

Catalogue de formations et webinaires 2021-2022



CGA

Picardie, Nord-Est,
Ile de France

ORGANISME MIXTE DE GESTION AGRÉÉ

Faites
l'expérience
de la formation !

Gestion

Comptabilité

Agronomie

Patrimoine

Commercial

Hygiène

Réglementation

Diversification

Communication

Bureautique

Informatique

Votre 1^{ère} journée de formation à 39 € TTC

Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



WWW.QUALICERT.FR

Indice de satisfaction :

★★★★★ 4,54/5

www.cgapneidf.fr

Avec notre partenaire

CERFRANCE
entreprendre. ensemble



Editorial

L'environnement de l'entreprise évolue, plus vite encore après ces 18 derniers mois.

Les attentes de la société et des consommateurs se portent vers un respect de l'environnement toujours plus grand. Les exigences de la réglementation se renforcent sur ces aspects. Les modes de consommation ont été et seront encore modifiés dans les années à venir, la place du numérique renforcée.

Vous, chefs d'entreprise, devez adapter vos offres, vos modes de fonctionnements, acquérir ou faire acquérir à vos collaborateurs de nouvelles compétences, bâtir des plans d'action pour transformer ces changements en opportunités pour vos entreprises.

Pour cela, faites l'expérience de la formation pour vous et/ou vos salariés, pour toujours mieux piloter votre entreprise et pour naviguer vers la réussite.

Participer à une formation, c'est acquérir de nouvelles compétences, s'approprier des concepts, s'enrichir de l'expérience du formateur mais aussi de l'échange avec les autres participants.

Participer à une formation, c'est aussi se préparer au monde de demain pour rester compétitif, bâtir ses projets de développement ou préparer ses projets personnels.

Participer à une formation, c'est un moment de partage avec d'autres chefs d'entreprise, la convivialité et le dynamisme du formateur.

Cette année nous vous proposons en plus de nos formations récurrentes, une nouvelle série de formations concernant l'agronomie et des nouveautés dans plusieurs rubriques.

Découvrez-les dans ce catalogue.

Vous avez une demande de formation qui ne figure pas dans ce catalogue, nous pouvons vous proposer du « sur mesure », contactez la coordinatrice de votre secteur.

Bon vent ! Belle route !



Bertrand GERNEZ
Président CGAPNEIDF
bertrand.gernez@wanadoo.fr



Michel ROUSSEAU
Vice Président CGAPNEIDF
rousseauxdherpy@wanadoo.fr

Pour vous inscrire à une formation

Par internet :

Sur le site du CGA Picardie, Nord Est, Ile de France. Connectez-vous à l'adresse suivante : www.cgapneidf.fr et inscrivez-vous en ligne en quelques clics.

Par courrier :

Remplissez le bulletin d'inscription présent en page 77 et envoyez-le accompagné de votre règlement à l'une des adresses suivantes, en fonction du lieu de déroulement des formations choisies :

Pour l'Oise, le Val d'Oise ou la Somme :

CGA PNEIDF
Edwina DUPUIS - Coordinatrice
Pôle Jules Verne 2
10 rue de l'Île Mystérieuse
80440 BOVES

Pour l'Aisne, les Ardennes, l'Aube, la Haute Marne, la Marne ou la Seine et Marne :

CGA PNEIDF
Aurélié BALITOUT - Coordinatrice
9 rue JB Colbert - Chambry
02930 LAON Cedex 9

Vous pouvez aussi vous inscrire à une formation d'un département autre que celui de votre affiliation. Seule votre interlocutrice change :

Pour l'Oise, le Val d'Oise ou la Somme :

Edwina DUPUIS - Coordinatrice
Tél. 03 22 50 21 43

Pour l'Aisne, les Ardennes, l'Aube, la Haute Marne, la Marne ou la Seine et Marne :

Aurélié BALITOUT - Coordinatrice
Tél. 03 23 23 19 19

Une question ? Envoyez votre demande à : formation@cgapneidf.fr

Retrouvez les mises à jour du catalogue et les nouvelles dates sur notre site : www.cgapneidf.fr

Les webinaires !

Pour s'informer sans bouger de chez soi

Il s'agit de proposer, à une date donnée et une heure donnée, une réunion d'information en vidéo sur internet.

Après inscription, recevez un lien internet qui vous permettra, à la date et l'heure définies, de participer au webinaire (extrêmement simple et pratique).

Seul l'animateur apparaît en vidéo et déroule un support de présentation pour animer son intervention. Chaque participant peut via un « chat » (une boîte de dialogue) poser des questions par écrit à l'intervenant, il y répondra en fin de webinaire.

Les webinaires sont généralement d'une durée maximum d'une heure à une heure trente. Les personnes n'ayant pu se rendre disponibles peuvent suivre le webinaire ultérieurement en replay (lien envoyé après le webinaire).

Pour pouvoir participer dans de bonnes conditions, vous devez disposer d'une bonne connexion internet et d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone.

Les thèmes prévus en 2021-2022

(liste non exhaustive, à compléter en fonction de l'actualité)

| Public | Thématique | Thème du webinaire |
|-------------------------|---------------------------|--|
| Tout public | Piloter son entreprise | PEE PERCO PER - Intéressement |
| Tout public | Patrimoine | Loueur en meublé : évolution du statut et mesure de la rentabilité |
| Tout public | Employeur | Employeurs de main-d'œuvre : obligations, risques encourus, leviers de fidélisation du personnel |
| Tout public | Retraite | Le PER - Plan d'Épargne Retraite |
| Tout public | Piloter son entreprise | Transition numérique : comment booster le développement de votre entreprise |
| Tout public | Gestion Comptabilité | La facture électronique et la collecte de données comptables |
| Tout public | Patrimoine | Investir dans l'immobilier ? Intérêt de la SCI ? A l'IR à l'IS ? |
| Tout public | Patrimoine | Face à la baisse des rendements des fonds euros des assurances vie, quelles stratégies mettre en place ? |
| Agriculteurs | Energie | Produire de l'énergie verte (méthanisation, photovoltaïque) |
| Agriculteurs | Piloter son entreprise | La transmission de l'entreprise agricole : enjeux et stratégie |
| Agriculteurs | Hygiène et réglementation | Séparation du conseil et de la vente de phytosanitaires «vos nouvelles obligations réglementaires» |
| Agriculteurs | Economique | La conditionnalité des aides |
| Agriculteurs | Environnement | La certification HVE2 (Haute Valeur Environnementale) |
| Agriculteurs | Economique | Conjoncture économique agricole et réforme de la PAC |
| Viticulteurs | Commercial Communication | Vendre aux cavistes, aux HORECA (Hôtels, Restaurants, Cafés, ...) : quelle politique commerciale ? |
| Viticulteurs | Commercial Communication | Quel est le bon prix pour un champagne de vigneron ? |
| Viticulteurs | Commercial Communication | Etendre ou rationaliser sa gamme ? Telle est la question |
| Viticulteurs | Commercial Communication | Comment le champagne se positionne dans le cadre du marché des vins effervescents ? |
| Professionnels de santé | Gestion Comptabilité | Passage en SELARL : réelle opportunité ou miroir aux alouettes ? |

Gestion
Comptabilité

Piloter
son entreprise

Employeurs
main-d'œuvre

Patrimoine

Hygiène
Réglementation

Commercial
Communication

Agronomie
Diversification

Bureautique
Informatique

Bulletin
d'inscription

Vos témoignages !

Mathieu : «Aussi efficace que le rendez-vous traditionnel sans avoir à se déplacer.»

Virginie : «**Beaucoup de sujets abordés, riches, pas le temps de creuser, mais comme vous le disiez, nous nous rapprocherons de nos conseillers, merci encore pour cette heure d'échanges.**»

Simon : «Très bien, permet d'être informé sans avoir à se déplacer»

Xavier : «Réponse aux questions très claire.»

Bernard : «**Information sur l'agriculture bio qui peut être une opportunité de développement pour certaines exploitations.**»

Delphine : «Très bon webinar, très enrichissant, j'ai appris pas mal de choses, merci à vous.»

Sylvain :
«Bonne approche de la gestion des risques avec présentation des notions essentielles. Animateur très compétent.»

Alexandre : «Bonne présentation ! Dans l'attente d'un rendez-vous pour évaluer la faisabilité d'un projet photovoltaïque. Clair et précis.»

Hélène : «Merci pour tout, si nous avons d'autres questions nous reviendrons vers vous.»

Thomas : «**Très bien le tableau relatif aux coefficients multiplicateurs pour la marge commerciale !**»

Formations

Gestion Comptabilité

S'initier à la comptabilité : connaître
et utiliser les bases de la comptabilité 6

Saisir sa comptabilité en ligne 7

Perfectionner l'utilisation
de son logiciel comptable 8

Mise en place de la tenue de caisse
et/ou du devis facturier 9



Gestion
Comptabilité

Piloter
son entreprise

Employeurs
main-d'œuvre

Patrimoine

Hygiène
Réglementation

Commercial
Communication

Agronomie
Diversification

Bureautique
Informatique

Bulletin
d'inscription

S'initier à la comptabilité : connaître et utiliser les bases de la comptabilité

OBJECTIF

Vous souhaitez vous investir dans la réalisation de votre comptabilité et maîtriser les fondamentaux techniques de la comptabilité.

PUBLIC CONCERNÉ

Personnes souhaitant à terme enregistrer leur comptabilité.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Comprendre les principes de la comptabilité :
 - ▶ connaître les différentes méthodes d'enregistrement,
 - ▶ identifier les obligations juridiques et fiscales,
 - ▶ savoir utiliser le plan comptable,
 - ▶ inventorier les supports comptables : journaux, grand livre, balance,
 - ▶ maîtriser les règles de TVA.
- Identifier les mouvements dans les comptes débit-crédit.
- Réaliser les imputations comptables courantes concernant :
 - ▶ le cycle clients-ventes,
 - ▶ le cycle achats-fournisseurs,
 - ▶ le cycle trésorerie.

Les +

Maîtriser les principes de la comptabilité à partir d'exemples et de cas concrets.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------------------------------|---|---------------------------------|-------------------------------|
| Agriculteurs | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Décembre 2021 - Janvier 2022 | Contactez la coordinatrice |
| | Somme - Oise Val d'Oise | Janvier - Février 2022 | Contactez la coordinatrice |
| Artisans Commerçants Services | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Décembre 2021 - Janvier 2022 | 15/11/2021 |
| | Somme - Oise Val d'Oise | Janvier - Février 2022 | Contactez la coordinatrice |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Saisir sa comptabilité en ligne

OBJECTIF

Vous souhaitez enregistrer vous-même les écritures en utilisant la comptabilité en ligne sur internet.

PUBLIC CONCERNÉ

Personnes souhaitant enregistrer leur comptabilité.

PRÉREQUIS

Avoir de bonnes connaissances des bases de la comptabilité. Maîtriser les notions présentées dans la formation «S'initier à la comptabilité» (voir page 6).

PROGRAMME

- Présentation du service comptabilité en ligne.
- Maîtrise des différentes fonctionnalités de l'outil de saisie comptable en ligne.
- Saisie des écritures sur l'outil de comptabilité en ligne à partir de pièces comptables.
- Les opérations d'achat et de vente.

Les +

Un entraînement pratique sur ordinateur à l'aide de cas concrets proches de votre métier via internet.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ⁽¹⁾ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------------------------------|---|------------------------|--------------------------------|
| Agriculteurs | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |
| | Somme - Oise Val d'Oise | Janvier - Février 2022 | Contacteur la coordinatrice |
| Artisans Commerçants Services | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |
| | Somme - Oise Val d'Oise | Janvier - Février 2022 | Contacteur la coordinatrice |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Piloter
son entreprise

Employeurs
main-d'œuvre

Patrimoine

Hygiène
Réglementation

Commercial
Communication

Agronomie
Diversification

Bureautique
Informatique

Bulletin
d'inscription

Perfectionner l'utilisation de son logiciel comptable

OBJECTIF

Vous enregistrez vous-même les écritures sur un logiciel comptable, vous souhaitez :

- améliorer votre saisie et être plus efficace en utilisant les outils internet : intégration automatisée des écritures, synchronisation avec le comptable, ...
- maîtriser les nouveautés de la dernière version du logiciel,
- intégrer des pièces comptables par internet.

PUBLIC CONCERNÉ

Personnes qui enregistrent leur comptabilité en ligne ou sur logiciel.

PRÉREQUIS

Maîtriser les bases du logiciel, notamment sur l'enregistrement.

PROGRAMME

- Optimiser la saisie des pièces comptables avec la nouvelle version :
 - ▶ paramétrer les comptes, rappel des règles en matière de TVA,
 - ▶ distinguer une immobilisation et une charge, une livraison à soi-même,
 - ▶ pourquoi et comment immobiliser une réparation importante,
 - ▶ comprendre et utiliser les différents comptes de tiers (401, 404, 431, 411...) et savoir effectuer un lettrage, ▶ savoir intégrer les EDI bancaires et coopératives dans la comptabilité, ▶ vérifier sa saisie et corriger une écriture
 - ▶ faire un commentaire sur un compte.
- Savoir tirer parti de sa saisie comptable :
 - ▶ faire une approche de sa TVA, ▶ effectuer une approche de son résultat comptable, ▶ savoir éditer ses documents comptables, ▶ réaliser des prévisions de trésorerie, ▶ cas pratiques d'enregistrement de factures type et corrections.
- Intégrer des pièces comptables par internet.
- Exercices pratiques et apports théoriques.

Les +

Gagner du temps et réaliser un enregistrement conforme aux règles comptables. Utiliser la comptabilité pour gérer son entreprise.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------------------------------|---|------------------------|----------------------------|
| Agriculteurs | Péronne (80) | 07/12/2021 | Contactez la coordinatrice |
| | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Mai - Juin 2022 | 10/03/2022 |
| | Beauvais (60) | Février 2022 | 08/12/2021 |
| Artisans Commerçants Services | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Mise en place de la tenue de caisse et/ou du devis facturier

OBJECTIF

Maîtriser la réalisation de ses devis et de ses factures et savoir utiliser une tenue de caisse dans le respect de la législation en vigueur.

