CCI HAUTES-ALPES
Formation

Faites de votre passion votre métier !

Montagne

Numérique

Cuisine

Tourisme &
Commerce

CATALOGUE DES FORMATIONS

Donnez des couleurs à votre CV

Venez vous former !

Découvrez toutes nos formations

Numérique

Cuisine

Montagne

Tourisme & Commerce

Via notre site web dédié
Découvrez l'intégralité de nos offres et services sur :
www.cci05formation.fr

Dans notre centre de formation
Nos bureaux sont ouverts
du lundi au vendredi,
de 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h30

COMMENT S'INSCRIRE ?

Par email
Envoyez-nous votre demande par email à l'adresse
contact@cci05formation.fr

Par téléphone
Contactez notre centre de formation par téléphone au
04 92 21 27 33

Site web : www.cci05formation.fr
Téléphone : 04 92 21 27 33 (Briançon)
Email : contact@cci05formation.fr
Adresses : 36 avenue de la République 05100 Briançon
16 rue Carnot 05000 Gap

CCI HAUTES-ALPES Formation

Imprimé sur papier recyclé

10 BONNES RAISONS DE FAIRE VOTRE FORMATION CHEZ CCI HAUTES-ALPES FORMATION

1. **UN ÉTABLISSEMENT À PART ENTIÈRE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DES HAUTES-ALPES** au service du territoire et des attentes du monde économique.

2. **UN ACTEUR MAJEUR DE SON MARCHÉ**, reconnu par les entreprises, les branches professionnelles, les opca et les acteurs de l'emploi et de la formation.

3. **UN CENTRE DE FORMATION SOLIDE, RESPECTUEUX DE VOS BESOINS** juridiques, fi-nanciers et techniques de la gestion de vos actions de for-mation.

4. **UNE OFFRE DE PLUS DE 60 THÈMES ET 9 CYCLES DE FORMATIONS QUALIFIANTS OU DIPLÔMANTS** pour permettre à chacun de trouver une réponse à ses besoins.

5. **DES PÉDAGOGIES VARIÉES ET INNOVANTES** plaçant l'individu dans un contexte clair, dynamique et diversifié lui garantissant des acquis directement applicables en situation de travail. Vous bénéficiez d'une variété de pédagogies possibles pour renforcer l'ancrage des acquis au cours de votre formation : parcours personnalisé, simulations et jeux formatifs adaptés à la formation pour adultes et aux besoins de l'entreprise, échanges d'expériences, etc.

6. **DES FORMATEURS EXPÉRI-MENTÉS RECONNUS DANS LEUR DOMAINE D'INTERVENTION**, sensibles à l'établissement d'un relationnel basé sur la confiance. Pour passer du savoir à l'action, des consultants et des professionnels indépendants, issus du monde économique, vous apportent des solutions opérationnelles en phase avec les compétences et réalités attendues par les acteurs économiques.

7. **DES CONDITIONS DE FOR-MATION ET D'ACCUEIL DU STAGIAIRE PRIVILÉGIÉES**, combinées à un positionne-ment prix adapté aux exi-gences de gestion des entreprises ou individuelles.

8. **DES FORMATIONS QUI DY-NAMISENT,** nos formations continues inter-entreprises intègrent une logique de formation tout au long de la vie.

9. **DES BRANCHES PROFES-SIONNELLES PARTENAIRES DE NOS FORMATIONS**, pour améliorer et faire évoluer nos contenus pédagogiques.

10. **DES DISPOSITIFS ET DES PARCOURS DE FORMATION POUVANT ÊTRE PRIS EN CHARGE** dans le cadre de la formation professionnelle.

Site web : www.cci05formation.fr
Téléphone : 04 92 21 27 33 (Briançon)
Email : contact@cci05formation.fr
Adresses : 36 avenue de la République 05100 Briançon
16 rue Carnot 05000 Gap

CCI HAUTES-ALPES Formation

Imprimé sur papier recylcé

Table des matières

Couverture 1
Accompagnateur en montagne - Probatoire 7
Accompagnateur en montagne - Préparation à l'UF3 Milieu enneigé 8
CQP Cordiste 9
CQP Technicien Cordiste 11
MAC Cordiste et Technicien Cordiste 13
Guide de haute montagne - Probatoire 14
Moniteur de ski alpin : évaluation 16
Moniteur National de Ski Alpin – TEST TECHNIQUE 17
Moniteur National de Ski Alpin – Epreuve Technique CTT 19
Préparation aux TEP - DEJEPS VTT 21
Pisteur-secouriste alpin : préparation au test technique 23
Pisteur-secouriste alpin : test technique 24
Pisteur-secouriste alpin 1er degré 26
Sécurité dans le déplacement en raquettes 28
Sécurité en Montagne 29
Vérificateur EPI 30
BAC+2 - Gestionnaire d'unité commerciale option Webmarketing 32
BAC+3 - Responsable développement commercial Webmarketing 33
Réseaux sociaux et stratégie digitale 34
Brevet Professionnel Arts de la cuisine 36
CAP Cuisine 37
CAP Pâtisserie 39
Règles d'hygiène alimentaire en restauration - HACCP 41
TP serveur en restauration 42
BAC+3 Manager d'activité 45
Niveau BAC+3 Chargé de Communication Plurimédia 46
Niveau BAC+5 Manager de la communication marketing intégrée 47
Niveau BAC+5 Manager en Ressources Humaines 49
BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques - CCST 50
BTS Communication 52
BAC+2 - Assistant Manager Loisirs Hébergement Restauration 54
BAC+2 - TP Gestionnaire Comptable et Fiscal 56
BAC+2 - Gestionnaire d'unité commerciale - Spécialisations 57
BAC+2 - Gestionnaire d'unité commerciale généraliste 59
BAC+2 - Gestionnaire d'unité commerciale spécialisations Sport 60
BAC+3 - Chargé des Ressources Humaines 62
BAC+3 - Responsable développement commercial Généraliste 64
BAC+3 - Responsable développement commercial Immobilier 65
BAC+3 - Chargé Clientèle Particuliers et Professionnels en Banque et Assurance 66
BAC+3 - Responsable développement commercial Webmarketing 67
BAC+5 - Manager d'entreprise et de centre de profit 68
Langues étrangères 71
Langues : acquérir les fondamentaux en situations professionnelles 73
Langues : développer son aisance communicative en situations professionnelles 75

Langues : perfectionner son aisance communicative en situations professionnelles 77
Langues étrangères (formations spécifiques ESF) 79

CCI HAUTES-ALPES
Formation

CRET

Montagne

Date de mise à jour : 16/04/2024

Accompagnateur en montagne - Probatoire

Préparer l'examen probatoire du Diplôme d'Etat d'accompagnateur en moyenne montagne.

Dates
Du 13 mai au 06 septembre 2024
Inscriptions à partir de fin janvier 2024 pour la préparation au probatoire de Septembre 2024 / Possibilité d'ouverture d'un stage intensif début mai 2024 pour préparer le probatoire de Mai : renseignement ou dossier d'inscription à demander par mail ou par téléphone

Durée
De 35h à 420h - En présentiel

Tarifs
Préparation modulaire : 385€ / semaine - Tarif dégressif à partir de 2 semaines - FORMACODE : 15410

Possibilités de financement
Préparation renforcée (PRF) : Formation financée dans le cadre du Programme Régional de Formation de la Région PACA, pour les demandeurs d'emploi, sous condition.

Lieux
BRIANÇON

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
fin mars 2024

Blocs de compétences
Aucune

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Non concerné

Aller plus loin

Renseignements sur le cursus d'AEM sur le site internet du cnsnmm www.cnsnmm.sports.gouv.fr

Publics

Tout public ayant une excellente condition physique et sportive.

Objectifs

Acquérir les compétences nécessaires à la réussite des épreuves du probatoire du Diplôme d'Etat Alpinisme option Accompagnateur en Moyenne Montagne.

Pré-requis

Avoir une expérience en montagne significative et une excellente condition physique.

Être âgé de 17 ans minimum et être titulaire du PSC1.

Votre liste de randonnées exigée par le CNSNMM doit être finalisée pour votre inscription à l'examen probatoire.

Programme

- Préparation physique et gestion de l'entraînement
- Cartographie orientation, boussole, altimètre, GPS (principes de base)
- Courses d'orientation en conditions d'examen,
- Eléments de géologie et de météorologie,
- Ecologie générale, géographie des massifs,
- Connaissance de la flore, de la faune, du milieu humain montagnard,
- Techniques en terrain varié,
- Sécurité en montagne,
- Préparation psychologique à l'examen, gestion du stress
- Connaissance du métier et du tissu professionnel
- Notions hivernales de base, nivologie
- Transition climatique/énergétique
- Transition numérique
- Laïcité/citoyenneté

Moyens pédagogiques et techniques

Alternance d'apports théoriques en salle et d'exercices pratiques et/ou d'observations sur le terrain.
Examen blanc. Suivi individuel. QCM. Vidéo sur le terrain, supports numériques et logiciels.

Encadrement

Formateurs AEM diplômés et en activité, expérimentés dans la préparation à l'examen probatoire (jury et/ou technicien sur les examans et UF, intervenant recyclage des AEM)

Suivi et évaluation

QCM, tests blancs, courses d'orientation, notation par les formateurs.
Préparation renforcée => Résultats et progression du stagiaire synthétisés dans un contrat pédagogique.

Débouchés

Accompagnateur en montagne

Les +

- 2 Tests Blancs en conditions réelles d'examen
- Stage en entreprise pour la préparation renforcée du 08 au 26 Juillet 2024

MÉTIERS DE LA MONTAGNE

Date de mise à jour : 16/04/2024

Accompagnateur en montagne - Préparation à l'UF3 Milieu enneigé

Préparation au contenu de l'UF 3 Milieu enneigé du Diplôme d'Etat d'Accompagnateur en Moyenne Montagne (AMM)

Dates
du 18 au 22 Décembre 2023 ou du 08 au 12 Janvier 2024

Durée
35 h - En présentiel

Tarifs
476 € la semaine - Formacode 15410

Lieux
BRIANÇON

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
décembre 2023

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
DE Accompagnateur en Montagne

Aller plus loin

Renseignements sur le contenu de l'UF 3 du DE AMM sur le site internet du cnsnmm

https://cnsnmm.sports.gouv.fr/formations/amm/nouveau-cursus/uf3-moy-montagne-enneigee

Publics

Toute personne ayant réussi l'examen probatoire au DE Accompagnateur en Moyenne Montagne

Objectifs

Acquérir les compétences et connaissances nécessaires à la réussite de l'UF 3 du Diplôme d'Etat Alpinisme option Accompagnateur en Moyenne Montagne.

Pré-requis

Avoir une expérience en montagne enneigée et une bonne condition physique.

Avoir réussi le probatoire du DE AMM

Être dans le cursus du DE AMM

Programme

- Gestion d'un groupe en sécurité en montagne enneigée : faire sa trace, prise de décision – les différentes méthodes, notion « le faire ensemble ».
- Savoir préparer une itinérance hivernale : préparation sur carte et applis, matériel et équipement adapté, préparation du public, compréhension et interprétation du BRA.
- Gestion d'une itinérance en groupe sur 2 jours avec nuit sous abri à neige.
- Techniques de construction d'abri en neige.
- Apprentissage et gestion d'un accident par avalanche : gestion globale du secours – de l'avalanche à l'évacuation.
- Théorie et pratique en recherche DVA sur mono-victime et multi-victime.
- Aspects physiologiques liés au froid et à l'altitude.
- Notions de base sur « les pièges de l'inconscient ».
- Connaissances de base en nivologie.
- Techniques d'évolution sur neige par mauvaise visibilité.

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance d'apports théoriques en salle et d'exercices pratiques sur le terrain.
- Suivi individuel. Supports pédagogiques et logiciels.

Encadrement

Formateurs AEM diplômés et en activité, expérimentés en milieu enneigé et en secours.

Suivi et évaluation

- Test chronométré de la gestion d'une recherche mono-victime et multi-victime.
- QCM dédiés aux thématiques développées.
- Evaluation de capacité à construire un abri à neige.
- Evaluation par binôme sur la conduite de groupe sur le terrain.

Débouchés

Accompagnateur en montagne

Les +

- Un formateur pour 10 stagiaires maximum.
- Evolution sur des terrains en altitude et représentatifs de la future pratique professionnelle.
- Prêt de matériel possible.
- Fiches réflexes, pour cadrer aux automatismes ou protocoles dédiés

MÉTIERS DE LA MONTAGNE

Date de mise à jour : 16/04/2024

CQP Cordiste

Maîtrisez les techniques de déplacement sur cordes et obtenez le Certificat de Qualification Professionnelle cordiste.

Dates
du 06 mai au 07 juin 2024
Inscription à partir de mi novembre 2023

Durée
175h dont 14h d'examen - En présentiel

Tarifs
3500 € - FORMACODE : 22274 - Code RNCP 34370 - Certificateur : France Travaux Sur Cordes - Date d'enregistrement de la certification : 16/12/2019

Possibilités de financement
CPF (Compte Personnel de Formation) / Pôle Emploi / Transition Pro

Lieux
BRIANÇON

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription à partir de mi novembre 2023

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
avant mi avril 2024

Blocs de compétences
RNCP34370BC01 - Techniques fondamentales de travail sur cordes et en hauteur / RNCP34370BC02 - Participation à l'organisation des interventions sur cordes / RNCP34370BC03 - Participation aux situations et/ou interventions d'urgence

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
CQP Technicien cordiste - RNCP34371

MON COMPTE FORMATION

Publics

Toute personne souhaitant obtenir une qualification dans le domaine des travaux en hauteur.

Objectifs

- Acquérir les bases d'organisation de travail sur un chantier
- Maitriser les techniques et les notions théoriques définies par le référentiel d'examen FTSC du Cordiste.

Pré-requis

Bonne condition physique + Aptitude aux évolutions en hauteur (certificat médical).

