

Artisan  
Conjoint(e)  
Commerçant  
Salarié

# 2012 CATALOGUE

## GESTION D'ENTREPRISE



## EVOLUTION DES MÉTIERS



## DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



**Anticipez l'avenir :**  
*développez vos compétences*

Métiers  
Transmission  
Stage  
Perfectionnement  
**Formation**  
Avenir  
Compétences  
Réussite  
Ressource humaine  
Développement



Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat

Eure-et-Loir



**Michel CIBOIS**  
Président de la CMA28

En 2012, le **CENTRE DE FORMATION CONTINUE DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT D'EURE-ET-LOIR**, poursuit son adaptation et sa modernisation au sein de l'Université Régionale des Métiers de l'Artisanat (URMA). C'est tout à la fois davantage de place aux idées et la volonté affichée de porter réponse aux besoins des chefs d'entreprises et de leurs salariés. A nouveau, la gamme s'enrichit et propose une palette de formations adaptée aux enjeux et évolutions de vos métiers.

Naturellement, soucieux d'accompagner les changements et vos projets, nous nous engageons pour que chacun puisse acquérir et développer des compétences pluridisciplinaires en s'appuyant sur une offre de plus de 50 formations, consultables sur notre site Internet [www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr), articulée autour de 3 axes majeurs :

- La formation continue interprofessionnelle
- La formation continue spécifique métiers
- La formation qualifiante

Il va de soi que notre ambition est partagée, et plus encore confortée, par un réseau de formateurs spécialisés dans l'ensemble des domaines enseignés, domaines qui méritent une expertise et une exigence attendue de tous les gestionnaires d'entreprises et de leurs salariés.

Voilà pourquoi, toujours en éveil et à votre écoute, nous saurons répondre à vos besoins et anticiper les parcours de formation pour finalement favoriser le développement personnel. Dans cet esprit, l'ensemble des conseillers de la CMA sont tout disposés à vous rencontrer au sein de votre entreprise pour compléter notre offre de formation.

**Avec notre équipe de formation : anticipez l'avenir et développez vos compétences.**

## SOMMAIRE

### **FORMATION CONTINUE INTERPROFESSIONNELLE**

Développement commercial et marketing	p. 4
Finance / comptabilité / gestion	p. 8
Gestion des ressources humaines	p. 10
Secrétariat / bureautique / informatique	p. 12
Développement personnel	p.14
Transmission / reprise d'entreprise	p.15
Spécial Jeunes Entreprises (-3 ans) et créateurs	p.16

### **FORMATION CONTINUE SPÉCIFIQUE MÉTIERS**

Alimentaire	p. 18
Bâtiment	p. 20
Métiers d'art	p. 22
Coiffure / esthétique / fleuristerie	p. 23
Production	p. 24

### **FORMATION QUALIFIANTE**

ADEA, 2EA et BTM Pâtisserie	p. 25
Brevet de Maîtrise III (Coiffure, Boulangerie)	p. 26

### **NOS OFFRES SPECIALES - BULLETIN D'INSCRIPTION**

p. 27
-------



Toutes nos formations  
détaillées sur :  
[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)

**Votre lieu de stage :**  
Centre de Formation Continue  
de la Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir  
rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

### Élaborer la stratégie commerciale de votre entreprise

#### Objectifs :

- Réaliser un état des lieux des pratiques actuelles
- Déterminer les choix stratégiques
- Formaliser un plan d'actions (définir les objectifs à atteindre, par poste et par fonction)
- Élaborer des outils de contrôle

**Public :** Cette formation s'adresse au chef d'entreprise, à son conjoint, et plus largement à la personne exerçant une fonction commerciale.

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
16, 23/01 ou 5, 12/06 ou 13, 20/09	2	100 €	300 €

### Développer un tempérament commercial

#### Objectifs :

- Maîtriser le langage verbal et non verbal
- Créer le contact : formulation, écoute...
- Vendre : savoir se présenter, donner du sens, répondre aux objections de ses clients
- Conclure une vente
- Apprendre à fidéliser sa clientèle

**Public :** Chef d'entreprise, conjoint ou toute personne ayant une fonction commerciale dans l'entreprise

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
15/03 ou 06/09	1	50 €	200 €

### Identifier et conquérir de nouveaux clients

#### Objectifs :

- Déterminer sa cible : couple produits/prix.
- Préparer une communication sur mesure : quand contacter son client, quel produit lui proposer, quels avantages mettre en valeur ?

**Public :** Cette formation s'adresse au chef d'entreprise, à son conjoint ainsi qu'aux collaborateurs, et plus largement la personne exerçant une fonction commerciale

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
24/01, 07 et 14/02 ou 11, 18 et 25/10	3	150 €	600 €

### Fidéliser ses clients et booster son chiffre d'affaires

#### Objectifs :

- Gérer un fichier clients
- Mettre en place des actions commerciales spécifiques, pour les clients fidèles
- Améliorer son écoute pour mieux connaître sa clientèle

**Public :** Cette formation s'adresse au chef d'entreprise, à son conjoint ou à un salarié en charge du fichier client

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
19/03 ou 02/07 ou 26/11	1	50 €	200 €

## Établir et savoir vendre son devis

### Objectifs :

- Amener les participants à améliorer l'efficacité de leur devis
- Connaître les principales méthodes de rédaction du devis
- Connaître les règles de base de la négociation appliquées à la présentation du devis

Public : Cette formation s'adresse au chef d'entreprise, à son conjoint ainsi qu'aux salariés

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
26/01, 02 et 09/02 ou 24/09, 01 et 09/10	3	150 €	450 €

## Faire son devis et sa facture avec EBP

### Objectifs :

- Suivre votre activité au quotidien et organiser la relance de vos clients
- Référencer vos postes de coûts
- Présenter des documents détaillés
- Echanger vos données (avec votre Expert-Comptable)

Public : Cette formation s'adresse au chef d'entreprise, à son conjoint, et plus largement la personne en charge de la facturation

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
24, 31/05 et 07/06	3	150 €	450 €

## Faire son devis et sa facture avec CIEL

### Objectifs :

- Suivre votre activité au quotidien et organiser la relance de vos clients
- Référencer vos postes de coûts
- Présenter des documents détaillés
- Echanger vos données (avec votre Expert-comptable)

Public : Cette formation s'adresse au chef d'entreprise, à son conjoint, et plus largement la personne en charge de la facturation

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
Formation organisée selon la demande	3	150 €	450 €

## Votre point de vente : votre premier vendeur

### Objectifs :

- Amener les participants à une réflexion construite concernant leur point de vente,
- Fournir les outils indispensables à cette réflexion,
- Aborder les points clés de la présentation visuelle

Public : Chef d'entreprise ou collaborateur participant à des salons

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
30/01 ou 04/06 ou 10/09	1 jour en collectif 0,5 jour d'intervention en entreprise	150 €	300 €