PUBLIC CONCERNÉ

Artisans, commerçants ou agriculteurs établissant des factures pour leurs clients et/ou concernés par l'obligation de tenue d'un livre de caisse.

PRÉREQUIS

Maîtriser les bases du maniement d'un ordinateur.

PROGRAMME

- Connaître la réglementation et les normes en vigueur sur l'établissement de factures et sur la tenue d'une caisse.
- Découvrir des nouveaux outils informatiques (Devis facturier et tenue de caisse).
- Cas pratiques et mises en situation : être capable d'établir des factures pour son activité et/ou de suivre sa caisse, en conformité avec la réglementation comptable et fiscale.
- Savoir exporter des données, les transmettre à des interlocuteurs et savoir utiliser les EDI..

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|---|------------------------|---------------------------|
| Tout public | Aisne – Marne Aube – Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Janvier – Février 2022 | 15/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Les +

Un entraînement pratique sur ordinateur à l'aide de cas concrets proches de votre métier.

Durée - Tarifs

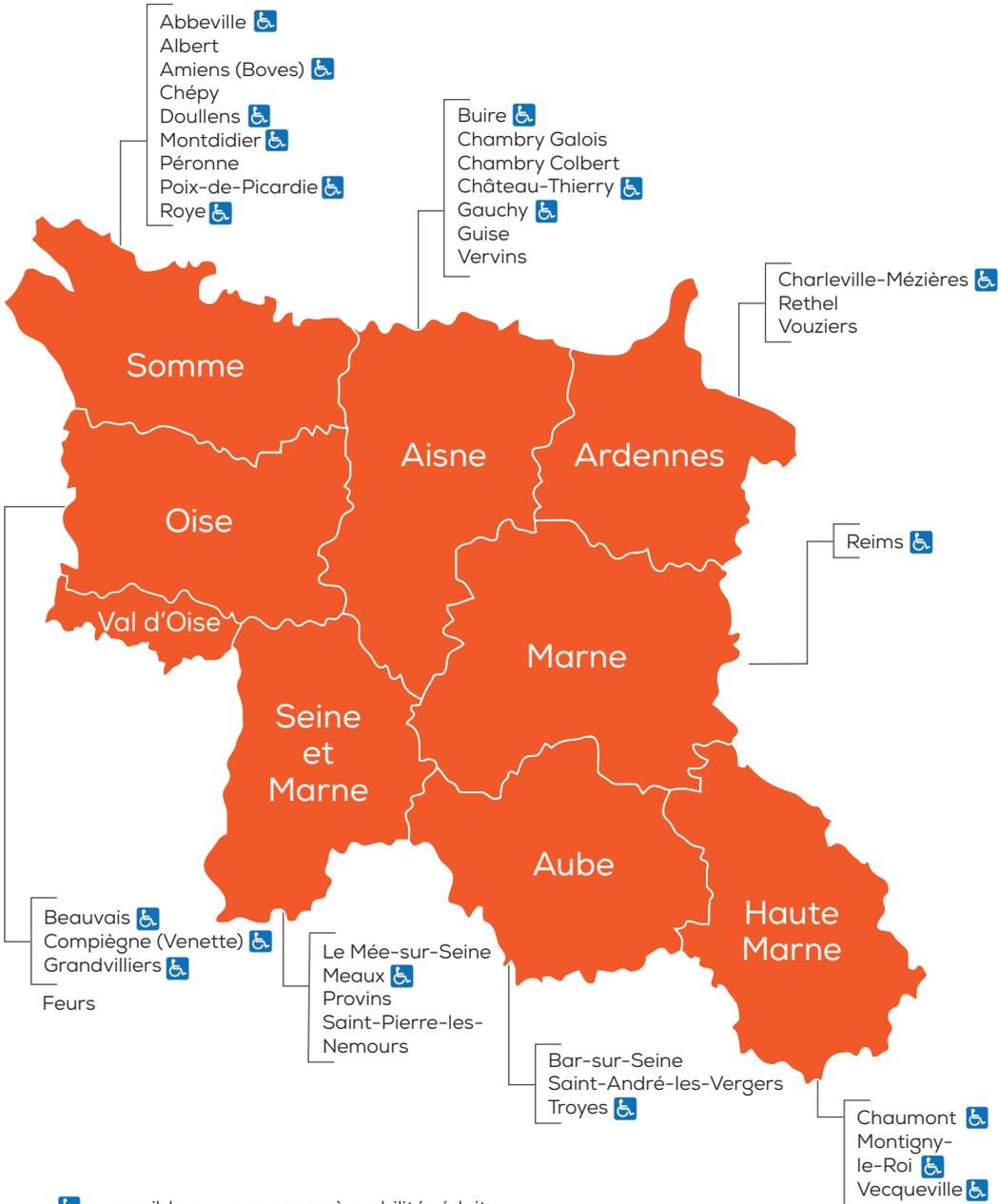
1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26



Les sites de formations



accessible aux personnes à mobilité réduite

Le lieu de formation peut changer en fonction du nombre d'inscriptions et d'éventuels regroupements entre départements.

L'adresse exacte vous sera communiquée sur la convocation adressée principalement par mail quelques jours avant la formation.

Formations

Gérer et piloter son entreprise

| | |
|--|----|
| Les clés de la réussite pour la transmission de son exploitation viticole et son foncier | 12 |
| Gérer la trésorerie de son entreprise : méthodes et outils pour rester serein | 13 |
| Le coût de revient : un outil d'aide à la décision | 14 |
| Dynamique Jeune Agriculteur : les chiffres clés de l'entreprise | 16 |
| Dynamique Jeune Agriculteur : la trésorerie et le coût de revient | 17 |
| Les Marchés à terme : sécuriser son prix de vente | 18 |
| Mieux se connaître pour bien communiquer | 19 |
| Réussir un projet collectif | 20 |
| Déceler les points de vigilance dans votre entreprise (approche globale des risques) | 21 |
| Votre stratégie au service de la rentabilité de votre entreprise équestre | 22 |
| L'intérêt d'exploiter en société | 23 |
| Préparer et anticiper la cession de son entreprise pour prendre sa retraite | 24 |
| Maîtriser son temps pour être plus efficace | 25 |



Piloter son entreprise

Employeurs main-d'œuvre

Patrimoine

Hygiène Réglementation

Commercial Communication

Agronomie Diversification

Bureautique Informatique

Bulletin d'inscription

Les clés de la réussite pour la transmission de son exploitation viticole et son foncier

OBJECTIF

Comprendre les différents modes de transmission de l'entreprise d'exploitation et du foncier pour être en capacité de choisir les solutions les plus adaptées à son entreprise.

PUBLIC CONCERNÉ

Viticulteurs.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

Partie théorique :

- Description des différents modes de transmission de l'entreprise d'exploitation :
 - ▶ apport,
 - ▶ cession des titres,
 - ▶ pacte Dutreil,
 - ▶ cession dans le cadre d'un départ à la retraite.
- Description des différents modes de transmission du foncier :
 - ▶ démembrement,
 - ▶ apport en société.

Partie pratique :

- Exercices sur le coût fiscal des différents modes de transmission,
- Apports théoriques et exercices pratiques.

Les +

Anticiper la transmission de son exploitation pour faire les bons choix.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|--------------------|-----------------|---------------------------|
| Viticulteurs | Marne | 11/01/2022 | 15/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Gérer la trésorerie de son entreprise : méthodes et outils pour rester serein

OBJECTIF

Mieux comprendre les équilibres financiers de l'entreprise afin d'anticiper les flux de trésorerie.

A partir de l'analyse de l'activité, mettre en place un suivi et une gestion de trésorerie.

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs, viticulteurs ou artisans, commerçants, services.

PRÉREQUIS

Maîtriser les bases de maniement d'un ordinateur et d'un tableur.

PROGRAMME

- Analyse de groupes : présentation des résultats prévisionnels et de la conjoncture.
- Prévisionnel des évolutions de trésorerie sur les différents systèmes d'exploitation.
- Comprendre les performances des entreprises (quart supérieur, quart inférieur, ...) : repérer les facteurs clés de succès.
- Calcul d'un budget de trésorerie prévisionnel (EBE + trésorerie) : utilisation de l'outil Web Budget de trésorerie.
- Réaliser son budget de trésorerie annuel, savoir gérer les excédents ou les déficits et prévoir des financements adaptés.
- Mettre en place des indicateurs pour mieux gérer la trésorerie au quotidien.
- Etude de cas concrets.

| Public | Lieux ⁽¹⁾ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------------------------------|---|-----------------|---------------------------|
| Agriculteurs | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Mai - Juin 2022 | 10/03/2022 |
| Artisans Commerçants Services | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Mai - Juin 2022 | 10/03/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Les +

Savoir réaliser et suivre son budget de trésorerie annuel.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

Piloter son entreprise

Employeurs main-d'œuvre

Patrimoine

Hygiène Réglementation

Commercial Communication

Agronomie Diversification

Bureautique Informatique

Bulletin d'inscription

Le coût de revient, un outil d'aide à la décision

OBJECTIF

Calculer et maîtriser les coûts de revient de ses différents ateliers de production et/ou de ses cultures, est nécessaire pour déterminer un assolement, un budget, prendre la décision de vendre... Comment faire du calcul de ses coûts de revient un outil de pilotage pour appréhender la volatilité des marchés ou faire face aux aléas (spéculation, contexte géopolitique) ?

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs.

PRÉREQUIS

Savoir utiliser les fonctionnalités de base d'un tableur.

PROGRAMME

- Notions de coût de production, coût de revient et point d'équilibre financier : quelles différences ? Quelles utilisations ?
- Où et comment retrouver dans votre comptabilité les éléments nécessaires à leur détermination ?
- Rappel des éléments importants contenus dans les documents analytiques.
- Impact de la volatilité des prix sur vos coûts de revient, coût de production et point d'équilibre financier.

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|---|---------------------|----------------------------|
| Agriculteurs | Montdidier (80) | 21/12/2021 | Contactez la coordinatrice |
| | Oise | Février 2022 | 08/12/2021 |
| | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Février - Mars 2022 | 15/12/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Les +

Pouvoir se comparer, améliorer ses performances en terme de coût de mécanisation. Travailler sur ses propres chiffres.

Durée - Tarifs

1,5 jour - 198 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

Bon à savoir !

Nos formations ouvrent droit au crédit d'impôt !

Toute formation suivie par le(s) dirigeant(s) ouvre droit au crédit d'impôt. Grâce à ce crédit, vous assistez à 2 journées de formation intégralement remboursées.

Exemple de calcul pour une ou deux journées de formation pour un dirigeant :

| Formation année civile 2022 | | |
|---|------------------------|----------------------------------|
| SMIC applicable au 01/10/2021 = 10,48 €/heure | | |
| | 1 journée de formation | 2 journées de formation |
| | 7 heures | 14 heures |
| Frais engagés HT | 32,50 € | 32,50 € + 110,00 € = 142,50 € |
| Crédit d'impôt | 7 x 10,48 € = 73,36 € | 14 x 10,48 = 146,72 € |
| Gain | + 40,86 € | +4,22 € |

Une formation de 2 jours est intégralement prise en charge (ou 2 x 1 jour)

Le crédit d'impôt est plafonné à la prise en compte de 80 heures de formation pour l'année 2022 pour toute entreprise de moins de 10 salariés ou moins de 2 millions d'euros de CA annuel. Pour une prise en compte effective, vous transmettez **la facture et l'attestation de suivi de la formation à votre comptable**.

Nos méthodes pédagogiques

Les méthodes pédagogiques peuvent être :

- Power point
- Exercices d'application
- Mise en situation
- Etudes de cas concrets
- Utilisation d'outils informatiques...

(Plus d'informations sur demande)

Evaluation des acquis

Une évaluation des acquis est réalisée au début et à la fin de la formation à partir d'un QCM ou d'un Quizz.

Dynamique Jeune Agriculteur : les chiffres clés de l'entreprise

OBJECTIF

Se familiariser au métier de gestionnaire d'entreprise agricole : maîtriser les chiffres clés de l'entreprise, les utiliser pour mieux gérer et décider.

PUBLIC CONCERNÉ

Jeunes agriculteurs installés depuis moins de 3 ans.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Rappel des engagements résultant d'une installation aidée (ATP/ATS, calcul et suivi du revenu disponible, respect du plan d'investissement, les avenants...).
- Distinguer économique/fiscal, notion de produits et de charges consommées, les marges brutes, l'utilisation de l'EBE, les principaux ratios économiques et financiers, les différents types de résultats (économique, comptable, fiscal,...), la MSA et l'impôt.
- Comprendre la plus-value et sa taxation.
- Fonctionnement du compte-courant associé en société.

Les +

Animation privilégiant les échanges entre participants. Cas d'applications et outils concrets pour gérer le quotidien d'une exploitation.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|---|---|------------------------|---------------------------|
| J.A. installés depuis moins de 3 ans <i>(Attention : attestation MSA de l'année civile en cours à fournir à l'inscription)</i> | Somme | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |
| | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Dynamique jeune agriculteur : la trésorerie et le coût de revient

OBJECTIF

Maîtriser les grands principes financiers et économiques de la gestion de son exploitation, les principaux outils de gestion économique de l'exploitation.

PUBLIC CONCERNÉ

Jeunes agriculteurs installés depuis moins de 3 ans.

PRÉREQUIS

Savoir utiliser les fonctionnalités de base d'un tableur.