Programme

Bloc de compétences 1 : Techniques fondamentales de travail sur cordes et en hauteur

Participer à l'installation des systèmes d'accès, de progression et de maintien sur cordes contribuant à l'ergonomie du poste de travail.
Progresser en hauteur dans des situations simples à l'aide de cordes et/ou d'EPI contre les chutes de hauteur.

Bloc de compétences 2 : Participation à l'organisation des interventions sur cordes

Appliquer les mesures de prévention des risques du chantier. Utiliser les appareils (EPI et accessoires) d'usage courant dans la réalisation d'une opération de travail sur cordes. Aménager le poste de travail en corrélation avec les contraintes induites par la réalisation d'une tâche de travail définie. Communiquer avec les acteurs concernés par la tâche de travail.

Blocs de compétences 3 : Participation aux situations et/ou interventions d'urgence

Appliquer une méthode de secours simple (techniques d'évacuation du poste de travail, techniques de décrochage, SST).

Moyens pédagogiques et techniques

Cours théoriques : règlementation, mécanique des forces, physique applicable au levage, noeuds : résistance et application, QCM Examen blanc et CQP cordiste Alternance travail technique sur le terrain (80%) et théoriques (20 %) en salle. Matériel collectif et individuel lié à l'activité mis à disposition. Pratique technique sur sites naturels et infrastructures extérieures au centre, mises en situations professionnelles.

Encadrement

Formateurs expérimentés, titulaires du CQP technicien cordiste et d'un BE cordes. Un formateur pour 6 à 8 apprenants.

Suivi et évaluation

SST – Test blanc – Evaluation anticipée en cours de formation + examen CQP cordiste organisés par FTSC qui délivre une Attestation d'obtention des blocs de compétences.

Débouchés

Ouvrier cordiste.

Les +

- Mise à disposition gratuite du matériel EPI pour les stagiaires.
- Centre de formation agréé par FTSC depuis 2015.
- Variété des sites naturels de pratique.

Aller plus loin

Plus d'information sur le site FTSC (France Travaux Sur Cordes)
www.francetravauxsurcordes.fr

MÉTIERS DE LA MONTAGNE

Date de mise à jour : 16/04/2024

CQP Technicien Cordiste

Le cordiste "CQP TECHNICIEN CORDISTE" est un ouvrier professionnel qui intervient sur des chantiers de travaux en hauteur dont l'accès difficile impose l'utilisation de cordes pour travailler en sécurité.

Dates
du 10 juin au 04 juillet 2024
Inscriptions à partir de février 2024

Durée
133h examen inclus - En présentiel

Tarifs
3192 € - FORMACODE : 22274 - Code RNCP34371 - Certificateur : France Travaux Sur Cordes - Date d'enregistrement de la certification : 16/12/2019

Possibilités de financement
CPF (compte personnel de formation) / Pôle Emploi / Transition Pro

Lieux
BRIANÇON

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription à demander par mail ou par téléphone

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
Mai 2024

Blocs de compétences
RNCP34371BC01 - Maîtrise des techniques de travail sur cordes et en hauteur / RNCP34371BC02 - Organisation des interventions sur cordes / RNCP34371BC03 - Gestion des situations et/ou interventions d'urgence

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Non concerné

MON COMPTE FORMATION

Publics

Tout public

Objectifs

Maitriser les techniques et les notions théoriques définies par le référentiel d'examen FTSC du CQP Technicien Cordiste.

Pré-requis

Expérience professionnelle de CORDISTE (à répertorier dans le carnet de validation des compétences) : votre expérience doit vous permettre d'élaborer un dossier de chantier qui sera présenté pour l'obtention du diplôme.

Programme

Bloc de compétences 1 : maîtrise des techniques de travail sur cordes et en hauteur

- Installer et contrôler des systèmes d'accès, de progression et de maintien sur cordes intégrant l'ergonomie du poste de travail.
- Porgresser en hauteur dans des situations complexes à l'aide de cordes et/ou d'EPI contre les chutes de hauteur.
- Utiliser et contrôler les appareils (EPI et accessoires) appropriés à la réalisation d'une tâche de travail.
- Contribuer à faire respecter les principes d'ergonomie propres au chantier et à la tâche à réaliser.

Bloc de compétences 2 : organisation des interventions sur cordes

- Veiller à l'application des mesures de prévention des risques sur le chantier
- Interagir avec les acteurs opérationnels du chantier.

Bloc de compétences 3 : gestion des situations et/ou interventions d'urgence

- Appliquer une méthode de secours complexe

Sauveteur Secouriste du Travail – 14h

Evaluation Anticipée et examen CQP - 14h

Moyens pédagogiques et techniques

Alternance de travail technique sur le terrain (80 %), et d'acquisitions théoriques (20 %) en salle de cours.
Matériel collectif et individuel lié à l'activité mis à disposition. Pratique technique sur sites naturels et infrastructures extérieures au centre.

Encadrement

Formateurs expérimentés, titulaires du CQP Technicien Cordiste et de BE cordes. Un formateur pour 6 à 8 apprenants.

Suivi et évaluation

Evaluation des acquis en continu + examen blanc. Satisfaction stagiaires mesurée par un questionnaire en fin de formation.

Débouchés

Technicien cordiste.

Les +

- Centre de formation agréé par FTSC depuis 2015
- Mise à disposition gratuite du matériel EPI pour les stagiaires

Aller plus loin

Plus d'information sur le site FTSC (France Travaux Sur Cordes) :

L'union des professionnels des Travaux sur Cordes en France (francetravauxsurcordes.fr)

MÉTIERS DE LA MONTAGNE

Date de mise à jour : 16/04/2024

MAC Cordiste et Technicien Cordiste

Depuis le 1er mai 2021, le renouvellement de la carte professionnelle du CQP Cordiste et du CQP Technicien Cordiste doit être accompagné d'une attestation de suivi de stage de "MAC" effectué dans un délai d'1 jour par an cumulable sur 3 ans.

Dates
A définir sur 2024

Durée
3 jours / 21 heures - En présentiel

Tarifs
360 €

Lieux
BRIANÇON

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
A définir

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Non concerné

Aller plus loin

Plus d'information sur le site de FTSC (France Travaux Sur Cordes)
L'union des professionnels des Travaux sur Cordes en France (francetravauxsurcordes.fr)

Publics

Le MAC (Maintien et Actualisation des Compétences) s'adresse aux certifiés CORDISTE et TECHNICIEN CORDISTE (CQP niveau 1 et 2).

Objectifs

Le MAC a pour objectif la mise à jour des compétences techniques et le maintien du savoir-faire des cordistes. IL est gage de sécurité et de qualité professionnelle pour l'évolution du cordiste dans sa carrière et son maintien dans la profession.

Pré-requis

SST (Sauveteur Secouriste du Travail) à jour de recyclage

Programme

L'actualisation des compétences permet de faire un bilan de période sur les objectifs à traiter dans chacun des modules du référentiel :

Module 1 : Prévention
- Appliquer une attitude professionnelle adpatée à son environnement et à ses interlocuteurs.

Module 2 : Technique
- Connaître les évolutions techniques et les nouveaux appareils du marché des équipements adaptés aux travaux sur cordes.
- Connaître et maîtriser le matériel et équipements présentés.
- Appliquer la vérification visuelle avant utilisation des équipements présentés.

Module 3 : Secours & Réglementaire
- Connaître et appliquer les techniques de secours dans des situations simples et complexes de travail.
- Comprendre et analyser les retours d'expérience pour améliorer les pratiques de secours.
- Connaître et comprendre les textes réglementaires qui encadrent la profession.
- Connaître et comprendre les différents guides professionnels adaptés à son domaine d'activité.
- Connaître et comprendre les documents obligatoires sur chantier.

Chaque module constitute une journée de stage. Une attestation individuelle de suivi est remise par l'Organisme de Formation pour chaque module. La carte professionnelle sera renouvellée à l'issue de la réception des 3 attestations par FTSC.

Moyens pédagogiques et techniques

Les contenus s'appuient principalement sur des échanges, des partages d'expériences, et les actualités, accessibles aux deux niveaux. Le référentiel est bâti autour des trois modules suivants : • Module Prévention • Module Technique • Module Secours & Règlementaire. Chaque module constitue une journée de stage. Cette répartition est un point de repère pour les formateurs, qui adapteront les contenus en fonction du public inscrit dans chaque session.

Encadrement

Formateurs expérimentés, titulaires du CQP Technicien Cordiste et de BE cordes. Un formateur pour 6 à 8 apprenants.

Suivi et évaluation

Evaluation des acquis en continu. Satisfaction stagiaires mesurée par un questionnaire en fin de formation.

Débouchés

Non concerné

Date de mise à jour : 16/04/2024

Guide de haute montagne - Probatoire

Préparer toutes les épreuves de l'examen probatoire du Diplôme d'Etat guide de haute montagne avec notre équipe.

Dates
Du 08 janvier au 21 juin 2024
Inscriptions modules Hiver : début octobre 2023 --- Inscriptions modules Eté : mi mars 2024, après résultats épreuve ski du Probatoire organisé par l'ENSA.

Durée
De 35h à 385h - En présentiel

Tarifs
Stage Hiver : 490 à 910 € selon les semaines, ou PACK Ski 4 Semaines à 1696 € --- Stage Eté : 525 à 1050 € selon les modules, ou PACK Estival 7 semaines à 3302 € - FORMACODE 15410

Possibilités de financement
Formation financée dans le cadre du Programme Régional de Formation de la Région PACA dans la limite des places disponibles pour les demandeurs d'emploi.

Lieux
BRIANÇON

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Non concerné

Aller plus loin

Plus d'informations sur le diplôme d'Etat Aspirant Guide de Haute Montagne sur le site www.ensa.sports.gouv.fr

Publics

Tout public ayant un bon niveau dans les disciplines d'alpinisme et une excellente condition physique et sportive.

Objectifs

Développer et renforcer ses compétences techniques nécessaires à la réussite de toutes les épreuves de l'examen Probatoire du Diplôme d'Etat Alpinisme option guide de haute montagne.

Pré-requis

Etre titulaire de la liste de courses autorisant candidature à l'examen probatoire de guide de haute montagne organisé par l'ENSA en 2024.

Savoir utiliser un DVA et effectuer une recherche mono-victime.

Programme

Ski

- Fondamentaux ski alpin, pistes/hors-pistes.
- Adaptation technique (selon états de la neige, de la pente,…). / Lecture et utilisation du terrain. / Travail sur vitesse, changements de rythme, attitude, silhouette, endurance. / Montée peaux de phoque : technique, entraînement.
- Sécurité/DVA. Tests blancs

Escalade, CO, terrain varié, glace

- Escalade : couennes, escalade traditionnelle, pose de coinceurs en différents milieux.
- Progression, désescalade, endurance. Assurage et sécurité. Gestion du stress.
- Terrain varié : Progression, désescalade.
- Glace/terrain varié : 10 pointes, rampe, piolet traction. Progression, désescalade.
- Assurage et sécurité.
- Cartographie/orientation : utilisation boussole/alti, lecture d'itinéraire, courses d'orientation.

Alpinisme - courses d'arêtes, terrain mixte

Evolution dynamique, progression corde tendue (cordée de 2/3). Techniques sécurité, encordement, mise en place de protection et d'auto-sauvetage. Préparation des courses.

Contenus transversaux

- Transition climatique/énergétique
- Transition numérique
- Laïcité/citoyenneté

Moyens pédagogiques et techniques

Mises en situation d'examen. Travail sur l'engagement physique et psychologique. Vidéos commentées.

Encadrement

Moniteurs de ski et Guides de haute montagne diplômés, expérimentés.

Suivi et évaluation

- Tests blancs, résultats.
- Progressions synthétisés dans un contrat pédagogique pour la préparation renforcée.

Débouchés

Guide de haute montagne.

Les +

Variété des sites de pratique : Verdon, Annot, Chamonix, Briançon.

Equipe pédagogique expérimentée, à l'écoute et investie auprès des stagiaires.

MÉTIERS DE LA MONTAGNE

Date de mise à jour : 16/04/2024

Moniteur de ski alpin : évaluation

Evaluer son niveau de ski alpin en vue d'intégrer notre préparation au Test Technique du Diplôme d'Etat de moniteur national de ski alpin.

Dates
30 mars 2024

Durée
7 heures - En présentiel

Tarifs
Evaluation gratuite

Lieux
SERRE-CHEVALIER

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
Jusqu'à 5 jours avant l'évaluation

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Non concerné

Aller plus loin

Plus d'informations sur le DE moniteur national de ski alpin www.ensa.sports.gouv.fr

Publics

Tout public

Objectifs

Evaluer son niveau de ski alpin en vue d'intégrer la préparation au Test Technique du Diplôme d'Etat de moniteur national de ski alpin.

Pré-requis

Etre âgé de 17 ans minimum.

Avoir un bon niveau de ski alpin + une bonne condition physique.

Programme

Contenu

- Ski en groupe avec les formateurs et démonstration individuelle portant sur les descentes libres à thème, les godilles et les mouvements techniques.
- Debriefing avec les formateurs pour les candidats non retenus. Explications, complément d'infos, échanges questions / réponses sur la préparation au Test Technique avec les candidats retenus.

Moyens pédagogiques et techniques

- Pratique, exercices sur le terrain
- Note
- Descente à thème

Encadrement

- Equipe de formateurs, moniteurs de ski alpin spécialisés dans l'entrainement en slalom spécial et en slalom Géant

Suivi et évaluation

- Feuilles d'émargement
- Exercices pratiques notés

Débouchés

Non concerné

Date de mise à jour : 16/04/2024

Moniteur National de Ski Alpin – TEST TECHNIQUE

Dates
13 novembre 2023 au 5 avril 2024 pour la préparation renforcée et du 4 décembre 2023 au 5 avril 2024 pour la préparation modulaire
Inscriptions à partir de fin juillet 2023

Durée
De 35h à 665h - En présentiel

Tarifs
350 € la semaine - Tarif dégressif à partir de 2 semaines - Hors forfaits de ski - FORMACODE : 15411

Possibilités de financement
PRF : Formation financée dans le cadre du Programme Régional de Formation de la Région PACA dans la limite des places disponibles.

