énergétiques en Maison Individuelle éligibles à MaPrimeRénov' (OPQIBI 19.11)

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

• REFERENCE FORMATION

Réf. AUDITS-MAISON-INDIVIDUELLE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Conseillers efficacité énergétique

Directeurs généraux

Responsables travaux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

- Préparer la visite (fiche de relevés terrain, préparation des équipements de mesure ...)
- Recoller les factures énergétiques (chauffage, besoin d'ECS, climatisation et autres usages électriques) avec l'évaluation des consommations faites par un logiciel de calcul autre que réglementaire
- Analyser l'état initial du logement et identifier les usages énergétiques à fort impact
- Propositions de travaux d'améliorations énergétiques
- Connaître les techniques globales d'amélioration de la performance énergétique en s'appuyant sur les meilleures techniques existantes (bâti, équipements)
- Connaître les sinistralités pouvant être associées aux interventions d'amélioration de l'efficacité énergétique
- Réaliser une simulation énergétique permettant de recoller les consommations réelles avec les consommations issues du calcul.
- Les propositions de travaux comprennent à minima :
 - Un scénario qui vise à baisser d'au moins 30% les consommations d'énergie primaire
 - Un scénario qui vise à atteindre le niveau de performance « BBC rénovation » en 4 étapes maximum
- Rédiger un rapport d'audit (contexte, objectif, descriptif du bâti et des équipements, la localisation, les conditions lors de la visite, les documents récupérés auprès des occupants, la méthode de calcul utilisée, les scénarii de rénovation)
- Présenter les résultats de manière synthétique et pédagogique
- Savoir présenter oralement les conclusions d'un audit énergétique
- Argumenter les pistes d'amélioration et savoir convaincre l'occupant



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

• REFERENCE FORMATION FEEBAT-RESPONSABLE-TECHNIQUE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Responsables commerciaux

Responsables techniques

Responsables de rayon

Technico-commerciaux

Vendeurs

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

18 heures sur 3 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

FEEBat Renove V1 : Devenir responsable technique en rénovation énergétique des logements

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre le fonctionnement énergétique d'un bâtiment dans le contexte du PREH
- Connaitre les principales technologies clés, les différentes solutions d'amélioration de la performance énergétique d'un bâtiment, leurs interfaces.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Comprendre le fonctionnement énergétique d'un bâtiment dans le contexte du PREH

- Connaitre les ordres de grandeur des postes de consommation d'énergie et les facteurs les impactant
- Connaitre le contexte et les enjeux
- Connaitre le contexte réglementaire
- Savoir repérer les principaux risques (défaut de mise en œuvre, choix des produits/procédés, dimensionnement) en fonction des différents types de bâti, savoir les repérer

2. Connaitre les principales technologies clés, les différentes solutions d'amélioration de la performance énergétique d'un bâtiment, leurs interfaces.

- Les principales technologies et leurs performances associées
- Identifier leurs interfaces et leurs risques de dégradations associées

3. Dans le cadre d'une approche globale, savoir appréhender et expliquer le projet de rénovation énergétique, en interprétant une évaluation

- Démontrer les intérêts d'une évaluation énergétique
- Savoir interpréter une évaluation énergétique et en connaître les éléments de sensibilité
- Connaitre les scénarios de rénovation et les bouquets de travaux efficaces énergétiquement
- Etre capable d'expliquer le bouquet de travaux retenu





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Utiliser un logiciel sur la performance énergétique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir utiliser un logiciel d'évaluation de la performance énergétique des bâtiments d'habitation afin d'en faire un outil d'aide à la vente sur le marché de la rénovation énergétique
- Pouvoir valoriser des solutions d'amélioration énergétique au travers d'une évaluation énergétique en la restituant au prospect/client avec les arguments techniques et financiers adéquats

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Prise en main d'un logiciel d'évaluation de la performance énergétique des bâtiments d'habitation

- Présentation du logiciel (domaine d'application, limites d'utilisation, méthode(s) de calcul et interface)
- Exercice pour une prise en main sur un cas concret de mise en situation (analyse et saisie des données de l'état initial, interprétation des résultats, réflexion sur la composition de bouquets de travaux, simulations des travaux à l'état projeté, comparaison et hiérarchisation des bouquets de travaux dits « BBC compatibles »)
- Restitution des résultats au prospect/client avec les arguments techniques et financiers adéquats

2. Consolidation sur la pratique du logiciel

- Exercice sur un autre cas concret pour parfaire les rudiments de ce logiciel
- Exercice sur un autre cas concret pour s'assurer de la bonne autonomie

3. Points de vigilance lors d'une évaluation énergétique

- Erreurs à éviter lors du relevé sur site
- Erreurs à éviter lors de la retranscription des données dans l'outil
- Points d'autocontrôle d'une évaluation énergétique
- Valeur juridique d'une évaluation énergétique

• REFERENCE FORMATION Réf. LOGICIEL-ENERGIE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Artisans

Gérants

Maîtres d'ouvrage

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière d'informatique

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Gestion du risque fournisseur

• REFERENCE FORMATION Réf. RISQUE - FOURNISSEUR

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Directeurs des achats Commerciaux Responsables magasins Vendeurs

• PRE-REQUIS : Connaissances de base en matière d'informatique

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Déterminer ses fournisseurs stratégiques et analyser leur santé financière
- Détecter les signes avant-coureurs des procédures collectives
- Améliorer l'utilisation des outils de suivi du risque

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Introduction formation gestion du risque fournisseur : déterminer les risques achats

- Appréhender les nouveaux enjeux en terme de risques achat
- Adopter une stratégie anti-crise

2. Acquérir les outils pour déterminer des fournisseurs stratégiques

- Assimiler les critères de choix
- Maîtriser le mode de suivi

3. Réaliser l'analyse financière du risque, apports théoriques et traduction concrète

- Réaliser une identification des risques, la démarche d'analyse de solvabilité
- Réaliser l'analyse des éléments non financiers (formes juridiques, fusion/acquisition, ?)
- Déterminer la position du partenaire par rapport à son secteur d'activité
- Réaliser le diagnostic et risque d'insolvabilité (les indicateurs d'alertes)

4. Etudes de cas concrets

- Connaître les termes utiles : bilans prévisionnels, situations intermédiaires, bilans consolidés
- Connaître les questions à poser : quels documents demander ?
- Savoir faire l'interprétation des données disponibles et des données absentes
- Comment aller à l'essentiel : quid de la solvabilité ?





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Gestion du risque fournisseur

• REFERENCE FORMATION Réf. RISQUE - FOURNISSEUR

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Directeurs des achats Commerciaux Responsables magasins Vendeurs

• PRE-REQUIS : Connaissances de base en matière d'informatique

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

5. Détecter des difficultés des fournisseurs

- Identifier les signes avant-coureurs
- Intégrer les techniques d'alertes internes et externes
- Le traitement amiable des difficultés des entreprises : le mandat ad hoc, la conciliation

6. Focus sur le redressement judiciaire dans la gestion du risque fournisseur

- La cessation des paiements
- La période d'observation, le plan de redressement
- La période suspecte

7. Focus sur la liquidation judiciaire dans la gestion du risque fournisseur

- L'ouverture de la procédure et ses effets
- La réalisation de l'actif



Comptabilité & Paie

- Le poste client, gestion des encaissements et des retards de paiement *p.113*
- Règles comptables des stocks *p.114*
- TICPE - Taxe Intérieure de Consommation sur les Produits Énergétique *p.116*
- Fondamentaux de la décarbonisation *p.117*
- La comptabilité de gestion *p.118*
- Contrôler la conformité de sa paie et de ses cotisations *p.119*
- La paie et la rupture du contrat *p.121*



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Le poste client, gestion des encaissements et des retards de paiement

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender : l'impact des interactions entre les différentes fonctions de l'entreprise sur la qualité du poste client ;
- Comprendre : les enjeux financiers de la relation commerciale ; l'importance des opérations clé de la gestion du cycle client ;
- Mesurer : calculs et exploitation possible du Days Sales Outstanding (DSO) et de la balance âgée ;
- Sécuriser : les conditions de paiement, les cadres légal et contractuels dans lequel elles peuvent être négociées.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Mise en relief des composantes contractuelles et réglementaires du crédit BtoB ;
- Prise de recul sur les enjeux ;
- Prise en compte des éléments extérieurs à la relation commerciale ;
- De la prospection à la livraison ;
- De la facture à l'extinction des factures ;
- Présentation et exploitation ; Le Days Sales Outstanding (DSO) : modes de calcul et exploitation

• REFERENCE FORMATION

Réf. CLIENT-PAIE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Directeurs des ressources humaines

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Règles comptables des stocks

• REFERENCE FORMATION Réf. REGLES-COMPTABLES

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Directeurs des ressources humaines

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Être en mesure d'enregistrer toutes les opérations comptables relatives aux stocks.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Définir les critères de définition et de comptabilisation des stocks

- Faire le point sur les anciennes règles
- Maîtriser les nouvelles règles et leur cadre conceptuel
- Cerner la notion d'actif
- Distinguer immobilisations et stocks

2. Maîtriser le coût des stocks

- Déterminer le coût d'entrée d'un stock dans le patrimoine
 - Les éléments identifiables
 - Les éléments interchangeables
 - Les stocks acquis : déterminer le coût d'acquisition
 - Les stocks produits par l'entreprise : déterminer le coût de production
 - L'affectation des coûts d'emprunt
- Évaluer le coût des stocks à la clôture de l'exercice
 - Déterminer la valeur actuelle
- Calculer les dépréciations à constater
 - Détecter les indices internes et externes de dépréciation
 - Effectuer le test de perte de valeur

3. Maîtriser la comptabilisation des stocks

- Comptabiliser l'entrée du stock dans le patrimoine
- Cerner les opérations à comptabiliser à l'inventaire : les variations de stocks
- Comptabiliser les dépréciations
- Définir les informations à faire figurer dans l'annexe



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Règles comptables des stocks

• REFERENCE FORMATION Réf. REGLES-COMPTABLES

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Directeurs des ressources humaines

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

4. Faire le point sur l'apport du contrôle de gestion à l'évaluation des stocks

- Évaluer les stocks acquis
- Calculer le coût à enregistrer pour les en-cours et les stocks de produits finis
- Mesurer l'intérêt de la méthode des coûts complets
- Cerner les méthodes de gestion des stocks

5. Mesurer les effets de la transaction entre les parties : Analyser la portée de l'effet libératoire de l'acte transactionnel

6. Evaluer le montant de l'indemnité transactionnelle :

- Identifier les pratiques les plus intéressantes pour l'employeur et le salarié
- Maîtriser les implications sociales et fiscales de la transaction
- Envisager les conséquences de la transaction à l'égard du Pôle Emploi.