Toutes nos formations  
détaillées sur :

[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)

### Votre lieu de stage :

Centre de Formation Continue  
de la Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir  
rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

## Préparer la réussite de son salon « spécial Artisanales de Chartres 2012 »

### Objectifs :

- Définir son objectif et son budget
- Faire de son stand une vitrine de son savoir-faire
- Préparer ses outils de communication
- Savoir créer un climat de confiance et vendre
- Exploiter ses contacts pour les transformer en CA

Public : Chef d'entreprise artisanale ou collaborateur participant à des salons

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
03 et 04/07	2	100 €	300 €

*Cette formation trouve son complément dans la formation « développer un tempérament commercial »*

## Elaborer ses outils de communication avec Publisher 2007

### Objectifs :

- Véhiculer l'image de son entreprise à l'aide de documents illustrés
- Créer une composition adaptée à sa cible
- Elaborer un contenu, et mettre en avant ses produits et son savoir-faire

Public : Chef d'entreprise, conjoint ou salarié

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
01/02 ou 05/07	1	50 €	75 €

*Cette formation trouve son complément dans la formation « Maîtriser la retouche d'images pour concevoir ses outils de communication »*

## Maîtriser la retouche d'images pour concevoir ses outils de communication (Photoshop Elements 2 )

### Objectifs :

- Découvrir les fonctionnalités de base d'un logiciel de retouche et y intégrer la possibilité d'extraction et insertion d'éléments décoratifs, ainsi que le réglage et la retouche d'une image
- Sortir de la formation avec des supports de communication

Public : Tout public désireux de corriger et optimiser une image destinée à une mise en ligne sur Internet ou dans une composition Publisher ou externe

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
15, 22, 29/03 ou 27/09 et 04, 11/10	3	150 €	450 €

## Internet : un outil commercial efficace

### Objectifs :

- Créer et administrer son propre site WEB
- Maîtriser sa communication sur le WEB
- Utiliser les réseaux sociaux
- Favoriser le développement de son entreprise
- Construire son propre site et le rendre quasi opérationnel à la fin du stage

Public : Tout public possédant des connaissances de base dans l'utilisation des outils bureautiques standards et d'Internet

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
05, 12, 19/04 et 10, 11/05 ou 12, 19, 26/11 et 06, 07/12	5	300 €	400 €

## Anglais (en soirée)

### Objectifs :

Développer et favoriser vos relations professionnelles et sociales grâce à l'anglais

Public : Une formation unique qui s'adapte au niveau de chacun :

Niveau 1 : Bases de la langue

Niveau 2 : Approfondissement des connaissances

Niveau 3 : Approche commerciale

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
Planning sur demande	2 sessions de 14 séances de 2h30 (Janvier à juin 2012) et (Septembre à Décembre 2012)	280 €	560 €

## Marchés publics : apprendre à répondre à un appel d'offres

### Objectifs :

- Identifier toutes les étapes et s'outiller pour répondre efficacement
- Maîtriser la réglementation
- Rédiger un dossier de candidature

Public : Chef d'entreprise, conjoint ou salarié

**Nouveau**

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
12/01 ou 19/04 ou 14/09	1	50 €	100 €

## Le travail en sous traitance / co-traitance

### Objectifs :

- Connaître le cadre juridique des contrats
- Sécuriser ses contrats
- Garantir les paiements pour éviter les litiges

Public : Chef d'entreprise, conjoint ou salarié

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
Bâtiment : 14/02 Production : 21/02	1	50 €	100 €



Toutes nos formations  
détaillées sur :  
[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)

Votre lieu de stage :  
Centre de Formation Continue  
de la Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir  
rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

### Les fondamentaux de la comptabilité pour les non initiés

#### Objectifs :

- Amener les participants à comprendre les risques généraux de la comptabilité et leur permettre d'assimiler les mécanismes comptables principaux

Public : Toute personne ayant (ou pas) des notions de comptabilité qui souhaite mieux aborder les principes et l'organisation des travaux comptables

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
13, 14/02 ou 15, 16/10 ou 03, 04/12	2	100 €	200 €

### Lire et comprendre son bilan

#### Objectifs :

- Assimiler le vocabulaire comptable de base
- Comprendre la logique d'analyse de l'entreprise
- Maîtriser les principaux outils

Public : Tout chef d'entreprise ou collaborateur ayant 3 ans d'activité

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
06, 13/02 ou 15, 22/10	2	100 €	400 €

### Gérer la trésorerie de l'entreprise

#### Objectifs :

- Savoir ce qu'est la trésorerie et comprendre les mécanismes qui la conditionnent
- Connaître les éléments simples pour aborder la relation bancaire de manière plus sereine et plus adaptée
- Savoir utiliser de manière pratique et évolutive son bilan
- Savoir construire son plan de trésorerie

Public : Chef d'entreprise/ conjoints et salarié

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
07, 14/06 ou 04, 11/10	2	100 €	400 €

### Calculer ses prix de revient et de vente pour déterminer un tarif horaire

#### Objectifs :

- Avoir un outil de calcul de ses coûts
- Avoir un outil de calcul de prix simple et efficace
- Savoir analyser la rentabilité des différentes catégories de produits, clients
- Identifier des sources d'amélioration de la rentabilité

Public : Tout public ayant des connaissances de base sur EXCEL et souhaitant optimiser sa rentabilité

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
20/03 ou 23/10	1	50 €	200 €

## Mettre en place et piloter des tableaux de bord de gestion

### Objectifs :

- Comprendre l'intérêt d'un tableau de bord et en faire un outil de gestion
- Définir et créer un tableau de bord spécifique à son entreprise
- Utiliser le tableau de bord comme un outil de décision

Public : Tout public ayant des notions de gestion pour mieux aborder l'utilité de la mise en œuvre de tableaux de bord

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
02, 03/04	2	100 €	400 €

## Établir sa comptabilité avec EBP

### Objectifs :

- Se familiariser avec l'outil informatique pour organiser ses travaux comptables

Public : Personne ayant des connaissances en comptabilité ou ayant suivi la formation « Initiation à la Comptabilité »

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres (par jour)
15, 22, 29/03 et 05, 12, 19/04	6	300 €	900 €

## Établir sa comptabilité avec CIEL

### Objectifs :

- Se familiariser avec l'outil informatique pour organiser ses travaux comptables

Public : Personne ayant des connaissances en comptabilité ou ayant suivi la formation « Initiation à la Comptabilité »

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
Formation réalisée selon la demande	6	300 €	900 €

## Prévenir les risques clients et les impayés, s'informer et se prémunir

### Objectifs :

- Anticiper les risques et recouvrer à l'amiable vos créances impayées

Public : Chef d'entreprise ou personne en charge de la comptabilité de l'entreprise

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
26/01 ou 22/10	1	50 €	100 €