Lieux
BRIANÇON

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription et évaluation technique

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
Octobre 2023 pour les demandes de financement région PACA et jusqu'à 10 jours avant le début de formation pour la formation modulaire

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Moniteur national de ski alpin, épreuve technique (ex Eurotest)

Aller plus loin

Plus d'informations sur le site : www.ensa.sports.gouv.fr

Publics

Tout public ayant un bon niveau en ski alpin et une excellente condition physique.

Objectifs

- Renforcer la technique des stagiaires.
- Maîtriser les acquis nécessaires pour réussir le Test Technique du Diplôme d'Etat de moniteur national de ski alpin.

Pré-requis

Le niveau technique d'entrée doit être évalué par l'équipe pédagogique.
Evaluation réalisée en Mars 2023 à Serre Chevalier et le 21 octobre 2023 aux Deux Alpes.

Programme

Contenu hors ski (préparation renforcée uniquement)

- Bases de l'hygiène sportive personnelle, prévenir les blessures : nutrition et hydratation, protection contre le froid, échauffements, étirements, récupération.
- Notions de préparation physique spécifique ski : effort en lactique, puissance explosive, vitesse de réaction, vitesse gestuelle, détente, souplesse, coordination, équilibre.
- Notion de préparation psychologique : gestion du stress, prise de confiance.
- Connaissance du milieu montagnard, du milieu de la compétition et du milieu professionnel.
- Anglais spécifique ski
- Transition climatique/énergétique
- Transition numérique
- Laïcité/citoyenneté

Contenu ski

- Ski foncier, technique de base
- Perfectionnement de la technique individuelle, maîtrise gestuelle
- Ski toute neige, tout terrain, ski de bosses
- Travail spécifique en slalom
- Démonstrations techniques / pédagogie (en vue de prépaper le Cycle Préparatoire)
- Matériel ski de compétition : caractéristiques, comportement, entretien et préparation en vue de la compétition
- Montagne hivernale : nivologie, avalanche, sécurité

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance de travail technique sur le terrain avec apports théoriques en salle.
- Individualisation de l'apprentissage.

Encadrement

Moniteurs de ski alpin, expérimentés dans la formation.

Suivi et évaluation

Test blanc chronométré avec ouvreur chaque semaine.
Dans le cadre du PRF: résultats et progression du stagiaire synthétisés dans un contrat pédagogique.

Débouchés

Moniteur national de ski alpin

Les +

- Un stage en entreprise (école de ski) est prévu durant 4 semaines (vacances de février).
- Après la réussite au Test Technique, poursuite du parcours financé avec la préparation au Cycle Préparatoire

- Tarifs modulaires dégressifs à partir de 2 semaines achetées.

Date de mise à jour : 16/04/2024

Moniteur National de Ski Alpin – Epreuve Technique CTT

Dates
13 novembre 2023 au 5 avril 2024 pour la préparation renforcée et du 4 décembre 2023 au 5 avril 2024 pour la préparation modulaire
Inscriptions à partir de fin juillet 2023

Durée
De 35h à 525h - En présentiel

Tarifs
350 € la semaine - Tarif dégressif à partir de 2 semaines - Hors forfaits de ski. FORMACODE : 15411

Possibilités de financement
Formation financée dans le cadre du Programme Régional de Formation (PRF) de la Région PACA dans la limite des places disponibles pour les demandeurs d'emploi | FIFPL

Lieux
BRIANÇON

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
Octobre 2023 pour les demandes de financement région PACA et jusqu'à 10 jours avant le début de formation pour la formation modulaire

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Moniteur national de ski alpin spécialisé en entrainement

Aller plus loin

Plus d'information : www.ensa.sports.gouv.fr

Publics

Toute personne ayant commencé le cursus du DE de Moniteur de Ski Alpin.

Objectifs

- Renforcer la technique des stagiaires.
- Maîtriser les acquis nécessaires pour réussir le CTT - Epreuve technique (Slalom Géant - Ex Eurotest).

Pré-requis

Etre titulaire du Test Technique du DE de Moniteur National de Ski Alpin.

Programme

Contenu hors ski (préparation renforcée uniquement)

- Bases de l'hygiène sportive personnelle, prévenir les blessures : nutrition et hydratation, protection contre le froid, échauffements, étirements, récupération.
- Notions de préparation physique spécifique ski : effort en lactique, puissance explosive, vitesse de réaction, vitesse gestuelle, détente, souplesse, coordination, équilibre.
- Notion de préparation psychologique : gestion du stress, prise de confiance.
- Connaissance du milieu montagnard, du milieu de la compétition et du milieu professionnel.
- Anglais spécifique ski
- Transition climatique/énergétique
- Transition numérique
- Laïcité/citoyenneté

Contenu ski

- Ski foncier, technique de base.
- Perfectionnement de la technique individuelle, maîtrise gestuelle.
- Travail spécifique en géant
- Ski toute neige, tout terrain
- Démonstrations techniques et pédagogie (en vue de prépaper le Cycle Préparatoire)
- Snowboard
- Matériel ski de compétition : caractéristiques, comportement, entretien et préparation en vue de la compétition.
- Montagne hivernale : nivologie, avalanche, sécurité.

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance de travail technique sur le terrain avec apports théoriques en salle.
- Individualisation de l'apprentissage. Plan d'entraînement personnalisé, objectifs intermédiaires, notamment en fonction de l'état d'avancement dans le cursus
- Retours vidéo + analyse individuelle

Encadrement

Moniteurs de ski alpin, expérimentés dans l'entrainement en compétition.

Suivi et évaluation

Test blanc chronométré avec ouvreur chaque semaine. Dans le cadre du PRF : résultats et progression du stagiaire synthétisés dans un contrat pédagogique

Débouchés

Moniteur national de ski alpin

Les +

- Les candidats titulaires uniquement du Test Technique peuvent bénéficier d'une préparation au Cycle Préparatoire
- Le calendrier de la formation permet aux stagiaires titulaires du Livret de Formation de travailler en écoles de ski durant les vacances scolaires.

- Après la réussite au CTT, poursuite du parcours financé avec la préparation à l'UF Snowboard et l'UF Sécurité du 2ème Cycle
- Entrainement à Serre Chevalier, lieu du 1er examen de la saison.

Date de mise à jour : 16/04/2024

Préparation aux TEP - DEJEPS VTT

Le titulaire du DEJEPS mention Vélo Tout Terrain exerce son métier dans toutes les composantes de la discipline et avec tous publics. Pour entrer dans le cursus de formation du DEJEPS VTT, le candidat doit réussir les Tests d'Exigence Préalables (TEP).

Dates
Du 27/05/2024 au 26/06/2024

Durée
161 heures au total en présentiel : 126 heures au centre de formation et 35 heures en entreprise.

Tarifs
Préparation modulaire : possibilité de suivre une ou plusieurs semaines (tarif dégressif à partir de 364 €). FORMACODE : G1204 / 15436 éducation sportive.

Possibilités de financement
Préparation renforcée (PRF) : Formation financée dans le cadre du Programme Régional de Formation de la Région PACA, pour les demandeurs d'emploi, sous condition.

Lieux
BRIANÇON

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription.

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
mi mai 2024

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite de formation : DEJEPS mention VTT

Publics

Toute personne ayant une bonne pratique en VTT et une excellente condition physique.

Objectifs

Découverte du métier de l'enseignement du vélo

Connaître les différentes épreuves des TEP et le cursus complet du DEJEPS

Maîtriser les techniques de base en orientation

Maîtriser les différentes techniques de descente et trial pour préparer chaque épreuve des TEP

Pré-requis

- Etre âgé de 16 ans révolus.

- Etre en possession d'un certificat médical de non contre indication à la pratique du VTT.

- Maîtriser le français, pas de niveau scolaire particulier.

- Posséder son propre matériel en bon état de fonctionnement (VTT/casque/gants/sac).

Programme

- Présentation générale du métier
- Les bases du VTT de descente
- Les bases de la maniabilité
- Entraînement spécifique à l'épreuve de descente – vidéos commentées
- Entraînement spécifique à l'épreuve de trial – vidéos commentées
- Théorie : les bases de l'orientation et lecture de carte
- Application sur le terrain : sortie VTT avec lecture de carte
- Entraînement spécifique à l'épreuve d'orientation – vidéos commentées
- Tests blancs DESCENTE / TRIAL / CROSS COUNTRY ORIENTATION
- Projet professionnel : rappels des exigences et échanges sur la réalité du métier et les valeurs véhiculées par l'éducateur sportif (savoir-être, relationnel client, compétences transversales…).
- Sensibilisation aux enjeux climatiques liés à la pratique de l'activité VTT notamment sur la nécessité de préserver les sites naturels.
- Sensibilisation au développement commercial via les outils numériques
- Révisions
- Stage en entreprise tous les mercredis

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance de travail technique sur le terrain avec apports théoriques en salle.
- Immersion dans le monde du travail grâce à un stage en entreprise

Encadrement

Formateurs qualifiés et complémentaires.

Suivi et évaluation

Evaluation des acquis en continu.

UNION EUROPÉENNE
Fonds Social Européen

RÉGION SUD PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

Débouchés

Moniteur de VTT

Aller plus loin

Le CRFCK, à l'Argentière La Bessée (05), propose la formation au DEJEPS moniteur de vtt. Plus d'informations : https://www.crfck.com/formation/dejeps-velo-tout-terrain ».

Les +

Variété des sites de pratique.

Date de mise à jour : 16/04/2024

Pisteur-secouriste alpin : préparation au test technique

Dates
Du 15 au 25 janvier 2024 (Prépa 9 jours) ou du 22 au 25 janvier 2024 (Prépa 4 jours) pour le test de pisteur du 26 janvier 2024 / du 25 au 28 mars pour le test de pisteur du 29 mars 2024
Inscriptions début décembre 2023 pour la préparation au test de Janvier 2024 et fin janvier 2024 pour la préparation au test de mars 2024

Durée
28h (4 jours) ou 63h (9 jours) - En présentiel

Tarifs
392 €* pour la préparation 4 jours / 882 €* pour la préparation 9 jours (*tarif hors forfaits remontées mécaniques)

Lieux
SERRE-CHEVALIER

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
Février 2024

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Les guides de haute montagne diplômés depuis moins de 2 ans sont dispensés du test technique de pisteur secouriste alpin

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Test technique de pisteur-secouriste alpin

Publics

Toute personne souhaitant accéder à la profession de pisteur secouriste, possédant une flèche de vermeil et un bon niveau en ski hors-pistes.

Objectifs

- Améliorer sa technique en ski hors-pistes en vue d'obtenir le test technique de pisteur-secouriste alpin.
- développer des qualités de prise d'information.
- adapter son ski à la neige et au terrain.
- lire correctement le terrain pour anticiper et adapter ses trajectoires
- contrôler ses trajectoires pour une bonne gestion de sa vitesse
- être performant durant toute la descente (aspect physique)

Pré-requis

Etre titulaire de la Flèche de Vermeil validée par une ESF.
Avoir un bon niveau de pratique du ski alpin hors-pistes.
Avoir une excellente condition physique et sportive.

Programme

Evaluations et corrections des techniques individuelles sur le terrain

- Optimisation des capacités physiques de chaque stagiaire
- Apprentissage de la lecture et de l'utilisation optimale du terrain

Travail sur les critères de notation

- Engagement physique et psychologique (attitude de base)
- Silhouette
- Vitesse
- Changements de rythme
- Lecture et utilisation du terrain
- Anticipation

Moyens pédagogiques et techniques

Travail technique sur le terrain.
Moyens audiovisuels, correction vidéo.

Encadrement

Moniteurs de ski alpin expérimentés dans l'entrainement hors-pistes et dans la préparation au test technique de pisteur-secouriste alpin.

Suivi et évaluation

Evaluation du niveau en coutinu. La réussite ou non réussite du test permettra d'évaluer les acquis.

Débouchés

Pisteur-secouriste alpin 1er degré

Les +

Axes de travail précis et individualisés.

Attestation de fin de formation, ne donnant pas lieu à une évaluation des acquis.

Date de mise à jour : 16/04/2024

Pisteur-secouriste alpin : test technique

Organisé sous responsabilité de l'ADSP (Association nationale des Directeurs de Pistes et de la Sécurité de stations de sports d'hiver).

Dates
26 janvier 2024 (Serre Chevalier) et 29 mars 2024 (Risoul)
Inscriptions à partir de début février pour le test de mars 2024.

Durée
7h - En présentiel

Tarifs
Test pisteur à 86 € + 15 € de forfait de ski donnant accès aux télésièges du test de pisteur (en option)

Lieux
RISOUL

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
18 mars 2024

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Les guides de haute montagne diplômés depuis moins de 2 ans sont dispensés du test.

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
PSE1, PSE 2, formation pisteur alpin 1er degré

Publics

Tout public ayant un excellent niveau en ski alpin hors pistes et souhaitant accéder au métier de pisteur secouriste alpin 1er degré.

Objectifs

Descente libre en ski alpin hors-piste de 400 m de dénivelé, le test technique est l'examen d'entrée en formation pisteur secouriste. Un jury composé de techniciens évalue votre capacité à skier sur un parcours hors-piste.

Pré-requis

Être âgé de 18 ans minimum ou 17 ans dans le cadre d'un cursus scolaire bi-qualification ou sur présentation d'un acte d'émancipation de mineur.

Être titulaire d'une Flèche de Vermeil validée par une ESF.

Avoir un bon niveau en ski alpin hors-pistes.

Programme

CRITERES DE NOTATION

- Aisance
- Silhouette générale
- Choix du terrain et rythme
- Application technique
- Equilibre et stabilité

Moyens pédagogiques et techniques

Non concerné car il s'agit d'un test, une évaluation

Encadrement

Non concerné car il s'agit d'un test, une évaluation

Suivi et évaluation

Vous devez obtenir 12/20 de moyenne pour valider le test technique. Une attestation de réussite au test technique de pisteur secouriste alpin 1er degré, valable 20 mois, vous sera délivrée par l'ADSP

Débouchés

Pisteur-secouriste alpin 1er degré

Les +

- Liste des admis disponible le soir même de l’épreuve sur notre site internet.