PROGRAMME

- Coût de revient et point d'équilibre.
- Qu'est-ce qu'un budget de trésorerie ? Un coût de revient ? Un point d'équilibre financier ? Quelles utilisations de ces outils au quotidien ?
- Réalisation d'un budget de trésorerie (exercice pratique sur PC).
- Méthodologie de calcul d'un coût de revient (exercice pratique sur PC).
- Comment tirer profit de la connaissance de l'évolution de sa trésorerie et de ses coûts de revient : devenir acteur par l'anticipation.
- Exercices pratiques.

| Public | Lieux ⁽¹⁾ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|---|---|------------------------|---------------------------|
| J.A. installés depuis moins de 3 ans <i>(Attention : attestation MSA de l'année civile en cours à fournir à l'inscription)</i> | Somme | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |
| | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Les +

Animation privilégiant les échanges entre participants. Cas d'applications et outils concrets pour gérer le quotidien d'une exploitation.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

Les Marchés à terme : sécuriser son prix de vente

OBJECTIF

Connaître et comprendre les différents modes de commercialisation des céréales. Posséder les informations et les outils pour définir sa stratégie de commercialisation.

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Etoffer et sécuriser sa stratégie de commercialisation (gestion du risque prix).
- Les indicateurs personnels à connaître (prix seuil de commercialisation, coût de production).
- Appréhender le marché mondial pour avoir des repères (productions, échanges mondiaux de céréales).
- Initiation au marché à terme : fonctionnement, utilisation, intérêt.
- Initiation aux options du marché à terme (call, put) : fonctionnement, utilisation, intérêt.
- Adaptation de l'offre des organismes stockeurs vis à vis du marché à terme.
- Comment intégrer et utiliser ces outils dans la stratégie de commercialisation ?

Les +

Déterminer une stratégie de commercialisation en fonction de l'acceptation du risque et du marché.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|---|-----------------|---------------------------|
| Agriculteurs | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Mars 2022 | 11/01/2022 |
| | Somme | Juin 2022 | 16/04/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Mieux se connaître pour bien communiquer

OBJECTIF

Au-delà des compétences techniques et des contraintes économiques, la réussite d'une entreprise se situe dans la dimension humaine et relationnelle du chef d'entreprise avec son environnement.

Travailler ensemble, construire une équipe performante, être efficace dans la prise de décision reposent avant tout sur :

- une bonne connaissance de son propre fonctionnement (motivations, besoins personnels, aptitudes),
- une bonne compréhension des autres et l'acceptation de leurs différences,
- la complémentarité des individus qui garantit l'efficacité collective de l'entreprise,
- une communication maîtrisée.

Les +

Tests d'auto-évaluation réalisés tout au long de la formation.

Durée - Tarifs

1 jour - 264 € TTC
(dont 132 € TTC diagnostic OPR)

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public.

PRÉREQUIS

Répondre au questionnaire OPR (Optimisation du Potentiel Relationnel) envoyé préalablement par mail.

PROGRAMME

Acquérir des outils de connaissance de soi permettant de :

- Progresser dans sa relation avec les autres : associés, salariés, clients, fournisseurs.
- Reconnaître ses domaines de motivation.
- Identifier l'impact de ses comportements sur celui des autres.
- Identifier son propre style de communication, et de l'adapter à son interlocuteur et à la situation.
- Identifier son propre style de management.
- Avoir des pistes pour optimiser son potentiel relationnel.
- Elaborer un plan d'actions individualisé pour progresser dans sa communication.

| Public | Lieux ⁽¹⁾ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|---|-----------------|---------------------------|
| Tout public | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Juin 2022 | 14/04/2022 |
| | Somme | Février 2022 | 11/12/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Réussir un projet collectif

OBJECTIF

Partager les motivations, les bénéfices personnels attendus, et les volontés de contribution au projet. Définir les contours de l'alliance. Ce qu'elle est et n'est pas. Construire les règles de fonctionnement.

PUBLIC CONCERNÉ

Groupe d'entrepreneurs envisageant un projet collectif : investissement productif, groupement de distribution...

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Cadrer les enjeux et les motivations.
- Structurer les bases opérationnelles : définir les limites de l'alliance.
- Identifier la gouvernance : qui fait quoi ? qui décide de quoi ?
- Définition des règles de base qui régissent le groupe.
- Elaborer un plan d'actions, mettre des jalons pour garantir le bon avancement.

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|--------------------|------------------------|---------------------------|
| Tout public | Somme | Janvier - Février 2022 | 16/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Les +

Construire ensemble les règles concrètes de fonctionnement pour un projet réussi.

Durée - Tarifs

1 jour - 144 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

Déceler les points de vigilance dans votre entreprise

(approche globale des risques)

OBJECTIF

Acquérir des points de repères et une démarche qui permettent de recenser, hiérarchiser les risques et de choisir les actions de prévention adaptées à son exploitation.

PUBLIC CONCERNÉ

Exploitant agricole ou chef d'entreprise souhaitant sécuriser son activité, son revenu et être plus serein dans la conduite de son entreprise.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Caractériser et objectiver les différentes sources de fluctuation du revenu.
- Acquérir une démarche qui permette de hiérarchiser les principaux risques et d'arbitrer les solutions de réduction des risques.
- Connaître les méthodes de gestion des risques pour prévenir ou couvrir les risques majeurs identifiés.
- Élaborer un plan d'actions qui prévoit les étapes à suivre et les moyens d'approfondir la gestion préventive sur 2 ou 3 risques majeurs.

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|--------------------|-----------------|----------------------------|
| Tout public | Doullens (80) | 16/12/2021 | Contactez la coordinatrice |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Les +

Etablir le baromètre des risques dans son entreprise. Connaître les moyens de prévention.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

Piloter son entreprise

Employeurs main-d'œuvre

Patrimoine

Hygiène Réglementation

Commercial Communication

Agronomie Diversification

Bureautique Informatique

Bulletin d'inscription

Votre stratégie au service de la rentabilité de votre entreprise équestre

OBJECTIF

Cette formation fait suite au webinaire « Professionnels du cheval, comment rebondir après la crise » diffusé en juin 2020 (disponible en replay) pour aller plus en profondeur sur les points évoqués : acquérir des outils d'aide à la stratégie, la planification, la rentabilisation et définir les actions à mettre en œuvre pour optimiser votre rentabilité.

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels du cheval (écuries, centres équestres, éleveurs, entraîneurs).

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Mesurer l'impact de la TVA sur votre trésorerie.
- Définir le lien entre le résultat de l'entreprise et sa trésorerie.
- Vérifier la cohérence entre :
 - ▶ le coût de revient d'un cheval par mois et son prix de vente (mois de pension),
 - ▶ le coût de revient d'une heure d'enseignement et son montant facturé.
- Etablir la grille tarifaire (pension ou cours) en ventilant la TVA sur 2 taux.
- Choisir les actions adaptées à votre situation pour optimiser la rentabilité :
 - ▶ développer le nombre de cavaliers,
 - ▶ valider l'intérêt d'un agrandissement d'écurie,
 - ▶ optimiser les installations existantes.

Les +

Une formation de gestion d'entreprise adaptée au monde équestre, animée par des intervenants spécialisés.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ⁽¹⁾ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------------------|-------------------------------|------------------------|---------------------------|
| Professionnels du cheval | Somme | 1er trimestre 2022 | 15/11/2021 |
| | Oise Val d'Oise | Février 2022 | 08/12/2021 |
| | Haute Marne Seine et Marne | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

L'intérêt d'exploiter en société

OBJECTIF

Choisir la structure juridique adaptée à sa situation : individuel ou société.

PUBLIC CONCERNÉ

Chefs d'exploitation se posant la question du passage en société.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Etre capable de choisir le montage sociétaire en agriculture approprié à son cas.
- Présentation et définition des différents types de sociétés. Quelles sont les conséquences du choix d'une formule sociétaire ? Pourquoi en privilégier une plutôt qu'une autre ?
- Connaître les avantages et les inconvénients par rapport à l'exploitation individuelle.
- Quelles sont les démarches à suivre ?
- Avantages et inconvénients d'une formule sociétaire au niveau fiscal, patrimonial...
- Etablir les démarches à suivre pour se mettre en société après avoir fait l'analyse de l'exploitation.

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|---|-----------------|---------------------------|
| Agriculteurs | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Mars 2022 | 11/01/2022 |
| | Somme - Oise Val d'Oise | Mars 2022 | 15/01/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Les +

Avoir tous les éléments en main pour choisir la bonne formule sociétaire.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

Préparer et anticiper la cession de son entreprise pour prendre sa retraite

OBJECTIF

Evaluer l'ensemble des enjeux consécutifs à un arrêt d'activité et construire le plan d'actions à mettre en oeuvre.
Comment bien préparer son arrêt d'activité pour rester maître de la situation ?

PUBLIC CONCERNÉ

Chef d'entreprise souhaitant céder dans les 5 à 10 ans à venir.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Analyse des différents facteurs interférant dans la cession d'une entreprise individuelle ou sociétaire notamment :
 - ▶ le statut du fermage en agriculture (pour les sessions agriculteurs uniquement),
 - ▶ le régime des plus-values professionnelles et privées,
 - ▶ la taxation du revenu de l'année et des résultats en sursis d'imposition,
 - ▶ les démarches de liquidation des droits à la retraite,
 - ▶ la valorisation du patrimoine professionnel,
 - ▶ les règles en terme de transmission du patrimoine (abattements en vigueur, pacte DUTREIL).
- Etablir un plan d'actions pour réussir sa cession.

Les +

Construire son plan d'actions pour gérer la cession de son entreprise.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|---|------------------------|----------------------------|
| Agriculteurs | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |
| | Chepy (80) | 04/11/2021 | Contactez la coordinatrice |
| | Doullens (80) | 30/11/2021 | Contactez la coordinatrice |
| | Péronne (80) | 09/12/2021 | Contactez la coordinatrice |
| | Montdidier (80) | 27/01/2022 | 08/12/2021 |
| | Beauvais (60) | Février 2022 | 08/12/2021 |
| | Venette (60) | Février 2022 | 08/12/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Maîtriser son temps pour être plus efficace

OBJECTIF

Clarifier ses domaines de responsabilité et identifier ses activités prioritaires et à valeur ajoutée. Identifier et limiter les principales sources de stress, de pertes de temps et déterminer l'emploi réel de son temps. S'organiser et établir ses priorités. Prioriser et planifier ses tâches. Se fixer des objectifs professionnels. Établir des plans d'actions et les suivre.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Faire un diagnostic individuel, établir son profil de gestion du temps, et adopter une méthodologie en 5 axes :
- S'organiser, avoir une vision globale : domaines de responsabilité, activités prioritaires, répartition entre les différentes sphères professionnelles, sociales, familiales et personnelles, objectifs.
- Prioriser : clarifier l'urgent et l'important, gérer ses priorités.
- Planifier : outils de gestion du temps, gestion de l'imprévu.
- Agir avec efficacité : sources de pertes de temps, atouts et points de vigilance, mise en place d'un plan d'actions personnalisé.
- La gestion collective de son temps : gérer les interruptions, dire non, traiter les demandes, différer.

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|---------------------|------------------------|---------------------------|
| Tout public | Amiens (Boves) (80) | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Les +

Utilisation d'outils de gestion du temps. Mise en pratique à partir de cas concrets.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

Adhérents CGA, bénéficiez d'un tarif privilégié !

39 € TTC repas compris !

Chaque adhérent du CGA bénéficie d'une journée de formation par an à tarif privilégié, soit du 1^{er} septembre de l'année en cours au 31 août de l'année suivante. Cette première journée de formation est à choisir parmi toutes les formations du catalogue*. Seuls les frais de logistique, d'un montant de 39 € TTC* par jour et par personne, sont à régler à l'inscription.

Formation à plusieurs, des tarifs avantageux !

Pour bénéficier de tarifs encore plus avantageux, n'hésitez pas à inscrire plusieurs personnes de votre entreprise à la même formation. Le coût est alors ramené à 39 € TTC* par jour et par personne supplémentaire (au lieu de 132€ TTC, prix d'une journée de formation pour une personne).

A propos des dates

Si le nombre d'inscrits dépasse la capacité de la formation ou que la date de la formation est passée, une session complémentaire pourra être programmée. N'hésitez pas à contacter la coordinatrice concernée pour connaître les dates supplémentaires.

Pour vous inscrire à une formation

Par internet : sur notre site www.cgapneidf.fr

Par courrier : remplissez un bulletin d'inscription présent en page 77 et envoyez-le accompagné de votre règlement à l'une des adresses suivantes, en fonction du lieu de déroulement des formations choisies :

- Pour l'Oise, le Val d'Oise ou la Somme :
CGA PNEIDF - Edwina DUPUIS - Coordinatrice
Pôle Jules Verne 2 - 10 rue de l'Île Mystérieuse - 80440 BOVES
- Pour l'Aisne, les Ardennes, l'Aube, la Haute Marne, la Marne ou la Seine et Marne :
CGA PNEIDF - Aurélie BALITOUT - Coordinatrice
9 rue JB Colbert - Chambry - 02930 LAON Cedex 9

Vous pouvez aussi vous inscrire à une formation d'un département autre que celui de votre affiliation. Seule votre interlocutrice change :

- Pour l'Oise, le Val d'Oise ou la Somme : Edwina DUPUIS - Tél. 03 22 50 21 43
- Pour l'Aisne, les Ardennes, l'Aube, la Haute Marne, la Marne ou la Seine et Marne : Aurélie BALITOUT - Tél. 03 23 23 19 19

Une question ? Envoyez votre demande à : formation@cgapneidf.fr

Retrouvez les mises à jour du catalogue et les nouvelles dates sur notre site :
www.cgapneidf.fr

*sauf formations spécifiques : pages 19, 20, 56 et 59.

Employeurs de main-d'œuvre

Mettre en place son Document Unique
de prévention des risques 28

Mettre à jour son Document Unique de prévention
des risques et le faire vivre dans l'entreprise 29

Gestion des conflits avec les salariés : comment
les anticiper, les éviter et les gérer ? 30

Employeurs, gérez vos salariés au quotidien 31

Employeurs, réussissez vos temps forts
avec vos salariés 32

Réussir l'embauche d'un salarié ou
d'un apprenti : comment bien faire ? 33

La motivation des salariés
au service de la performance de l'entreprise 34



Mettre en place son Document Unique de prévention des risques

OBJECTIF

Comprendre les enjeux, les modalités et le contenu du Document Unique. Mettre en œuvre l'évaluation des risques professionnels. Initier une démarche de prévention dans l'entreprise. Se mettre en règle vis-à-vis de la réglementation sociale.

