Agence TRANSITIONS
Conseil Social & Médico-Social

CATALOGUE DE FORMATION 2024

ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ POUR DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES

LA FORMATION ESSENCE DE TOUT SUCCÈS

ALAIN ANDANSON
DIRECTEUR GÉNÉRAL ET FORMATEUR

JEAN-LUC PLAZENET
FORMATEUR

L'Agence Transitions vous accompagne dans vos besoins en formation mais pourquoi faire appel à nous ?

Nous avons accompagné depuis 2002 plus de 500 structures associatives dans le cadre du Dispositif Local d'Accompagnement, aussi nos connaissances du domaine de l'IAE, du handicap et d'une manière plus générale du secteur associatif feront que nos formations seront facilement mises en pratique dans votre quotidien professionnel.

Notre équipe se veut professionnelle, proche de vous et surtout s'adaptera à ce qu'il vous faut !

L'Agence Transitions est aussi un organisme de formation certifié QUALIOPI au titre de la catégorie « actions de formation » depuis 2021 ce qui vous permettra de demander un financement auprès de votre OPCO.

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

A QUI S'ADRESSENT NOS FORMATIONS ?

Personnel permanent :

Directeur / Adjoint de direction

Comptable / Adjoint comptable

CIP / ASP en IAE

Encadrant technique en IAE

Moniteur atelier handicap

Cadres

Pour toutes les **ASSOCIATIONS** en général

Spécifiquement pour les **structures œuvrant DANS LE HANDICAP**

Spécifiquement aux **structures d'INSERTION PAR L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE**

SOMMAIRE DES FORMATIONS

STRATÉGIE ET MARKETING — PAGE 1

DÉVELOPPER UN MANAGEMENT ET UN ENCADREMENT INCLUSIF — PAGE 3

PILOTER LA GESTION FINANCIÈRE DE LA STRUCTURE — PAGE 5

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES COMMERCIALES — PAGE 7

COMPRENDRE ET AMÉLIORER LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE — PAGE 9

STRATÉGIE ET MARKETING

OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

- **Acquérir les mécanismes de pilotage d'une association (IAE ou travail adapté)**
- **Apprécier les indicateurs propres au marché dans lequel évolue l'association**
- **Apprécier les indicateurs de performance commerciale de l'association**

APTITUDES

- Aptitude à mettre en place la stratégie
- Formaliser l'offre (produits ou prestations de service)
- Mettre en place le plan d'action commerciale

PROGRAMME

Le diagnostic de son association et de son environnement

- Analyse du portefeuille clients
- Analyse des indicateurs des marchés où évolue l'association

La détermination des axes stratégiques de développement

La construction du Plan d'Action Commerciale

- La méthodologie
- Le diagnostic de l'action commerciale antérieure
- Les leviers et les outils
- L'impact du digital

PUBLIC

- **Directeur**
- **Adjoint de direction**
- **Cadres**

PRÉREQUIS

Diriger l'association et en particulier la partie stratégique.

Être associé sur son poste aux orientations stratégiques de l'association.

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte à tous.

Pour des besoins d'adaptation (situation de handicap ou autre), nous contacter.

STRATÉGIE ET MARKETING

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Diagnostic en début de formation sur les pratiques.
- Construction commune des outils d'évaluation et appréciation à travers ces productions de l'assimilation des concepts abordés.
- Un certificat de réalisation en fin de formation sera délivré au participant stagiaire.
- Bilan de satisfaction environ 3 à 6 mois après la fin de la formation.
- Formation non-certifiante ne donnant pas lieu à la production d'un diplôme.

MODALITÉS D'ACCÈS

2 modalités possibles :

- Formation individuelle
- Formation en Intra-Entreprises

Les inscriptions se font après un entretien préalable par téléphone ou mail.

DÉLAI D'ACCÈS

Les sessions sont à la carte car le démarrage de chaque formation personnalisée est programmé en fonction des plannings respectifs.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Présentation et échanges sur la méthodologie.
-Réalisation d'un diagnostic de la situation stratégique de l'association.
-Travail sur les indicateurs de l'association.
-Construction ensemble de la stratégie de l'association.
-Formaliser le plan d'action commerciale de l'association.