Date de mise à jour : 16/04/2024

Pisteur-secouriste alpin 1er degré

Formation qualifiante organisée sous agrément DSF (Domaines Skiables de France). Présentation à l'examen du Brevet National de Pisteur Secouriste Alpin 1er degré

Dates
Du 18 novembre au 20 décembre 2024
Début des inscriptions : août 2024

Durée
175h dont 14h d'examen - En présentiel

Tarifs
Tarifs 2024 : 2450 € (hors forfaits de ski) - FORMACODE : 42806 - Code RNCP/RS : RS5649 - Certificateur : Ministère de l'Intérieur et des Outre-Mer - Date d'enregistrement : 31/12/2021

Possibilités de financement
PRF : Formation financée dans le cadre du programme régional de la Région PACA dans la limite des places disponibles pour les demandeurs d'emplois - CPF (Compte Personnel de Formation) - TRANSITION PRO

Lieux
BRIANÇON

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
Octobre 2024

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Pisteur-secouriste alpin 2ème degré, 3ème degré

Aller plus loin

Plus d'informations sur le métier, les offres d'emploi : Domaines Skiables de France (domaines-skiables.fr)

Publics

Tout public

Objectifs

- Comprendre et assimiler les connaissances relatives au milieu montagnard (météo, nivologie) et au fonctionnement d'un service des pistes (réglementation).
- Acquérir les techniques de sauvetage spécifiques en situation.
- Maîtriser les techniques de secourisme adaptées au milieu montagnard.
- Savoir effectuer une recherche DVA multi-victimes en un temps donné.

Pré-requis

Etre majeur et Etre titulaire du test technique depuis moins de 20 mois, du PSE 1 & du PSE 2, à jour de formation continue.

Programme

Module « Connaissances Générales du Milieu Montagnard » – 35h

- Spécificités de la montagne hivernale / Météorologie / nivologie
- Règlementation / Sécurité / La Profession de pisteur-secouriste
- Relations clientèle (accueil, information)
- Techniques et moyens d'intervention
- Réseaux d'alerte / Cadre d'emploi / Relations interpersonnelles
- Démarche Qualité Sécurité Environnement
- Anatomie / Physiologie / Accidents liés au froid, à l'environnement
- Médicalisation des secours sur pistes

Module « Spécifique Ski » – 140 h

Techniques prévention et sauvetage :

- Protection d'une victime et prévention du sur-accident
- Conditionnement et installation des blessés
- Mise en oeuvre des traineaux et des barquettes / Conduite sur pistes et hors-pistes
- Secours en avalanches / Techniques de dégagement héliporté
- Pose de dispositifs de prévention
- Secourisme en milieu montagnard
- Météorologie et nivologie
- Réglementation et sécurité au travail
- Techniques de balisage, signalisation et Information pour les usagers des pistes
- Transition climatique/énergétique
- Transition numérique
- Laïcité/citoyenneté
- **Examen final – 14h**

Moyens pédagogiques et techniques

Alternance de travail pratique sur le terrain (en station de ski) en binôme et en équipe, et d'acquisitions théoriques en salle (cours magistraux, interventions de spécialistes). Moyens audiovisuels. Vidéoprojection. Matériel spécifique de secourisme sur pistes.

Encadrement

Maîtres pisteurs-secouristes, option ski alpin. 1 formateur pour 12 stagiaires.

Suivi et évaluation

Evaluation des acquis en continu. QCM Blanc. Satisfaction stagiaires mesurée par un questionnaire en fin de formation.

Débouchés

Pisteur-secouriste alpin 1er degré.

Date de mise à jour : 16/04/2024

Sécurité dans le déplacement en raquettes

Acquérir les éléments de base en matière de sécurité permettant l'autonomie dans le déplacement en raquettes à neige, en vue de préparer les prérequis hivernaux de la liste de randonnées exigée pour le probatoire du Diplôme d'Etat d'accompagnateur en moyenne montagne.

Dates
Du 11 au 15 mars 2024
Inscriptions à partir mi janvier 2024

Durée
35h - En présentiel

Tarifs
392 € - FORMACODE : 15410

Lieux
BRIANÇON

Contact
Mélissa BARNEOUD
04 92 21 56 17
m.barneoud@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
DE Accompagnateur en montagne

Aller plus loin

Renseignements sur le cursus d'AEM sur le site internet du CNSNMM:
www.cnsnmm.sports.gouv.fr

Publics

Tout public ayant une excellente condition physique et sportive et souhaitant s'inscrire à l'examen probatoire d'accompagnateur en moyenne montagne organisé par le CNSNMM (Centre National de Ski Nordique et de Moyenne Montagne) de Prémanon.

Objectifs

- Contribuer ou finaliser sa liste de prérequis obligatoire en vue de l'inscription au probatoire du DE d'accompagnateur en moyenne montagne.
- Acquérir les connaissances de base pour une pratique de la raquette à neige en sécurité et en autonomie.

Pré-requis

Avoir commencé la liste des randonnées obligatoires.

Etre âgé de 18 ans minimum.

Avoir une excellente condition physique et sportive.

Programme

Contenu

- Matériel spécifique et conditions d'utilisation
- Nivologie : notions de base
- Connaissance du milieu naturel hivernal
- Faune, avifaune
- Coupe stratigraphique
- Méthodes d'aides à la prise de décision
- Lecture de paysage
- Notion d'orientation
- Sécurité
- Utilisation du DVA (détecteur de Victimes d'Avalanches)

Moyens pédagogiques et techniques

Alternance de cours théoriques en salle et de mise en situation pratique et observation sur le terrain. Travail en groupe, partage d'expériences.

Encadrement

Formateurs accompagnateurs en moyenne montagne diplômés en activité, spécialisés et expérimentés dans la préparation à l'examen d'AEM.

Suivi et évaluation

Evaluation des acquis en continu

Débouchés

Accompagnateur en montagne

Les +

- Conseils sur la réalisation de la liste de randonnées, sur l'examen probatoire et sur sa préparation.
- Attestation de formation

Date de mise à jour : 16/04/2024

Sécurité en Montagne

Ces formations sont exclusivement encadrées par une équipe de guides de haute montagne en exercice et expérimentés dans l'organisation et l'animation de ce type de stage.

Dates
Nous contacter

Durée
Nous contacter

Tarifs
Nous contacter

Possibilités de financement
OPCO, fonds de formation des entreprises

Lieux
BRIANÇON

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
Jusqu'à 15 jours avant le début de l'action

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Non concerné

Publics

Entreprises et collectivités.

Objectifs

Acquérir les connaissances de bases pour optimiser une pratique de la montagne en sécurité.

Pré-requis

Bonne condition physique.

Stage été : pratique régulière de la randonnée.

Stage hiver : pratique régulière du ski de randonnée et/ou de la raquette à neige.

Programme

- Connaître les outils et les méthodes d'orientation de base nécessaires à la préparation et à la conduite d'une sortie en montagne.

- Connaître le matériel à prévoir et savoir l'adapter à son activité et à ses déplacements.

- Apprendre à utiliser les techniques de progression en terrains difficiles (neige & rocher).

- S'approprier les bases de la météorologie de montagne.

- Savoir organiser un secours : alerter, protéger, faire évacuer.

Moyens pédagogiques et techniques

Mise en situation pratique sur le terrain

Encadrement

Guide de Haute Montagne expérimentés

Suivi et évaluation

Evaluation des acquis en continu

Débouchés

Non concerné

MÉTIERS DE LA MONTAGNE

Date de mise à jour : 23/11/2022

Vérificateur EPI

Un métier en pleine ascension ! Maîtrisez les techniques sur cordes et accéder au Certificat de Qualification Professionnelle cordiste.

Dates
Sur demande

Durée
7 heures - En présentiel

Tarifs
Nous consulter

Lieux
BRIANÇON

Contact
Sandrine GAUVRIT
04 92 21 56 17
s.gauvrit@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Sur dossier d'inscription

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
1 mois avant le début de la formation

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Non concerné

Publics

Entreprises, collectivités et travailleurs indépendants qui possède des EPI et qui en fait usage dans le cadre de son activité.

Objectifs

- Connaître le contexte réglementaire des travaux sur cordes (Législation et normes en vigueur)
- Etre capable d'acheter et d'utiliser les EPI adéquates
- Etre capable de contrôler et entretenir les EPI
- Mettre en place un registre de sécurité
- Acquérir une habilitation « Contrôleur EPI »

Pré-requis

Connaissances de base des EPI

Programme

Les EPI – Théorie

- Définition des EPI
- Les différentes catégories d'EPI
- Les exigences applicable aux EPI
- Les textes réglementaires et législatifs
- Mécanique des forces

Les EPI – Pratique

- Contrôle et entretien
- Eudes de cas concrets
- Elaboration de fiche de suivi

Equipe pédagogique

- Professionnels et formateurs spécialisés Travaux sur cordes

Validation

- Partie théorique : questionnaire type QCM
- Partie pratique : test d'aptitude au contrôle d'EPI
- Délivrance d'une attestation « Contrôleur d'EPI »

Débouchés

Vérificateur EPI

Les +

Notre centre est agréé FTSC France Travaux Sur Cordes

CCI HAUTES-ALPES
Formation

Numérique

MÉTIERS DU NUMÉRIQUE

Date de mise à jour : 16/02/2023

BAC+2 - Gestionnaire d'unité commerciale option Webmarketing

Devenez un spécialiste de la gestion des unités commerciales spécialisées en Webmarketing.
Apprenez à gérer et à animer l'offre des produits et services.

Dates
Du 22/05/2023 au 09/11/2023

Durée
479,5h de formation + 287h de stage entreprise

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Financement CPF, OPCO

Lieux
BRIANÇON

Contact
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests et entretien.

Blocs de compétences
Bloc RNCP36141BC01 - Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale / Bloc RNCP36141BC02- Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal / Bloc RNCP36141BC03 - Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale / Bloc RNCP36141BC04 - Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

Suite de parcours
Poursuite d'étude possible sur un BAC+3 ou un titre équivalent.

Publics

Demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

Acquérir l'ensemble des compétences nécessaires pour prendre la responsabilité du tout ou partie d'une unité commerciale au travers de 4 missions :

• Gérer et animer l'offre des produits et de services
• Gérer la relation clientèle
• Manager une équipe commerciale
• Développer l'activité commerciale

Pré-requis

Titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre de niveau IV ou année terminale accomplie - avec ou sans expérience professionnelle

Programme

Gérer et commercialiser des produits ou des services :
Technique de vente et de vente à distance, marketing opérationnel, droit commercial, négociation commerciale, communication interpersonnelle, application aux activités commerciales (TIC), Anglais.

Contribuer à la gestion et au développement d'un centre de profit :
Marketing stratégique, droit des sociétés, économie d'entreprise, applications aux activités commerciales (TIC), comptabilité générale, outils de gestion, contrôle de gestion, application à la gestion (TIC), gestion des flux.

Participer à l'encadrement et à la gestion du personnel :
Droit du travail, recrutement, outils du management, applications aux activités du management (TIC).

Se spécialiser en Webmarketing :
Comprendre l'environnement et les enjeux des nouveaux outils numériques, identifier les opportunités liées à leurs usages et les intégrer dans leur fonctionnement. Elaborer et organiser sa stratégie numérique. Savoir choisir les solutions « logicielles » et mettre en place les outils webmarketing adaptées aux enjeux et aux objectifs de son entreprise. Booster son activité grâce aux réseaux sociaux.

Préparation aux examens :
Mise en situation d'examens, tests techniques

Validation :
Examens en fin de formation conforme au référentiel du diplôme

Equipes pédagogiques :
Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Possibilité de VAE

Débouchés

Assistant commercial spécialisé dans les réseaux sociaux, commercial en vente à distance, commercial d'une boutique en ligne.

MÉTIERS DU NUMÉRIQUE

02/04/2024

BAC+3 - Responsable développement commercial Webmarketing

Gérer une équipe commerciale et les négociations clients avec une spécialisation en Web Marketing.

Dates
Septembre 2023
Inscription du 1er janvier au 31 août 2023

Durée
1 an en alternance 560h de formation dont 28h d'examen - En présentiel

Tarifs
Nous consulter - Fiche RNCP36395

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien.

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31 août 2024

Blocs de compétences
Bloc RNCP36395BC01 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal / Bloc RNCP36395BC02 - Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale / Bloc RNCP36395BC03 - Construction et négociation d'une offre commerciale / Bloc RNCP36395BC04 - Management de l'activité commerciale en mode projet Les blocs de compétences doivent être validé dans leur globalité pour l'obtention du diplôme, en cas d'échec, les étudiants ont 5 ans pour repasser les blocs non validés et obtenir leur diplôme.

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite d'étude possible sur un Master ou une équivalence BAC+5 Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Publics

Jeunes de moins 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

- Diriger une équipe
- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener des négociations
- Assurer la rentabilité du centre de profit/business
- Gérer des projets
- Développer et valoriser son portefeuille clients

Postes visés : animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, ...

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

Programme

Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal :

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances, analyser les profils et comportements de ses clients, définir des actions marketing et commerciales innovantes, Elaborer le plan d'action commercial omnicanal, présenter un plan d'action commercial argumenté.

Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale :

Identifier les marchés et les cibles à prospecter, construire le plan de prospection omnicanale, préparer les actions de prospection, conduire des entretiens de prospection, analyser les résultats de prospection

Construction et négociation d'une offre commerciale :

Diagnostiquer les besoins du client, construire et chiffrer une offre adaptée, argumenter son offre commerciale, élaborer une stratégie de négociation, conduire une négociation commerciale, contractualiser la vente, évaluer le processus de négociation

Management de l'activité commerciale en mode projet :

Travailler en mode projet, organiser et mobiliser une équipe projet, coordonner et animer l'équipe projet commercial, évaluer les performances des actions commerciales

Webmarketing :

Comprendre l'environnement et les enjeux des nouveaux outils numériques, identifier les opportunités liées à leurs usages et les intégrer dans leur fonctionnement. Elaborer et organiser sa stratégie numérique. Savoir choisir les solutions « logicielles » et mettre en place les outils webmarketing adaptées aux enjeux et aux objectifs de son entreprise. Booster l'activité.