## Rendre efficaces vos relances clients et récupérer votre argent

### Objectifs :

- Apprendre à professionnaliser sa relance client
- Savoir rédiger une lettre de relance
- Adopter la bonne attitude pour une relance téléphonique efficace

Public : Chef d'entreprise ou personne en charge de la comptabilité de l'entreprise

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
19, 26/03	2	100 €	200 €

Nouveau

Nouveau

# Gestion des ressources humaines

Formation Continue  
Interprofessionnelle

## Réussir le recrutement de vos collaborateurs

### Objectifs :

- Valider l'adéquation : définition de poste/profil du candidat
- Intégrer les critères de sélection des candidats préalables à l'entretien
- Maîtriser les différents styles d'entretien et gérer les étapes
- Avoir un outil de synthèse des informations recueillies pour finaliser l'embauche

**Public :** Chef d'entreprise, conjoint et plus largement toute personne intervenant dans le processus de recrutement

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
15/03 ou 05/07	1	50 €	200 €

*Votre Chambre de Métiers vous propose une prestation complémentaire d'accompagnement*

## Manager, faites de votre équipe une équipe performante

### Objectifs :

- Améliorer l'efficacité du personnel dans l'entreprise
- Vérifier l'adéquation d'une personne à son poste de travail
- Elaborer une grille d'évaluation
- Maîtriser l'entretien d'appréciation
- Connaître les méthodes d'intéressement des salariés

**Public :** Chef d'entreprise, conjoint et plus largement toute personne encadrant du personnel

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
06, 13, 20/02 ou 05, 12, 19/09	3	150 €	450 €

*Votre Chambre de Métiers vous propose une prestation complémentaire d'accompagnement*

## Développer les compétences des salariés pour anticiper les mutations et rester dans la course

### Objectifs :

- Amener les participants à diagnostiquer les compétences des salariés de l'entreprise
- Développer sa confiance
- Motiver ses collaborateurs au travers de l'entretien individuel
- Préparer les conditions de mise en œuvre d'un plan de formation adapté au projet d'entreprise

**Public :** Chef d'entreprise ou conjoint ou personnel encadrant

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
21, 28/03 ou 15, 22/10	2	100 €	200 €

## Le document unique d'évaluation des risques

### Objectifs :

- Se mettre en conformité avec la loi
- Élaborer ou mettre à jour son document

**Public :** Chef d'entreprise ou conjoint

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
30/03 et 25/06	2	100 €	100 €

Pensez au DIF

10



Toutes nos formations  
détaillées sur :  
[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)

**Votre lieu de stage :**  
Centre de Formation Continue  
de la Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir  
rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

## Réussir la formation de son apprenti(e)

### Objectifs :

- Connaître et accomplir toutes les formalités obligatoires pour l'accueil d'un apprenti dans l'entreprise
- Répondre aux questions soulevées par l'accueil d'un jeune en entreprise et sa formation
- Apporter un savoir faire pédagogique

Public : Etre maître d'apprentissage ou le devenir

**Prime de 500 €**

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
23, 30/01 ou 13, 20/02 ou 19, 26/03 ou 14, 21/05 ou 10, 17/09 ou 12, 19/11	2	60 €	200 €

Comprend 1 journée de formation au CFA Interprofessionnel

## Etablir et réaliser la paie avec EBP

### Objectifs :

- Apprendre à maîtriser l'outil informatique pour établir les bulletins de salaire
- Préparer l'édition du journal et le livre de paie
- Réaliser les états de cotisation
- Gérer les absences

Public : Chef d'entreprise, conjoint, salarié ou plus largement toute personne en charge de la gestion de la paie

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
14, 21 et 28/06	3	150 €	600 €

## Etablir et réaliser la paie avec CIEL

### Objectifs :

- Apprendre à maîtriser l'outil informatique pour établir les bulletins de salaire
- Préparer l'édition du journal et le livre de paie
- Réaliser les états de cotisation
- Gérer les absences

Public : Chef d'entreprise, conjoint, salarié ou plus largement toute personne en charge de la gestion de la paie

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
Formation réalisée selon la demande	3	150 €	600 €

## Devenir conjointe d'artisan

### Objectifs :

- Choisir un statut, un régime, une couverture sociale
- Trouver sa place dans l'entreprise
- Apprendre à organiser son travail avec son conjoint

Public : Conjointe d'artisan en poste ou en devenir

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
21/05	1	50 €	100 €

#### Créer ses documents avec EXCEL 2007

Objectifs :

- Apprendre les fonctions de base du tableur et pouvoir les appliquer aux documents requérant des calculs (factures, devis, et tous documents chiffrés et calculés)
- Se préparer à aborder un perfectionnement EXCEL incontournable pour des applications d'entreprise solides et fiables

Pré-requis : Avoir des connaissances informatiques, avoir suivi de préférence la formation WORD 2007 ; être certain de pouvoir mettre rapidement son apprentissage en application

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
16, 17/04	2	45 €	300 €

#### Créer ses documents avec WORD 2007

Objectifs :

- Utiliser efficacement le traitement de texte, se préparer à l'utilisation de fonctions plus complexes (publipostage, fusion avec un tableur).

Pré-requis : La formation au traitement de texte WORD est un bon démarrage pour apprendre à utiliser de manière efficace l'outil informatique. Il est donc préférable, mais non indispensable de bien connaître le clavier

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
02/04	1	45 €	300 €

#### Utiliser l'outil INTERNET et sa messagerie

Objectifs :

- Trouver une information sur Internet et/ou Intranet et l'exploiter
- Organiser son navigateur pour optimiser la recherche
- Communiquer avec Internet : chat, forum et messagerie

Public : Toute personne souhaitant utiliser efficacement Internet dans un contexte professionnel

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
10/05	1	45 €	300 €

#### WORD Perfectionnement

Objectifs :

- Maitriser les fonctions avancées
- Créer ses documents d'entreprise

Public : Toute personne souhaitant utiliser efficacement WORD dans un contexte professionnel

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
11/09	1	60 €	300 €

#### EXCEL Perfectionnement

Objectifs :

- Apprendre à maitriser les fonctions avancées (formules conditionnelles, fusions, publipostage, recherche...) pour exploiter ses fichiers clients, fournisseurs

Public : Toute personne souhaitant utiliser efficacement EXCEL dans un contexte professionnel

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
18/09	1	60 €	300 €



# La boîte à outils de l'assistante efficace

## Elaborer ses outils de communication avec Publisher 2007

### Objectifs :

- Véhiculer l'image de son entreprise à l'aide de documents illustrés
- Créer une composition adaptée à sa cible
- Elaborer un contenu, et mettre en avant ses produits et son savoir-faire

Public : Chef d'entreprise, conjoint ou salarié

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
15/05	1	50 €	75 €

## Maîtriser la retouche d'images pour concevoir ses outils de communication (Photoshop Elements 2 )

### Objectifs :

- Découvrir les fonctionnalités de base d'un logiciel de retouche et y intégrer la possibilité d'extraction et insertion d'éléments décoratifs, ainsi que le réglage et la retouche d'une image
- Sortir de la formation avec des supports de communication