DURÉE

2 jours consécutifs

TARIFS

Un tarif standard avec un prix de journée de 900 Euros net de TVA. (Article 261-4-4-du CGI).

Des financeurs publics et/ou mutualisés sont possibles pour la formation professionnelle.

La formation est non éligible au CPF.

DÉVELOPPER UN MANAGEMENT ET UN ENCADREMENT INCLUSIF

OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

- **Analyser son rôle et son style de management**
- **Se positionner par rapport à son équipe et à sa hiérarchie**
- **Acquérir et mettre en oeuvre des outils de motivation et d'animation d'équipe**

APTITUDES

- Aptitude à manager une équipe
- Gérer des situations complexes
- Mobiliser ses collaborateurs

PROGRAMME

- **Identifier les 2 rôles essentiels du manager pour atteindre la performance**
- **Responsabiliser ses collaborateurs**
- **Adapter son management aux collaborateurs pour entraîner l'adhésion**
- **Instaurer la confiance pour faciliter cohésion d'équipe et atteinte des résultats**

PUBLIC

- **Direction**
- **Encadrant technique IAE**
- **CIP / ASP et moniteur atelier**

PRÉREQUIS

Pas de prérequis spécifiques.

Personnes désireuses de découvrir le management.

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte à tous.

Pour des besoins d'adaptation (situation de handicap ou autre), nous contacter.

DÉVELOPPER UN MANAGEMENT ET UN ENCADREMENT INCLUSIF

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Diagnostic en début de formation sur les pratiques professionnelles au quotidien.
- Evaluation des points de blocage dans le management.
- Evaluation de la prise en compte des éléments de concepts transmis.
- Un certificat de réalisation en fin de formation sera délivré au participant stagiaire.
- Bilan de satisfaction environ 3 à 6 mois après la fin de la formation.
- Formation non-certifiante ne donnant pas lieu à la production d'un diplôme

MODALITÉS D'ACCÈS

2 modalités possibles :

- Formation individuelle
- Formation en Intra-Entreprises

Les inscriptions se font après un entretien préalable par téléphone ou mail.

DÉLAI D'ACCÈS

Les sessions sont à la carte car le démarrage de chaque formation personnalisée est programmé en fonction des plannings respectifs.

MÉTHODES MOBILISÉES

-Alternance de présentations théoriques et exercices d'application.
-Mises en situation suivant les thématiques abordées .

DURÉE

2 jours sur site au sein de l'association

TARIFS

Un tarif standard avec un prix de journée de 900 Euros net de TVA. (Article 261-4-4-du CGI).

Des financeurs publics et/ou mutualisés sont possibles pour la formation professionnelle.

La formation est non éligible au CPF.

ASSURER LA GESTION FINANCIÈRE DE LA STRUCTURE

OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

- **S'initier à la comptabilité gestion finance**
- **Acquérir vocabulaire et notions de base de la gestion**
- **Maîtriser les outils principaux de la gestion comptable**
- **Connaître et appliquer pour son cadre professionnel les clés de la gestion de trésorerie et de la gestion budgétaire**
- **Mettre en place pour son cadre de travail les indicateurs adaptés d'un tableau de bord de suivi de l'activité**

APTITUDES

- Aptitude à comprendre les mécanismes comptables de la structure
- Traduire les indicateur financiers en objectifs stratégiques

PROGRAMME

Les notions de bases

- Le vocabulaire
- Les obligations

Les principaux outils comptables

- L'organisation de la comptabilité
- L'établissement du compte de résultat
- Le bilan

La gestion de trésorerie

- Le suivi des comptes de trésorerie
- Le rapprochement bancaire
- Le suivi des comptes de tiers

Les bases de la gestion budgétaire

- Les budgets déterminants
- La construction de vos budgets

Le suivi de votre activité

- Les indicateurs incontournables
- Votre tableau de bord

PUBLIC

- **Directeur**
- **Comptable**
- **Adjoint comptable**

PRÉREQUIS

Pas de prérequis spécifiques

Exercer depuis au moins 6 mois en tant que professionnel

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte à tous.