EVALUATION
Examen en fin de formation conforme au référentiel.

EQUIPES PEDAGOGIQUES
Formateurs spécialisés en milieu professionnel.

Les +

Métiers visés : Directeur commercial adjoint, chef de service commercial, chef de secteur.

MÉTIERS DU NUMÉRIQUE

Date de mise à jour : 02/04/2024

Réseaux sociaux et stratégie digitale

Développer sa stratégie de promotion et de commercialisation en utilisant les outils web et les réseaux sociaux.

Dates
Nous consulter

Durée
7 heures - En présentiel

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Possibilité de prise en charge par les OPCO ou par le FIFPL

Lieux
Gap ou Briançon

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
jusqu'à 5 jours avant le début de la formation

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Non concerné

Publics

Dirigeants, salariés en charge du marketing, de la communication au sein de l'entreprise et travailleurs indépendants.

Objectifs

- Découvrir l'environnement des réseaux sociaux majeurs ainsi que toutes les possibilités offertes par Facebook pour booster la communication de son entreprise
- Comprendre l'environnement et les enjeux des nouveaux outils numériques
- Identifier les opportunités liées à leurs usages et les intégrer dans leur fonctionnement
- Appréhender ce qu'est une stratégie digitale

Pré-requis

Savoir lire et écrire, avoir des connaissances en informatique

Programme

Intégrer la stratégie social média - Travailler sur Facebook :

- Enjeux et état des lieux des différents réseaux sociaux (Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo, Instagram, Google+, Pinterest,…)
- Présentation des différents réseaux : rôle, contenu, fonctionnement, viralité,…
- Construire sa stratégie et asseoir sa présence sur les réseaux sociaux.
- L'e-réputation
- Les erreurs à éviter
- Sites internet : stratégie cross média

Ateliers pratiques :
Création optimisation de votre page Facebook :

- Administration
- Fonctionnalités
- Acquisition
- Viralité

Facebook avancé :

- Poser une stratégie
- Animer un post Facebook
- Cibler, géolocaliser, techniques avancées,
- Créer de l'engagement
- Programmation, techniques avancées, outils externes
- Gérer son e-reputation
- Actions web marketing : sponsoriser, lancer des campagnes publicitaires
- Enjeux de visibilité et de mobilité
- Mesurer : connaître ses clients, statistiques

EVALUATION
Attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs conforme au contrat pédagogique

EQUIPES PEDAGOGIQUES
Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

Non concerné

Les +

Après avoir analyser les opportunités liées à la transition numérique, la formation propose à tous les participants d'appréhender les outils et la méthodologie à partir d'exemples et d'illustrations concrètes proposés.

CCI HAUTES-ALPES
Formation

Cuisine

Date de mise à jour : 12/04/2024

Brevet Professionnel Arts de la cuisine

Le titulaire du BP arts de la cuisine est capable d'accompagner l'évolution de son activité et de posséder une vue prospective de son métier. Il exerce son activité dans le secteur de la restauration privilégiant les produits bruts et frais, les savoir-faire culinaires, la créativité et une alimentation équilibrée. Il peut diriger un ou plusieurs commis.

Dates
Septembre 2024

Durée
2 ans en alternance - 840H de formation en centre soit 12 semaines par an - En présentiel

Tarifs
Nous consulter - Fiche RNCP34956 - BP Arts de la Cuisine - Certificateur : Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse - Date d'enregistrement de la certification : 01/09/2021

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, CPF transition

Lieux
BRIANÇON

Contact
Nathalie LEVEQUE
07 88 44 79 52
n.leveque@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences : Conception et organisation de prestations de restauration / Préparation et production de cuisine / Gestion de l'activité de restauration

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
BAC PRO cuisine

Publics

Jeunes (16 et +), ayant besoin d'améliorer leurs possibilités d'accès à l'emploi, dans le cadre d'un projet professionnel qui nécessite un complément de formation et possédant les prérequis exigibles pour accéder à la validation visée.

Objectifs

S'approprier les techniques, les compétences, les savoir-faire et le savoir-être permettant d'obtenir le BP Arts de la Cuisine afin de devenir un cuisinier hautement qualifié maîtrisant les techniques professionnelles du métier de cuisinier en restauration.

Pré-requis

Être titulaire d'un CAP Cuisine, d'un BEP culinaire ou de 3 ans d'expérience professionnelle.

Avoir entre 16 et 29 ans à l'entrée en apprentissage.

Programme

Enseignement professionnel :
- Conception et organisation des prestations de restauration,
- Préparations et productions de cuisine,
- Gestion de l'activité de restauration,

Enseignement général :
- Expression française et ouverture sur le monde,
- Arts appliqués à la profession,
- Langue vivante (anglais)

Préparation aux examens

Mise en situation d'examens, tests techniques.

Moyens pédagogiques et techniques

Alternance de travail pratique en cuisine d'application et d'acquisitions théoriques en salle. Matériel spécifique de pâtisserie. Mise à disposition d'ordinateurs. Moyens audiovisuels, vidéoprojection.

Méthodes pédagogiques

Face à face pédagogique, mises en situation pratique

Validation

Le BP Arts de la Cuisine est organisé et délivré par l'Education Nationale. Inscription des candidats par le centre auprès de l'Académie d'Aix-Marseille.

Equipes pédagogiques

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

Chef(fe) de cuisine, second(e) de cuisine, commis de cuisine, cuisinier(e), chef(fe) de partie.

Date de mise à jour : 12/04/2024

CAP Cuisine

Le CAP cuisine permet d'occuper un poste de commis de cuisine dans le secteur de la restauration commerciale, collective, gastronomique ou dans des entreprises annexes à l'industrie hôtelière.

Dates
Septembre 2024

Durée
910 h de formation en centre en alternance sur 2 ans - En présentiel

Tarifs
Nous consulter - Fiche RNCP 37553 - CAP Cuisine - Certificateur : Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse - Date d'enregistrement de la certification : 01/09/2023.

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, CPF

Lieux
BRIANÇON

Contact
Nathalie LEVEQUE
07 88 44 79 52
n.leveque@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences : RNCP37553BC01-Organisation de la production de cuisine / RNCP37553BC02-Préparation et distribution de la production de cuisine / RNCP37553BC03-Français, Histoire-Géo et Enseignement moral et civique / RNCP37553BC04-Mathématiques et physique-chimie / Prévention-santé-environnement / RNCP37553BC07-Langue vivante étrangère.

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Brevet Professionnel (BP) Arts de la cuisine

Publics

Tous publics

Objectifs

S'approprier les techniques, les compétences, les savoir-faire nécessaires à l'obtention du CAP Cuisine afin de pouvoir occuper un poste de production en cuisine, notamment :

- Connaître les produits alimentaires et gérer l'approvisionnement
- Savoir préparer légumes, viandes et poissons avant d'élaborer un met ou assembler des produits
- Apprendre les techniques de cuisson et de remise en température
- Savoir réaliser des préparations chaudes et froides (hors d'œuvre, sauces, desserts...) et les mettre en valeur lors du dressage
- Savoir élaborer un menu
- Acquérir les techniques d'entretien d'un un poste de travail en respectant les règles d'hygiène et de sécurité

Pré-requis

Projet professionnel en accord avec les objectifs de formation.

Aptitude physique, station debout, horaires décalés, condition de travail au chaud et au froid.

Programme

MODULE 1 - Découverte du milieu professionnel
MODULE 2 - Technologie culinaire
MODULE 3 - Travaux pratiques
MODULE 4 - Français
MODULE 5 - Histoire géographie et enseignement moral et civique
MODULE 6 - Mathématiques, sciences physiques et chimiques
MODULE 7 - Prévention, santé, environnement
MODULE 8 - Langue vivante (anglais)

Moyens pédagogiques et techniques

Alternance de travail pratique en cuisine d'application et d'acquisitions théoriques en salle. Matériel spécifique de pâtisserie. Mise à disposition d'ordinateurs. Moyens audiovisuels, vidéoprojection.

Méthodes pédagogiques

- Remise à niveau et/ou séance informative
- Appui pédagogique
- Appui à la recherche d'emploi

Préparation aux examens

Mise en situation d'examens, tests techniques.

Validation

CAP Cuisine organisé et délivré par l'Education Nationale. Inscription des candidats par le centre auprès de l'Académie d'Aix-Marseille.

Equipes pédagogiques

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

Commis cuisinier, cuisinier

Aller plus loin

Plus d'information sur France Compétences : RNCP37553 - CAP - Cuisine - France Compétences (francecompetences.fr)

Les +

Cuisine pédagogique entièrement équipée, au sein du centre de formation.

Cours théoriques, démonstrations et travaux pratiques en alternance avec des périodes en entreprise. Moyens audiovisuels et informatiques.

Formateur Cuisine, passionné et très expérimenté (35 ans d'enseignement).

Mise à jour : 12/04/2024

CAP Pâtisserie

Le titulaire du CAP pâtisserie est un professionnel de la Pâtisserie qui maîtrise la fabrication depuis le choix des matières premières jusqu'à la commercialisation.

Dates
Septembre 2024

Durée
868 h de formation en centre en alternance sur 2 ans - En présentiel

Tarifs
Nous consulter - Fiche RNCP35316 - CAP Pâtissier - Certificateur : Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse - Date d'enregistrement de la certification : 01/09/2019

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation, CPF transition

Lieux
BRIANÇON

Contact
Nathalie LEVEQUE
07 88 44 79 52
n.leveque@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Entretien de positionnement

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences : RNCP35316BC01-Tour, petits fours secs et moelleux, gâteaux de voyage / RNCP35316BC02-Entremets et petits gâteaux / RNCP35316BC03-Français-Histoire-géographie-Enseignement moral et civique / RNCP35316BC04-Mathématiques et physique chimie / RNCP35316BC06-Prévention santé environnement / RNCP35316BC07-Langue vivante étrangère / RNCP35316BC08-Arts appliqués et cultures artistiques

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Ecole supérieure en pâtisserie

Publics

Jeunes (16 ans et +) et adultes sans emploi en reconversion, ayant besoin d'améliorer leurs possibilités d'accès à l'emploi, dans le cadre d'un projet professionnel qui nécessite un complément de formation et possédant les prérequis exigibles pour accéder à la validation visée.

Objectifs

S'approprier les compétences, techniques et savoir-faire et savoir-être permettant d'obtenir le CAP pâtissier, c'est à dire :

- Savoir fabriquer à partir de matières premières, les produits de pâtisserie destinés à la commercialisation
- S'approprier les procédés de transformation, les normes d'hygiène et de sécurité; conformément à la législation en vigueur et compte-tenu des recommandations liées au développement durable (lutte antigaspi alimentaire notamment)
- Maîtriser la mise en valeur des produits finis destinés à la vente
- Accueillir et servir la clientèle
- Identifier et répondre aux besoins des consommateurs

Pré-requis

Savoir lire, écrire, compter.

Programme

Unités d'enseignement général

- Français, histoire et géographie
- Mathématiques, sciences
- Anglais
- Arts appliqués

Unités professionnelles

- Tour, petits fours secs et moelleux, gâteaux de voyage
- Approvisionnement et stockage
- Organisation du travail selon les consignes données
- Elaboration de produits finis ou semi-finis à base de pâtes
- Entremets et petits gâteaux
- Préparation des éléments de garniture à partir de crèmes de base et/ou dérivées, d'appareils croustillants, de fruits
- Réalisation de fonds pour entremets et petits gâteaux
- Montage et finition d'entremets et petits gâteaux
- Valorisation des produits finis.

Moyens pédagogiques et techniques

Alternance de travail pratique en cuisine d'application et atelier pâtisserie, et d'acquisitions théoriques en salle. Matériel spécifique de pâtisserie. Mise à disposition d'ordinateurs. Moyens audiovisuels, vidéoprojection.

Evaluation

Exercices pratiques, examens blancs, tests techniques, chef d'oeuvre.

Validation

CAP Pâtisserie organisé et délivré par l'Education Nationale. Inscription des candidats par le centre auprès de l'Académie d'Aix-Marseille.

Equipes pédagogiques

Formateurs spécialisés en milieu professionnel.

Débouchés

Aide pâtissier, pâtissier.

Les secteurs d'activité visés par cette formation : pâtisseries artisanales, pâtisserie-boulangerie artisanale, pâtisserie-chocolaterie artisanale, glacerie artisanale fabricant, gde et moyenne surface (rayon pâtisserie), restauration commerciale (poste pâtisserie) ou spécialisée (salon de thé), traiteur, pâtisserie industrielle.

Les +

Cours théoriques, démonstrations et travaux pratiques en cuisine pédagogique en alternance avec des périodes en entreprise. Moyens audiovisuels et informatiques.

Un formateur principal passionné et très expérimenté dans les formations Cuisine

Date de mise à jour : 17/04/2024

Règles d'hygiène alimentaire en restauration - HACCP

Un établissement en règle avec les services d'hygiène permet d'être conforme à la réglementation et de donner une bonne image auprès de sa clientèle.

Dates
Intersaison (printemps / automne) - prochaine session 17 et 18 octobre 2024

Durée
14H de formation soit 2 journées - En présentiel

Tarifs
450 € (4 stagiaires minimum)

Possibilités de financement
OPCO selon branche d'activité

Lieux
BRIANÇON

Contact
Nathalie LEVEQUE
07 88 44 79 52
n.leveque@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Entretien téléphonique

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
1 semaine avant le début de la formation

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Non concerné

Publics

Tout public

Objectifs

- Rappeler les enjeux de la maîtrise de l'hygiène en restauration commerciale
- Décoder la réglementation en vigueur
- Favoriser la mise en pratique des principes d'hygiène dans l'établissement

Pré-requis

Expérience professionnelle dans le secteur de la restauration.