Public : Tout public désireux de corriger et optimiser une image destinée à une mise en ligne sur Internet ou dans une composition Publisher ou externe

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
21, 24, 29/05	3	150 €	450 €

## Apprendre à communiquer avec Powerpoint

### Objectifs :

- Créer des présentations attractives,
- Apprendre à valoriser ses produits et ses photos

Public : Toute personne souhaitant utiliser efficacement POWERPOINT dans un contexte professionnel

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
25/09	1	50 €	200 €

## Internet : un outil commercial efficace

### Objectifs :

- Créer et administrer son propre site WEB
- Maîtriser sa communication sur le WEB
- Favoriser le développement de son entreprise
- Construire son propre site et le rendre quasi opérationnel à la fin du stage

Public : Tout public possédant des connaissances de base dans l'utilisation des outils bureautiques standards et d'Internet

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
4, 11, 18, 25/10	4	240 €	320 €

# Développement personnel

## Formation Continue Interprofessionnelle

### Mieux gérer ses priorités et son temps

Objectifs :

- Réagir efficacement face aux événements imprévus
- Contribuer à une meilleure maîtrise individuelle et collective des données temps et des priorités
- Améliorer le recentrage sur les priorités de la fonction
- Améliorer le rapport temps/résultat

Public : Tout public

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
09/01 ou 04/06 ou 12/11	1	50 €	200 €

### Relooking au féminin ou au masculin (cours en soirée de 18h à 20h)

Objectifs :

- Réaliser son bilan image
- Apprendre le langage des couleurs
- Adopter un style vestimentaire et savoir se mettre en valeur

Public : Tout public

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
06, 13, 20/02 et 12, 19, 26/03 et 02/04	7 séances de 2 heures	150 €	200 €

### Savoirs de base (cours en soirée le jeudi soir)

Objectifs :

- Acquérir les bases de la langue française pour développer et favoriser vos relations sociales et professionnelles

Une formation unique qui s'adapte au niveau de chacun :

Niveau 1 : Bases de la langue

Niveau 2 : Approfondissement des connaissances

Niveau 3 : Approche commerciale

Public : Tout public

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
12, 19, 26/01 et 02, 09, 16/02 et 15, 23/03	8 séances de 2 heures	35 €	35 €

**Nouveau**



Toutes nos formations  
détaillées sur :

[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)

#### Votre lieu de stage :

Centre de Formation Continue  
de la Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir  
rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

# Transmission / Reprise d'entreprise

Formation Continue  
Interprofessionnelle

## ATELIER TRANSMISSION : Comment vendre son entreprise ?

### Objectifs :

- Connaître le cadre fiscal, social et juridique de la transmission
- Connaître les différents modes d'évaluation d'une entreprise, et se les approprier
- Préparer son entreprise à la transmission : réaliser 1 dossier de présentation
- Evaluer le prix de son entreprise

Public : Chef d'entreprise, conjoint

Dates	Nombre de jours	Tarif pour l'entreprise
10/02 ou 23/05 ou 15/10	1	50 €

Dates	Nombre de jours	Tarif pour l'évaluation de votre entreprise
A déterminer avec chaque participant	1	450 €

## ATELIER REPRISE : Comment sélectionner l'entreprise à reprendre ?

### Objectifs :

- Connaître le cadre fiscal, social et juridique de la reprise
- Choisir une typologie d'entreprise cible
- Formuler et proposer une offre de reprise

Public : Chef d'entreprise, conjoint, salarié, demandeur d'emploi

Dates	Nombre de jours	Tarif stagiaire	Tarif demandeur d'emploi
10/02 ou 23/05 ou 15/10	1	50 €	50 €

15



Toutes nos formations  
détaillées sur :  
[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)



Votre lieu de stage :  
Centre de Formation Continue  
de la Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir  
rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

# Spécial Jeunes Entreprises (-3 ans) et créa

## Formation Continue Interprofessionnelle

16



Toutes nos formations  
détaillées sur :  
[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)

Votre lieu de stage :  
Centre de Formation Continue  
de la Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir  
rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

### Formation de dirigeant d'entreprise

#### Objectifs :

- Définir une stratégie commerciale pertinente (3 jours)
- Piloter efficacement la performance financière de son entreprise (3 jours)
- Développer son leadership (3 jours)
- Optimiser son image (communication, prise de parole, apprendre à se connaître pour mieux communiquer avec les autres...) (3 jours)

Public : Chef d'entreprise artisanale ou porteur de projet

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
A partir de mars	Pour Chartres, cours en soirée de 18h à 21h30 (2 soirs par mois soit les 1 <sup>ers</sup> et 3 <sup>es</sup> mardis du mois). Pour Dreux, cours en journée.	250 €	300 € (Porteur de projet)

### Développer un tempérament commercial

#### Objectifs :

- Maîtriser le langage verbal et non verbal
- Créer le contact : formulation, écoute...
- Vendre : savoir se présenter, donner du sens, répondre aux objections de ses clients
- Conclure une vente
- Apprendre à fidéliser sa clientèle

Public : Chef d'entreprise, conjoint ou toute personne ayant une fonction commerciale dans l'entreprise

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
15/03 ou 06/06	1	30 €	40 €

### Identifier et conquérir de nouveaux clients

#### Objectifs :

- Déterminer sa cible : couple produits/prix.
- Préparer une communication sur mesure : quand contacter son client, quel produit lui proposer, quels avantages mettre en valeur ?

Public : Chef d'entreprise, à son conjoint ainsi qu'aux collaborateurs, et plus largement la personne exerçant une fonction commerciale

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
Chartres : 24/01, 07, 14/02 ou 11, 18, 25/10 Dreux : 12, 19, 26/03	3	30 €	40 €

### Elaborer ses outils de communication avec Publisher 2007

#### Objectifs :

- Véhiculer l'image de son entreprise à l'aide de documents illustrés
- Créer une composition adaptée à sa cible
- Elaborer un contenu, et mettre en avant ses produits et son savoir-faire

Public : Chef d'entreprise, conjoint ou salarié

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
15/05	1	30 €	40 €

Cette formation trouve son complément dans la formation « Maîtriser la retouche d'images pour concevoir ses outils de communication »

## Les fondamentaux de la comptabilité pour les non initiés

### Objectifs :

- Amener les participants à comprendre les risques généraux de la comptabilité et leur permettre d'assimiler les mécanismes comptables principaux

**Public :** Toute personne ayant (ou pas) des notions de comptabilité qui souhaite mieux aborder les principes et l'organisation des travaux comptables

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
Chartres : 13, 14/02 ou 15, 16/10 ou 03, 04/12 Dreux : 12, 19/04	2	60 €	80 €

## Gérer la trésorerie de l'entreprise

### Objectifs :

- Savoir ce qu'est la trésorerie et comprendre les mécanismes qui la conditionnent

- Connaître les éléments simples pour aborder la relation bancaire de manière plus sereine et plus adaptée

- Savoir utiliser de manière pratique et évolutive son bilan

- Savoir construire son plan de trésorerie

**Public :** Chef d'entreprise, conjoint et salarié

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
Chartres : 07, 14/06 ou 04, 11/10 Dreux : 10/05 et 24/05	2	60 €	80 €

## Lire et comprendre son bilan

### Objectifs :

- Assimiler le vocabulaire comptable de base, comprendre la logique d'analyse de l'entreprise, maîtriser les principaux outils.