Pour des besoins d'adaptation (situation de handicap ou autre), nous contacter.

ASSURER LA GESTION FINANCIÈRE DE LA STRUCTURE

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Diagnostic en début de formation sur les pratiques professionnelles au quotidien.
- Evaluation des points de blocage dans le pilotage de la fonction comptable et de gestion.
- Evaluation de la prise en compte des éléments de concepts transmis.
- Un certificat de réalisation en fin de formation sera délivré au participant stagiaire.
- Bilan de satisfaction environ 3 à 6 mois après la fin de la formation.
- Formation non-certifiante ne donnant pas lieu à la production d'un diplôme.

MODALITÉS D'ACCÈS

2 modalités possibles :

- Formation individuelle
- Formation en Intra-Entreprises

Les inscriptions se font après un entretien préalable par téléphone ou mail.

DÉLAI D'ACCÈS

Les sessions sont à la carte car le démarrage de chaque formation personnalisée est programmé en fonction des plannings respectifs.

MÉTHODES MOBILISÉES

-Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique.
-Travail exclusif sur les éléments comptables et financiers de l'association.

DURÉE

Formation en présentiel de 14 h, en offre de 2 journées consécutives ou non.

TARIFS

Un tarif standard avec un prix de journée de 900 Euros net de TVA. (article 261-4-4-du CGI).

Des financeurs publics et/ou mutualisés sont possible pour la formation professionnelle.

La formation est non éligible au CPF.

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES COMMERCIALES

OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

- **Acquérir une méthodologie commerciale**
- **Maîtriser la conduite des entretiens commerciaux afin de découvrir les besoins et attentes du client**
- **Argumenter et valoriser les avantages des services proposés**

APTITUDES

- Aptitude à diriger un entretien de négociation
- Développer le chiffres d'affaire

PROGRAMME

La communication commerciale

- L'évaluation des types d'acheteurs
- L'analyse de propre profil

Les outils commerciaux

- L'utilisation des Bases de Données
- Les outils à utiliser en face à face

La pratique commerciale du téléphone sortant

Les étapes de la négociation

- Prise de contact avec le client
- La recherche des besoins
- La présentation de l'offre de l'association
- Les objections et leur traitement
- Les facteurs clés de succès dans le face à face

PUBLIC

- **Directeur**
- **CIP / ASP en IAE et moniteur atelier en handicap**

PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de la fonction commerciale.

Exercer en tant que commercial ou en projet.

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte à tous.

Pour des besoins d'adaptation (situation de handicap ou autre), nous contacter.

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES COMMERCIALES

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Diagnostic en début de formation.
- Évaluations formatives pour vérifier l'acquisition des compétences du participant.
- Remise d'un certificat de réalisation en fin de formation sera délivré au participant stagiaire.
- Bilan de satisfaction environ 3 à 6 mois après la fin de la formation.
- Formation non-certifiante ne donnant pas lieu à la production d'un diplôme.

MODALITÉS D'ACCÈS

2 modalités possibles :

- Formation individuelle
- Formation en Intra-Entreprises

Les inscriptions se font après un entretien préalable par téléphone ou mail.

DÉLAIS D'ACCÈS

Les sessions sont à la carte car le démarrage de chaque formation personnalisée est programmé en fonction des plannings respectifs.

MÉTHODES MOBILISÉES

-Approche interactive/participative
-Outils pédagogiques
-Travail individuel et en binôme
-Alternance d'approches théoriques, d'échanges, de mises en situation, de tests et de jeux de rôle
-Moyens techniques : vidéoprojecteur, caméra, supports numérisés et imprimés

DURÉE

Formation en présentiel de 35 heures.

Offre de 5 journées avec un format adapté aux participants en fonction de leur activité.

TARIFS

Un tarif standard avec un prix de journée de 900 Euros net de TVA. (article 261-4-4-du CGI).