Programme

Jour 1 : Les risques liés à une insuffisance d'hygiène en restauration commerciale : notion de dangers et de risques, les toxi-infections alimentaires en France, les dangers microbiens, la contamination des denrées et la multiplication des microbes
La règlementation applicable en matière d'hygiène en restauration commerciale : la règlementation européenne (que dit le ''Paquet Hygiène'' ?) et les décrets nationaux, notions d'HACCP, de l'HACCP au guide des Bonnes Pratiques D'Hygiène, les contrôles officiels (déroulé, méthode d'évaluation, suite donnée)
La mise en pratique au niveau de l'établissement : grille d'autodiagnostic et exercices d'application du Guide de Bonnes pratiques d'hygiène

Jour 2 : Synthèse des principaux points de vigilance en restauration commerciale.
Partage d'expériences sur les difficultés d'application des principes d'hygiène au sein des établissements
Appui à la mise en place et au management de l'amélioration continue en matière d'hygiène. Outils simples de suivi documentaire. Usage des autocontrôles.

Méthode et organisation
Bases théoriques, diaporamas et supports documentaires, exercices pratiques, échanges d'expériences, mise à disposition d'outils de suivi simples (fiches dématérialisées)

Moyens pédagogiques et techniques

Acquisitions théoriques en salle. Moyens audiovisuels et vidéoprojection.

Evaluation

QCM portant sur les connaissances

Validation

Attestation de formation spécifique en hygiène alimentaire adaptée à l'activité des établissements de restauration commerciale.

Equipes pédagogiques

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

Non concerné

Les +

Mise à jour le : 12/04/2024

TP serveur en restauration

Le serveur est l'interface entre le client et l'entreprise et contribue à la bonne image et à la notoriété de l'établissement.

Dates
Septembre 2024

Durée
455 H de formation en centre en alternance sur 1 an - En présentiel

Tarifs
Nous consulter - Fiche RNCP 34422 - TP Serveur en restauration - Certificateur : Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion - Date d'enregistrement de la certification : 07/01/2020

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage /contrat de professionnalisation / CPF / Projet de Transition Professionnelle

Lieux
BRIANÇON

Contact
Nathalie LEVEQUE
07 88 44 79 52
n.leveque@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Entretien de positionnement

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences : RNCP34422BC01 - Réaliser les travaux préalables au service en restauration / RNCP34422BC02 - Accueillir, conseiller le client et prendre sa commande / RNCP34422BC03 - Réaliser le service en restauration

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Aucune

Publics

Tout public

Objectifs

S'approprier les techniques, compétences, savoir-faire et savoir être permettant d'obtenir le Titre Professionnel de serveur en restauration, notamment :

- Savoir réaliser des travaux préalables au service
- Savoir accueillir, conseiller le client et prendre sa commande
- Savoir réaliser le service dans les règles de l'art

Pré-requis

Pour suivre la formation dans de bonnes conditions, il est souhaitable de savoir lire, écrire, compter et de posséder des notions en anglais (niveau scolaire).

Programme

Module 1 : Réaliser des travaux préalables au service en restauration :

- Travaux de nettoyage

- Mise en place des banquets et des buffets

Module 2 : Accueillir, conseiller le client et prendre sa commande :

- Accueil de la clientèle

- Présentation de l'offre,

- Cartes et menus

- Prise de commande client

- Communication aux services concernés

Module 3 : Réaliser le service en restauration :

- Préparation et service des boissons

- Service et débarrassage des mets sur table

- Préparation, vérification et encaissement d'une addition

Module 4 : Sommellerie, connaissances des vins et spiritueux, accords mets et vins.

Moyens pédagogiques et techniques

Alternance de travail pratique en salle de restauration d'application et d'acquisitions théoriques en salle. Mise à disposition de matériel spécifique, d'ordinateurs. Moyens audiovisuels et vidéoprojection.

Evaluation

Exercices pratiques, examens blancs et tests techniques

Equipes pédagogiques

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

Serveur en restauration, commis de restaurant, demi-chef de rang, chef de rang

CCI HAUTES-ALPES
Formation

Tourisme & Commerce

BAC+3 Manager d'activité

Dates
Rentrée : Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
1 an en alternance / 470 Heures de formation en présentiel dont Examen de certification.

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
CV et lettre de motivation + Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Intégralité des blocs de compétence à valider pour l'obtention du diplôme

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Possibilité de poursuite de parcours vers le BAC+5 Manager d'Entreprise ou de Centre de Profit

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion

Objectifs

- Appliquer et mettre en oeuvre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Tisser et entretenir un réseau avec les différents acteurs implantés sur sa ou ses zone(s)
- Etre en charge des marchés dans lesquels il assure la mise en oeuvre d'une stratégie marketing opérationnelle
- Exercer une fonction de veille marketing

Pré-requis

Avoir validé un diplôme de Niveau 5 (BTS ou d'un DUT ou d'une L2 et 120 ECTS) ou se prévaloir d'une expérience professionnelle significative.

Programme

Bloc 1 - Préparer des plans de développement - 82H :

Comprendre et décliner des orientations stratégiques - Déployer une stratégie multi-canal et e-business - Cartographier un parcours client - Préparer un plan marketing - Préparation dossier certifiant fil rouge.

Bloc 2 - Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel pour animer les marchés - 98H :

Animer le plan d'action marketing et commercial - Comprendre les enjeux du marketing relationnel - Négocier et gérer son portefeuille clients - Prendre en compte les fonctions achats et logistique - Optimiser la distribution et le merchandising - Prépration dossier certifiant fil rouge.

Bloc 3 - Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés - 58H :

Connaître les principes de la comptabilité d'entreprise - Réaliser des tableaux de bord - Maîtriser les principaux mécanismes du contrôle de gestion - Préparation dossier certifiant fil rouge.

Bloc 4 - Organiser la veille sur les marchés et la concurrence - 60H :

Assurer une veille concurrentielle - Connaître son marché par des études qualitatives et quantitatives - Comprendre l'économie numérique et collaborative - Préparation dossier certifiant fil rouge.

Bloc 5 - Animer son équipe - 76H :

Organiser et animer le travail de son équipe à distance et en présentiel - Gérer la diversité et l'interculturel - Utiliser les principes de la conduite de projet - Le droit de la personne dans le monde professionnel - Préparation dossier certifiant fil rouge.

Bloc 6 - Compétences transversales - 95H :

Semaine de spécialisation locale - Jeu d'entreprise - Badge de compétences.

Dossier certifiant fil rouge - 1H

Evalutations

Examens en cours et en fin de formation

Equipes pédagogiques

Formateurs spécialisés en milieu professionnel.

Débouchés

Métiers visés :

Attaché commercial - Chef de secteur des ventes - Manager commercial - Responsable des ventes - Chargé d'affaires marketing - Chargé de webmarketing.

19/03/2024

Niveau BAC+3 Chargé de Communication Plurimédia

Titre certifié de niveau 6, codes NSF 320n et 320p, enregistré au RNCP le 24/04/2020, délivré par FORMATIVES.

La fonction communication a pour mission principale de promouvoir l'image de l'annonceur via de campagnes publicitaires diffusées en interne et en externe.

Dates
Rentrée : Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
1 an en alternance / 480 Heures de formation en présentiel dont examens de certification

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
CV et lettre de motivation + Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Intégralité des blocs de compétence à valider pour l'obtention du diplôme

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Possibilité de poursuite de parcours vers un BAC+5 Manager de la communication marketing intégrée

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

- Créer - développer et gérer des projets de communication en entreprise ou en agence

Pré-requis

Avoir validé un diplôme de Niveau 5 en communication.

Programme

- **Bloc 1 obligatoire : Contribuer à la stratégie de communication**
- **Bloc 2 obligatoire : Concevoir un plan de communication plurimédia**
- **Bloc 3 obligatoire : Piloter des actions de communication plurimédia**

- **Valorisation des compétences professionnelles**

Projet - atelier insertion professionnelle - Séminaires culture métier - Rédaction du rapport d'activité, du dossier projet et du livret d'employabilité.

- **Evalutations**

Examens en fin de formation.

- **Equipes pédagogiques**

Formateurs spécialisés en milieu professionnel.

Les +

Métiers visés : Responsable communication, chargé(e) de mission/de projet en communication, Responsable de projets publicitaires, Responsable de stratégie digitale, community manager, Traffic manager, Chef(fe) de publicité, attaché(e) de presse.

03/04/2024

Niveau BAC+5 Manager de la communication marketing intégrée

Titre certifié de niveau 7, codes NSF 312n et 320n, enregistré au RNCP le 20/07/2022, délivré par FORMATIVES.

Dates
Rentrée : Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
2 ans en alternance/ 890 Heures de formation en présentiel dont Examen de certification

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
CV et lettre de motivation + entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Intégralité des blocs de compétence à valider pour l'obtention du diplôme

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Possibilité de poursuite de parcours vers un Doctorat en communication

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion

Objectifs

- Définir et piloter les stratégies marketing et communication en fonction des études menées
- Coordonner des projets
- Proposer des supports et des outils innovants pour faire évoluer l'entreprise vers un business model durable

Pré-requis

Avoir validé un diplôme de Niveau 6 en communication

Programme

Programme 1ère et 2ème année :

- Bloc 1 : Gestion d'entreprise 60h + 40h :

Ingénierie du financement, gestion financière, droit de l'information et de la communication, droit de l'évènementiel, du sponsoring sportif, propriété intellectuelle, contrôle de gestion, droit, négociation, financement, ingénierie du business plan, fundraising - crowfunding.

- Bloc 2 : Marketing 50h + 50h :

Etude de marché, techniques de benchmark, analyse des données - RGPD, marketing digital, marketing de l'innovation, mix marketing appliqué, performances marketing, marketing cross canal, communication évènementielle, lobying.

- Bloc 3 : Management des ressources humaines 40h + 40h :

Développement personnel, techniques de négociation, management d'un service, management d'une équipe : motivation, suivi d'équipe, gestion de conflits, bases du droit social, management de la diversité interculturelle, recrutement, évaluation des collaborateurs, culture d'entreprise, médiation, conduite du changement, management collaboratif et innovation managériale, animation de réunion, dynamique de groupe.

- Bloc 4 : Communication 50h + 50h :

Relation médias, relations publics, lobying, communication évènementielle, communication interne, culture média, relations presse, communication de crise, communication digitale, e-réputation, communication d'influence, acteurs et réseaux d'influence, lobbying, stratégies de partenariats, sponsoring, mécénats en collaboration avec Anglais.

- Bloc 5 : Stratégie d'entreprise 50h + 70h :

Business intelligence stratégie de l'innovation, stratégie marketing omnicanal, PGE et diagnostic stratégique, stratégie de communication, planning stratégique, Business Intelligence, stratégie marketing omnicanale, stratégie de communication, stratégie de l'innovation, statégie d'entreprise, communication institutionnelle, stratégies marketing commercial, méthodes d'analyse systémique, fonctionnelle, de risques, cartographie des risques en collaboration avec le bloc 6 selon parcours, cybersécurité, gestion des risques, démarche qualité et label Amélioration continue, RSE et développement durable.

- Bloc 6 : Compétences Pro tous parcours 80h + 80h :

Anglais professionnel, anticipation et gestion des risques, gestion de projet, techniques de planification, méthodologie de recherche, business intelligence.

- **Bloc 6 au choix - Parcours communication digitale 120h + 120h** : Failles de sécurité en collaboration avec le bloc 4, communication interne, accompagnement de la transition digitale, stratégie numérique et web, stratégie digitale, stratégie Outbound et inbound, expérience consommateur, communication publique et community management, gestion des data.

- **Bloc 6 au choix - Parcours communication marketing évènementiel 120h + 120h** : Logistique évènementielle, droit de l'évènementiel, assurances, productions évènementielles, stratégie de l'évènementiel, gestion des évènements.

- Bloc 7 : Valorisation des compétences professionnelles 75h + 75h :

Gestion de projet, atelier insertion professionnelle, séminaire culture métier, posture managériale, rédaction du rapport d'activité, du dossier projet et du livret d'employabilité, training grand oral.

- Evaluations

Examens en fin de formation

- **Equipes pédagogiques**

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Les +

Métiers visés : Manager de projet évènementiel, Manager de projet en communication, Manager de la communication digitale, Manager marketing de la mode / du luxe, Gestionnaire de données.

02/04/2024

Niveau BAC+5 Manager en Ressources Humaines

Titre certifié de niveau 7, codes NSF 315, 315n, 315t, enregistré au RNCP le 21/12/2023 délivré par FORMATIVES.

Dates
Rentrée : Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
2 ans en alternance / 1 020 Heures de formation en présentiel dont examens de certification

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
CV et Lettre de motivation + Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Intégralité des blocs de compétence à valider pour l'obtention du diplôme

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite de parcours possible vers un Doctorat en Ressources Humaines

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion

Objectifs

- Elaborer et mettre en oeuvre la stratégie des ressources humaines
- Veiller au respect du droit du travail
- Gèrer les relations sociales au sein d'entreprises du secteur privé ou public

Pré-requis

Avoir validé un diplôme de niveau 6 en ressources humaines

Programme

- Bloc 1 : Elaborer la stratégie des Ressources Humaines

- Bloc 2 : Superviser les dispositifs de développement des RH

- Bloc 3 : Manager un service et des innovations RH

- Bloc 4 : Piloter la performance sociale

- Bloc 5 : Promouvoir les relations sociales

Dossier projet - Evaluations en cours et en fin de cursus de formation

Equipes pédagogiques : Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Les +

Métiers visés : Adjoint au DRH, Administateur des RH, Coordinateur RH, Responsable de la gestion des RH, Chef du personnel, Responsable du développement, de missions ou projets RH, HR Business Partner, Responsable des RH, Spécialiste RH, Responsable d'agence de recrutement, d'intérim, Responsable de formation et carrières.