PUBLIC CONCERNÉ

Employeur de main-d'œuvre.

PRÉREQUIS

Maîtriser les bases du maniement d'un ordinateur.

PROGRAMME

- Comprendre les enjeux liés à la prévention santé sécurité au travail, connaître les obligations des employeurs et se mettre en règle vis-à-vis de la réglementation sociale.
- Description de la méthode pour analyser les risques professionnels (analyse par poste de travail par type de risque, présentation de la méthode des 5M).
- Identifier le responsable de la réalisation de l'évaluation dans l'entreprise.
- Exercices d'application de la méthode sur cas concrets (supports photos ou vidéos).
- Evaluer les risques identifiés et les hiérarchiser pour déterminer les actions prioritaires.
- Mettre en place un plan de prévention.
- Point sur la faute inexcusable de l'employeur.

Les +

Apprendre à réaliser son document unique et à réduire les risques au travail.

Durée - Tarifs

1 jour ou 2 jours
132 € TTC si 1 jour
264 € TTC si 2 jours

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------------------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------------|
| Tout public | Beauvais (60) | 1er trimestre 2022 | 15/11/2021 |
| | Venette (60) | 2ème trimestre 2022 | 14/02/2022 |
| | Poix-de-Picardie (80) | 19 et 29/11/2021 | Contacteur la coordinatrice |
| | Abbeville (80) | 25 et 31/01/2022 | 15/11/2021 |
| | Bar-sur-Seine (10) | 30/11/2021 | Contacteur la coordinatrice |
| | Amiens (Boves) (80) | 07 et 14/03/2022 | 15/01/2022 |
| Agriculteurs | Rethel (08) | 02 et 03/12/2021 | Contacteur la coordinatrice |
| | Rethel (08) | 18 et 20/01/2022 | 18/11/2021 |
| | Meaux (77) | 09/12/2021 (1 jour) | Contacteur la coordinatrice |
| | Chepy (80) | 08 et 15/03/2022 | 15/01/2022 |
| Artisans Commerçants Services | Roye (80) | 21 et 28/02/2022 | 07/02/2022 |
| | Chepy (80) | 10 et 17/01/2022 | 08/12/2021 |
| Viticulteurs | Château-Thierry (02) | 25/01/2022 (1 jour) | 08/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Mettre à jour son Document Unique de prévention des risques et le faire vivre dans l'entreprise

OBJECTIF

Vous avez déjà réalisé votre Document Unique sous forme informatisée. Comment le mettre à jour ? Comment l'appliquer dans votre entreprise et faire en sorte que les salariés le suivent et l'utilisent ?

Les +

Impliquer les salariés dans la gestion des risques.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

PUBLIC CONCERNÉ

Tout employeur ayant déjà réalisé le Document Unique sous forme informatisée et souhaitant le mettre à jour.

PRÉREQUIS

Maîtriser les bases du maniement d'un ordinateur et avoir déjà mis en place son D.U. (avoir suivi la formation Mise en place du D.U.).

PROGRAMME

- Rappel et définition des nouvelles normes réglementaires.
- Méthodes d'application dans l'entreprise.
- Descriptif succinct des obligations et vérification de leur application.
- Mise en garde en cas de non application.
- Comment sensibiliser les salariés quant au respect des règles de fonctionnement et de sécurité ?

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------------------------------|-----------------------|--------------------|----------------------------|
| Tout public | Poix-de-Picardie (80) | 10/12/2021 | Contactar la coordinatrice |
| | Poix-de-Picardie (80) | 22/02/2022 | 08/12/2021 |
| | Péronne (80) | 25/11/2021 | Contactar la coordinatrice |
| | Chepy (80) | 13/06/2022 | 15/04/2022 |
| | Doullens (80) | 01/02/2022 | 08/12/2021 |
| | Grandvilliers (60) | 1er trimestre 2022 | 15/11/2021 |
| | Troyes (10) | 07/03/2022 | 15/01/2022 |
| | Abbeville (80) | 18/11/2021 | Contactar la coordinatrice |
| | Abbeville (80) | 24/01/2022 | 15/11/2021 |
| Agriculteurs | Méé sur Seine (77) | 11/01/2022 | 18/11/2021 |
| | Rethel (08) | 27/01/2022 | 18/11/2021 |
| | Amiens (Boves) (80) | 20/06/2022 | 15/04/2022 |
| Viticulteurs | Château-Thierry (02) | 15/02/2022 | 10/12/2021 |
| Artisans Commerçants Services | Amiens (Boves) (80) | 07/02/2022 | 10/01/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Gestion des conflits avec les salariés : comment les anticiper, les éviter et les gérer ?

OBJECTIF

S'approprier les concepts, comportements et outils qui permettent d'anticiper et gérer les conflits. Adopter une attitude gagnant-gagnant.

PUBLIC CONCERNÉ

Employeurs tous marchés.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Définir et analyser les différents types de conflits,
- Utiliser les méthodes de communication appropriées pour désamorcer les conflits,
- Mettre en œuvre les différents modes d'intervention pour désamorcer les conflits,
- Mises en situation,
- Apports théoriques et pratiques.

Les +

Acquérir un savoir-faire permettant d'intervenir avec efficacité dans la résolution des conflits.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ⁽¹⁾ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|-----------------------|---------------------|---------------------------|
| Tout public | Amiens (Boves) (80) | Mars 2022 | 15/01/2022 |
| | Poix-de-Picardie (80) | 21/03/2022 | 15/01/2022 |
| | Beauvais (60) | 2ème trimestre 2022 | 14/02/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Employeurs, gérez vos salariés au quotidien

OBJECTIF

Gérer la relation contractuelle au quotidien.
Mieux appréhender les engagements liés au contrat de travail.
Sécuriser les ruptures de contrat.

Les +

Sécuriser la relation contractuelle.
Être en règle vis-à-vis de la réglementation sociale.

Durée - Tarifs

2 x 0,5 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

PUBLIC CONCERNÉ

Employeur de main-d'œuvre autonome qui souhaite connaître les obligations sociales, qu'il réalise lui-même ou non ses bulletins de paye.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Respecter les engagements du contrat :
 - obligation droit et devoir de l'employeur.
 - obligation droit et devoir du salarié.
- Que comprend un bulletin de salaires ? :
 - décomptes des postes de charges sociales et de rémunérations,
 - comment décompter les congés maladie et absences ?
 - comment compter le temps de travail (heures supplémentaires, etc...) ?
- Les formalités déclaratives du salaire :
 - DSN, N4DS, taxe professionnelle, taxe d'apprentissage, déclaration handicapé.
- Comment gérer la relation contractuelle ? :
 - conflits, non-respect des consignes ou problème de compétences.
- Comment gérer la rupture du contrat de travail ? :
 - en cas de démission, de licenciement, de retraite, de rupture conventionnelle.
- Evaluer les risques identifiés et les hiérarchiser pour déterminer les actions prioritaires :
 - mettre en place un plan de prévention,
 - point sur la faute inexcusable de l'employeur.

| Public | Lieux ⁽¹⁾ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------------------------------|---|-----------------------|----------------------------|
| Tout public | Somme - Oise | Selon préinscriptions | Contactez la coordinatrice |
| Agriculteurs | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Mai - Juin 2022 | 10/03/2022 |
| Artisans Commerçants Services | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Mai - Juin 2022 | 22/04/2022 |
| Viticulteurs | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Mai - Juin 2022 | 10/03/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Employeurs, réussissez vos temps forts avec vos salariés

(entretien annuel, professionnel et point intermédiaire d'étape)

OBJECTIF

Savoir mener des entretiens professionnels pour améliorer la performance, en faire un outil gagnant-gagnant au service de l'entreprise.

PUBLIC CONCERNÉ

Employeurs, chefs d'entreprise qui managent des salariés ou salariés encadrant une équipe.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Les enjeux pour le dirigeant, l'entreprise et le collaborateur.
- Identifier les points clés de l'entretien professionnel.
- Conjuguer l'entretien d'évaluation avec l'entretien professionnel : intégrer les obligations de l'entretien annuel professionnel.
- Préparer ses entretiens avec objectivité :
 - ▶ analyser et anticiper les réactions, les questions,
 - ▶ adopter une posture appropriée,
 - ▶ mener des entretiens constructifs pour établir une relation de confiance et un plan de progrès motivant,
 - ▶ réaliser un feedback sur les performances et les compétences des collaborateurs,
 - ▶ définir les objectifs clairs et suivre les plans d'actions mis en place.
- S'entraîner à mener des entretiens annuels : entraînement sur les différentes phases de l'entretien annuel afin de s'approprier les méthodes et les techniques.
- Acquérir les savoir-faire relationnels pour faciliter l'entretien :
 - ▶ Repérer son style d'écoute et exceller dans la relation.
 - ▶ Gérer les situations difficiles.

Les +

Des mises en situation pour s'exercer à conduire l'entretien d'évaluation, remise d'une boîte à outils (trame fiche de poste,...).

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|---|-----------------|---------------------------|
| Tout public | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Février 2022 | 10/12/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Réussir l'embauche d'un salarié ou d'un apprenti : comment bien faire ?

OBJECTIF

Savoir préparer une offre d'embauche.
Savoir réaliser les démarches à l'embauche.
Chiffrer le coût d'un salarié ou apprenti.
Choisir le bon contrat de travail par rapport aux besoins de l'entreprise.
Optimiser la recherche d'aide.

Les +

Un spécialiste du droit social pour sécuriser sa stratégie d'embauche. Etre en règle avec le droit du travail.

Durée - Tarifs

2 x 0,5 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

PUBLIC CONCERNÉ

Tout employeur.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Quand embaucher votre salarié en fonction de :
 - votre secteur d'activité,
 - la croissance économique de votre entreprise.
- Comment embaucher votre salarié ? :
 - bien rédiger votre offre d'emploi,
 - bien évaluer les coûts,
 - bien rédiger son contrat de travail.
- Les formalités d'embauche de votre salarié :
 - formalités préalables à l'embauche,
 - formalités à réaliser après l'embauche.
- Quels sont les dispositifs d'aide à l'embauche ? Deux grands types d'aides à l'embauche :
 - les contrats aidés,
 - le contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage.
- Les aides à l'embauche destinées aux entreprises :
 - l'aide TPE jeunes apprentis,
 - l'aide emploi franc.
- Cas particulier des travailleurs étrangers, des mineurs.

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|---|-----------------------|----------------------------|
| Agriculteurs | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Février - Mars 2022 | 12/12/2021 |
| Viticulteurs | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Février - Mars 2022 | 12/12/2021 |
| Tout public | Somme - Oise | Selon préinscriptions | Contactez la coordinatrice |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

La motivation des salariés au service de la performance de l'entreprise

OBJECTIF

Savoir identifier le besoin de l'entreprise en matière de rémunération variable.

Choisir la forme de rémunération variable adaptée à sa situation.

Chiffrer le niveau de rémunération variable.

PUBLIC CONCERNÉ

Employeurs de main-d'œuvre.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- La politique de rétribution globale.
- Rémunérer les compétences et la performance.
- Fonctionnement des systèmes de rémunérations variables et autres outils adaptés à la politique d'entreprise.
- Comprendre le cadre juridique de la rémunération variable.
- Panorama des rémunérations variables ou collectives à moyen et long terme.
- Chacun des points traités fait l'objet d'échanges entre participants, exposé de bonnes pratiques d'entreprises et de conseils personnalisés.

Les +

L'apport de compétences d'un spécialiste de la gestion d'entreprise et du personnel. Partage d'expériences entre TPE.

Durée - Tarifs

2 x 0,5 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|---|-----------------------|----------------------------|
| Tout public | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Juin 2022 | 14/01/2022 |
| Tout public | Somme - Oise Val d'Oise | Selon préinscriptions | Contactez la coordinatrice |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Patrimoine

Préparer son dossier de retraite agricole 36

Préparer son dossier de retraite d'artisan
ou de commerçant 37

Réussir et structurer
son investissement immobilier 38

Comprendre, créer et optimiser
la société patrimoniale Holding 39

Préparer et anticiper
la transmission du patrimoine 40

Patrimoine

Hygiène
Réglementation

Commercial
Communication

Agronomie
Diversification

Bureautique
Informatique

Bulletin
d'inscription



Préparer son dossier de retraite agricole

OBJECTIF

Calculer sa pension de retraite et déterminer le complément pour ses besoins financiers.

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs-Viticulteurs.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Estimer le montant prévisionnel de sa retraite et sa date de départ.
- Mesurer les besoins financiers et établir un budget prévisionnel.
- Choisir les solutions les mieux adaptées à sa situation, identifier avantages et contraintes :
 - ▶ souscrire un contrat de retraite complémentaire,
 - ▶ racheter des trimestres.
- Connaître les démarches à effectuer pour demander sa retraite.
- Exercices pratiques et apports théoriques.

Les +

Construire les solutions à mettre en œuvre pour vivre une retraite sereine.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ⁽¹⁾ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|---|------------------------|----------------------------|
| Agriculteurs | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Janvier - Février 2022 | 18/11/2021 |
| | Somme - Oise Val d'Oise | Selon préinscriptions | Contactez la coordinatrice |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Préparer son dossier de retraite d'artisan ou de commerçant

OBJECTIF

Calculer sa pension de retraite et déterminer le complément pour ses besoins financiers.

PUBLIC CONCERNÉ

Artisans - Commerçants.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Estimer le montant prévisionnel de sa retraite et sa date de départ.
- Mesurer les besoins financiers et établir un budget prévisionnel.
- Choisir les solutions les mieux adaptées à sa situation, identifier avantages et contraintes :
 - ▶ souscrire un contrat de retraite complémentaire,
 - ▶ racheter des trimestres.
- Connaître les démarches à effectuer pour demander sa retraite.
- Exercices pratiques et apports théoriques.