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

TICPE - Taxe Intérieure de Consommation sur les Produits Énergétique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les bases et l'importance de la TICPE.
- Savoir calculer la TICPE et identifier les produits concernés et exonérés
- Maîtriser les démarches de collecte, déclaration et paiement de la TICPE en respectant les obligations réglementaires

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Introduction à la TICPE

- Connaître les bases et les objectifs de la TICPE
- Déterminer l'impact économique et environnemental
- Définir et déterminer le cadre légal et fiscal

2. Calcul et Assujettissement

- Identifier les produits énergétiques concernés
- Maîtriser les méthodes de calcul de la TICPE
- Définir le seuil d'assujettissement et identifier les exonérations

3. Collecte et Déclaration

- Définir le processus de collecte de la TICPE
- Connaître la fréquence des déclarations et des paiements
- Déterminer les obligations comptables

4. Contrôles et Sanctions

- Définir les mécanismes de contrôle de la TICPE
- Connaître les conséquences des non-conformités
- Maîtriser les procédures de rectification

• REFERENCE FORMATION

Réf. CLIENT-PAIE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Artisans

Chargés d'affaires

Chefs d'entreprises

Responsables d'entreprises

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Fondamentaux de la décarbonisation

• REFERENCE FORMATION Réf. DECARBONISATION

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Responsables énergie Responsables environnement / RSE

• PRE-REQUIS : Aucun

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender les notions fondamentales de l'efficacité carbone

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Contexte réglementaire et politique

- Cadre européen énergie-climat : la politique climatique européenne
- Engagements et Perspectives aux horizons 2030 et 2050
- Cadre français énergie-climat
- Stratégie Nationale Bas Carbone : orientations transversales et sectorielles
- Plans de transition sectoriels

2. Notions essentielles attachées aux mécanismes et à la comptabilité carbone

- Définitions et notions
- Cycle du carbone
- Puits et réservoirs de carbone
- Analyse de cycle de vie, analyse de cycle de vie dynamique et comptabilité carbone
- Postes d'émissions et leur structuration
- Périmètre organisationnel et consolidation
- Périmètre opérationnel
- Neutralité carbone
- Compensation/contribution carbone
- Panorama des normes et référentiels en lien avec les approches carbone : ISO 14064, ISO 14068, SBTi, GHG Protocol, Bilan Carbone...
- Comparaison des différentes approches pour la réalisation de bilan de gaz à effet de serre

3. Ordres de grandeurs utiles





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

La comptabilité de gestion

• REFERENCE FORMATION Réf. COMPTABILITE-GESTION

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Comptables

• PRE-REQUIS : Connaissances de base en matière de comptabilité

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Permettre une compréhension des Etats Financiers publiés par les entreprises.
- Montrer l'importance de la comptabilité financière et de gestion pour la prise de décision : sensibilisation à l'analyse de coûts et à l'analyse financière

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Introduction : Quels sont les objectifs de la comptabilité de gestion ?
 - Comptabilité financière versus comptabilité de gestion.
 - Typologie des coûts
2. Définition de la comptabilité financière
3. Les utilisateurs de l'information comptable
4. Les états financiers
5. Bilan
6. Compte de résultat
7. Lien entre bilan et compte de résultat – Partie double
8. Notion d'amortissement
9. Affectation du résultat
10. Le tableau des flux de trésorerie
11. Lien entre bilan, compte de résultat et tableau de flux





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Contrôler la conformité de sa paie et de ses cotisations

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir la méthodologie et les outils de l'audit de paie et de l'audit social en entreprise.
- Contrôler l'application de la réglementation de la paie.
- Sécuriser et valider ses pratiques de paie.
- Mettre en œuvre des tests de paie.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Définition et objectifs de l'audit

- Audit de paie
- Audit social (cotisations salariales et patronales)
- Différents niveaux d'audits
- Cadre légal et réglementaire : loi, convention collective, accord d'entreprise

2. Acquérir et appliquer la méthodologie de l'audit de paie

- Démarche de l'auditeur
 - les différentes étapes de l'audit : cadrage de la mission, examen préliminaire, exécution du plan, rédaction du rapport (préconisations et plan de suivi)
 - localisation des risques : évaluer les conséquences prévisibles pour l'entreprise
 - les enjeux de l'audit : comment réduire le risque ?
 - la notion d'optimisation sociale et fiscale
 - les personnes associées
- Définition et organisation de la mission
 - étendue du contrôle : les domaines à contrôler
 - lettre de mission
 - examen préliminaire : constitution du plan d'audit, les questions à poser et documents à recueillir
- Exécution du plan d'audit : définition d'un plan de tests sur la paie
 - calcul des congés payés, des cotisations, des heures supplémentaires
 - validation de la gestion des absences, de la rupture du contrat de travail, des charges sociales...

• REFERENCE FORMATION

Réf. CONFORMITE-PAIE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Directeurs des ressources humaines

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de paie

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Contrôler la conformité de sa paie et de ses cotisations

• REFERENCE FORMATION

Réf. CONFORMITE-PAIE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Directeurs des ressources humaines

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de paie

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

- Établissement des conclusions et recommandations
 - construction du rapport d'audit : rapport détaillé et/ou rapport sous forme de synthèse
 - évaluation du risque : URSSAF, fiscal, pénal, contentieux prud'homal...
- Suivi des recommandations : établir le programme de suivi
- Les instruments de l'auditeur :
 - Bilan social, déclarations sociales
 - Textes juridiques
 - Bulletins de paie
 - Convention collective, accord d'entreprise
 - Contrats de travail
 - Questionnaires d'audit
 - Observations physiques



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

La paie et la rupture du contrat

• REFERENCE FORMATION Réf. RUPTURE-CONTRAT

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Chargés des ressources humaines Comptables Directeurs des ressources humaines

• PRE-REQUIS : Connaissances de base en matière de paie

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Établir le dernier bulletin de paie.
- Calculer les indemnités de rupture du contrat.
- Contrôler le régime social et fiscal des indemnités de rupture.
- Gérer les soldes de tout compte les plus complexes.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Distinguer les différents cas de rupture

- Démission
- Retraite
 - préretraite, départ volontaire, mise à la retraite : les impacts de la réforme des retraites
 - prise en compte des obligations déclaratives
- Contrat à Durée Déterminée (CDD)
- Licenciement
- Rupture conventionnelle individuelle : procédure, indemnisation et jurisprudence
- Rupture et transaction
- Rupture dans le cadre d'une invalidité sécurité sociale
- Décès
- Rupture conventionnelle collective

2. Établir le dernier bulletin de paie

- Préavis : effectué, non effectué
- Congés payés
 - solde de congés payés, de RTT, de CET
 - indemnité compensatrice de congés payés
- Départ en cours de mois : calcul au prorata temporis du salaire
- Indemnités de licenciement
 - règles applicables aux indemnités de licenciement
 - déterminer l'indemnité légale, conventionnelle
- Transaction et indemnité transactionnelle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

La paie et la rupture du contrat

• REFERENCE FORMATION Réf. RUPTURE-CONTRAT

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés des ressources humaines

Comptables

Directeurs des ressources humaines

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de paie

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

3. Indemnité de rupture conventionnelle individuelle : nouveau régime social

- Indemnités de précarité : calcul et cas d'exonération
- Indemnités de préavis
- Indemnités de départ et de mise à la retraite
- Régularisation progressive des cotisations
- Règles sociales et fiscales de réintégration des avantages de retraite et de prévoyance
- Portabilité des droits en santé et prévoyance complémentaire
- Régime social et fiscal de chaque indemnité de rupture : les limites d'exonérations (régime définitif)

4. Remettre les documents liés à la rupture

- Certificat de travail
- Reçu pour solde de tout compte
 - faut-il le délivrer systématiquement ?
 - valeur libératoire du reçu pour solde de tout compte
- Attestation Pôle emploi

5. Après la rupture du contrat

- Rappel de salaire sur décision prud'homale
- Dispositifs d'épargne salariale : intéressement et participation



Environnement

- Gestion des déchets : Quel rôle et quels enjeux pour les distributeurs professionnels à partir du 1er janvier 2023 ? *p.125*
- Le risque pénal en droit de l'environnement *p.126*
- L'autorisation environnementale : sécurisez vos projets *p.127*
- Evaluation environnementale : maîtriser le processus de A à Z ! *p.128*
- Fondamentaux de la décarbonisation *p.129*




LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Gestion des déchets: Quel rôle et quels enjeux pour les distributeurs professionnels à partir du 1^{er} janvier 2024 ?