**Public :** Chef d'entreprise, conjoint ou collaborateur

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
Chartres : 06, 13/02 ou 15, 22/10 Dreux : 15, 22/11	2	60 €	80 €

## Calculer ses prix de revient et de vente pour déterminer un tarif horaire

### Objectifs :

- Avoir un outil de calcul simple et efficace de ses coûts, de ses prix

- Savoir analyser la rentabilité des différentes catégories de produits, clients

- Identifier des sources d'amélioration de la rentabilité

**Public :** Tout public ayant des connaissances de base EXCEL et souhaitant optimiser sa rentabilité

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
Chartres : 06, 13/02 ou 15, 22/10 Dreux : 05/07	1	30 €	40 €

## Mettre en place et piloter des tableaux de bord de gestion

### Objectifs :

- Comprendre l'intérêt d'un tableau de bord comme outil de gestion

- Définir et créer un tableau de bord spécifique à son entreprise et pouvoir l'utiliser comme outil de décision

**Public :** Tout public ayant des notions de gestion pour mieux aborder l'utilité de la mise en œuvre de tableaux de bord

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
Chartres : 02, 03/04 Dreux : 06, 13/12	2	60 €	80



Toutes nos formations  
détaillées sur :  
[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)

**Votre lieu de stage :**  
Centre de Formation Continue  
de la Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir  
rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

### Adapter son commerce à la nouvelle réglementation sur l'accessibilité afférente aux établissements recevant du public

#### Objectifs :

- Maîtriser les enjeux de la réglementation
- Définir un plan d'actions en vue d'intégrer la réglementation dans la gestion de son entreprise
- Mobiliser les aides existantes

Public : Chef d'entreprise artisanale ou conjoint et plus largement toute personne intervenant dans la production

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
30/05 ou 12/11	1	50 €	100 €

### Mettre en oeuvre les bonnes pratiques d'hygiène

#### Objectifs :

- Redécouvrir les bonnes pratiques d'hygiène
- S'approprier les pratiques nouvelles
- Améliorer leurs mises en application

Public : Chef d'entreprise, conjoint, salarié et plus largement toute personne intervenant dans la production

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
19/03 ou 24/09	1	50 €	100 €

### Adapter la méthode HACCP dans votre entreprise

#### Objectifs :

- Connaître et maîtriser les dangers existants
- Mettre en oeuvre la méthode HACCP dans votre entreprise

Public : Chef d'entreprise, conjoint ou salarié

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
16/04 ou 22/10	1	50 €	100 €

### Ecrire votre plan de maitrise sanitaire et anticiper un contrôle

#### Objectifs :

- Connaître la législation
- L'adapter à son entreprise
- Aborder ou préparer un contrôle sanitaire avec sérénité

Public : Chef d'entreprise artisanale, conjoint et plus largement toute personne intervenant dans la production

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
25/06	1	300 €	500 € ou 400 si plusieurs inscrits d'une même entreprise

*Une partie de la formation se déroule en laboratoire*

## Votre vitrine, votre point de vente : l'image de votre entreprise

### Objectifs :

- Faire le point sur votre stratégie commerciale
- Améliorer votre image
- Accroître votre chiffre d'affaires

**Public :** Chef d'entreprise, conjoint ou collaborateur et plus largement toute personne en charge de la vente

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
02, 09/07 ou 26/11 et 03/12	2	100 €	200 €

## 60 actions pour développer ses ventes

### Objectifs :

- Mieux se faire connaître, inciter le client à entrer et susciter l'achat
- Encourager la fidélité

**Public :** Chef d'entreprise, conjoint ou toute personne en charge de la vente

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
Chartres : 06/02 ou 25/06 Dreux : 09/02 ou 28/02	1	50 €	50 €

Dates	Nombre de jours	Suivi individualisé
A déterminer avec chaque participant	de 1 à 2	Devis sur demande



VAL DE FRANCE

Le bon sens a de l'avenir →



## Au Crédit Agricole Val de France

- ◆ **20 conseillers au service des professionnels**  
Dans le domaine de la trésorerie, de l'épargne, des crédits et de l'assurance, à la fois pour la partie privée et professionnelle.
- ◆ **Des experts spécialisés**  
Pour vos besoins spécifiques : création d'entreprises, monétique, assurances, gestion du patrimoine et épargne libre salariale.
- ◆ **Les agences de proximité**  
60 points de vente vous accueillent et vous offrent toute l'expertise dont vous avez besoin.
- ◆ **Le site [jesuisentrepreneur.fr](http://jesuisentrepreneur.fr)**  
Consultez le pour bien construire chaque étape de votre projet d'entreprise.

11/2011 - Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Val de France, société coopérative à capital variable. Etablissement de crédit. Société de courtage d'assurance. Siège Social : 1 rue Daniel Boutet 28000 Chartres. 400 868 188 RCS Chartres - n° TVA intracommunautaire FR 31 400 868 188 - Immatriculation au Registre des Intermédiaires en Assurances n° 07 022 704 - Adresses : BP 90069 - 28002 CHARTRES Cedex tél : 02 37 27 30 30 ou BP 30003 - 41913 BLOIS Cedex 9 - tél : 02 54 58 37 00 - [www.ca-valdefrance.fr](http://www.ca-valdefrance.fr)



[www.groupama.fr](http://www.groupama.fr)

**Groupama**  
100%  
avec les Pros

Nos offres  
d'assurance  
sont adaptées à  
chaque métier, au  
millimètre près.

Être "100% avec les Pros", c'est :

- un diagnostic personnalisé et gratuit,
- une gamme de produits et de services adaptés à votre métier,
- un conseiller spécialisé pour vous garantir un service de professionnel.