02/04/2024

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques - CCST

Dates
Septembre 2024
Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024
Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
2 ans en alternance / 1260 Heures de formation en présentiel + Examen de certification

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
CV et lettre de motivation + Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Intégralité des blocs de compétences à valider pour l'obtention du diplôme

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite de parcours possible sur un BAC+3 toutes spécialités

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion

Objectifs

• Conseiller et vendre des produits et leurs services associés, ce qui requiert des compétences à la fois commerciales et technologiques.
• Prospecter pour développer son portefeuille d'affaires au sein d'une équipe commerciale sur un territoire ou un secteur d'activité précis.

Pré-requis

Avoir validé un diplôme de niveau 4

Programme

-Bloc 1 – Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales :

Préparer une négociation technique et commerciale

Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation

Gérer le risque affaire et le risque client

Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial

Assurer le suivi d'une affaire

-Bloc 2 – Manager l'activité technico-commerciale *:*

Recruter et former des collaborateurs

Animer un réseau

Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client

Evaluer la performance commerciale et définir des objectifs commerciaux

-Bloc 3 – Développer la clientèle et la relation client *:*

Préparer, conduire et évaluer une action de prospection

Participer à la définition et à la valorisation de l'offre

Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou évènementielles

Créer et développer une relation client durable

-Bloc 4 – Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale *:*

Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle

Analyser les besoins d'un secteur ou d'un segment

Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible

Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible.

-Bloc 5 – Culture générale et expression

-Bloc 6 – Langue vivante étrangère

-Bloc 7 – Culture économique, juridique et managériale

-Évaluations

Entraînement aux examens en cours de formation, Examens en cours et en fin de formation.

-Equipes pédagogiques

Formateurs spécialisés en milieu professionnel.

Les +

Métiers visés : Technico-commercial itinérant ou sédentaire, chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur industriel, responsable commercial, responsable d'achats, responsable grands comptes, responsable d'agence, acheteur, chef des ventes, ingénieur technico-commercial

19/03/2024

BTS Communication

Dates
Rentrée : Septembre 2024
Inscription du 1/01/2024 au 31/08/2024
Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
2 ans en alternance / 1260 Heures de formation en présentiel + Examen de certification

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
CV et lettre de motivation + Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Intégralité des blocs de compétence à valider pour l'obtention du diplôme

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucunes

Suite de parcours
Poursuite d'étude possible sur un BAC+3 en communication

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion

Objectifs

- Contribuer à l'élaboration et au pilotage stratégique de communication
- Concevoir et mettre en oeuvre des solutions de communication
- Accompagner le développement de solutions média et digitales innovantes
- Contribuer au développement des outils stratégiques permettant aux organisations de se faire connaître, d'améliorer leur image, d'afficher leurs valeurs et de promouvoir leurs produits et/ou services.
- Analyser les résultats obtenus

Pré-requis

Avoir validé un diplôme de niveau 4

Programme

-Bloc 1 – Culture économique juridique et managériale :

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

Exploiter une base documentaire économique juridique ou managériale

Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées

Etablir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique

Exposer ses analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée.

-Bloc 2 – LV1 Anglais *:*

Acquisition du vocabulaire commercial et économique

Compréhension de documents écrits

Production et interaction écrites

Compréhension orale

Production et interaction orales

-Bloc 3 – Culture de la communication *:*

Rendre compte de manière succincte de différentes positions présentes dans un ensemble documentaire à dominante textuelle portant sur une question de société

Mobiliser des exemples d'opérations ou de campagnes de communication illustrant les positions présentes dans l'ensemble documentaire en s'appuyant sur les connaissances acquises et la réflexion menée en cours de formation

Analyser une opération ou une campagne de communication en lien avec la question de société abordée à travers les procédés qu'elle mobilise

Concevoir et rédiger un message dans une situation de communication donnée

Mobiliser les références culturelles qui peuvent le sous-tendre

Justifier la cohérence du message produit au regard de la situation de communication donnée.

-Bloc 4 – Contribuer à l'élaboration et au pilotage de la stratégie de communication *:*

Prendre en charge la demande de l'annonceur

Elaborer un plan de communication

Piloter un plan de communication

-Bloc 5 – Concevoir et mettre en œuvre des solutions de communication :

Mettre en œuvre une veille créative et technologique au service de la demande

Créer des contenus et des solutions de communication

Produire et diffuser des solutions de communication

Acheter des prestations

Contrôler et évaluer les solutions de communication.

-Bloc 6 – Accompagner le développement de solutions média et digitales innovantes :

Collecter, analyser et diffuser des informations sur les évolutions de l'écosystème média et digital

Construire et positionner une offre média et digitale innovante

Accompagner des équipes commerciales dans la valorisation de solutions média et digitales innovantes

Conseiller les annonceurs dans la mise en œuvre de solutions média et digitales innovantes

-Évaluations

Examens en fin de formation.

-Equipes pédagogiques

Formateurs spécialisés en milieu professionnel.

Les +

Métiers visés : Chargé de communication, chef de projet communication, chef de publicité, community manager.

Date de mise à jour : 19/03/2024

BAC+2 - Assistant Manager Loisirs Hébergement Restauration

Manager une équipe et assister le directeur dans la promotion et la communication des services proposés.

Dates
Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
2 ans en alternance, 777 heures de formation en présentiel dont 31.5 heures d'examen

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation. Financement par le CPF, OPCO

Lieux
BRIANÇON

Contact
Nathalie LEVEQUE
07 88 44 79 52
n.leveque@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Lettre de motivation + CV + entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite possible sur un BAC+3 toutes spécialités

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion professionnelle.

Objectifs

- Gérer une unité en loisirs hébergement restauration (LHR)
- Participer à la constitution d'une équipe
- Manager une équipe
- Gérer la relation clientèle, accueillir et informer en français et en anglais
- Promouvoir et communiquer sur l'offre de service
- Commercialiser les différentes prestations de l'établissement
- Garantir la réalisation des prestations
- Mesurer et veiller à la rentabilité des prestations

Pré-requis

Titulaire d'un baccalauréat, d'un titre de niveau IV, d'une année de terminale accomplie – avec ou sans expérience professionnelle - ou expérience professionnelle significative dans le secteur d'activité.

Sélection : dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec test et entretien.

Programme

BLOCS DE COMPÉTENCES :

Gérer l'activité d'une unité Loisirs Hôtellerie Restauration (LHR) :

- Participer à la gestion des achats, gérer les stocks, garantir la sécurité alimentaire, prévenir les risques, se repérer dans les documents comptables de base, mesurer la rentabilité,
- Calculer un prix de revient et prix de vente,
- Renseigner et analyser un tableau de suivi d'activité LHR.
- Participer à la définition des ajustements et actions correctrices à mettre en oeuvre et assurer un reporting auprès de la direction

Gérer la relation client :

- Accueillir et informer le client en français et en anglais, prendre en charge la relation clientèle tout au long de la prestation, communiquer de façon adaptée dans son établissement, réaliser des ventes, appliquer le droit commercial de l'acte de vente
- Appliquer une démarche qualité

Animer une équipe LHR :

- Appliquer le droit du travail dans son établissement, intégrer les styles de management organiser son travail et celui de ses collaborateurs en tenant compte des besoins, mesurer la performance individuelle et collective, participer à la constitution d'une équipe, conduire un projet

Collaborer au développement des actions de promotion et de communication :

- Positionner son établissement sur son marché et segmenter son offre, proposer une offre LHR, décliner sa stratégie de prix, distribuer et communiquer l'offre de service en LHR,
- Promouvoir l'offre de son établissement, gérer l'e-communication et l'e-réputation de son établissement LHR

ÉVALUATION

Examens en fin de formation suivant le référentiel du diplôme.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Formation en présentiel

Possibilité de VAE

Débouchés

Personnels d'encadrement intermédiaires dans des établissements de LHR (responsable de réception ou d'hébergement, assistant de direction, second d'exploitation, responsable d'étage, adjoint de direction,…)

Secteurs d'activités : hôtels et hôtels-restaurants, résidences hôtelières, appart-hôtels, hôtellerie de plein air. Résidences séniors ou intergénérationnelles. Restaurants traditionnels, restauration de chaîne, brasserie, restauration à thème. Secteur du bien-être. Parcs de loisirs.

Les +

- Obtention du diplôme : contrôle continu, validation des blocs de compétence, production et soutenance d'un mémoire. Ce diplôme peut être validé en totalité ou partiellement dans le cadre d'une VAE.
- Alternance d'apports théoriques et pratiques. Mises en situations, jeux de rôle, études de cas. Salle de formation multimédia. Equipe pluridisciplinaire de formateurs expérimentés issus du monde professionnel.
- Formation du réseau NEGOVENTIS. NEGOVENTIS, le réseau national des CCI regroupe ses formations commerciales sous la même bannière NEGOVENTIS.

02/04/2024

BAC+2 - TP Gestionnaire Comptable et Fiscal

Le gestionnaire comptable et fiscal est responsable de la tenue de la comptabilité et des déclarations fiscales attenantes, essentiellement dans les entreprises du secteur privé. Il élabore des documents de gestion. L'emploi est constitué d'activités d'exécution et de réalisation, mais également de conception, d'organisation, de conseil.

Dates
Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
2 ans en alternance, 805 heures de formation en présentiel + 35 heures d'examen

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
CV et lettre de motivation + Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Titre RNCP 37949. Déterminer les opérations d'inventaire pour l'arrêté des comptes. Réviser, valider les comptes annuels. Etablir, contrôler et valider les déclarations fiscales périodiques. Etablir, contrôler et valider les déclarations fiscales annuelles. Analyser les états comptables de synthèse. Etablir et présenter des budgets et prévisions financières. Les blocs de compétences peuvent être validés séparément.

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite d'étude possible vers un Bachelor Européen (Banque ou Finance) ou titre professionnel (Responsable petite et moyenne structure)

Publics

Tout public souhaitant acquérir le Titre Professionnel de Gestionnaire Comptable et Fiscal.

Objectifs

- Arrêter, contrôler et présenter les comptes annuels
- Etablir et contrôler les déclarations fiscales
- Mettre en œuvre des outils d'analyse et de prévisions de l'activité de l'entreprise

Pré-requis

Titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre de niveau IV ou année de terminale accomplie - avec ou sans expérience professionnelle.

Programme

La formation se compose de 6 modules :

- **Module 1 :** Réaliser l'arrêté des comptes : Evaluation de la valorisation de l'actif immobilisé, des éléments d'exploitation, des provisions pour risque et charge et les provisions réglementées, des régularisations des charges et produits.
- **Module 2 :** Réviser et présenter les comptes annuels : Suivi juridique des sociétés-révision et présentation des comptes annuels.
- **Module 3 :** Etablir et contrôler les déclarations périodoques : Déclaration de la TVA et contrôle - Réalisation et paie de la TVA.
- **Module 4 :** Appropriation des principes et méthodes; détermination des éléments du résultat fiscal et du résultat fiscal soumis à l'IS. Etablir et contrôler les déclarations fiscales.
- **Module 5 :** Analyser les états de synthèse : analyse du compte de résultat et du bilan de l'entreprise.
- **Module 6 :** Etablir des prévisions financières : Réalisation des prévisions à court terme et à moyen terme.

Evalutations

Examen en contrôle continu et en fin de formation conforme au référentiel du diplôme

Equipes pédagogiques

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

Types d'emplois accessibles :

- Agent comptable
- Cadre comptable
- Chef comptable
- Chef de groupe
- Responsable administratif et financier
- Responsable comptable et financier

19/03/2024

BAC+2 - Gestionnaire d'unité commerciale - Spécialisations

Devenez un spécialiste de la gestion des unités commerciales.

Apprenez à gérer et à animer l'offre des produits et services. Choix d'une spécialisation : Webmarketing, Communication, RH-Management,Hôtellerie-Restauration, Langues étrangères (anglais-italien).

Dates
Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
2 ans en alternance, 728h de formation + 203 h de spécialisation + 24.5 h d'examen - En présentiel

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation. Possibilité de financement par le CPF et les OPCO

Lieux
BRIANÇON

Contact
Nathalie LEVEQUE
07 88 44 79 52
n.leveque@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec test et entretien.

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite d'étude possible sur un BAC+3 ou un titre équivalent.

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion professionnelle.

Objectifs

Acquérir l'ensemble des compétences nécessaires pour prendre la responsabilité du tout ou

partie d'une unité commerciale au travers de 4 missions :

- Gérer et animer l'offre des produits et de services
- Gérer la relation clientèle
- Manager une équipe commerciale
- Développer l'activité commerciale

Monter en compétence dans l'une des spécialisations.

Pré-requis

Titulaire d'un baccalauréat, d'un titre de niveau IV, ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.

Programme

BLOCS DE COMPÉTENCES :

Mise en oeuvre des actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale (UC) :
Analyse de l'environnement interne et externe de l'entreprise, étude de la concurrence, organisation d'un espace de vente, mise en place d'outils d'aide à la vente numérique, actions et techniques de promotion innovantes, actions de communication et marketing physiques et numériques.

Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal :
Analyse des caractéristiques clients par l'exploitation de leurs données personnelles dans le respect du RGPD, mise en oeuvre d'une démarche d'accueil des clients sur les différents canaux de vente et analyse de leurs besoins, conseil clients, réalisation des ventes et traitement des réclamations, fidélisation de la clientèle par la mise en place de mesures d'optimisation du niveau de satisfaction.

Suivi des ventes et gestion des stocks de l'UC :
Base du suivi de trésorerie, actualisation des indicateurs de suivi d'activité en utilisant les logiciels dédiés, analyse du produit des ventes et des actions promotionnelles de l'UC, proposition d'actions correctives d'optimisation des ventes, gestion des commandes et approvisionnement au moyen d'outils numériques.

Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe : Organisation du travail et du planning des collaborateurs dans le respect du droit du travail. Contrôle des activités, veille sanitaire, respect des procédures. Amélioration du fonctionnement opérationnel de l'unité commerciale par le biais d'un management adapté.