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender les objectifs de la formation, son organisation et l'approche pédagogique
- Comprendre les objectifs du Module
- Rédiger les clauses du contrat de travail conformément à la CNN
- Gérer les différentes étapes d'une opération
- Solutionner les problèmes d'un artisan concernant le dispositif CEE

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Les notions clefs en matière de gestion des déchets du BTP

- Les caractéristiques des déchets concernés (catégories, tonnages, exutoires)
- Les acteurs de la filière déchets : metteurs sur le marché, collecteurs et éco-organismes
- Les objectifs de la nouvelle filière REP PMCB
- Les éco-organismes : Qui sont-ils ? Quelles sont leurs responsabilités ?
- Le financement de ces objectifs : l'éco-contribution sur les ventes de produits et matériaux

2. La mise en conformité des distributeurs

- Le tri 8 flux
- L'information des clients sur le point de vente
- L'obligation de reprise sur le point de vente, sous condition de tri, en 2023 et 2024
- La traçabilité des déchets collectés : les bordereaux
- Les obligations des distributeurs / metteurs sur le marché
 - La signature d'un contrat d'adhésion à un éco-organisme
 - La déclaration des mises en marché
 - L'attribution et affichage d'un identifiant
 - La collecte de l'éco contribution sur les ventes
- La question des places de marchés

3. Les autres filières REP qui concernent les distributeurs

- La filière des éléments d'ameublement
- La filière des articles de bricolage
- La filière des produits chimiques

• REFERENCE FORMATION

Réf. GESTION-DISTRIB V.02-11.07.2023

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chefs d'entreprise

Directeurs généraux

Responsables d'entreprise

Responsables EHS et réglementation

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Le risque pénal en droit de l'environnement

• REFERENCE FORMATION Réf. RISQUE-ENVIRONNEMENT

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Directeur et exploitant de site industriel Directeur et responsable de services techniques Ingénieurs HSE ou QSE Juristes d'entreprise

• PRE-REQUIS : Connaissances de base en matière de droit de l'environnement

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les infractions pénales environnementales et les sanctions encourues
- Identifier les conditions d'engagement de la responsabilité pénale et les personnes pénalement responsables
- Comprendre le déroulement des procédures pénales
- Limiter son exposition au risque pénal en droit de l'environnement
- Anticiper les poursuites pénales et le procès pénal

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Principes généraux de la responsabilité pénale
- Panorama non exhaustif des principales infractions environnementales dans les domaines suivants
- Recherche et constations des infractions environnementales
- Quelles stratégies et moyens pour prévenir ou « gérer » le risque pénal ?




LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

L'autorisation environnementale : sécurisez vos projets

• REFERENCE FORMATION

Réf. ENVIRONNEMENT-SECURITE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Dirigeants

Directeurs et responsables de services techniques

Juristes

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les infractions pénales environnementales et les sanctions encourues
- Identifier les conditions d'engagement de la responsabilité pénale et les personnes pénalement responsables
- Comprendre le déroulement des procédures pénales
- Limiter son exposition au risque pénal en droit de l'environnement
- Anticiper les poursuites pénales et le procès pénal

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Présentation du contexte
- Champ d'application et objet de l'autorisation environnementale
- Phase amont : les démarches préalables au dépôt du dossier
- Contenu du dossier de demande d'autorisation environnementale
- Instruction de la demande d'autorisation environnementale
- Mise en œuvre du projet
- Sanctions encourues et le contentieux de l'autorisation environnementale



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Evaluation environnementale : maîtriser le processus de A à Z !

• REFERENCE FORMATION

Réf. EVAL-PROCESS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Directeurs de services techniques

Juristes

Maîtres d'ouvrages

Responsables des ressources

humaines

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Décrypter les évolutions réglementaires et jurisprudentielles récentes en matière d'évaluation environnementale / d'étude d'impact
- Différencier un projet nécessitant la réalisation d'une étude d'impact d'un projet nécessitant une étude d'incidence environnementale
- Conduire les études et analyses environnementales dans le respect de la réglementation

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Présentation du contexte
- Définition, champ d'application et objet de l'évaluation environnementale
- Contenu de l'évaluation environnementale : points de vigilance
- Procédure d'élaboration et instruction de l'évaluation environnementale
- Information du public
- Suivi du projet et contrôle des prescriptions imposées




LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Fondamentaux de la décarbonisation

• REFERENCE FORMATION Réf. DECARBONISATION

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Responsables énergie

Responsables environnement / RSE

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender les notions fondamentales de l'efficacité carbone

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Contexte réglementaire et politique

- Cadre européen énergie-climat : la politique climatique européenne
- Engagements et Perspectives aux horizons 2030 et 2050
- Cadre français énergie-climat
- Stratégie Nationale Bas Carbone : orientations transversales et sectorielles
- Plans de transition sectoriels

2. Notions essentielles attachées aux mécanismes et à la comptabilité carbone

- Définitions et notions
- Cycle du carbone
- Puits et réservoirs de carbone
- Analyse de cycle de vie, analyse de cycle de vie dynamique et comptabilité carbone
- Postes d'émissions et leur structuration
- Périmètre organisationnel et consolidation
- Périmètre opérationnel
- Neutralité carbone
- Compensation/contribution carbone
- Panorama des normes et référentiels en lien avec les approches carbone : ISO 14064, ISO 14068, SBTi, GHG Protocol, Bilan Carbone...
- Comparaison des différentes approches pour la réalisation de bilan de gaz à effet de serre

3. Ordres de grandeurs utiles



Qualification & Réglementation :

- Valoriser sa mention RGE pour développer son Chiffre d’Affaires *p.132*
- Caces R389 / R489 chariot élévateur Cat 3 : Chariots élévateurs frontaux en porte à faux de capacité ≤ 6 T *p.133*
- Préparation à l’autorisation de conduite des plateformes élévatrices mobiles du personnel *p.134*
- Caces R372 / R482 engin de chantier *p.135*
- La réglementation thermique des bâtiments existants *p.136*
- Référents d’aides à la Rénovation (Rar) / Programme Oscar *p.137*



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Valoriser sa mention RGE pour développer son Chiffre d'Affaires

• REFERENCE FORMATION

Réf. RGE-CA

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chargés d'affaires

Chefs d'entreprises

Dirigeants

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir développer une relation client autour de la valeur ajoutée apportée par la détention de la qualification RGE et des compétences qui y sont associées.
- Se perfectionner sur la façon de porter une offre d'amélioration énergétique dans une approche globale du bâtiment.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Savoir valoriser sa mention RGE pour développer son chiffre d'affaires

- Vos pratiques actuelles concernant le RGE ?
- Le RGE, un atout pour mieux s'organiser au niveau commercial et optimiser son fonctionnement
- Le RGE pour mieux répondre aux attentes de nos clients

2. Savoir se positionner comme conseil auprès de son client

- Le « preneur d'ordre » et le « vendeur conseil »
- Les techniques de communication pour établir une relation de confiance avec son client

3. Savoir diagnostiquer le vrai besoin du client

4. Savoir concevoir et argumenter une offre d'amélioration énergétique à partir des besoins du client

- Un rappel des points clés du module RENOV
- Les techniques pour argumenter une offre de travaux à son client

5. Savoir convaincre son client de la pertinence de son offre

- Le traitement des objections du client
- Un entraînement en situations concrètes
- Savoir conclure la vente




LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Caces R389 / R489 chariot élévateur Cat 3 : Chariots élévateurs frontaux en porte à faux de capacité ≤ 6 T

• REFERENCE FORMATION Réf. CACES-CHARIOT

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Candidats à l'obtention du Certificat d'Aptitude à la Conduite En Sécurité (CACES) dans les établissements le demandant pour être autorisé à conduire les chariots

• PRE-REQUIS :

Les équipements ci-dessous seront à disposition du formateur :

o Engins sur lesquels les stagiaires doivent être formés et évalués.

o Lieux et installations nécessaires à la formation et à l'évaluation.

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

6 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Mise en situation pratique, vérification de la prise de poste, réalisation des tâches pour lesquelles l'engin est conçu

• EVALUATION DES ACQUIS :

Epreuve théorique via un questionnaire intégrant des questions fondamentales.
Epreuve pratique sur la base d'exercices pratiques

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Préparer chaque conducteur aux épreuves théoriques et pratiques conformément à la recommandation CACES® R389 ou R489, selon la catégorie visée.
- Etre capable de mettre en pratique les consignes de sécurité prévues pour les engins de la Recommandation CACES® R389 ou R489
- Conduire en sécurité un chariot élévateur autoporté
- Appliquer les consignes de sécurité en entreprise et sur la voie publique dans un temps imparti
- Examiner l'engin de manutention et ses équipements et mettre en pratique la maintenance de premier niveau
- Communiquer les anomalies et difficultés rencontrées dans l'exercice de ses fonctions

PROGRAMME DE LA FORMATION

JOUR 1 - Module théorique – 7 heures

- Réglementation relative à la conduite des engins à conducteur porté.
- Classification et technologie.
- Caractéristiques des chariots.
- Règles de Sécurité.
- Vidéos.

JOUR 2 - Module pratique – 7 heures

- Adéquation de l'engin à la nature du travail.
- Vérifications à la prise de service.
- Conduite et manœuvres.
- Gerbage et transport de charges.



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. CACES–NACELLE

• **FORMATEURS :**

Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**

Candidats à l'obtention du Certificat d'Aptitude à la Conduite En Sécurité (CACES®) dans les établissements le demandant pour être autorisé à conduire les PEMP : Plateformes Elévatrices Mobiles de Personnes.

• **PRE-REQUIS :**

- Engins sur lesquels les stagiaires doivent être formés et évalués.

- Lieux et installations nécessaires à la formation et à l'évaluation.

• **MOYENS DE SUIVI :**

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**

Nous consulter

• **DUREE :**

2 jours

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**

6 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**

Mise en situation pratique, vérification de la prise de poste, réalisation des tâches pour lesquelles l'engin est conçu

• **EVALUATION DES ACQUIS :**

Epreuve théorique via un questionnaire intégrant des questions fondamentales.
Epreuve pratique sur la base d'exercices pratiques

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Préparation à l'autorisation de conduite des plateformes élévatrices mobiles du personnel

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Préparer aux épreuves théoriques et pratiques de l'évaluation à l'autorisation de conduite
- Etre capable de conduire et d'utiliser en sécurité les types de PEMP pour lesquels il sera habilité par l'employeur.
- Examiner l'engin et ses équipements et mettre en pratique la maintenance de premier niveau.
- Communiquer les anomalies et difficultés rencontrées dans l'exercice de ses fonction

PROGRAMME DE LA FORMATION

JOUR 1 - Module théorique – 7 heures

- Réglementation relative à la conduite des engins à conducteur porté.
- Classification et technologie.
- Caractéristiques des PEMP.
- Règles de Sécurité.
- Vidéos.

JOUR 2 Module pratique – 7 heures

- Adéquation de l'engin à la nature du travail.
- Vérifications à la prise de service.
- Conduite et manœuvres.
- Accès et travail en hauteur.




LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Caces R372 / R482 engin de chantier

• REFERENCE FORMATION Réf. CACES-CHANTIER

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Candidats à l'obtention du Certificat d'Aptitude à la Conduite En Sécurité (CACES®) dans les établissements le demandant pour être autorisé à conduire les engins de chantier.

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

6 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Mise en situation pratique, vérification de la prise de poste, réalisation des tâches pour lesquelles l'engin est conçu

• EVALUATION DES ACQUIS :

Epreuve théorique via un questionnaire intégrant des questions fondamentales. Epreuve pratique sur la base d'exercices pratiques

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Préparer aux épreuves théoriques et pratiques conformément à la recommandation CACES® R372 ou R482, selon la catégorie visée
- Mettre en pratique les consignes de sécurité sur les engins prévus par la Recommandation CACES® R372 ou R482
- Conduire en sécurité un engin de chantier
- Appliquer les consignes de sécurité en entreprise et sur la voie publique dans un temps imparti
- Prévenir les accidents de manutention et diminuer les risques au travail
- Examiner l'engin et ses équipements et mettre en pratique la maintenance de premier niveau pour un usage au travail en toute sécurité
- Communiquer les anomalies et difficultés rencontrées dans l'exercice de ses fonctions

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Réglementation et textes de la sécurité sociale :

- Réglementation applicable aux engins
 - Documents à présenter lors des contrôles
 - Rôle des différents organismes : inspection du travail, CRAM/CARSAT, OPPBTP

2. Classification et technologie des engins de chantier :

- Principaux types d'engins
- Caractéristiques principales des composants et des dispositifs de sécurité
- Fonctionnement des organes de service et des dispositifs de sécurité

3. Sécurité :

- Fondamentaux de l'utilisation et de la conduite d'engins de chantier dans un objectif de diminution des risques au travail
- Principaux risques : renversement, heurt, environnement, énergie pour chacune des catégories d'engins
- Règles de conduite en sécurité, de circulation et de stationnement
- Gestuelle de commandement et de manœuvres
- Dispositions générales de sécurité pour chaque catégorie d'engins
- Distances de sécurité avec les conducteurs électriques





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

La réglementation thermique des bâtiments existants

• REFERENCE FORMATION

Réf. REGLEMENTATION-BATIMENTS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Artisans

Gérants

Maîtres d'ouvrage

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

7 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre le contexte réglementaire de la rénovation énergétique des bâtiments
- Connaître toutes les exigences réglementaires qui y sont imposées

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Les enjeux énergétiques et environnementaux dans le monde et en France

2. Le contexte réglementaire en France dans le secteur du bâtiment

3. La réglementation thermique RT en vigueur dans les bâtiments existants

- 1^{er} volet : RT dite globale, avec détail et exemples d'illustration des exigences de performance
- 2^{ème} volet : RT dite élément par élément, avec détail et illustration des exigences de performance, y compris les dernières évolutions réglementaires
- Rappel des grandeurs de performance thermique et énergétique en fil rouge

4. Les cas d'obligation de travaux d'isolation thermique

5. Les cas particuliers de travaux au droit de bâtiments existants

- Extension
- Surélévation
- Réhabilitation lourde
- Aménagement pour rendre un local habitable
- Transformation de l'usage des locaux



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Référents d'aides à la Rénovation (Rar) / Programme Oscar

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Expliquer en sachant argumenter au sujet du dispositif CEE et sur les aides à Ma Prime Rénov'
- Savoir étudier un process de demande d'aide
- Devenir Référent Aide à la Rénovation énergétique (RAR) en cernant le rôle du RAR et ses liens avec les différents acteurs du dispositif CEE et Ma Prime Rénov'.
- Savoir résoudre les obstacles du dispositif CEE et sur les aides à Ma Prime Rénov'
- Savoir répondre aux besoins et difficultés des artisans et des sociétés du bâtiment

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Rappel des principes du dispositif CEE, Ma Prime Rénov' et leurs environnements

- Appréhender l'écosystème des acteurs de la rénovation énergétique et les principales aides à la rénovation
- Remobiliser la démarche d'accompagnement du RAR

2. Etude de la demande CEE d'un artisan

- Prévenir sur les démarches administratives CEE à respecter
- Assurer la veille technique d'un artisan dans le dispositif CEE, une opération éligible aux CEE et la faisabilité de la demande d'un artisan dans une démarche CEE

• REFERENCE FORMATION

Réf. REGLEMENTATION-BATIMENTS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Artisans

Gérants

Maîtres d'ouvrage

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

7 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚌 9487 Bellechasse - René Char 🚌 6383 Rue du Bac - Solférino

Référents d'aides à la Rénovation (Rar) / Programme Oscar

• REFERENCE FORMATION

Réf. REGLEMENTATION-BATIMENTS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Artisans

Gérants

Maîtres d'ouvrage

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

7 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

3. Examiner une demande CEE sur le plan administratif et technique

- Les actions et le suivi à réaliser suite à une demande de CEE
- Analyse de la recevabilité d'une démarche CEE au niveau administratif
- Vérifier la conformité et la faisabilité d'une démarche CEE
- Repérer les éléments d'un dossier non-conforme dans une demande CEE
- Solutionner les problèmes d'un artisan concernant le dispositif CEE
- Vérifier les éléments d'un document administratif CEE
- Apprécier la faisabilité d'un dossier CEE
- Établir le calendrier d'accompagnement d'un artisan

4. Accompagner une démarche CEE

- Effectuer une mise en place d'actions de communication
- Pourvoir échanger à propos du CEE, MPR et du programme Oscar
- Argumenter sur la démarche CEE auprès des artisans
- Vérifier les travaux éligibles en identifiant les difficultés des RAR avec les artisans
- Suivre les actions des artisans sur la plateforme Oscar

5. Repérer les prochaines évolutions des dispositifs CEE et ma Prime Rénov'

- Assurer la veille (techniques, spécificités du programme, acteurs des dispositifs)
- Identifier les ressources (internes/externes) sur les évolutions réglementaires et recueillir les informations pertinentes pour les diffuser aux artisans
- Approfondir en allant plus loin sur les aides de financement aux artisans

6. Le programme Oscar



Techniques, construction

- Travail en hauteur - Port du harnais *p.141*
- Comprendre l'importance de la menuiserie dans un bâtiment performant *p.142*
- Façades bois : isoler, rénover, habiller avec le bois *p.143*
- Les produits et solutions de pose des carrelages *p.144*
- Les fondamentaux du carrelage *p.146*
- Être responsable technique en énergie du bâtiment *p.148*
- La maison de A à Z *p.150*
- La décoration : Savoir esquisser le projet client *p.152*
- Le sanitaire et ses accessoires *p.153*
- La cuisine : Conseiller la conception et l'installation de la cuisine *p.155*
- Le chauffage et ses accessoires *p.156*
- Le second œuvre et l'isolation pour les ERP *p.157*
- Les menuiseries extérieures : les fondamentaux *p.160*



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Travail en hauteur - Port du harnais

• REFERENCE FORMATION

Réf. PORT-HARNAIS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Salariés amenés d'une façon occasionnelle ou permanente à exercer toute ou partie d'une activité en hauteur (quelle que soit la hauteur) en utilisant les supports d'assurage existants

• PRE-REQUIS :

Absence de contre-indication médicale aux travaux en hauteur.

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appliquer les règles générales de sécurité lors de travaux en hauteur.
- Evaluer les risques de chute de hauteur sur différents postes de travail et choisir les moyens de protection appropriés.
- Utiliser dans les meilleures conditions, un harnais lors de travaux en hauteur.
- Vérifier et entretenir son harnais de sécurité et ses systèmes antichute

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Travaux en hauteur et sécurité

- Contexte réglementaire • Accidents et causes d'accidents • Protection collective • Les moyens d'accès (échelles, escabeaux, échafaudages, PEMP) • Protection individuelle

2. Les dispositifs d'ancrage (Recommandation CNAMTS R430)

- Amarrages sur structure existante, amarrage sur point d'accroche manufacturé fixe ou transportable

3. Caractéristiques des moyens de protection individuelle

- Les casques • Les composants d'un système de liaison : le harnais, la longe, les sangles, l'antichute, les connecteurs

4. Choix d'un dispositif de protection individuelle

- Conditions préalables au recours à un équipement de protection individuelle • Étude de risques • Interactions avec l'environnement • Choix du dispositif en adéquation avec le poste de travail

5. Conséquences d'une chute

- Facteur de chute • Force de choc • Effet pendulaire • Tirant d'air • Organisation des moyens de secours

6. Maintenance des EPI antichute par l'utilisateur

- Vérification et contrôle des EPI • Règles d'entretien et de stockage





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Comprendre l'importance de la menuiserie dans un bâtiment performant

• REFERENCE FORMATION Réf. MENUISERIE-BATIMENT

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Conducteurs de travaux Technico-commerciaux

• PRE-REQUIS : Absence de contre-indication médicale aux travaux en hauteur.

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Mieux conseiller votre client pour lui apporter arguments techniques et garantie qualitative.
- Maîtriser les interfaces techniques avec les autres éléments du bâtiment afin d'éviter des pathologies
- Savoir expliquer la démarche technique depuis la prise de côte jusqu'à la réception du chantier.
- Disposer des bases techniques pour encadrer la démarche commerciale et apporter les bonnes solutions aux clients.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Le bâtiment performant, définition.
- Textes applicables à la mise en œuvre DTU 36-5, DTA, cahiers des charges,
- Fonctionnement d'une menuiserie. Performance et choix de la menuiserie selon le bâti, l'usage et les objectifs de performance. Ouvertures : différents types et rôle.
- Gestion des interfaces directes et indirectes (chauffage, ventilation). Points clés.



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char  Rue du Bac - Solférino

Façades bois : isoler, rénover, habiller avec le bois

• REFERENCE FORMATION

Réf. FACADE-BOIS

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Architectes

Conducteurs de travaux

• PRE-REQUIS :

Absence de contre-indication médicale aux travaux en hauteur.