Toujours là pour moi

### Hygiène et sécurité sur les chantiers

#### Objectifs :

- Connaître la législation hygiène et sécurité s'appliquant aux chantiers
- Mettre en œuvre la législation
- Faire le point sur les aides et les accompagnements existants

Public : Chef d'entreprise, conjoint, personnel encadrant

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
14/03 ou 14/11	1	50 €	100 €

### Risque amiante

#### Objectifs :

- Connaître les principales caractéristiques des fibres amiante et leurs effets sur la santé
- Organiser l'intervention en adéquation sur les procédures
- Faire le point sur les aides et accompagnements existants

Public : Chef d'entreprise, conjoint, personnel encadrant

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
18, 25/01 ou 12, 19/12	2	100 €	200 €

Nouveau

### Calculer ses prix de revient et vente

#### Objectifs :

- Avoir un outil de calcul de prix simple et efficace
- Savoir analyser la rentabilité des différentes catégories de produits, de clients
- Identifier des sources d'amélioration de la rentabilité

Public : Chef d'entreprise, conjoint

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
12/01 ou 15/03 ou 22/05 ou 02/07 ou 06/09 ou 16/11	1	50 € *	50 € *

\* 20 € si réalisé à la suite du SPI

### Faire son devis et sa facture avec BATI-GEST

#### Objectifs :

- Suivre votre activité au quotidien et organiser la relance de vos clients
- Référencer vos postes de coûts
- Présenter des documents détaillés
- Echanger vos données (avec votre Expert-Comptable)

Public : Chef d'entreprise, conjoint et plus largement toute personne en charge de la facturation

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
26, 27, 28/03	3	150 €	450 €

Nouveau



Toutes nos formations  
détaillées sur :

[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)

#### Votre lieu de stage :

Centre de Formation Continue  
de la Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir  
rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

## Risque poussière en menuiserie

### Objectifs :

- Connaître le risque poussière (incendie, facteur cancérigène...)
- Mettre en œuvre la législation
- Faire le point sur les aides et accompagnements existants

**Public :** Chef d'entreprise, conjoint ou salarié

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
08/02	1	50 €	100 €

Votre Chambre de Métiers vous propose une prestation complémentaire d'accompagnement

## Prêt Express SOCAMA sans caution personnelle

**Avec le Prêt Express, équipez votre entreprise sans engager votre patrimoine personnel.**

Vous souhaitez moderniser votre entreprise, agrandir votre magasin ou acheter un véhicule ? Financez vos projets avec le Prêt Express SOCAMA sans caution personnelle : un prêt garanti jusqu'à 30 000 €. Aucune caution personnelle n'est demandée.

Toujours aux côtés des Professionnels, Banque Populaire vous accompagne dans tous vos projets d'investissements courants.

Venez parler de vos projets avec un conseiller en agence ou bien rendez-vous sur [www.bpvf.banquepopulaire.fr](http://www.bpvf.banquepopulaire.fr)

\* Sous réserve d'acceptation du dossier par la Banque et par la SOCAMA.



Pour ces opérations la SOCAMA bénéficie d'une garantie au titre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation de la Communauté Européenne.



**BANQUE POPULAIRE VAL DE FRANCE**



20 agences à votre disposition en Eure-et-Loir  
☎ 0825 07 08 09  
(0,15 € TTC/min.)

Parce que chaque entreprise est **différente**, nous vous proposons une offre santé et prévoyance **adaptée**.

Republique Française

Parce que nul mieux qu'un «pro» ne peut comprendre les besoins d'un autre «pro», SPHERIA Val de France lance la garantie collective sur mesure. Une nouvelle gamme de mutuelle santé pensée pour l'entreprise en général et conçue pour chaque entreprise en particulier.

- Tarifications à la carte\*
- Exonération de charges sociales\*
- Déduction fiscale du montant des cotisations versées\*
- Actions de prévention sur site...\*

A l'instar des 1600 entreprises et des 8300\*\* travailleurs indépendants qui nous font confiance, vous aussi, faites le choix de l'expertise «pro».

\* Voir conditions auprès du conseiller SPHERIA Val de France  
\*\* Personnes protégées



SPHERIA Val de France est certifiée ISO 9001 par AFNOR CERTIF



**Mutuelle Spheria Val de France**  
Harmonie Mutuelles

[www.svf.fr](http://www.svf.fr)

N°Azur 0 810 811 804

PRIX D'UN APPEL LOCAL SELON OPERATEUR

SOURIEZ, VOUS ÊTES ASSURÉ



Toutes nos formations  
détaillées sur :  
[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)

Votre lieu de stage :  
Centre de Formation Continue  
de la Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir  
rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

### Développer un tempérament commercial

#### Objectifs :

- Maîtriser le langage verbal et non verbal
- Créer le contact : formulation, écoute...
- Vendre : savoir se présenter, donner du sens, répondre aux objections de ses clients
- Conclure une vente
- Apprendre à fidéliser

Public : Chef d'entreprise, conjoint salarié et plus largement la personne ayant une fonction commerciale dans l'entreprise

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
22/10	1	50 €	100 €

### Réussir son salon «Spécial Métiers d'art»

#### Objectifs :

- Définir son objectif et son budget
- Faire de son stand une vitrine de son savoir-faire
- Préparer ses outils de communication
- Savoir créer un climat de confiance et vendre
- Exploiter ses contacts pour les transformer en chiffre d'affaires

Public : Chef d'entreprise, conjoint, salarié

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
20 et 27/06	2 jours en collectif + 1 appui sur le stand	100 €	200 €

### Réussir ses Portes Ouvertes

#### Objectifs :

- Préparer les professionnels des métiers d'art à ouvrir les portes de leur atelier dans le cadre des «Journées des métiers d'art»
- Savoir exploiter cet événement pour générer du chiffre d'affaires

Public : Chef d'entreprise, conjoint et plus largement toute personne en charge de l'organisation de Portes Ouvertes

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
24/02	1	30 €	60 €





Toutes nos formations  
détaillées sur :  
[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)

**Votre lieu de stage :**  
Centre de Formation Continue  
de la Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir  
rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

### Adapter son commerce à la nouvelle réglementation sur l'accessibilité des personnes à mobilité réduite

#### Objectifs :

- Maîtriser les enjeux de la réglementation,
- Définir un plan d'actions en vue d'intégrer la réglementation dans la gestion de son entreprise,
- Mobiliser les aides existantes

Public : Chef d'entreprise artisanale, conjoint ou collaborateur

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
30/05 ou 12/11	1	50 €	100 €

### Les bonnes pratiques environnementales de votre profession

#### Objectifs :

- Diminuer les consommations d'énergie
- Définir les investissements ou changements de pratiques à mettre en œuvre
- Mobiliser les aides existantes

Public : Chef d'entreprise artisanale, conjoint, personnel encadrant

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
19/03	1	50 €	100 €

### Relooking au féminin ou au masculin (cours en soirée de 18h à 20h)

#### Objectifs :

- Apprendre à réaliser un bilan image
- Maîtriser le langage des couleurs
- Apprendre à mettre en valeur (style vestimentaire, maquillage, coiffure...)