Les +

Construire les solutions à mettre en œuvre pour vivre une retraite sereine.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------------------------------|---|------------------------|---------------------------|
| Artisans Commerçants Services | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Janvier - Février 2022 | 18/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Réussir et structurer son investissement immobilier

OBJECTIF

Définir les objectifs de son projet d'investissement immobilier, l'analyser en termes de rendement, de fiscalité, de patrimoine.

Choisir le mode de financement et le dispositif fiscal adapté en fonction des objectifs.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Comment bien investir dans l'immobilier locatif ?
- Fixer ses objectifs et savoir vers quel type d'investissement s'orienter pour y répondre.
- Atouts et contraintes de l'investissement, mesure de la rentabilité.
- Connaître les dispositifs fiscaux et choisir celui à utiliser.
- Définir le financement adapté et la structuration juridique (SCI ou pas).
- Optimiser son investissement grâce à la mise en société.
- Appréhender le régime fiscal IR ou IS.

Les +

Savoir choisir l'investissement immobilier adapté à son profil.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|---|--------------------|----------------------------|
| Tout public | Poix-de-Picardie (80) | Juin 2022 | 15/04/2022 |
| | Albert (80) | Décembre 2021 | Contactez la coordinatrice |
| | Beauvais (60) | 1er trimestre 2022 | 15/11/2021 |
| | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Juin 2022 | 14/04/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Comprendre, créer et optimiser la société patrimoniale Holding

OBJECTIF

Connaître les différents paramètres à prendre en compte pour la mise en place d'une société "Holding" et maîtriser les règles de fonctionnement.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Identifier les avantages :
 - ▶ aider à la transmission du patrimoine professionnel et privé,
 - ▶ faciliter le rachat,
 - ▶ permettre le développement de l'entreprise avec une fiscalité adaptée à la cible.
- Comprendre les inconvénients :
 - ▶ perte de certains dispositifs liés aux bénéficiaires agricoles,
 - ▶ nécessité d'un suivi financier et juridique rigoureux,
 - ▶ détention limitée par les conditions exigées par le statut du fermage.
- Analyser les aspects juridiques :
 - ▶ la forme juridique,
 - ▶ les règles comptables et fiscales (mise en réserve et/ou distribution),
 - ▶ comprendre la gestion des comptes courants,
 - ▶ faire les choix en matière de rémunération gérance, de dividendes, de politique d'investissement, d'emprunt, d'épargne.
- Les règles financières :
 - ▶ conventions de trésorerie inhérentes aux sociétés.

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|---|------------------------|-------------------------------|
| Tout public | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Décembre 2021 | Contactez la coordinatrice |
| | Somme - Oise Val d'Oise | Janvier - Février 2022 | 16/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Les +

Appréhender les enjeux de la mise en place d'une société Holding et en maîtriser les règles.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

Préparer et anticiper la transmission du patrimoine

OBJECTIF

Comprendre les mécanismes juridiques et fiscaux d'une succession pour mieux la préparer.

Évaluer les risques d'une succession non préparée et établir son plan de transmission.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Connaissance des différents héritiers et la place du conjoint survivant.
- Calculs des droits de succession et application (tranches, seuils).
- Cerner les effets de la mise en place d'un bail long terme.
- Présentation des optimisations fiscales et organisations possibles.
- Connaître les enjeux d'une transmission anticipée (donation simple, donation-partage, don manuel).
- Organiser ses dernières volontés (testament).
- Les avantages du contrat d'assurance vie et les enjeux (date de souscription, âge de l'assuré).

Les +

Construire les solutions à mettre en œuvre pour vivre une transmission sereine.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|---|------------------------|----------------------------|
| Tout public | Montdidier (80) | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |
| Agriculteurs | Péronne (80) | 20/01/2022 | 15/11/2021 |
| | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Juin 2022 | 14/04/2022 |
| | Oise - Val d'Oise | Décembre 2021 | Contactez la coordinatrice |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Hygiène Réglementation

| | |
|---|----|
| Maîtriser les risques d'hygiène dans une unité de transformation (HACCP) | 42 |
| Utiliser de manière autonome TELEPAC | 43 |
| Le rallye Ecophyto , une autre manière de renouveler son Certiphyto | 44 |
| Bien préparer son contrôle réglementaire dans le cadre du SCA | 45 |
| La certification HVE (Haute Valeur Environnementale) : un label de qualité pour de nouveaux marchés | 46 |
| Le carbone : bilan et valorisation | 47 |



Maîtriser les risques d'hygiène dans une unité de transformation (HACCP)

OBJECTIF

La réglementation impose aux entreprises du secteur alimentaire (transformation), la mise en oeuvre de la méthode HACCP.

Vous souhaitez connaître et maîtriser les principes et les étapes de cette méthode pour être en règle avec la législation.

PUBLIC CONCERNÉ

Métiers de bouche et restaurateurs, agriculteurs en circuit court.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Connaître et comprendre le contexte européen et législatif.
- Connaître la réglementation en matière d'hygiène, la qualité sanitaire et le danger microbiologique.
- Les 8 points clés d'une bonne pratique d'hygiène.
- Quelles erreurs éviter ?
- L'hygiène des locaux et des matériels.
- Mise en place d'un plan de nettoyage.
- Conditions de réception des marchandises.
- La maîtrise du froid (les températures de conservation).
- La gestion des stocks et le respect des Dates Limite de Consommation et des Dates Limite d'Utilisation Optimum.
- L'organisation et la méthode de travail liées au stockage et à la chaîne du froid.

Les +

Méthode et plan d'actions simples et concrets.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|----------------------------|---|-----------------|---------------------------|
| Tout public Tout public | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Mars 2022 | 15/01/2022 |
| | Somme - Oise Val d'Oise | Mars 2022 | 15/01/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Utiliser de manière autonome TELEPAC

OBJECTIF

Appréhender les règles de l'année pour la déclaration PAC.
Etre capable d'enregistrer et déposer son dossier PAC sur Télépac.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout agriculteur.

PRÉREQUIS

Maîtriser les bases du maniement d'un ordinateur.

PROGRAMME

- Connaître les nouveautés de l'année.
- Calculer l'aide au verdissement (diversité de l'assolement, SIE).
- Manipulation de l'outil Télépac : capacité à enregistrer et à déposer seul son dossier PAC.

Plusieurs dates programmées dans les différentes agences.
Voir www.cgapneidf.fr ou contactez la coordinatrice de votre département
(tous les contacts en page 2).

Les +

Simulation sur les situations de chacun. Réflexion et échanges.
Un support sera mis à disposition de chaque stagiaire.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

Le rallye Ecophyto, une autre manière de renouveler son Certiphyto

OBJECTIF

Pouvoir renouveler le certiphyto sur 2 jours grâce à une formation labellisée écophyto et trouver des pistes pour maximiser le rendement.

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Identification d'agresseurs qui pénalisent le rendement : ravageurs, adventices, maladies...
- Les seuils de nuisibilité par typologie d'agresseur.
- Les pratiques alternatives aux produits phytosanitaires à mettre en place pour limiter la pression et maintenir la marge brute de la culture (visite de parcelles et d'infrastructures agro-écologiques).
- Plan d'actions à l'échelle de la rotation pour gérer une problématique spécifique à mon exploitation.

Les +

Renouveler dans les temps le Certiphyto. Intégrer de nouveaux indicateurs pour évaluer la pression des agresseurs sur mes cultures et s'interroger sur mon système d'exploitation.

Durée - Tarifs

2 jours - 264 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|-----------------------|-------------------------------|----------------------------|
| Agriculteurs | Chepy (80) | Décembre 2021 | Contactez la coordinatrice |
| | Doullens (80) | 06 et 07/12/2021 | Contactez la coordinatrice |
| | Péronne (80) | 02 et 03/12/2021 | Contactez la coordinatrice |
| | En digital | Décembre 2021 Janvier 2022 | Contactez la coordinatrice |
| | Abbeville (80) | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |
| | Beauvais (60) | 2ème trimestre 2022 | 14/02/2022 |
| | Poix-de-Picardie (80) | 24 et 25/05/2022 | 10/03/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Bien préparer son contrôle réglementaire dans le cadre du SCA

OBJECTIF

Connaître les réglementations et les points de contrôles qui s'y rattachent.

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Appréhender les différentes réglementations liées à la localisation des parcelles agricoles : conditionnalité, zone vulnérable...
- Mettre en place les documents demandés en cas de contrôle : Plan Prévisionnel de Fumure, cahier d'épandage, registre phytosanitaire...
- Visite d'une exploitation et audit à blanc pour mieux appréhender les points de vigilance et les erreurs à éviter.

Les +

Etre en règle et éviter les pénalités en cas de contrôle. Connaître les points de vigilance et les axes de travail sur son exploitation.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|---|------------------------|----------------------------|
| Agriculteurs | Somme | Selon préinscriptions | Contactez la coordinatrice |
| | Oise | Selon préinscriptions | Contactez la coordinatrice |
| | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

La certification HVE (Haute Valeur Environnementale) : un label de qualité pour de nouveaux marchés

OBJECTIF

Connaître les différents niveaux de la certification HVE.
Se positionner, mettre en place le plan d'actions pour atteindre le niveau 3.

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Que veut dire ce sigle ?
- Quelles sont les opportunités de marché à saisir grâce à cette certification ?
- Quelles sont les exigences demandées sur les différents niveaux ?
- Quel plan d'actions mettre en place sur mon exploitation pour atteindre les niveaux 1, 2 ou 3 ?
- Exercices pratiques et apports théoriques

Les +

Se situer sur l'échelle de la certification HVE. Saisir des opportunités de marché.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|---|--|----------------------------|
| Agriculteurs | Doullens (80) | 22/12/2021 | Contactez la coordinatrice |
| | Péronne (80) | 01/02/2022 | 08/12/2021 |
| | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Janvier - Février 2022 ou Juin 2022 | 15/11/2021 |
| Viticulteurs | Aisne - Marne Aube | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Le carbone : bilan et valorisation

OBJECTIF

Comprendre les enjeux du réchauffement climatique et la méthode d'évaluation environnementale.

Analyser les résultats du bilan carbone de son exploitation et faire le lien avec ses pratiques techniques.

Par comparaison et échanges avec les autres éleveurs, identifier ses leviers et bâtir son plan d'actions..

Les +

Faire le diagnostic carbone de son exploitation afin d'évaluer les émissions de gaz à effet de serre (GES).

Durée - Tarifs

2 jours - 264 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

PUBLIC CONCERNÉ

Éleveurs (laitiers et viandes).

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

Journée 1

- S'approprier les enjeux du réchauffement climatique (réglementation, attente sociétale, impact climatique...).
- Comprendre la contribution de l'élevage sur les GES, les mécanismes et les leviers.
- Mettre en avant les contributions positives de l'élevage (potentiel nourricier, biodiversité, stockage carbone)
- A la suite de la 1ère journée, chaque éleveur fera le diagnostic carbone de son exploitation (CAP'2ER).

Le coût du diagnostic sera facturé en complément.

Journée 2

- Positionner son exploitation en termes d'empreinte carbone et d'identifier ses capacités de réduction et de stockage de gaz à effet de serre.
- Construire son plan d'actions et définir ses indicateurs d'évolution afin de travailler à la réduction de l'empreinte carbone de son exploitation.
- Exercices pratiques et apports théoriques.

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|---------------------------------|---------------------|---------------------------|
| Agriculteurs | Aisne - Ardennes Haute Marne | Février - Mars 2022 | 11/12/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Nos domaines d'intervention

-  Dossier de gestion et de prévention des revenus économiques et financiers.
-  Attestation de votre liasse fiscale après contrôle.
-  Examen périodique de sincérité.
-  Compte-rendu de mission.
-  Une large gamme de formations dans l'année, animées par des formateurs experts dans leur domaine d'activité.
-  Une information régulière (réunions, journaux, lettre d'information et site internet).

Vos avantages fiscaux

-  Non majoration de votre résultat imposable.

www.cgapneidf.fr

En vous connectant sur le site internet du CGA Picardie, Nord-Est, Ile de France vous pourrez :

-  Consulter votre dossier de gestion, votre attestation et votre compte-rendu de mission.
-  Vous inscrire aux formations.
-  Suivre l'actualité fiscale.

Vous désirez consulter votre espace personnel, si vous ne possédez plus vos codes d'accès, n'hésitez pas à nous les demander à l'adresse suivante :
cdenizart@cgapneidf.fr

Commercial Communication

Comment vendre mieux, plus
et durablement son champagne ? 50

Mener avec talent et en anglais
une visite de son exploitation viticole 51

Savoir présenter son exploitation, son histoire,
ses cuvées 52

Comment promouvoir et vendre
son champagne grâce au digital ? 53

Gérer et optimiser son fichier clients
pour développer ses ventes 54

L'univers des vins effervescents 55

Transformer la contrainte du RGPD
en opportunité de développement commercial 56

Optimiser ses pratiques sur les réseaux sociaux
pour booster son chiffre d'affaires 57

La négociation et les techniques de vente 58

Stratégie et développement commercial
Phygital : prospection et fidélisation client 59



Comment vendre mieux, plus et durablement son champagne ?

OBJECTIF

Maîtriser les techniques commerciales et les techniques de communication pour augmenter ses ventes en volume et en valeur.