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir les connaissances relatives aux spécificités de la conception et de la mise en œuvre des bardages bois, seuls ou en association avec d'autres matériaux.
- Connaître les modalités d'étanchéité à l'eau des constructions bois.
- Comprendre les modalités d'isolation thermique par l'extérieur en solution bois.
- Être en mesure de concevoir des façades bois.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Les supports d'ITE
- Panneaux isolant bois et enduit
- Ossature bois rapportée
- Ossature préfabriquée
- Retours d'expérience en réhabilitation
- Les revêtements de façade
- Critères de choix
- Exemples de bardages bois
- Changements d'aspects
- DTU 41.2
- Ecriture architecturale



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. POSE-CARRELAGE

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Conducteurs de travaux
Technico-commerciaux

• **PRE-REQUIS :**
Connaissances de base en matière de menuiserie

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
7 heures

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM

• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Les produits et solutions de pose des carrelages

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client
- Connaître les caractéristiques techniques et avantages des techniques et des produits qui interviennent dans la mise en œuvre des carrelages
- Relever leurs conditions d'emploi et les normes qui orientent leur choix
- Identifier les problématiques, les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (DTU 52.2, CPT, ...)

PROGRAMME DE LA FORMATION

Les produits de mise en œuvre des carrelages

1. La préparation des supports avant la pose

- Le contrôle des supports à carreler
- Les dispositions à respecter, selon le DTU 52.2
- Les produits associés à la préparation des supports : les primaires, ragréages, systèmes de protection à l'eau
- Leurs caractéristiques techniques et avantages
- Leurs conditions d'emploi et d'application

2. Les produits de pose des carrelages

- Les mortiers-colles, les adhésifs, les mortiers-joints les joints en pâtes
- Les adjuvants et l'outillage associé leurs caractéristiques techniques et avantages leurs conditions d'emploi et d'application

3. La mise en œuvre des carrelages selon de DTU 52.2

- Les règles et conditions d'encollage des carrelages
- Les conditions d'exécution des joints : les joints entre Cx, périphériques et de fractionnement
- Les profils et accessoires associés





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Les produits et solutions de pose des carrelages

• REFERENCE FORMATION Réf. POSE-CARRELAGE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Conducteurs de travaux

Technico-commerciaux

• PRE-REQUIS :

Connaissances de base en matière de menuiserie

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 2 : Les principales solutions de pose des carrelages

Les solutions de pose des carrelages, la réglementation appliquée à la pose des carrelages :

- en milieu humide
- sur plancher bois
- sur ancien carrelage
- sur isolant phonique
- en terrasse
- sur plancher chauffant



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Les fondamentaux du carrelage

• REFERENCE FORMATION Réf. CARRELAGE

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Commerciaux Technico-commerciaux Responsables commerciaux Vendeurs

• PRE-REQUIS : Aucun

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Mettre en confiance son client par une bonne connaissance de ses produits
- Poser les questions essentielles qui établissent son projet et ses besoins en carrelage
- Proposer les produits appropriés et les argumenter
- Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client
- Connaître les familles de carrelage et repérer leurs caractéristiques techniques et avantages
- Répertorier les informations qui définissent les carrelages et qui déterminent leurs préconisations et conditions d'utilisation
- Identifier les produits de traitement et entretien

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. La connaissance technique des carrelages

- La fabrication des carreaux
 - les techniques couramment employées
 - les effets de la fabrication sur les propriétés des Cx
- Les caractéristiques et avantages
 - du grés cérame pleine masse, émaillé et mince
 - du grés mono cuisson émaillé et du grés étiré
 - de la terre cuite, de la faïence et de la pâte de verre
- Les désignations usuelles selon le CSTB
 - carreau brut, rectifié, décoré, lappato...
- Le marquage des paquets
 - les exigences de la norme NF EN 14411
 - le choix, la nuance, le calibre et la porosité
 - les informations utiles pour la pose des carrelages
 - les indices de qualité : CE, QB UPEC, ...
- Les classements et normes qui orientent le choix des Cx
 - les classements PEI - UPEC
 - les normes DIN et AFNOR : pieds nus et pieds chaussés



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char  Rue du Bac - Solférino

Les fondamentaux du carrelage

• REFERENCE FORMATION

Réf. CARRELAGE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Technico-commerciaux

Responsables commerciaux

Vendeurs

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

- Les recommandations
 - les précautions d'usage
 - le traitement des carrelages poreux et le nettoyage courant
- 2. La connaissance commerciale des carrelages et le calcul des métrés
 - Les critères qui valorisent les Cx
 - apprendre à monter en gamme en valorisation la différence
 - la réussite de l'imitation : pierre, parquet...
 - la richesse de la série : choix des formats, des couleurs...
 - les atouts majeurs du carrelage
 - Les questions essentielles : les questions clés qui précisent le besoin du client
 - Le calcul des métrés : le pourcentage de coupe, le calcul des métrés et des quantités : en boîte, en mètre linéaire et en pièce
- 3. Les produits de mise en œuvre des carrelages
 - La préparation des supports avant la pose :
 - le contrôle des supports à carreler
 - les dispositions à respecter, selon le DTU 52.2
 - les produits associés à la préparation des supports : les primaires, ragréages, systèmes de protection à l'eau
 - leurs caractéristiques techniques et avantages
 - leurs conditions d'emploi et d'application
 - Les produits de pose des carrelages
 - les mortiers-colles, les adhésifs, les mortiers-joints
 - les joints en pâtes, les adjuvants et l'outillage associé
 - leurs caractéristiques techniques et avantages
 - leurs conditions d'emploi et d'application
 - La mise en œuvre des carrelages (selon de DTU 52.2)
 - les règles et conditions d'encollage des carrelages
 - les conditions d'exécution des joints : les joints entre Cx, périphériques et de fractionnement
 - les profilés et accessoires associés
- 4. Les principales solutions de pose des carrelages
 - Les solutions de pose des carrelages
 - La réglementation appliquée à la pose des carrelages



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. ENERGIE-BATIMENT

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Artisans
Gérants
Maîtres d'ouvrage

• **PRE-REQUIS :**
Aucun

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
7 heures

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM



• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Être responsable technique en énergie du bâtiment

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Approfondir les connaissances sur la rénovation énergétique globale des bâtiments résidentiels individuels
- Maîtriser le processus technique et administratif de l'opération rénovation énergétique globale dans le cadre du dispositif des Certificats d'Économies d'Énergie

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Contexte de la rénovation énergétique globale en logement individuel

2. Présentation des récents nouveaux dispositifs d'aide financière à la rénovation énergétique globale des maisons individuelles avec leurs conditions d'octroi

- MaPrimeRénov' forfait Rénovation globale en maison individuelle
- Prime CEE Coup de pouce Rénovation performante d'une maison individuelle en lien avec la fiche BAR-TH-164
- Conditions de cumul de ces dispositifs
- Marche à suivre pour faire octroyer ces nouvelles aides aux maîtres d'ouvrage
- Intérêts de faire des simulations en autonomie avant de solliciter un organisme qualifié RGE audit énergétique
- Règles de base d'utilisation des logiciels d'évaluation énergétique admis pour satisfaire les conditions d'octroi de ces nouvelles aides
- Comprendre la situation de référence énergétique d'un bâtiment et les différentes problématiques que peut rencontrer l'auditeur sur le chantier,
- Étudier le marché des bons auditeurs qualifiés et des auditeurs potentiels,
- Comprendre les conditions de satisfaction du passage d'un contrôle pour la validation des audits énergétique,
- Comprendre les conditions de satisfactions du passage d'un contrôle COFRAC pour la validation du chantier de la rénovation énergétique globale après la fin des travaux,





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Être responsable technique en énergie du bâtiment

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

3. Présentation du logiciel de simulation de la performance énergétique des maisons individuelles CAP RENOV+ de PIA PRODUCTION

4. Prise en main du logiciel sur un cas pratique de maison individuelle

5. Retour sur les éléments à collecter sur site pour faire des simulations correctes sur le logiciel en autonomie

• REFERENCE FORMATION Réf. ENERGIE-BATIMENT

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Artisans Gérants Maîtres d'ouvrage

• PRE-REQUIS : Aucun

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

La maison de A à Z

• REFERENCE FORMATION

Réf. MAISON

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Artisans

Gérants

Maîtres d'ouvrage

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Être crédible face à son client grâce à une bonne culture générale de la construction de l'habitat et à l'utilisation d'un vocabulaire approprié
- Comprendre l'organisation de la construction d'une maison individuelle : la logique de construction, les techniques, les produits et les acteurs
- Faire le lien entre le conseil, les règles de construction et les responsabilités engagées
- Connaître les différentes étapes de la construction d'une maison individuelle
- Identifier les intervenants, le cadre et la nature de leur mission et de leurs responsabilités
- Découvrir les normes qui réglementent la construction
- Relever les problématiques et les solutions techniques des principaux ouvrages et répertorier les produits associés

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Le contexte du bâtiment

- Les acteurs de la construction : prescripteurs / artisans / négoce / fabricants
- Leur rôle et leurs responsabilités : règles de l'art et assurabilité des ouvrages – Garanties
- La responsabilité du revendeur : obligations et chaîne de responsabilités
- Les normes en vigueur : norme NF EN - Marquage CE et marque NF, normes de mise en œuvre (NF DTU, CPT, Avis technique)
- Le projet de construction : dossier de plans, organisation, étapes

2. La logique, les étapes, les techniques et les produits de construction

- Le gros œuvre :
 - les fondations et les soubassements
 - les dallages et les planchers
 - les murs extérieurs et de soutènement





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

La maison de A à Z

• REFERENCE FORMATION

Réf. MAISON

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Artisans

Gérants

Maîtres d'ouvrage

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

- Le hors d'eau :
 - La charpente et la couverture
 - Les enduits de façade
- Le hors d'air
 - Les menuiseries extérieures
- Le second œuvre et l'isolation
 - Les matériaux d'isolation et les plaques de plâtre
 - L'isolation des combles et des murs extérieurs
 - Les cloisons de distribution et les chapes flottantes
- Les réseaux et les équipements :
 - la ventilation mécanique
 - le réseau de plomberie sanitaire
 - l'installation électrique



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

La décoration : Savoir esquisser le projet client

• REFERENCE FORMATION

Réf. DECORATION- PROJET-CLIENT

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Vendeurs

Responsables commerciaux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Accompagner le client, par un dessin rapide, dans la définition de son projet décoratif
- Avoir la démarche pédagogique qui donne au client les moyens de comprendre les problématiques de son projet, de participer et de valider le choix des solutions , des produits et des techniques décoratives
- Développer les ventes complémentaires (accessoires colorés, frises et listels, porte-serviettes, miroir, ...)