Public : Dirigeant de centre de soins, salons de coiffure et plus largement les personnes en charge d'apporter des solutions en matière d'image

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
04, 11, 18, 25/10 et 15, 22, 29/11	7 séances de 2 heures	150 €	200 €

### Développer sa créativité

#### Objectifs :

- Adopter une attitude créative pour innover
- Appliquer les techniques de stimulation de créativité
- Savoir sélectionner les bonnes idées
- Mettre en situation sur les cas particuliers

Public : Chef d'entreprise, conjoint et plus largement toute personne engagée dans un process de créativité

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
23/01	1	50 €	100 €

### Définir une stratégie marketing et commerciale

Objectifs :

- Identifier ses clients stratégiques
- Définir les actions commerciales à conduire
- Construire un argumentaire commercial

Public : Chef d'entreprise artisanale, conjoint, personnel encadrant

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
03/05	1	50 €	200 €

*Votre Chambre de Métiers vous propose une prestation complémentaire d'accompagnement*

### Les outils du développement commercial : de la plaquette à internet

Objectifs :

- Mieux valoriser son entreprise
- Lister ses points forts
- Choisir les supports marketing les mieux adaptés

Public : Chef d'entreprise artisanale, conjoint, personnel encadrant

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
10/09	1	50 €	200 €

*Votre Chambre de Métiers vous propose une prestation complémentaire d'accompagnement*

### Mieux gérer ses achats

Objectifs :

- Identifier ses postes d'achat pour mieux maîtriser ses dépenses
- Sélectionner ses fournisseurs
- Intégrer ses achats dans ses coûts de revient

Public : Chef d'entreprise artisanale, conjoint, personnel encadrant

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
03/07	1	50 €	200 €

### Démarche qualité, certification, que choisir?

Objectifs :

- Connaître les types de démarches qualité existantes
- Choisir la démarche qualité adaptée à son entreprise
- Utiliser une démarche qualité pour améliorer le fonctionnement de son entreprise
- Préparer sa mise en oeuvre

Public : Chef d'entreprise artisanale, conjoint, personnel encadrant

Dates	Nombre de jours	Tarif chef d'entreprise ou conjoint	Tarif salariés et autres
26/11	1	50 €	200 €



Toutes nos formations  
détaillées sur :  
[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)

#### Votre lieu de stage :

Centre de Formation Continue  
de la Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir  
rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

# Formation Qualifiante

## ADEA (Assistant de dirigeant de l'entreprise artisanale)

**Objectif** : L'ADEA est une formation qualifiante aboutissant à un diplôme qui s'adresse au **conjoint** de chef d'entreprise artisanale ou au **collaborateur** dont l'activité consiste à assister quotidiennement le dirigeant dans la gestion administrative, comptable et commerciale de l'entreprise.

**Organisation de la formation** : Cette formation se compose de 4 modules à suivre sur 2 ans : communication et relations humaines (70 h), gestion et management (203 h), secrétariat, bureautique et informatique (147 h), stratégies et techniques commerciales (98h). Sur la base d'une organisation modulaire encadrée qui offre un maximum de souplesse, une approche pédagogique opérationnelle mixant apports de pratiques et échanges d'expérience.

Calendrier des formations	Lieu	Niveau en sortie de formation	Tarif
Disponible sur simple demande auprès de votre centre de formation	Dreux ou Chartres	Niveau IV (baccalauréat)	Devis sur demande

*Un accompagnement de votre CMA pour la demande de prise en charge financière de votre formation*

## EEA (Encadrant d'entreprise artisanale) - cours en soirée

**Objectif** : Ce titre de niveau IV a pour vocation de permettre au plus proche collaborateur du chef d'entreprise artisanale d'acquérir les compétences nécessaires pour piloter et encadrer une équipe et/ou créer-reprendre une entreprise. La certification s'inscrit sans le cadre de la promotion sociale.

Le titre s'adresse aux titulaires d'un titre ou diplôme de niveau IV technique dans les métiers relevant de l'artisanat ou d'un niveau V avec 5 ans d'expérience professionnelle (temps d'apprentissage compris). Il pourra constituer un palier vers la certification de niveau III, avec obtention d'équivalences partielles.

**Organisation de la formation** : Cette formation se compose de 4 modules à suivre sur 2 ans : commercial et marketing (56 h), gestion économique et financière (84 h), gestion des ressources humaines (56 h), former l'apprenant dans le cadre de l'alternance (42 h). Sur la base d'une organisation modulaire encadrée qui offre un maximum de souplesse, une approche pédagogique opérationnelle mixant apports de pratiques et échanges d'expérience.

Calendrier des formations	Lieu	Niveau en sortie de formation	Tarif
Disponible sur simple demande auprès de votre centre de formation	Chartres	Niveau IV (baccalauréat)	Devis sur demande

*Un accompagnement de votre CMA pour la demande de prise en charge financière de votre formation*

## BTM Pâtisserie

**Objectif** : Le Brevet Technique des Métiers, pour la filière de formation de l'artisanat peut se préparer, après positionnement individuel, en deux ans, **après l'obtention du niveau V** et d'une mention complémentaire **ou** d'un CAP connexe **ou** d'une année de pratique professionnelle.

Les titulaires du bac pro alimentation option pâtisserie intègrent la première année de BTM sans dispense, ni équivalence.

Deux voies sont possibles pour préparer le Brevet Technique des Métiers :

- la voie de l'apprentissage
- la voie de la formation continue (dite de promotion sociale)

Ces deux voies ne s'adressant pas aux mêmes publics, les conditions d'organisation de la formation peuvent être différentes, mais les capacités auxquelles les candidats aboutissent sont, bien sûr, identiques.

Calendrier des formations	Lieu	Niveau en sortie de formation	Tarif
Disponible sur simple demande auprès de votre centre de formation	Chartres	Niveau IV (baccalauréat)	Devis sur demande

*Un accompagnement de votre CMA pour la demande de prise en charge financière de votre formation*



Toutes nos formations  
détaillées sur :  
[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)

Votre lieu de stage :  
Centre de Formation Continue  
de la Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir  
rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

# Formation Qualifiante

## Brevet de maîtrise de niveau III (ouverture des sessions à partir de 6 stagiaires)

**Objectif** : Le Brevet de maîtrise est un titre national qui sanctionne une double qualification : celle de professionnel hautement qualifié dans son métier et celle de chef d'entreprise artisanale. Il atteste pour son titulaire, de la maîtrise professionnelle dans l'exercice d'un métier relevant du secteur des métiers, ainsi que son aptitude à gérer, à diriger une entreprise artisanale et à former des apprentis.

Le Brevet de maîtrise est accessible par la voie de la formation initiale, de la formation continue, ainsi que par la validation des acquis de l'expérience.

La formation est ouverte à toute personne (salarié, chef d'entreprise, conjoint collaborateur ou demandeur d'emploi, ...), titulaire d'un titre ou diplôme professionnel de niveau IV dans le métier considéré.

Le règlement particulier propre à chaque métier précise les titres ou diplômes de référence ou, à défaut, le nombre d'années d'expérience pouvant être pris en compte en tant que pré-requis.