PUBLIC CONCERNÉ

Viticulteurs.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Commercialisation :
 - ▶ comprendre les consommateurs de champagne en fonction des profils.
- Pourquoi valoriser ?
 - ▶ comprendre ce qu'est une marque vinicole et comment la piloter. Loi Evin.
 - ▶ être capable de construire une grille tarifaire "particuliers" et "professionnels".
- Comprendre le système de remises et de cadeaux pour savoir les appliquer, savoir appliquer les coûts de transport.
 - ▶ être capable de définir son habillage, son packaging.
- Communication :
 - ▶ amener le stagiaire à savoir parler de soi, de son exploitation et de ses cuvées (storytelling).
- Le stagiaire doit être capable de communiquer aisément, il doit être capable de réaliser son storytelling, de raconter son histoire pour vendre.
 - ▶ être capable de choisir les supports de communication les plus adaptés afin de mettre en avant mon exploitation et mes cuvées.
 - ▶ être capable de choisir les réseaux sociaux, blogs et vidéos les plus adaptés afin de mettre en avant mon exploitation et mes cuvées.
 - ▶ à l'issue du module le stagiaire sera capable de comprendre les principales notions d'export et d'envisager ou non une démarche à l'export.
- Fidélisation :
 - ▶ l'objectif pour le stagiaire est de savoir exploiter son fichier clients et prospects : comment le segmenter et quels outils utiliser.
- Savoir argumenter face à un client.
 - ▶ le stagiaire doit être capable de réaliser des actions commerciales : recevoir à la propriété, organiser des salons, foires, portes ouvertes.

Les +

Les conseils d'un cabinet spécialisé en stratégie de développement pour les acteurs du vignoble.

Durée - Tarifs

10 demi-journées sur 10 mois
soit 5 jours - 660 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| Viticulteurs | Aisne Marne Aube | De Décembre 2021 à Juin 2022 | Contactez la coordinatrice |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Mener avec talent et en anglais une visite de son exploitation viticole

OBJECTIF

Apporter aux vignerons les connaissances et compétences nécessaires pour répondre à une clientèle étrangère.

PUBLIC CONCERNÉ

Viticulteurs qui commercialisent ou envisagent de commercialiser des bouteilles avec un client étranger : de la négociation à la mise en valeur de son domaine et de ses cuvées.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Identifier et s'appropriier les spécificités techniques des vins de Champagne afin d'en parler simplement et librement en anglais. Être capable de présenter son exploitation, sa gamme de vins et l'histoire de son domaine synthétiquement en anglais à l'oral.
- Comprendre les étapes clés de la vinification et les pratiques viti-vinicoles et savoir en parler en anglais devant des groupes. Être capable de simplifier le discours et de le métaphoriser par des exemples parlant en anglais : les étapes clés de la conduite du vignoble sur un cycle de la vigne complet (vendanges, travaux dans les vignes tels que la taille, palissage, rognage etc.) jusqu'au vin (pressurage, vinification).
- Être capable de communiquer simplement mais efficacement au quotidien avec son client anglophone (téléphone et mail : réponses types, faire patienter, etc.).
- Savoir rédiger des courriers, faire une proposition commerciale, remercier d'une visite, etc.
- Être capable de préparer des salons à l'export, relance, suivi client, etc.
- Être capable de gérer les commandes ou demandes des clients anglophones.

Les +

Elever son niveau en anglais pour être à l'aise face à un client étranger : 6 séances de 4 heures, sur un modèle participatif et interactif.

Durée - Tarifs

6 demi-journées soit 3 jours
396 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|------------------------|----------------------------|-------------------------------|
| Viticulteurs | Aisne Marne Aube | De Janvier à Avril 2022 | Contactez la coordinatrice |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Savoir présenter son exploitation, son histoire, ses cuvées

OBJECTIF

Apporter aux vignerons les connaissances et compétences nécessaires pour trouver de nouveaux débouchés et savoir conclure une vente.

PUBLIC CONCERNÉ

Viticulteurs qui commercialisent leur production en France ou à l'étranger : cible de particuliers ou professionnels.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Oser s'exprimer en dépassant ses craintes.
- Savoir reconnaître les différents profils de vos clients.
- Anticiper les objections en fonction de la typologie clients.
- Connaître les techniques de vente et de closing.
- Maîtriser les stratégies de prospection.
- Appréhender les différents types de négociations interculturelles.
- Exercices pratiques de négociations interculturelles ; jeux de rôle.

Les +

Elever son niveau de compétences commerciales pour être à l'aise face à un client : 6 séances de 4 heures, sur un modèle participatif et interactif.

Durée - Tarifs

6 demi-journées soit 3 jours
396 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|------------------------|----------------------------------|-------------------------------|
| Viticulteurs | Aisne Marne Aube | De Novembre 2021 à Avril 2022 | Contactez la coordinatrice |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Comment promouvoir et vendre son champagne grâce au digital ?

OBJECTIF

Comprendre d'une manière générale le digital. Etre capable de mettre en place sa stratégie de digitale cohérente. Comprendre le fichier client et son utilisation. Comment faire de ses clients des ambassadeurs dynamiques ? Etre capable de créer des liens durables grâce au phygital. Pouvoir promouvoir et vendre à distance grâce au digital.

PUBLIC CONCERNÉ

Viticulteurs.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Le digital dans sa globalité : ses intérêts en fonction des structures, ses risques, ses tendances (site internet, e-commerce, etc...).
- Site internet et e-commerce : les enjeux en terme de business et leur influence sur les consommateurs. Tendances actuelles et utilisation. Notions de référencement.
- Présentation des réseaux sociaux : Instagram, Facebook, LinkedIn, Twitter. Leur influence sur les consommateurs et en terme de business. Méthode AIDA : attirer l'attention, susciter l'intérêt, provoquer le désir et pousser à l'action. Définir son axe de communication. Créer du contenu cohérent ou vendeur (planifier). Partage sur les travaux pratiques : exercices.
- Intégrer le digital à sa stratégie actuelle. Choisir les bons canaux, les supports adaptés.
- Utiliser des champs lexicaux en fonction des différents moyens de communication.
- Trouver une cohérence entre les différents réseaux sociaux.
- Définition de la GRC/CRM.
- Fidéliser le client par le biais du digital : proposer un contenu digital incitant à l'achat.
- Le parcours client cohérent et efficace sur internet. Collecte d'information. Segmentation, qualification et exploitation des données.
- Création d'éléments pour récupérer les données. Animation du digital pour sa communauté.
- Comment créer une communauté engagée ? Identifier et gérer ses ambassadeurs.
- Stimuler les ambassadeurs : incentive, récompenses.
- Apprendre à créer des liens durables avec ses clients.
- Comment faire évoluer sa stratégie phygitale ?
- Exercices pratiques et apports théoriques.

Les +

S'appropriier les techniques digitales pour développer ses ventes.

Durée - Tarifs

5 jours - 660 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|------------------------|--------------------------|---------------------------|
| Viticulteurs | Aisne Marne Aube | De Janvier à Mai 2022 | 16/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Gérer et optimiser son fichier clients pour développer ses ventes

OBJECTIF

Caractériser son portefeuille clients.
Avoir une feuille de route simple et efficace.
Savoir cibler ses meilleurs clients et établir un plan de fidélisation.
Optimiser son logiciel CRM.
Élaborer un suivi rigoureux.

PUBLIC CONCERNÉ

Viticulteurs qui commercialisent leur production en France ou à l'étranger : cible de particuliers ou professionnels.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Identifier ses différents types de clients.
- Organiser une base de données via son logiciel commercial.
- Réaliser un planning de relance.
- Optimiser et organiser ses tournées client, mise en place d'une politique tarifaire de transport.
- Bien connaître ses clients pour pouvoir identifier des événements.
- Action de recommandation ou de parrainage pour capter une nouvelle clientèle.

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|------------------------|--------------------------|---------------------------|
| Viticulteurs | Aisne Marne Aube | De Janvier à Mai 2022 | 18/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Les +

6 séances de 4 heures, sur un modèle participatif et interactif.

Durée - Tarifs

6 demi-journées soit 3 jours
396 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

L'univers des vins effervescents

OBJECTIF

Connaître les autres segments du marché des vins effervescents, mieux comprendre la place du champagne sur ce marché. Connaître les différentes méthodes de vinification et les typicités des vins effervescents français et étrangers.

Les +

S'approprier les effervescents. Améliorer sa culture du vin. Dégustation d'environ 15 vins.

Durée - Tarifs

2 jours - 264 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

PUBLIC CONCERNÉ

Viticulteurs qui commercialisent leur production en France ou à l'étranger : cible de particuliers ou professionnels.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- La place du champagne sur le marché des vins effervescents.
- Présentation de chaque participant.
- Les autres segments du marché des vins effervescents.
- Les différentes méthodes de productions d'élaboration des vins effervescents.
- Les autres vins effervescents français.
- Les vins effervescents européens.
- Les vins effervescents dans le Nouveau Monde.
- Quels points de différenciation pour le champagne ?

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|--------------------|-----------------------------|---------------------------|
| Viticulteurs | Aube | 29/03/2022 et 04/04/2022 | 11/01/2022 |
| Viticulteurs | Aisne | 31/03/2022 et 05/04/2022 | 11/01/2022 |
| Viticulteurs | Marne | 28/03/2022 et 07/04/2022 | 11/01/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Transformer la contrainte du RGPD en opportunité de développement commercial

OBJECTIF

Depuis le 25 mai 2018, toute entreprise qui collecte des données personnelles est soumise au RGPD. Mettre en place un registre de traitement et organiser la vie de la donnée dans l'entreprise sont autant de bonnes pratiques pour être conforme au RGPD. Afin que cette contrainte réglementaire soit également l'opportunité d'exploiter les données issues de votre activité, la mise en place et le traitement de votre fichier clients seront un levier pour accroître vos recettes, fidéliser vos clients et obtenir des recommandations.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Comprendre les enjeux du RGPD.
- Evaluer la conformité de votre entreprise grâce à un questionnaire simple et pédagogique.
- Dresser un plan d'actions.
- Démarrer la mise en place du système documentaire nécessaire à la mise en conformité.
- Comprendre les enjeux d'une relation client renforcée.
- Appréhender l'intérêt de l'exploitation d'un fichier clients.
- Etablir la nomenclature d'un fichier clients en adéquation avec la nature de l'activité.

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|----------------------------|---------------------|---------------------------|
| Tout public | Somme - Oise Val d'Oise | Février - Mars 2022 | 08/12/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Les +

Test d'auto-évaluation.
Clé USB comportant les documents à personnaliser.

Durée - Tarifs

1 jour - 300 € TTC pour les non adhérents CGA
Tarif spécial adhérents CGA = 207 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

Optimiser ses pratiques sur les réseaux sociaux pour booster son chiffre d'affaire

OBJECTIF

Connaître les différents réseaux sociaux : Facebook, Instagram et LinkedIn. Comprendre l'ensemble des outils à disposition pour ces canaux de communication. Savoir définir sa stratégie de contenu par rapport à son univers de marque. Etre capable de paramétrer ses différents comptes et de les faire vivre quotidiennement.

Les +

Exercices pratiques sur différents réseaux sociaux.

Durée - Tarifs

2 jours - 264 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public (utilisateurs d'internet débutants).

PRÉREQUIS

Maîtriser les bases du maniement d'un ordinateur. Utilisateurs d'internet débutants.

PROGRAMME

- Présentation des réseaux sociaux : marchés, évolution, utilisation, enjeux ... • Les enjeux des réseaux sociaux en terme de business. • L'influence des réseaux sociaux sur les consommateurs. • Construire une stratégie multicanale. • Définir son axe de communication. • Trouver une cohérence entre les différents réseaux sociaux. • Les stratégies de publication : quoi ? quand ? comment ? où ?
- Facebook : • Avantages et spécificités • Connaître les différentes fonctionnalités et les distinguer. Savoir les utiliser et choisir la plus adaptée à chaque message. • Gérer sa page et analyser ses résultats. • Connaître et animer sa communauté. • Conseils et points de vigilance.
- Instagram : • Découverte de la plateforme et de ses bénéfices et avantages. • Quelques exemples à suivre ou ne pas suivre. • Relier/affilier ses comptes Facebook et Instagram. • Savoir gérer et utiliser l'application.
- LinkedIn : • Découverte de la plateforme et de ses bénéfices et avantages • Quelques exemples à suivre ou à ne pas suivre • Savoir gérer et utiliser l'application • Connaître les différentes fonctionnalités.
- Devenir indépendant et performant dans sa stratégie multicanale : • Bien publier (introduction à la prise de vue, aux descriptions et horaires idéals) • Initiation et explication de Youtube et Twitter • Analyse globale des réseaux sociaux et de leurs différentes possibilités (présentation de résultats factices ou de l'un des stagiaires, remarques et recommandations) • Retour sur l'utilisation de chacun et comparatif •
- Exercices pratiques et apports théoriques.

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|--------------------|-----------------|---------------------------|
| Tout public | Aisne - Marne Aube | Mai - Juin 2022 | 10/03/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

La négociation et les techniques de vente

OBJECTIF

Maîtriser les techniques de communication adaptées à la vente, et savoir gérer une situation de relation commerciale.

PUBLIC CONCERNÉ

Viticulteurs.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Définition de la négociation-vente.
- A la découverte de Maslow.
- S'approprier le plan de négociation classique :
 - ▶ A. Communiquer : Création du climat - Accord et découverte, le premier «oui».
 - ▶ B. Découverte des besoins : Synthèse/reformulation - Basculement dans la vente/motivation - Prévente - Préclausure.
 - ▶ C. Convaincre : Argumentation - Conclusion - Prise de congé.
- Savoir garder le CAP.
- Mettre en évidence les motivations clients via le SONCAS.
- Vendre ou communiquer ?
- Méthode AIDA
- Exercices pratiques et apports théoriques.

Les +

S'approprier des outils incontournables de la relation commerciale et de la négociation vente.

Durée - Tarifs

3 jours - 396 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|--------------------|--|---------------------------|
| Tout public | Aube | 11/01/2022, 27/01/2022 et 21/02/2022 | 18/11/2021 |
| | Aisne | 13/01/2022, 24/01/2022 et 22/02/2022 | 18/11/2021 |
| | Marne | 10/01/2022, 25/01/2022 et 24/02/2022 | 18/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Stratégie et développement commercial Phygital : prospection et fidélisation client

OBJECTIF

En adéquation avec la stratégie commerciale, définir un plan d'actions permettant d'accroître le chiffre d'affaires.