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Les produits de mise en œuvre des carrelages

- Le concept, les atouts et les limites de la perspective
- La maîtrise du point de fuite : recherches, analyses et conclusions
- Les étapes du dessin en perspective :
 - Les perspectives frontales et obliques avec un ou deux points de fuite
 - La représentation des objets dans l'espace

2. Esquisser et mettre en scène le projet décoratif du client

- Les techniques et astuces de la réalisation rapide d'une esquisse à main levée
- Les étapes de la mise en scène d'une esquisse :
 - La mise en ambiance : le positionnement de la couleur , des textures, des graphismes...
 - La mise en scène : la création des effets d'ombre, de lumière, de matière, de miroir, de transparence, d'eau ...





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Le sanitaire et ses accessoires

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- Exploiter avec efficacité les fiches techniques appropriées
- Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client
- Connaître les caractéristiques techniques et les avantages des différents produits et accessoires qui composent les gammes de sanitaire et de robinetterie
- Relever leurs conditions d'emploi, les classements et les normes qui orientent leur choix
- Identifier les problématiques et les principales solutions appropriées

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. L'alimentation en eau sanitaire

- La distribution de l'eau :
 - Les notions de débit et de pression, le traitement de l'eau
 - L'impact du calcaire sur la durée de vie des produits sanitaire
 - Le réseau de distribution et les normes en vigueur
- La production d'eau chaude :
 - Les principaux modes de production
 - Leur impact sur le confort et le choix des produits du sanitaire

2. L'évacuation des eaux usées

- L'évacuation des eaux usées : le réseau d'évacuation de l'eau et les normes en vigueur
- Les produits associés : les siphons, bondes, pipes de raccordement...

3. Les produits et accessoires du sanitaire

- Les caractéristiques, avantages et conditions d'emploi :
 - les receveurs, baignoires, lavabos, vasques, W.C
 - la robinetterie et ses accessoires les ensembles d'hydro-massage et de balnéothérapie
 - les parois et porte de douche
 - les meubles de salle de bains

• REFERENCE FORMATION

Réf. SANITAIRE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Vendeurs

Responsables commerciaux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Le sanitaire et ses accessoires

• REFERENCE FORMATION

Réf. SANITAIRE

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Vendeurs

Responsables commerciaux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

- Les normes en vigueur :
 - la norme NF, les normes EAU et ECAU
 - les volumes de sécurité : NF C15-100
 - les périmètres de déplacements
- Les conditions de mise en œuvre : d'un receveur, d'une baignoire, d'un W.C sur bâti-support, d'un lavabo, d'un meuble....



• REFERENCE FORMATION Réf. CUISINE

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Commerciaux Vendeurs Responsables commerciaux

• PRE-REQUIS : Aucun

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM



• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

La cuisine : Conseiller la conception et l'installation de la cuisine

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier et expliquer le langage technique de l'éclairage : unités, grandeurs et termes
- Citer et appliquer les règles sécuritaires
- Connaitre la charte actuelle sur la LED (syndicat de l'éclairage) et les directives européennes sur l'éclairage.
- Distinguer les différentes technologies de lampes et en citer les principaux critères de performance au regard des caractéristiques.
- Citer et appliquer les règles normatives en habitat, collectif, tertiaire, piscine, extérieur
- Calculer la puissance d'éclairage à installer par pièce et par usage.
- Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- Exploiter avec efficacité les fiches techniques et les outils
- Connaître les matériels en gamme et les fournisseurs
- Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Le marché de l'éclairage, les évolutions et les tendances
- Les différentes technologies de lampes : comparatif et réponses aux freins
- Les différents types d'éclairage
- Découverte des familles produits et des fournisseurs
- Les produits en gamme
- Les règles sécuritaires
- Les normes : IP, classes, alimentation,
- Le langage de la lumière : termes, unités, grandeurs
- Identification et interprétation des différentes infos et logos sur packagings
- Les directives européennes et la charte LED
- Les questions essentielles de découverte
- Variation et détection : les solutions
- Les montages luminaires, les règles de pose
- Contrôler un luminaire
- L'éclairage TBT
- Les solutions intégrées, éclairage connecté, solutions BBC
- Spécificités et choix produit selon le lieu d'installation
- Le type et la puissance d'éclairage à installer selon le local et l'usage



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Le chauffage et ses accessoires

• REFERENCE FORMATION

Réf. CHAUFFAGE-ACCESSOIRES

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Vendeurs

Responsables commerciaux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Poser les questions essentielles qui permettent de comprendre le projet chauffage du client et d'identifier ses besoins
- Proposer les solutions et produits adaptés, exposer leurs avantages, suggérer les complémentaires et conseiller leur mise en œuvre
- Créer la confiance en témoignant d'une bonne connaissance du sujet
- Connaître le fonctionnement et les caractéristiques techniques et avantages des différents générateurs et émetteurs de chaleur
- Relever leurs conditions d'emploi, les normes et directives qui orientent leur choix
- Identifier les problématiques, les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (DTU...)

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Introduction

- Les déperditions thermiques et les besoins en chauffage
- Le bilan thermique, le confort et l'équilibre thermique
- Les réglementations thermiques RT 2012 et RE 2020

2. Modes de fonctionnement, Schéma de principe, normes Caractéristiques techniques, Conditions d'emploi

- Les générateurs de chaleur (avec ou sans production d'ECS)
- Les chaudières : à gaz, à fioul, à bois et à pellets, à granulés
- Les pompes à chaleur : E.C.S, thermodynamique, aérothermiques, géothermiques, réversibles
- Les chaudières et pompes à chaleur hybrides
- Le chauffage et l'eau chaude sanitaire solaire
- Les accessoires : vases d'expansion, soupapes de sécurité...
- Les émetteurs de chaleur
- Les radiateurs électriques, les radiateurs chauffage central, les aérothermes
- Les planchers chauffants
- Les produits associés : pompes, circulateurs, purges, manomètres, vannes mélangeuses, collecteurs, isolants ...
- Les équipements de régulation
- Le robinet thermostatique, le thermostat, la commande

3. Règles de pose et d'installation, Normes et directives en vigueur

- Les raccordements hydrauliques et électriques
- Les normes appliquées aux conduits et raccordements des fumées
- Les ventes additionnelles



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. ISOLATION-ERP

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Commerciaux
Vendeurs
Responsables commerciaux

• **PRE-REQUIS :**
Aucun

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
2 jours

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM



• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Le second œuvre et l'isolation pour les ERP

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Exploiter un cahier de clauses techniques particulières afin de prescrire les matériaux nécessaires
- Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction du projet du client
- Expliquer les caractéristiques et les avantages des produits qui interviennent dans la réalisation des ouvrages du second œuvre et de l'isolation des établissements recevant du public
- Expliquer les mises en œuvre et les normes qui régissent le second œuvre pour les ERP

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Les Etablissements Recevant du Public

- Les cinq catégories des ERP
- L'approfondissement de la catégorie 5, clientèle majoritairement représentée chez les négoces matériaux

2. La protection incendie

- Les produits et mises en œuvre des protections incendie :
 - la réaction et la résistance au feu des produits et ouvrages
 - les exigences réglementaires, la performance des ouvrages

3. Thermique et acoustiques des ERP

- La réglementation thermique et acoustique dans les cinq catégories des ERP

4. Les solutions du second œuvre pour les ERP

- Les produits à base de plâtre et leurs caractéristiques : hydro, coupe feu, phonique, haute dureté ...
- Les spécificités des ouvrages : cloisons, plafonds, gaines techniques ...

5. Le cahier de clauses techniques particulières (CCTP)

- Lecture et interprétation d'un cahier de clauses techniques particulières (CCTP)



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. MENUISERIES-EXTERIEURES

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Commerciaux
Vendeurs
Responsables commerciaux

• **PRE-REQUIS :**
Aucun

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
2 jours

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM

• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Les menuiseries extérieures : les fondamentaux

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client
- Connaître les caractéristiques techniques et avantages des techniques et des produits qui interviennent dans la réalisation des ouvrages en menuiserie extérieure
- Relever les étapes de la prise de cotes, les conditions d'emploi des produits et les normes qui orientent leur choix
- Identifier les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (CPT, Avis techniques

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Les fenêtres et les portes

- Étude successive des châssis, des ferrures, des matériaux, des vitrages
- Critères de qualité : étanchéité, mobilité, verrouillage, esthétique, entretien, durabilité, thermique, acoustique, retardateur d'effraction
- Marques de certification et classes de performance (NF, AEV, Acotherm, A2P)

2. Les fermetures

- Coffres de volets roulants, protections solaires (vénitiens, stores extérieurs...), motorisation
- Portes de garage : choix des modèles les mieux adaptés à la localisation et à l'utilisation du garage

3. Les performances thermiques des menuiseries et la RT 2012

- Les essentiels de la Réglementation Thermique RT 2012
- Les coefficients de performance énergétique des fenêtres U_w , Sw , TL_w
- L'efficacité des menuiseries et des fermetures vis à vis du confort d'hiver et du confort d'été

4. La prise de cotes pour la commande d'une menuiserie

- Les différents modes de pose, les prises de cotes associées, les tolérances de la baie, le lien avec les plans



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Les menuiseries extérieures : les fondamentaux