Des financeurs publics et/ou mutualisés sont possible pour la formation professionnelle.

La formation est non éligible au CPF.

COMPRENDRE ET AMÉLIORER LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

- **Identifier les leviers favorables à la communication.**
- **Utiliser ces leviers dans son quotidien professionnel.**

APTITUDES

- Aptitude à comprendre les mécanismes de la communication
- Analyser sa propre communication pour l'adapter à différentes situations

PROGRAMME

Les bonnes pratiques en communication

- Le verbal et le non verbal
- L'écoute active
- Les systèmes auditifs, visuels et kinesthésiques
- L'assertivité
- Les états du moi (notre influence dans notre comportement professionnel)
- Les situations gagnant / gagnant
- Les sociotypes

L'approche relationnelle pour les salarié(e)s

- L'empathie avec les interlocuteurs
- La bonne distance avec nos clients

PUBLIC

Tout le personnel permanent

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte à tous.

Pour des besoins d'adaptation (situation de handicap ou autre), nous contacter.

COMPRENDRE ET AMÉLIORER LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Diagnostic en début de formation Évaluations formatives pour vérifier les freins à la communication au quotidien.
- Remise d'un certificat de réalisation en fin de formation sera délivré au participant stagiaire.
- Bilan de satisfaction environ 3 à 6 mois après la fin de la formation.
- Formation non-certifiante ne donnant pas lieu à la production d'un diplôme.

MODALITÉS D'ACCÈS

2 modalités possibles :

- Formation individuelle
- Formation en Intra-Entreprises

Les inscriptions se font après un entretien préalable par téléphone ou mail.

DÉLAI D'ACCÈS

Les sessions sont à la carte car le démarrage de chaque formation personnalisée est programmé en fonction des plannings respectifs.

MÉTHODES MOBILISÉES

-Alternance d'apports théoriques de tests et de mises en situation.

DURÉE

2 jours

TARIFS

Un tarif standard avec un prix de journée de 900 Euros net de TVA. (Article 261-4-4-du CGI).

Des financeurs publics et/ou mutualisés sont possibles pour la formation professionnelle.

La formation est non éligible au CPF.

TÉMOIGNAGES

Actualisé le 15/02/24

Stéphanie - Directrice d'une Maison Familiale Rurale

"J'AI REPRIS CONFIANCE EN MOI DANS LE MANAGEMENT DE MON ÉQUIPE GRÂCE À ALAIN"

Sylvie - Monitrice d'atelier ESAT

"UNE FORMATION PRATICO-PRATIQUE"

François - Adjoint au directeur d'une EA

"FORMATION DE QUALITÉ QUI M'A DONNÉ DE NOMBREUX OUTILS À UTILISER FACE AUX CLIENTS"

Jean-Pierre - Responsable d'une AI

"LE FORMATEUR MAITRISE L'IAE. DU CONCRET. UNE DURÉE DE FORMATION SUFFISANTE"

Nicolas - Directeur d'un ensemblier EI/ACI/ETTI

"UNE FORMATION SUR-MESURE QUI A RÉPONDU A MES BESOINS, JE RECOMMANDE"

Eric - Responsable d'une EA

"UN FORMATEUR À L'ÉCOUTE, UNE FORMATION DE QUALITÉ. NOMBREUX OUTILS À METTRE EN PLACE"

Gilles - Responsable SAAD

"APRÈS UN DLA AVEC ALAIN NOUS AVONS CHOISI DE NOUS FORMER EN MANAGEMENT, ON LUI FAIT CONFIANCE ET IL SAIT FAIRE"

Carole - CIP

"LE FORMATEUR SAIT DE QUOI IL PARLE, J'AI PU FACILEMENT UTILISER LES CONSEILS DANS MON MÉTIER"

AGENCE TRANSITIONS

ANTENNE : 7 Avenue de Bordeaux
24680 LAMONZIE-SAINT-MARTIN

SIÈGE : 3 Route des Puys
63870 ORCINES

07 63 16 10 00
05 53 74 12 99

agencetransitionsconseil@gmail.com
www.transitionsconseilsocial.fr