Les +

Une mise en pratique sur un cas concret en groupe. Echanges entre les participants.

PUBLIC CONCERNÉ

Commerçant, artisan ou agriculteur (en vente directe) qui souhaite développer ses ventes, gagner de nouveaux clients.

Durée - Tarifs

1 jour - 228 € TTC pour les non adhérents CGA
 Tarif spécial adhérents CGA = 135 € TTC

PRÉREQUIS

Etre initié aux réseaux sociaux.

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
 ou voir page 2 ou 26

PROGRAMME

- Elaborer un plan d'actions commerciales.
- Comprendre les enjeux d'une communication ciblée.
- Connaître les outils, physiques et numériques, permettant de mettre en avant une offre (produit et/ou service).
- Les différents réseaux sociaux et leur intérêt.
- Mise en pratique par la réalisation, durant la formation, d'un projet sur lequel vous bénéficierez de l'expertise de la formatrice et l'émulation collective du groupe (support de communication, plan de réagencement de votre magasin, création de vos profils réseaux sociaux).
- Exercices pratiques et apports théoriques.

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------------------------------|---|-------------------------------|----------------------------|
| Artisans Commerçants Services | Péronne (80) | 15/11/2021 | Contactez la coordinatrice |
| | Abbeville (80) | Janvier - Février - Mars 2022 | 20/12/2021 |
| | Albert (80) | Novembre 2021 | Contactez la coordinatrice |
| | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Février 2022 | 11/12/2021 |
| | Beauvais (60) | Janvier - Février 2022 | 20/12/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Les services du CGA Picardie, Nord-Est, Ile de France

- Dossier de gestion
- Bulletins d'information
- Journées de formation
- Attestation d'adhésion
- Examen périodique de sincérité
tous les 6 ans
- Compte-rendu de mission
- Réunions d'information
- Synthèses professionnelles
- Prévention des difficultés
économiques de l'entreprise
- Site internet

Agronomie

Préparer la restructuration de ses sols 62

Travailler sa rotation pour baisser ses intrants 63

Gestion des cultures pour la méthanisation 64

Valorisation des intercultures 65

Diversification

L'agrotourisme : une opportunité
pour mon patrimoine ou ma retraite ? 66

Construire un méthaniseur :
les points clés 67

Sécuriser son projet de méthanisation 68

Investir dans la production
d'énergie solaire : les points clés 69

Le passage à l'agriculture Bio :
économiquement viable ? 70



Préparer la restructuration de ses sols

OBJECTIF

Savoir reconnaître et diagnostiquer les points de fragilité de son sol (tassement, point de compaction, ...). Connaître les mécanismes naturels, mécaniques et chimiques de restructuration en fonction des types de sols. Mettre en place un calendrier de pratiques adaptées à l'exploitation.

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs cultivant des parcelles présentant des défaillances agronomiques.

PRÉREQUIS

Disposer d'analyses de sols récentes sur les parcelles concernées, connaître leur Ph sur au moins 5 à 20cm.

PROGRAMME

- Mettre en évidence les différents points de fragilité d'un sol en fonction de sa typologie, donner les clés de reconnaissance d'une déstructuration.
- Mettre en évidence les différents piliers de restructuration des sols en fonction de leur typologie.
- Mettre en pratique sur son propre parcellaire avec mise en place d'un plan d'actions adapté
- Mise en pratique sur le terrain afin de comprendre la cohérence d'un système agraire.
- Apport théorique sur des exemples locaux, mise en pratique commune, mise en situation en plaine

Les +

Travailler la reconnaissance des défaillances agronomiques, mise en pratique concrète adaptée à son propre parcellaire.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|--------------------|-----------------------|----------------------------|
| Agriculteurs | Somme - Oise | Selon préinscriptions | Contactez la coordinatrice |
| | Péronne (80) | 16/12/2021 | Contactez la coordinatrice |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Travailler sa rotation pour baisser ses intrants

OBJECTIF

Connaître et comprendre l'impact des phytos sur la santé et l'environnement. Conserver le potentiel de production initial (potentiel de production du troupeau et rendements des cultures) mais rationaliser les charges et réduire les intrants.

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs souhaitant réduire les intrants chimiques.

PRÉREQUIS

Maîtriser son Itinéraire technique par culture (pratiques culturales, apports intrants, dates d'intervention...).

PROGRAMME

- Connaître les différents piliers agronomiques de l'agriculture intégrée.
- Mettre en évidence ceux déjà travaillés et mis en place sur son exploitation.
- Mettre en pratique sur son système de culture, interaction avec les agriculteurs présents pour mesurer la faisabilité.
- Etablir un plan de travail pour adapter la réduction d'intrants sur son système.
- Apports théoriques sur des exemples locaux.
- Mise en pratique commune sur la base du jeu de travail Ecophyto PIC.
- Formation labélisée EcophytoPIC, adaptée à son système de cultures.



Les +

Maîtriser le montage du projet et assurer une meilleure valorisation de la production.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|--------------------|-----------------------|----------------------------|
| Agriculteurs | Somme - Oise | Selon préinscriptions | Contactez la coordinatrice |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Gestion des cultures pour la méthanisation

OBJECTIF

Savoir mettre en œuvre un plan de rationnement adapté à son système de méthanisation et à son secteur. Mesurer la faisabilité et les risques de son système. Retravailler les rotations afin de préserver et/ou enrichir les ressources de son système cultural afin que la méthanisation ne déséquilibre pas le reste de l'exploitation.

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs concernés par les systèmes culturaux de méthanisation, soucieux d'améliorer ou de préserver leur cohérence.

PRÉREQUIS

Connaître les besoins de son projet de méthanisation.

PROGRAMME

- Mesurer les bénéfices et les risques agronomiques de l'intégration d'un méthaniseur au sein de son système de culture.
- Savoir traduire les besoins nutritionnels d'un méthaniseur au sein de son système de culture et mesurer sa capacité à fournir la ration demandée.
- Savoir mettre en avant les bénéfices des CIVES en impactant le moins possible les cultures principales du système.
- Mettre en place une rotation cohérente par rapport à l'ensemble de l'exploitation.
- Apport théorique sur la base des essais et suivi ARAD².
- Mise en œuvre sur le jeu de travail Ecophyto.
- Retour d'expérience sur la gestion des rotations en système de méthanisation.

Les +

Retour d'expérience local, retour des essais du réseau ARAD².

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26



| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|--------------------|-----------------------|-----------------------------|
| Agriculteurs | Somme - Oise | Selon préinscriptions | Contacteur la coordinatrice |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Valorisation des intercultures

OBJECTIF

Savoir choisir et mettre en place les espèces de couverture végétale adaptées à son système d'exploitation. La couverture végétale en interculture est un des piliers des systèmes agro-écologiques. Elle apporte des solutions et pratiques innovantes en alternative aux intrants de synthèse et certains services qualifiés d'écosystémiques (bénéfiques pour les Hommes grâce au bon fonctionnement des écosystèmes).

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs souhaitant améliorer les performances agronomiques de leurs intercultures.

PRÉREQUIS

Connaître la typologie de ses sols cultivés.

PROGRAMME

- Connaître les différentes fonctionnalités agronomiques, agro-écologiques et productrices des intercultures.
- Adapter leur implantation à son système cultural en fonction de la typologie de ses sols et de sa rotation.
- Améliorer leurs performances tout en respectant l'obligation réglementaire de leur implantation.
- Mettre en oeuvre l'ensemble des facteurs clés de succès agronomiques favorisant leur valorisation technique sur l'exploitation.
- Mettre en place un calendrier technique adapté à son système.
- Apports théoriques sur la base des essais pratiqués et expérimentés sur les GIEE locaux.
- Mise en oeuvre sur le jeu de travail Ecophyto.



| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|--------------------|------------------------|----------------------------|
| Agriculteurs | Beauvais (60) | Selon préinscriptions | Contactez la coordinatrice |
| | Abbeville (80) | Janvier - Février 2022 | 15/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Les +

Adapter ses intercultures à son système, à la recherche de performance agronomique, techniques, agro-écologique et économique.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

L'agrotourisme : une opportunité pour mon patrimoine ou ma retraite ?

OBJECTIF

Découvrir les opportunités offertes par l'agrotourisme pour se constituer un patrimoine et un complément de retraite.

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs, viticulteurs, éleveurs.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Contexte actuel du tourisme rural.
- Constituer, rénover et gérer son patrimoine, les phases du projet.
- Développer son activité d'accueil en répondant aux nouvelles attentes.
- Les choix juridiques, fiscaux et sociaux de son projet.
- Revenu complémentaire et stratégie à long terme.
- Apports théoriques et exemples pratiques.

Les +

Les bases pour construire son projet. Pouvoir faire les bons choix en fonction de ses objectifs.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|---|--|---------------------------|
| Tout public | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Présentiel ou digital Février - Mars 2022 | 15/11/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Construire un méthaniseur : les points clés

OBJECTIF

Disposer des éléments clés pour décider de l'opportunité de la construction d'une unité de méthanisation.

Les +

Mesurer l'opportunité d'un projet de méthanisation et l'impact sur son entreprise.

PUBLIC CONCERNÉ

Éleveurs ou agriculteurs ayant des sous-produits méthanisables.

Artisans, commerçants, disposant ou produisant des matières méthanisables.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Principe de la méthanisation, calcul du potentiel de production de biogaz, d'électricité et de chaleur sur l'exploitation.
- Coût d'investissement et coût de fonctionnement.
- Les facteurs clés de succès.
- Approche technique infiniment mélangé voire sèche, micro méthanisation – cogénération, injection.

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|---|-----------------|---------------------------|
| Tout public | Somme | Février 2022 | 11/12/2021 |
| | Oise | Février 2022 | 11/12/2021 |
| | Aisne – Marne Aube – Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Juin 2022 | 10/03/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Sécuriser son projet de méthanisation

OBJECTIF

Sécuriser son projet méthanisation en :

- identifiant les incertitudes du projet dans les différentes phases,
- évaluant le contexte réglementaire applicable,
- adaptant le projet en fonction des risques à fort impact.

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants du secteur agricole.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- La santé sécurité des travailleurs dans l'activité de méthanisation.
- Les risques chimiques, biologiques, chutes, électriques, bruit, incendie et ATEX.
- Les intervenants extérieurs et les transporteurs.
- L'accueil du public.
- La sûreté sur le site, malveillance et intrusion.

Les +

Mesurer les niveaux des risques pour adapter son projet en fonction de ces risques.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|---|-----------------|---------------------------|
| Agriculteurs | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Février 2022 | 11/12/2021 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Investir dans la production d'énergie solaire : les points clés

OBJECTIF

Connaître les technologies et évaluer la faisabilité technique et économique d'un projet photovoltaïque.

PUBLIC CONCERNÉ

Chef d'entreprise s'interrogeant sur la production et l'autoconsommation d'énergie solaire.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Connaître les conditions de mise en oeuvre de panneaux photovoltaïques sur un bâtiment, les règles en matière de vente d'énergie photovoltaïque.
- L'analyse des facteurs de risques pour ce type de projet.
- Savoir déterminer l'intérêt économique du projet et connaître les choix juridiques envisageables.

Les +

Mesurer l'opportunité d'un projet photovoltaïque pour son entreprise.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|-------------|---|---------------------|---------------------------|
| Tout public | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Février - Mars 2022 | 11/12/2021 |
| | Somme - Oise Val d'Oise | Mars 2022 | 15/01/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Le passage à l'agriculture Bio : économiquement viable ?

OBJECTIF

Connaître les conditions d'accès et les facteurs clés de succès de l'agriculture biologique.

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs qui se posent la question du passage au bio.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

PROGRAMME

- Le Bio, niche ou réel marché ? :
 - ▶ quelles évolutions des marchés : grandes cultures, légumes, élevages (lait et viande),
 - ▶ répartition des productions en France et en régions,
 - ▶ quels avenir pour les filières ?
- Etablir un raisonnement agronomique pour garantir l'économique :
 - ▶ "en Bio la difficulté n'est pas de vendre mais de produire",
 - ▶ la rotation, clé de voute d'un système Bio,
 - ▶ allier diversité et opportunité pour une meilleure stabilité,
 - ▶ quelle rentabilité dans mon système ?
- Une réflexion sur mon sol, ma ferme, et moi :
 - ▶ quelles cultures pour quel type de sol ?
 - ▶ adapter sa ferme à son système,
 - ▶ la motivation, premier pilier de réussite en Bio.
- Témoignage d'un agriculteur en Bio.

Les +

L'intérêt du Bio dans ma stratégie d'entreprise.

Durée - Tarifs

1 jour - 132 € TTC

Inscriptions

www.cgapneidf.fr
ou voir page 2 ou 26

| Public | Lieux ¹ | Date ou période | Date limite d'inscription |
|--------------|---|-----------------|---------------------------|
| Agriculteurs | Aisne - Marne Aube - Ardennes Haute Marne Seine et Marne | Juin 2022 | 10/03/2022 |

(1) Le lieu exact sera défini en fonction des inscriptions. Voir page 10 pour l'accessibilité PMR.

Bureautique Informatique

Formations en e-learning

(Attention : incompatibles Mac Apple)

| | |
|--|----|
| S'initier ou se perfectionner à la bureautique : Word et Excel 2019 | 72 |
| Apprendre Powerpoint 2019 | 73 |
| Apprendre Gmail | 74 |
| Maîtriser Outlook | 75 |
| Savoir faire son enquête en ligne facilement et simplement sur Google Forms | 76 |



S'initier ou se perfectionner à la bureautique : Word et Excel 2019

Les formations bureautiques sont enregistrées sous forme de tutoriels vidéo accessibles via une plateforme. La durée de validité des codes d'accès qui vous seront communiqués à l'inscription est de 3 mois.

Les +

Se former à son rythme en restant chez soi.