• REFERENCE FORMATION

Réf. MENUISERIES-EXTERIEURES

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Commerciaux

Vendeurs

Responsables commerciaux

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

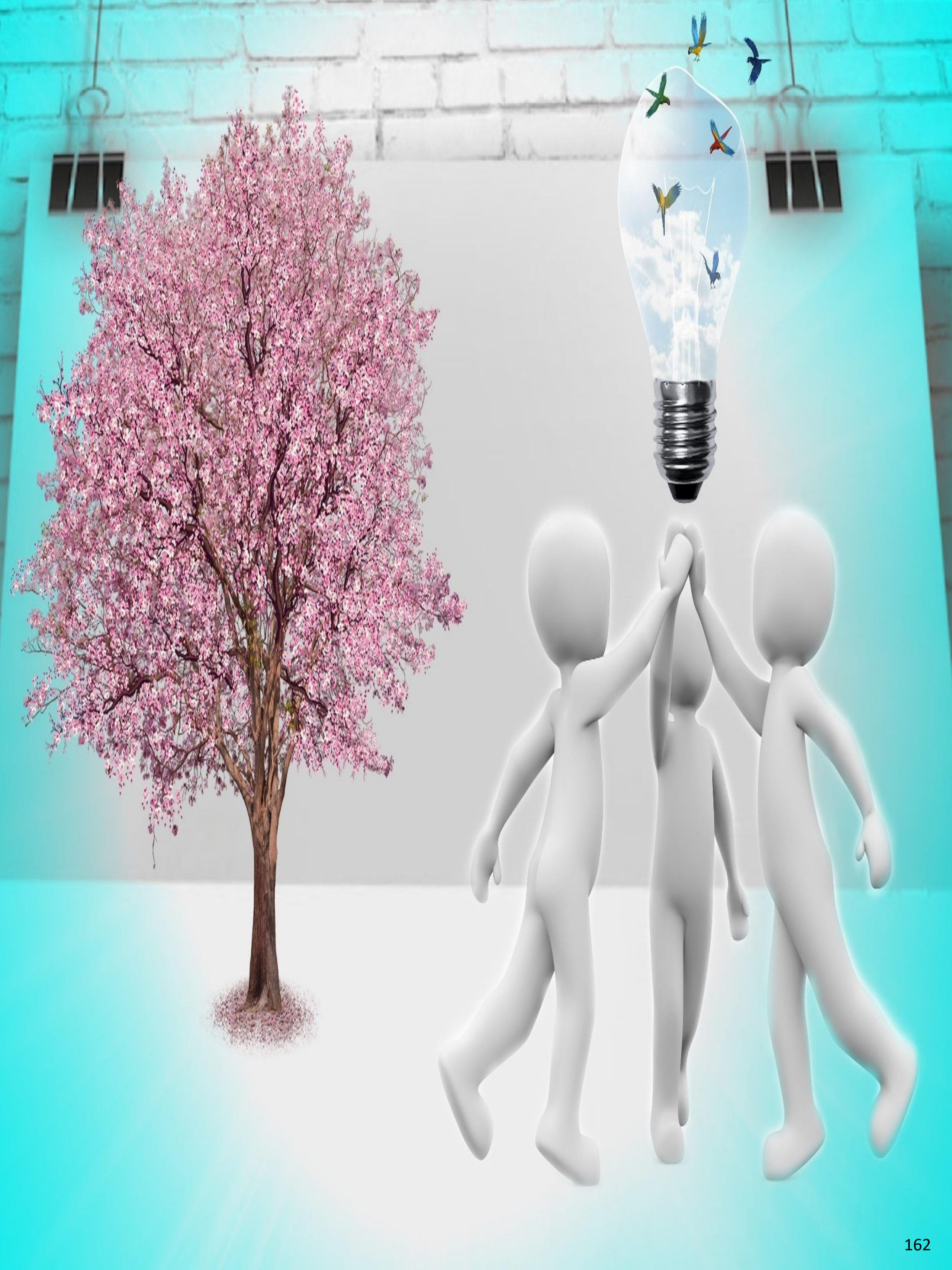
Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

- Les modes constructifs associés aux mode de pose : isolation par l'intérieur, par l'extérieur, monomur, rénovation

5. La mise en œuvre des menuiseries

- Les principes de mise en œuvre et les produits adaptés
- Visualisation parfaite des différents cas de mise en œuvre grâce à des représentations animées en 3D



Management

- Manager un projet d'achat de manière agile et collaborative
- Initiation au management
- Développer une communication positive et créer une cohésion d'équipe
- La gestion de projet
- Stratégie d'entreprise
- Prévention des risques pour managers : optimiser sa démarche et impliquer les équipes
- Elevator pitch
- Transmission familiale de l'entreprise et aspects pratiques



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. MANAGER- PROJET-D'ACHAT

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Acheteurs
Commerciaux
Responsables commerciaux
Responsables d'achat

• **PRE-REQUIS :**
Aucun

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
2 jours

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM

• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Manager un projet d'achat de manière agile et collaborative

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender les notions fondamentales de l'efficacité carbone

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Introduction

- Pourquoi s'inspirer des méthodes agiles pour manager un projet achat?
- Qu'est-ce que les méthodes agiles?
- Quels outils et méthodes indispensables mettre en place ?

2. S'inspirer des méthodes agiles pour piloter un projet achat

- Quiz interactif: benchmark des bonnes pratiques
- Panorama des différentes méthodes agiles
- Présentation des normes ISO 9001, ISO 20400
- Atelier pratique : comment allier méthodes agiles avec d'autres démarches : qualité ISO 9001, achats RSE ISO 20400 ?

3. Définir le cadre du projet avec agilité

- Définir les rôles et responsabilités de chaque partie prenante
- Définition du besoin
- Planifier un plan d'action de manière agile

4. Construire des tableaux de bord collaboratifs

- Atelier pratique : structurer un projet et un Appel d'offres digitalisé

5. Préparer un projet Achats – La phase d'état des lieux

- Analyse Interne
- Analyse Externe
- Synthèse Stratégique
- Identification des leviers commerciaux, techniques et RSE disponibles

6. Passer en mode projet

- Réunion de lancement
- Groupe d'expression de besoin
- Structuration des cahiers des charges techniques, fonctionnels, qualité
- Structuration des documents de l'appel d'offres



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Manager un projet d'achat de manière agile et collaborative

• REFERENCE FORMATION

Réf. MANAGER- PROJET-D'ACHAT

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Acheteurs

Commerciaux

Responsables commerciaux

Responsables d'achat

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

7. Préparation, lancement et gestion d'un appel d'offres

- Étapes clés
- Solutions pour digitaliser son Appel d'offres afin de gagner en temps et en professionnalisme
- Réception et traitement des offres fournisseurs
- Phases de négociations
- Définitions des scénarios et mesure des résultats financiers, écologiques et sociaux

8. Appréhender les bonnes pratiques pour une communication efficace avec les clients internes

Communiquer sur les étapes du projet auprès des clients internes

Impliquer et collaborer avec les clients internes

9. Découvrir les outils digitaux facilitant le management de projet achat

- Panorama des outils de la gestion de projet
- Transfert des fichiers volumineux
- Envoi des mailings aux fournisseurs/prestataires
- Mise en page d'un appel d'offre



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Initiation au management

• REFERENCE FORMATION Réf. MANAGEMENT

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Directeurs généraux

Managers

Responsables de services

• PRE-REQUIS :

Être responsable d'un service de plusieurs personnes ou chef d'équipes

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les enjeux et missions de la fonction de manager
- Utiliser des outils opérationnels d'animation d'équipe
- Pratiquer les techniques de communication efficace vis-à-vis de son équipe

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Identifier les missions et enjeux essentiels du manager

- Définir les rôles et fonctions du manager
- Identifier les compétences clés du manager
- Distinguer les spécificités du métier de manager

2. Différencier les styles de management

- Identifier les différents styles de management
- Découvrir son style de management
- Comparer les conditions d'efficacité de chacun de ces styles

3. Développer sa communication avec son équipe

- Identifier son style de communication
- Développer l'assertivité dans la relation managériale
- Utiliser l'impact de la communication non verbale
- Pratiquer l'écoute active, le questionnement
- Gérer les conflits et les situations tendues : Adopter les comportements efficaces

4. Arranger l'action de son équipe en développant la cohésion

- Définir les caractéristiques d'une équipe performante
- Poser le cadre et les règles du jeu
- Construire un climat de confiance favorable aux échanges constructifs
- Donner du sens aux missions de chacun et de l'équipe



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. MANAGEMENT

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Tout salarié

• **PRE-REQUIS :**
Aucun

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
2 jours

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM


• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Développer une communication positive et créer une cohésion d'équipe

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Améliorer la communication entre les membres (bienveillance, efficacité...)
- Appréhender la complémentarité des membres/personnalités au sein de l'équipe.
- Redonner confiance, le sentiment d'être utile pour l'entreprise, à ceux qui l'ont perdu, et avoir une communication positive en ce sens.
- Travailler la cohésion de l'équipe.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Communication positive

- Améliorer sa communication interpersonnelle et sa capacité d'affirmation.
- Ecoute active, Reformulation et Feedback positif.
- Partage de pratiques et mises en situation

2. Développer son potentiel en capitalisant sur son expérience, ses forces, ses atouts et ses talents

- Réalisation individuelle du test sur "les forces de caractère".
- Mise en commun des résultats et échanges.

3. Appréhender la complémentarité des membres / personnalités dans sa communication

- Découvrir le profil de ses collaborateurs pour mieux communiquer : outils de Programmation Neuro-Linguistique

4. Travailler ensemble sur la mission, le sens, les valeurs ou la vision de l'organisation

- Utiliser les outils vus dans la journée pour amorcer et travailler sur un projet collaboratif et créatif autour de la mission, du sens, des valeurs ou de la vision de l'Organisation (thème à choisir).