Un entretien de positionnement, mené par l'équipe pédagogique du centre de formation, peut proposer un aménagement de parcours et/ou recommander des formations complémentaires de mise à niveau.

## ■ Coiffure - Rentrée 2012

**Organisation de la formation** : La formation est organisée sous la forme de modules :

**Pour les candidats titulaires du 2EA**, implique un complément de 56 h de formation à prévoir pour valider les modules suivants : marketing commercial (14), gestion économique et financière d'une entreprise artisanale (14 h), GRH (14 h), former l'apprenant dans le cadre de l'alternance (14 h).

La formation compte 3 autres modules : professionnel (120 h), fonction entrepreneuriale (49 h), communiquer à l'international (42 h),

**Pour les candidats non titulaires du 2EA**, la formation compte 7 modules : professionnel (120 h), fonction entrepreneuriale (49 h), marketing commercial (56 h), gestion économique et financière d'une entreprise artisanale (84 h), GRH (42 h), former l'apprenant dans le cadre de l'alternance (56 h), communiquer à l'international (42 h).

Calendrier des formations	Lieu	Niveau en sortie de formation	Tarif
Disponible sur simple demande auprès de votre centre de formation	Chartres	Niveau III	Devis sur demande

*Un accompagnement de votre CMA pour la demande de prise en charge financière de votre formation*

## ■ Boulangerie - Nouveau diplôme à Chartres

Accessible aux titulaires d'un diplôme de niveau IV dans le métier concerné **OU** titulaires d'un niveau V et faisant état de 3 ans d'expérience professionnelle (hors temps d'apprentissage) dans l'activité et satisfaisant à un entretien de positionnement **OU** non titulaires d'un niveau V mais faisant état de 5 ans d'expérience professionnelle (hors temps d'apprentissage) dans l'activité et satisfaisant à un entretien de positionnement.

L'entretien de positionnement permettra d'évaluer les compétences du candidat. Le centre de formation qui réalise et assure l'entretien de positionnement pourra alors formuler des préconisations en terme de formation qui devront être suivies par le candidat (la présence d'un conseiller d'enseignement technologique est souhaitable lors de l'entretien de positionnement).

**Pour les candidats titulaires d'un diplôme de niveau IV ou du 2EA**, implique un complément de 56 h de formation à prévoir pour valider les modules suivants : marketing commercial (14 h), gestion économique et financière d'une entreprise artisanale (14 h), GRH (14 h), former l'apprenant dans le cadre de l'alternance (14 h).

La formation compte 3 autres modules : professionnel (240 h), fonction entrepreneuriale (49 h), communiquer à l'international (42 h),

**Pour les candidats ne justifiant d'aucun titre ou diplôme la durée du module professionnel pratique est allongée de 50 h pour atteindre 290 h en totalité.**

La formation compte 7 modules : professionnel (290 h), fonction entrepreneuriale (49 h), marketing commercial (56 h), gestion économique et financière d'une entreprise artisanale (84 h), GRH (42 h), former l'apprenant dans le cadre de l'alternance (56 h), communiquer à l'international (42 h).

Calendrier des formations	Lieu	Niveau en sortie de formation	Tarif
Disponible sur simple demande auprès de votre centre de formation	Chartres	Niveau III	Devis sur demande

*Un accompagnement de votre CMA pour la demande de prise en charge financière de votre formation*

**Nouveau**



# Nos offres spéciales

## BULLETIN D'INSCRIPTION

<b>Des difficultés pour venir jusqu'à Chartres ? Nous nous déplaçons chez vous. Formation sur-mesure 1250 euros</b>	<b>1 formateur et 1 entreprise</b>	<b>1 date et un lieu qui vous conviennent</b>
	<b>1 journée de formation et un suivi téléphonique</b>	<b>1 thème au choix dans le catalogue formation 2012</b>

<b>Pack Coaching dirigeant</b> Tarif dégressif : consultez-nous	<b>Communication : 2 jours</b>	<b>Commercial : 2 jours</b>
	<b>Gestion : 2 jours</b>	<b>GRH : 2 jours</b>

<b>Pack Métiers de bouche</b> Tarif dégressif : consultez-nous	<b>Mettre en oeuvre les bonnes pratiques d'hygiène 1 jour</b>	<b>Concevoir votre plan de maîtrise sanitaire et anticiper un contrôle 1 jour</b>
	<b>Adapter la méthode HACCP dans votre entreprise 1 jour</b>	

<b>Pack Collaboratrice efficace</b> Tarif dégressif : consultez-nous	<b>Consultez les pages 12 et 13 du catalogue</b>	
---	--	--

<b>Parrainage</b>	<b>Parrainez un chef d'entreprise, son conjoint ou l'un de ses salariés et bénéficiez de 50% sur une sélection de formations.</b>	Renseignez auprès du service Formation de la CMA28.
-------------------	---	---

**Les horaires d'ouverture de votre centre de formation**  
9h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00 (hors cours en soirée)

**Une équipe à votre écoute pour tout complément d'information**  
au 02 37 91 56 97

**Lieux de formation hors Chartres**  
Renseignez vous auprès de votre centre de formation :  
service.formation@cm-28.fr

### ENTREPRISE

Nom de l'entreprise .....  
Nom du chef d'entreprise .....  
Prénom .....  
Adresse .....  
CP ..... Ville .....  
SIRET ..... Effectif .....  
Tél. .... Portable .....  
E-mail .....

### PARTICIPANT (UN BULLETIN PAR PARTICIPANT)

Nom ..... Prénom .....  
Date de naissance .... / .... / .....  
Statut :  Chef d'entreprise  Conjoint  
 Salarié  Demandeur d'emploi

### FORMATIONS CHOISIES

Intitulé .....  
Dates ..... Tarif .....  
Intitulé .....  
Dates ..... Tarif .....

Je suis intéressé(e) par un thème de formation ne figurant pas sur le programme 2012 et souhaite être contacté pour l'organiser dans mon entreprise. (Précisez .....

A ..... Le .....  
Signature

**A retourner par e-mail, fax ou courrier accompagné du règlement correspondant.**

Centre de Formation Continue de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Eure-et-Loir - rue Charles Isidore Douin (site du CFA Interpro) - 28000 Chartres  
service.formation@cm-28.fr  
Tél. 02 37 91 56 97 - Fax 02 37 91 56 98

Toute formation annulée dans un délai inférieur à 10 jours fera l'objet d'une facturation à l'entreprise d'un dédit de 50 % du prix de la formation. Sauf si stagiaire absent remplacé par un collaborateur de la même entreprise.



**Centre de Formation  
de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat  
d'Eure-et-Loir**

rue Charles Isidore Douin  
(site du CFA Interpro)  
28000 Chartres  
Tél. 02 37 91 56 97  
Fax 02 37 91 56 98

[service.formation@cm-28.fr](mailto:service.formation@cm-28.fr)

[www.cm-chartres.fr](http://www.cm-chartres.fr)