Durée - Tarifs

1 module - 39 € TTC

OBJECTIF

De l'initiation au perfectionnement, découvrez les principales fonctionnalités du logiciel Word et/ou Excel, ainsi que leurs fonctionnalités avancées pour gagner en efficacité.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public.

PRÉREQUIS

Savoir se servir d'un ordinateur, d'une souris et disposer d'une bonne connexion internet.

PROGRAMME

● MODULE WORD 2019 :

Vous vous familiarisez avec l'interface de Word et les bonnes habitudes à prendre afin d'augmenter votre productivité.

Toutes les techniques de mise en forme sont détaillées : les marges, les caractères et paragraphes, les filigranes, lettrines, puces, ou encore numérotations...

Construire des tableaux, des illustrations pour personnaliser et enrichir votre document.

À la fin de cette formation, vous êtes capable de réaliser tout type de document du simple traitement de texte à la création d'une page web ou encore d'une lettre type.

● MODULE EXCEL 2019 :

Vous prenez en main l'interface d'Excel ainsi que toutes ses fonctionnalités.

La création de fichiers, les formules, la mise en forme, ou bien encore la personnalisation de graphiques n'ont désormais plus de secrets pour vous. Vous pourrez manipuler et interpréter les données de la manière la plus efficace possible.

À la fin de cette formation, vous êtes en mesure d'automatiser des tâches répétitives à l'aide de macros afin de gagner en productivité, mais aussi de réaliser les équations et tableaux croisés dynamiques les plus complexes.

Fonctionnement : Chaque module est composé de 3 heures de vidéos découpées en chapitres. Chaque sujet est abordé individuellement sous forme de tutoriels de 1 à 5 minutes pour vous permettre d'apprendre à votre rythme et refaire les manipulations autant de fois que vous le souhaitez. Tous nos cours bureautique sont constitués de vidéos en ligne animées par des experts certifiés.

Pour vous inscrire, remplissez le bulletin d'inscription page 77 en indiquant à quelle période vous souhaitez bénéficier de la formation (validité 3 mois) et adressez-le à votre coordinatrice accompagné d'un chèque de 39 € TTC par module.

Apprendre Powerpoint 2019

Les formations bureautiques sont enregistrées sous forme de tutoriels vidéo accessibles via une plateforme. La durée de validité des codes d'accès qui vous seront communiqués à l'inscription est de 3 mois.

OBJECTIF

De l'initiation au perfectionnement, découvrez les principales fonctionnalités du logiciel Powerpoint 2019.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public.

PRÉREQUIS

Savoir se servir d'un ordinateur, d'une souris et disposer d'une bonne connexion internet.

PROGRAMME

- Cette formation vous propose de découvrir toutes les fonctionnalités de Power Point 2019 : comment insérer des tableaux Excel, des graphiques, des Smart Arts. Elle vous propose également de vous donner des indications pour bien gérer les images, les animations de transition et les animations des diapositives.
- Vous découvrirez une méthode pour réaliser de façon simple et efficace vos présentations. Vous serez ainsi capable de les structurer en un clin d'œil.
- Enfin, découvrez comment utiliser le Mode Présentateur, véritable clé du succès de toutes vos conférences ou cours, en évitant toutes les erreurs possibles.

Fonctionnement : Le module est composé de 2h45 de vidéos découpées en chapitres. Chaque sujet est abordé individuellement sous forme de tutoriels de 1 à 5 minutes pour vous permettre d'apprendre à votre rythme et refaire les manipulations autant de fois que vous le souhaitez. Tous nos cours bureautique sont constitués de vidéos en ligne animées par des experts certifiés.

Pour vous inscrire, remplissez le bulletin d'inscription page 77 en indiquant à quelle période vous souhaitez bénéficier de la formation (validité 3 mois) et adressez-le à votre coordinatrice accompagné d'un chèque de 39 € TTC.

Les +

Se former à son rythme en restant chez soi.

Durée - Tarifs

1 module - 39 € TTC

Apprendre Gmail

Les formations bureautiques sont enregistrées sous forme de tutoriels vidéo accessibles via une plateforme. La durée de validité des codes d'accès qui vous seront communiqués à l'inscription est de 3 mois.

OBJECTIF

Maîtriser l'utilisation de la messagerie Gmail de Google ainsi que les applications intégrées Chat, Meet et Hangout.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public.

PRÉREQUIS

Savoir se servir d'un ordinateur, d'une souris et disposer d'une bonne connexion internet.

PROGRAMME

- Découvrez comment gérer vos e-mails de façon simple et efficace :
 - ▶ Créer votre compte e-mail depuis Gmail.
 - ▶ Personnaliser et définir le type de boîte de réception qui s'adapte à vos besoins.
 - ▶ Rédiger un e-mail et faire des envois spécifiques via les groupes.
 - ▶ Communiquer via Chat, Meet ou Hangout directement depuis votre interface Gmail.
- Apprenez des fonctionnalités avancées de l'outil Gmail :
 - ▶ Utiliser des réponses automatiques en cas d'absence.
 - ▶ Travailler avec les fichiers MS Offices.
 - ▶ Utiliser pleinement la barre de recherche de Gmail
 - ▶ Créer une signature de qualité (texte, image),
 - ▶ Connaître les raccourcis clavier les plus utiles et plus encore ...
- À la fin de cette formation, la recherche, la création de règles automatiques, et les subtilités des réglages des paramètres n'auront plus de secrets pour vous...

Fonctionnement : Le module est composé de 1h40 de vidéos découpées en chapitres. Chaque sujet est abordé individuellement sous forme de tutoriels de 1 à 15 minutes pour vous permettre d'apprendre à votre rythme et refaire les manipulations autant de fois que vous le souhaitez. Tous nos cours bureautique sont constitués de vidéos en ligne animées par des experts certifiés.

Les +

Se former à son rythme en restant chez soi.

Durée - Tarifs

1 module - 39 € TTC

Pour vous inscrire, remplissez le bulletin d'inscription page 77 en indiquant à quelle période vous souhaitez bénéficier de la formation (validité 3 mois) et adressez-le à votre coordinatrice accompagnée d'un chèque de 39 € TTC.

Maîtriser Outlook

Les formations bureautiques sont enregistrées sous forme de tutoriels vidéo accessibles via une plateforme. La durée de validité des codes d'accès qui vous seront communiqués à l'inscription est de 3 mois.

OBJECTIF

Découvrez les principales fonctionnalités d'Outlook : familiarisez-vous avec son interface et son mode de fonctionnement.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public.

PRÉREQUIS

Savoir se servir d'un ordinateur, d'une souris et disposer d'une bonne connexion internet.

PROGRAMME

- Utiliser les modules : courrier, calendrier, contacts.
- Créer plusieurs comptes e-mail.
- Filtrer votre boîte de réception.
- Envoyer des fichiers volumineux par mail.
- Envoyer votre calendrier à vos contacts.
- Personnaliser votre messagerie Outlook.
- Créer des cartes de visite.
- Programmer des réponses automatiques en cas d'absence.
- Gérer des flux RSS.
- Créer des raccourcis à l'aide des favoris.

Fonctionnement : Le module est composé de 2h30 de vidéos découpées en chapitres. Chaque sujet est abordé individuellement sous forme de tutoriels de 1 à 5 minutes pour vous permettre d'apprendre à votre rythme et refaire les manipulations autant de fois que vous le souhaitez. Tous nos cours bureautique sont constitués de vidéos en ligne animées par des experts certifiés.

Pour vous inscrire, remplissez le bulletin d'inscription page 77 en indiquant à quelle période vous souhaitez bénéficier de la formation (validité 3 mois) et adressez-le à votre coordinatrice accompagné d'un chèque de 39 € TTC.

Les +

Se former à son rythme en restant chez soi.

Durée - Tarifs

1 module - 39 € TTC

Savoir faire son enquête en ligne facilement et simplement sur Google Forms

Les formations bureautiques sont enregistrées sous forme de tutoriels vidéo accessibles via une plateforme. La durée de validité des codes d'accès qui vous seront communiqués à l'inscription est de 3 mois.

OBJECTIF

Google Forms est l'application qui va vous permettre de créer des sondages et des questionnaires en ligne, illustrés avec des images ou des vidéos, et sans aucun effort de mise en page, Google Forms s'occupe de tout.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public.

PRÉREQUIS

Savoir se servir d'un ordinateur, d'une souris et disposer d'une bonne connexion internet.

PROGRAMME

- Cette formation va vous permettre de découvrir tous les types de questions proposées par l'application.
- Vous verrez toutes les possibilités offertes pour diffuser votre questionnaire aux participants, et en temps réel, vous pourrez consulter les résultats et les graphiques statistiques des réponses.
- Vous pourrez aller plus loin en exploitant les résultats de votre sondage ou de votre évaluation, dans une feuille de calcul Sheets dynamique

Fonctionnement : Le module est composé de 2h20 de vidéos découpées en chapitres. Chaque sujet est abordé individuellement sous forme de tutoriels de 5 à 15 minutes pour vous permettre d'apprendre à votre rythme et refaire les manipulations autant de fois que vous le souhaitez. Tous nos cours bureautique sont constitués de vidéos en ligne animées par des experts certifiés.

Pour vous inscrire, remplissez le bulletin d'inscription page 77 en indiquant à quelle période vous souhaitez bénéficier de la formation (validité 3 mois) et adressez-le à votre coordinatrice accompagné d'un chèque de 39 € TTC.

Les +

Se former à son rythme en restant chez soi.

Durée - Tarifs

1 module - 39 € TTC

Inscriptions :

Renseignements et inscriptions sur notre site www.cgapneidf.fr rubrique «formation» ou auprès du CGA Picardie, Nord-Est, Ile de France. Les inscriptions sont validées à réception d'un chèque de 39 € par jour de formation et par personne, dans la limite de la date d'inscription indiquée dans le catalogue (à défaut, 15 jours avant le début de la formation). Le centre de formation CGA Picardie, Nord-Est, Ile de France enverra alors au participant un mail de confirmation.

IMPORTANT : l'inscription ne sera prise en compte que si elle est accompagnée d'un chèque de 39€ à l'ordre du CGA PNEIDF par jour de formation et par personne.

Annulation :

Par le stagiaire : toute annulation d'inscription doit parvenir au centre de formation au plus tard 15 jours avant le début du stage (dans ce cas, le stagiaire ne sera redevable d'aucune somme au centre de formation et son règlement lui sera restitué). Si l'annulation parvient au centre de formation moins de 15 jours avant le début du stage, les sommes versées ne seront pas remboursées.

Par le centre de formation : annulation de la formation (nombre insuffisant de participants, indisponibilité d'un formateur...) l'organisme renverra au stagiaire son chèque de règlement et le stagiaire ne sera redevable d'aucune somme au centre de formation. Aucune autre indemnité ne pourra être exigée par le stagiaire.

Report de la formation : la formation pourra être reportée, à une autre date et/ou dans un autre lieu, d'un accord tacite entre les stagiaires inscrits et le centre de formation.

Restauration :

Si la formation se déroule sur une journée au moins, le déjeuner est pris sur place avec le groupe dans le lieu choisi par le centre de formation CGA Picardie, Nord-Est, Ile de France. Le repas est pris en charge par le CGA.

Déroulement des stages :

En règle générale, les stages commencent à 9h30 avec accueil à 9h15 et se terminent vers 17h30. Les horaires et l'adresse du lieu de formation vous seront communiqués par mail quelques jours avant la formation, ou par courrier à défaut d'adresse mail.

Tarif :

Le tarif d'intervention pour une formation est généralement de 132 € TTC par jour. Toutefois, sauf indication contraire*, le montant à payer pour tout adhérent du CGA Picardie, Nord-Est, Ile de France est de 39 € TTC la 1^{ère} journée lorsqu'il s'agit d'une première formation dans l'année (du 01/09/2021 au 31/08/2022). Ce même tarif* est appliqué par jour et par personne supplémentaire de la même entreprise.

** Sauf pour les formations spécifiques : pages 19, 20, 56 et 59.*

Questionnaire

Vos souhaits, vos besoins en formation : exprimez-vous !

Nous vous proposons de répondre à un court questionnaire et de nous faire part de vos souhaits et besoins en formation :

Soit en scannant le QR Code ci-dessous avec votre smartphone :



Vos souhaits, vos besoins en formation : exprimez-vous !

Nous vous proposons de répondre à un court questionnaire et de nous faire part de vos souhaits et besoins en matière de formation : exprimez-vous !

Nom-Prénom *

Votre réponse _____

Société *

Votre réponse _____

Avez-vous déjà participé à une de nos formations ? *

OUI

Non

Soit en recopiant le lien ci-dessous dans la barre d'adresse de votre navigateur : <https://forms.gle/GZfaYK1ZVWparwf78>

En cas de difficultés, contactez votre coordinatrice :

- pour l'Oise, le Val d'Oise ou la Somme :

Edwina DUPUIS - edupuis@cgapneidf.fr ou 03 22 50 21 43

- pour l'Aisne, les Ardennes, l'Aube, la Haute Marne, la Marne ou la Seine et Marne :

Aurélien BALITOUT - abalitout@cneidf.cerfrance.fr ou 03 23 23 19 19

Les réunions d'information

Fiscalité

Actualité

Juridique

Technique

Social

Vente

Trésorerie

Risques

Hygiène

PAC

Les réunions d'information professionnelles organisées par le CGA Picardie, Nord-Est, Ile de France, sont ouvertes à tous, adhérents ou non du CGA.

Elles ont lieu dans chaque département.

Ces réunions vous permettent de vous tenir informés de l'actualité de votre profession, mais aussi de rencontrer et d'échanger avec les autres adhérents.

Vous recevrez une invitation personnalisée avant chaque réunion.

Les formations sont susceptibles d'être cofinancées par :



CGA

Picardie, Nord-Est,
Ile de France

ORGANISME MIXTE DE GESTION AGRÉÉ

Centre de Gestion Agréé le 28/11/2017 n°3/04/800
Organisme de formation n°22 80 01 275 80