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

La gestion de projet

• REFERENCE FORMATION Réf. GESTION-PROJET

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Chefs de projets

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

2 jours

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les démarches, les techniques et les outils du conseil
- Savoir utiliser le bon outil et la bonne méthode au bon moment et selon le contexte de la mission
- Gagner en efficacité opérationnelle sur mission
- Compréhension et pratique des standards du métier
- Crédibilité vis-à-vis du client interne ou externe
- Autonomie et responsabilité
- Qualité des résultats

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Le projet

- Les étapes d'un projet
- La définition d'un projet
- Les rôles sur projet
- La phase de cadrage d'un projet

2. Le business case

- La trajectoire
- L'analyse des risques

3. La phase de préparation

- La planification d'un projet
- La charte de chantier
- La gouvernance d'un projet
- La composition d'une équipe de projet

4. Le lancement d'un projet

5. La phase de déroulement d'un projet

6. Le PMO (Project Management Office)

7. La gestion du changement

8. L'analyse des impacts d'un projet





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Stratégie d'entreprise

• REFERENCE FORMATION Réf. STRATEGIE-ENTREPRISE

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Chefs de projets

• PRE-REQUIS : Aucun

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 4 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre ce qu'est la stratégie
- Acquérir les outils de base de la stratégie
- Définir une stratégie d'entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Définition du mot stratégie

2. Partage de stratégies d'entreprise

3. La stratégie d'entreprise en 5 étapes

4. Formation sur les outils de stratégie :

- Pestel
- SWOT
- Balance scorecard
- OVAR
- Les forces de PORTER
- Carte des partenaires
- Carte de transformation



• **REFERENCE FORMATION**
Réf. PREVENTION-RISQUES

• **FORMATEURS :**
Formateur AFENBAT

• **REFERENT AFENBAT & HANDICAP**
M. Maxence GAVELLE
Chargé de projet AFENBAT
mgavelle@afenbat.fr
01 45 48 28 44

• **PUBLIC VISE :**
Directeurs généraux
Managers
Responsables de services

• **PRE-REQUIS :**
Aucun

• **MOYENS DE SUIVI :**
AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• **TARIFS :**
Nous consulter

• **DUREE :**
7 heures

• **NOMBRE DE STAGIAIRES :**
8 à 12 personnes

• **MOYENS PEDAGOGIQUES :**
Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• **EVALUATION DES ACQUIS :**
Dès la fin de la formation par un QCM

• **MOYENS TECHNIQUES :**
Projection vidéoprojecteur en salle

LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Prévention des risques pour managers : optimiser sa démarche et impliquer les équipes

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les principaux leviers de performance en santé-sécurité au travail
- Décrire les démarches à adopter pour agir sur les comportements à risque
- Analyser les meilleures pratiques managériales pour impliquer ses équipes pour la prévention

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Leviers de la performance en santé-sécurité

- Analyser les dangers
- Evaluer les risques liés aux métiers et installations
- Respecter les procédures
- Comment dépasser les effets de seuil ?
- Cerner l'importance des relations internes et externes

2. S'engager vers la maîtrise des risques partagée par tous

- Nécessaire renforcement de la notion de perception du risque
- Faire prendre conscience des dangers et des risques
- Sensibiliser aux enjeux : la prévention est l'affaire de chacun à son niveau
- Notion de comportement face aux risques
- Identifier les risques liés aux comportements inadaptés

3. S'appuyer sur des pratiques managériales fiables et efficaces

- Définir des objectifs de sécurité
- Responsabiliser ses équipes et rendre chacun acteur
- Créer un climat de confiance
- Assurer le maintien des compétences face aux évolutions des responsabilités
- Veiller à l'application des consignes
- Effectuer des bilans périodiques et analyser les retours d'expériences
- Sanctionner en cas de nécessité : processus, dosage...





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Elevator pitch

• REFERENCE FORMATION Réf. ELEVATOR-PITCH

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Directeurs généraux

Managers

Responsables de services

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

4 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Rédiger un pitch sur soi ou une offre
- S'entraîner à le présenter
- Accepter les critiques pour l'améliorer

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Rédaction d'un pitch, et tour de table avec présentation de son pitch
2. Election du meilleur pitch



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚗 9487 Bellechasse - René Char 🚗 6383 Rue du Bac - Solférino

Transmission familiale de l'entreprise et aspects pratiques

• REFERENCE FORMATION Réf. ELEVATOR-PITCH

• FORMATEURS : Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP M. Maxence GAVELLE Chargé de projet AFENBAT mgavelle@afenbat.fr 01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE : Dirigeants Gérants Responsables de service

• PRE-REQUIS : Aucun

• MOYENS DE SUIVI : AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS : Nous consulter

• DUREE : 7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES : 8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES : Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS : Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES : Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser le cadre juridique et fiscal de la transmission familiale d'entreprise
- Savoir identifier le schéma de transmission le plus adapté à la situation du client

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Inconvénients d'une dévolution successorale de l'entreprise
2. Mise en place d'une stratégie défensive
3. Mise en place d'une stratégie offensive : la transmission anticipée de l'entreprise



Economie circulaire

- Économie circulaire des déchets de maintenance du BTP *p.175*
- Économie circulaire des déchets du BTP *p.176*



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

🚇 12 Solferino ou Rue du Bac

🚌 9487 Bellechasse - René Char 🚌 6383 Rue du Bac - Solférino

Économie circulaire des déchets de maintenance du BTP

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaitre les principales mesures réglementaires relatives aux déchets dans le secteur du bâtiment et les travaux publics
- Approfondir sa connaissance sur les possibilités de valorisation des déchets du BTP
- Mesurer les enjeux du réemploi des matériaux de construction tant au niveau de la construction que de la rénovation
- Savoir intégrer des clauses «prévention et gestion de déchets» et «matériaux de réemploi» dans les DCE des entreprises en phase de construction et rénovation
- Mettre en œuvre et suivre un chantier utilisant des matériaux de réemploi
- Bénéficier de retours d'expériences, supports et outils pratiques

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. La réglementation en matière de déchets

- Les dispositions réglementaires en vigueur
- Les évolutions à venir

2. Organiser la gestion des déchets sur les chantiers de maintenance

- Procédures et référentiels à mettre en place
- Leviers par rapport aux entreprises en phase amont du chantier
- Processus et outils à mettre en place pendant la réalisation du chantier –pilotage des prestataires

3. Valorisation des déchets de maintenance

- Les principaux déchets de maintenance et d'entretien rencontrés
- Les principales filières de traitement des déchets

• REFERENCE FORMATION Réf. ECO-MAINTENANCE–BTP

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Gestionnaires de parc

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

3h30 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle





LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Économie circulaire des déchets du BTP

• REFERENCE FORMATION Réf. ECO-DECHETS-BTP

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Gestionnaires de parc

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaitre les principales mesures réglementaires relatives aux déchets dans le secteur du bâtiment et les travaux publics
- Approfondir sa connaissance sur les possibilités de valorisation des déchets du BTP
- Mesurer les enjeux du réemploi des matériaux de construction tant au niveau de la construction que de la rénovation
- Savoir intégrer des clauses « prévention et gestion de déchets » et « matériaux de réemploi » dans les DCE des entreprises en phase de construction et rénovation
- Mettre en œuvre et suivre un chantier utilisant des matériaux de réemploi
- Bénéficier de retours d'expériences, supports et outils pratique

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Préservation des ressources et gestion des déchets

- Les ressources utilisées dans la construction
- Les déchets du BTP et leurs exutoires actuels à l'échelle nationale et focus sur la Normandie
- Les changements en cours vers l'économie circulaire dans le BTP

2. Mesures réglementaires de prévention et de gestion des déchets

- Responsabilité en matière de gestion de déchets
- L'organisation documentaire de la traçabilité et son évolution
- Loi de Transition Énergétique pour la Croissance Verte et Loi AGEC
- Focus sur la hiérarchie des modes de traitement et du tri à la source
- Le diagnostic déchets avant travaux et son évolution
- Évolution du contenu du devis avant travaux
- La loi Elan et la future RE2020

3. Vers de nouvelles sources de matériaux

- Les changements de pratiques : démantèlement, déconstruction, tri des matériaux et déchets
- Les circuits de collecte des matériaux de réemploi et des déchets
- Le réemploi dans le bâtiment et les travaux publics



LIEU DE FORMATION

FDMC – Salle de Réunion

Possible en inter ou en intra

215 bis boulevard Saint Germain Paris

  Solferino ou Rue du Bac

  Bellechasse - René Char   Rue du Bac - Solférino

Économie circulaire des déchets du BTP

• REFERENCE FORMATION Réf. ECO-DECHETS-BTP

• FORMATEURS :

Formateur AFENBAT

• REFERENT AFENBAT & HANDICAP

M. Maxence GAVELLE

Chargé de projet AFENBAT

mgavelle@afenbat.fr

01 45 48 28 44

• PUBLIC VISE :

Gestionnaires de parc

• PRE-REQUIS :

Aucun

• MOYENS DE SUIVI :

AFENBAT remettra à l'entreprise à l'issue de la formation une attestation de suivi de la formation signée par l'organisme.

• TARIFS :

Nous consulter

• DUREE :

7 heures

• NOMBRE DE STAGIAIRES :

8 à 12 personnes

• MOYENS PEDAGOGIQUES :

Cas pratiques, interaction avec les participants, remise du support de formation.

• EVALUATION DES ACQUIS :

Dès la fin de la formation par un QCM

• MOYENS TECHNIQUES :

Projection vidéoprojecteur en salle

SUITE PROGRAMME DE LA FORMATION

- Le réemploi dans le bâtiment et les travaux publics
- La valorisation et recyclage des déchets dans le BTP
- Attractivité des bétons recyclés et des planchers techniques

4. Phase de curage/démolition – Rôles et responsabilités des acteurs

- Définition du projet – Démarches et prérequis en amont
- Rédaction des clauses « déchets et matériaux » dans les dossiers de consultation des entreprises
- Limites en termes de prescriptions et portée juridique des documents du dossier de consultation
- Suivi et contrôle tout au long du chantier
- Exemples de chantier de curage/démolition

5. Phase de construction avec réemploi – Rôles et responsabilités des acteurs

- Eco concevoir ses ouvrages
- Réemploi : les étapes essentielles de la phase en amont des travaux
- Sécurisation du sourcing : sites d'approvisionnement potentiels et éléments de traçabilité
- Relation avec le bureau de contrôle et les assurances
- Rédaction des prescriptions dans le cadre de dossiers de consultation des entreprises : allotissement ou non de la fourniture
- Suivi en phase de réalisation
- Exemples de chantier de construction



92 boulevard Raspail

75006 Paris

Tél : 01 45 48 57 97

Fax : 01 45 48 42 89

contact@afenbat.fr

www.afenbat.fr