SPÉCIALISATIONS :

Webmarketing : Comprendre l'environnement et les enjeux des nouveaux outils numériques, identifier les opportunités liées à leurs usages et les intégrer dans leur fonctionnement. Élaborer et organiser sa stratégie numérique. Choix des solutions "logicielles" et mise en place des outils webmarketing adaptés aux enjeux et aux objectifs de son entreprise. Booster l'activité grâce aux réseaux sociaux.

Communication : Conception, mise en oeuvre et suivi des actions de communication interne et externe. Stratégie de communication et production des supports pour différents publics. Coordination des projets en collaboration avec différents partenaires, en veillant au respect des délais et du budget. Apprentissage des différentes technologies du Web afin de développer une stratégie et concevoir des supports de communication numérique.

RH-Management : Construire et déployer le plan de développement de compétences.

Réussir ses recrutements. Recrutement digital : les clés pour réussir. Pratiquer l'entretien de recrutement. L'essentiel en gestion des ressources humaines (GRH).

Les fondamentaux du management. Le Manager : pilote de la performance de ses équipes. Manager au quotidien. Manager une équipe. Réussir les entretiens annuels. Réussir son management de proximité.

Hôtellerie - Restauration : Connaitre et appliquer les normes d'hygiène alimentaire en restauration, gestion des achats et des stocks, gestion comptable et financière des entreprises du secteur LHR. Gérer la relation client en français et en anglais. Animer une équipe, recrutement, intégration, formation, dans le respect du droit du travail. Collaborer au développement des actions de promotion et de communication. Connaissance de la spécificité des entreprises LHR (saisonnalité).

Langues étrangères (Anglais - Italien) : Dans un contexte quotidien et professionnel : révision des structures grammaticales, perfectionnement du vocabulaire, entrainement à la compréhension orale et écrite et à la compréhension orale en intensif.

Préparation aux examens :
Mise en situation d'examens, tests techniques

Validation :
Examens en fin de formation conforme au référentiel du diplôme.

Equipes pédagogiques :
Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Formation en présentiel

Possibilité de VAE

Débouchés

Gestionnaire d'une unité commerciale ciblée selon la spécialisation choisie.

26/03/2024

BAC+2 - Gestionnaire d'unité commerciale généraliste

Devenez un spécialiste de la gestion des unités commerciales.
Apprenez à gérer et à animer l'offre des produits et services.

Dates
Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
2 ans en alternance, 728 h de formation + 24.5 h d'examen - En présentiel

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation. Possibilité de financement par le CPF et les OPCO

Lieux
BRIANÇON

Contact
Nathalie LEVEQUE
07 88 44 79 52
n.leveque@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec test et entretien.

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite d'étude possible sur un BAC+3 ou un titre équivalent.

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion professionnelle.

Objectifs

Acquérir l'ensemble des compétences nécessaires pour prendre la responsabilité du tout ou

partie d'une unité commerciale au travers de 4 missions :

- Gérer et animer l'offre des produits et de services
- Gérer la relation clientèle
- Manager une équipe commerciale
- Développer l'activité commerciale

Pré-requis

Titulaire d'un baccalauréat, d'un titre de niveau IV, ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.

Programme

BLOCS DE COMPÉTENCES :

Mise en oeuvre des actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale (UC) :
Analyse de l'environnement interne et externe de l'entreprise, étude de la concurrence, organisation d'un espace de vente, mise en place d'outils d'aide à la vente numérique, actions et techniques de promotion innovantes, actions de communication et marketing physiques et numériques.

Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal :
Analyse des caractéristiques clients par l'exploitation de leurs données personnelles dans le respect du RGPD, mise en oeuvre d'une démarche d'accueil des clients sur les différents canaux de vente et analyse de leurs besoins, conseil clients, réalisation des ventes et traitement des réclamations, fidélisation de la clientèle par la mise en place de mesures d'optimisation du niveau de satisfaction.

Suivi des ventes et gestion des stocks de l'UC :
Base du suivi de trésorerie, actualisation des indicateurs de suivi d'activité en utilisant les logiciels dédiés, analyse du produit des ventes et des actions promotionnelles de l'UC, proposition d'actions correctives d'optimisation des ventes, gestion des commandes et approvisionnement au moyen d'outils numériques.

Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe : Organisation du travail et du planning des collaborateurs dans le respect du droit du travail. Contrôle des activités, veille sanitaire, respect des procédures. Amélioration du fonctionnement opérationnel de l'unité commerciale par le biais d'un management adapté.

Préparation aux examens :
Mise en situation d'examens, tests techniques

Validation :
Examens en fin de formation conforme au référentiel du diplôme.

Equipes pédagogiques :
Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Formation en présentiel

Possibilité de VAE

Débouchés

Direction d'un point de vente, en grande distribution manager d'univers ou de rayon

26/03/2024

BAC+2 - Gestionnaire d'unité commerciale spécialisations Sport

Devenez un spécialiste de la gestion des unités commerciales. Apprenez à gérer et à animer l'offre des produits et services. Choix d'une spécialisation : option Réparateur cycle OU option SKI.

Dates
Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
2 ans en alternance. Pour option Réparateur Cycle : 728 h de formation + 203 h de spécialisation + 24.5 h d'examen - Pour option Ski : 728h de formation + 245 h de spécialisation + 24.5 h d'examen - En présentiel

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation. Possibilité de financement par le CPF et les OPCO

Lieux
BRIANÇON

Contact
Nathalie LEVEQUE
07 88 44 79 52
n.leveque@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec test et entretien.

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite d'étude possible sur un BAC+3 ou un titre équivalent.

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion professionnelle.

Objectifs

Acquérir l'ensemble des compétences nécessaires pour prendre la responsabilité du tout ou

partie d'une unité commerciale au travers de 4 missions :

- Gérer et animer l'offre des produits et de services
- Gérer la relation clientèle
- Manager une équipe commerciale
- Développer l'activité commerciale

Monter en compétence dans l'une des spécialisations.

Pré-requis

Titulaire d'un baccalauréat, d'un titre de niveau IV, ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.

Programme

BLOCS DE COMPÉTENCES :

Mise en oeuvre des actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale (UC) :
Analyse de l'environnement interne et externe de l'entreprise, étude de la concurrence, organisation d'un espace de vente, mise en place d'outils d'aide à la vente numérique, actions et techniques de promotion innovantes, actions de communication et marketing physiques et numériques.

Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal :
Analyse des caractéristiques clients par l'exploitation de leurs données personnelles dans le respect du RGPD, mise en oeuvre d'une démarche d'accueil des clients sur les différents canaux de vente et analyse de leurs besoins, conseil clients, réalisation des ventes et traitement des réclamations, fidélisation de la clientèle par la mise en place de mesures d'optimisation du niveau de satisfaction.

Suivi des ventes et gestion des stocks de l'UC :
Base du suivi de trésorerie, actualisation des indicateurs de suivi d'activité en utilisant les logiciels dédiés, analyse du produit des ventes et des actions promotionnelles de l'UC, proposition d'actions correctives d'optimisation des ventes, gestion des commandes et approvisionnement au moyen d'outils numériques.

Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe : Organisation du travail et du planning des collaborateurs dans le respect du droit du travail. Contrôle des activités, veille sanitaire, respect des procédures. Amélioration du fonctionnement opérationnel de l'unité commerciale par le biais d'un management adapté.

SPÉCIALISATIONS :

Option Réparateur cycle : Participer à la vente et à la location des matériels et accessoires sport. Sens technique et commercial du conseil client jusqu'à la vente et le suivi après-vente. Suivi des commandes et des mouvements de stock d'un point de vente ou de service. Préparer, réaliser l'entretien et réaliser les réparations courantes des cycles et des vélos à assistance électrique.

Option Ski : Améliorer sa technique en ski en vue des tests (inscriptions aux tests en sus) : TTA ski alpin et/ou test technique pisteur-secouriste alpin (sous réserve d'être titulaire d'une flèche de vermeil), encadrement par des moniteurs de ski alpin expérimentés. Connaître les techniques d'entretien, de préparation et de réparation du matériel (skis, snowboard, chaussures, fixations, préparation course...). Identifier le marché du ski et ses tendances. Apprendre le milieu naturel montagnard : sécurité, nivologie, environnement.

Préparation aux examens :

Mise en situation d’examens, tests techniques

Validation :
Examens en fin de formation conforme au référentiel du diplôme.

Equipes pédagogiques :
Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Formation en présentiel

Possibilité de VAE

Débouchés

Direction d'un point de vente, en grande distribution manager d'univers ou de rayon.

02/04/2024

BAC+3 - Chargé des Ressources Humaines

Grâce à ce diplôme d'Etat de niveau 6, vous apprenez à effectuer le travail de chargé(e) de mission de ressources humaines. A l'issue de cette formation, vous saurez recruter et intégrer les salariés dans l'entreprise, gérer les parcours professionnels & développer les compétences des salariés de l'entreprise, piloter la gestion administrative du personnel et de la paie de l'entreprise et organiser le dialogue social et le maintien / l'amélioration de la qualité de vie au travail.

Dates
Septembre 2024
Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024
Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
1 an en alternance - 520 H de formation en présentiel dont 21 H d'examen

Tarifs
Nous consulter

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31 août 2024

Blocs de compétences
RNCP35878BC01 - Elaboration et suivi des outils de pilotage RH / RNCP35878BC02 - Application du droit social individuel / RNCP35878BC03 - Contribution à l'animation du dialogue Social / RNCP35878BC04 - Gestion des compétences et parcours professionnels / RNCP35878BC05 - Recrutement et intégration des collaborateurs / RNCP35878BC06 - Pilotage de la formation professionnelle / RNCP35878BC07 - Gestion de la paie et des obligations sociales Les blocs de compétences doivent être validé dans leur globalité pour l'obtention du diplôme - possibilité de rattrapage organisé par le porteur du titre.

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite d'étude possible sur un Master ou une équivalence BAC+5, possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience

Publics

Jeunes de moins de 26 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

- Connaître les politiques de base des ressources humaines
- Appliquer les outils de recrutement, de formation, de gestion de carrières, des compétences, de la paie, de rémunération, de retraite et de prévoyance
- Maîtriser les outils et les méthodes de la communication interne et les NTIC
- Assister le DRH dans la mise en œuvre des relations professionnelles
- Assister les managers dans la mise en œuvre des outils RH : gestion des carrières, du recrutement, de l'emploi, des compétences, des rémunérations, de la paie, des relations sociales

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un titre homologué de niveau 5 avec une expérience professionnelle dans les fonctions administratives et RH.

Programme

Bloc 1 : Recruter et intégrer les salariés dans l'entreprise

- Stratégie d'entreprise et fonction RH
- Définition du plan de recrutement et du plan de sourcing
- Pilotage d'un plan de sourcing et séléction des candidats
- Conduite des entretiens de recrutement
- Mettre en place un onboarding : actions et outils
- La PNL au service du recrutement
- Anglais des RH + Global exam internculturel (conférences)

Bloc 2 : Gérer les parcours professionnels & développer les compétences des salariés de l'entreprise

- Analyse de la GEPP (Legislation, entretien pro, les outils de plan de développement des compétences, les acteurs, droit de la formation)
- Conception et pilotage du plan de développement des compétences
- Conduite de développement des compétences
- Conduite des entretiens conseils

Bloc 3 : Piloter la gestion administrative du personnel et de la paie de l'entreprise

- Maîtrise des fondamentaux du droit individuel et du travail
- Pilotage de la gestion administrative du personnel et SIRH
- Gestion de la paie et application de la politique de rémunération
- Conception et suivi des données sociales : connaissance d'Excel obligatoire et outils de gestion RH

Bloc 4 : Organiser le dialogue social et le maintient / l'amélioration de la qualité de vie au travail

- Gestion d'un projet de qualité de vie au travail et accompagner au projet
- Communication interne sur les RPS, sécurité, santé et sur la qualité de vie au travail
- Maîtrise de soi
- Conduite des plans d'amélioration de la qualité de vie au travail
- Reporting et concertation avec les IRP (Maîtrise des fondamentaux du droit collectif du travail)

Evaluations

Examens en milieu et en fin de parcours.

Obtention du diplôme : contrôle continu, examen de blocs, pratique professionnelle en entreprise (soutenance)

(VAE)

Equipes pédagogiques

Formateurs spécialisés en milieu professionnel.

Débouchés

Perspectives professionnelles :

A l'issue de cette formation, vous pouvez prétendre à des postes de la typologie suivante :

- Assistant(e) de gestion du personnel
- Chargé(e) de l'administration du personnel
- Chargé(e) de gestion du personnel

02/04/2024

BAC+3 - Responsable développement commercial Généraliste

Piloter les actions commerciales d'une équipe, de mener des négociations avec les clients les plus importants.

Dates
Septembre 2024
Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024
Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
1 an en alternance - 469 H de formation en Présentiel dont 28 H d'examen

Tarifs
Nous consulter - Fiche RNCP36395

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Bloc RNCP36395BC01 - Elaboration du plan plan opérationnel de développement commercial omnicanal / Bloc RNCP36395BC02 - Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale / Bloc RNCP36395BC03 - Construction et négociation d'une offre commerciale / Bloc RNCP36395BC04 - Management de l'activité commerciale en mode projet. Les blocs de compétences doivent être validé dans leur globalité pour l'obtention du diplôme, en cas d'échec, les étudiants ont 5 ans pour repasser les blocs non obtenus.

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite des études possible sur un Master ou un équivalent BAC+5 - Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

- Diriger une équipe
- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener des négociations
- Assurer la rentabilité du centre de profit/business
- Gérer des projets
- Développer et valoriser son portefeuille clients

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

Programme

Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances, analyser les profits et comportements de ses clients, définir des actions marketing et commerciales innovantes, élaborer le plan d'action commercial omnicanal, présenter un plan d'action commercial argumenté.

Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

Identifier les marchés et les cibles à prospecter, constuire le plan de prospection omnicanale, préparer les actions de prospection, conduire des entretiens de prospection, analyser les résultats de prospection.

Construction et négociation d'une offre commerciale

Diagnostiquer les besoins du client, construire et chiffrer une offre adaptée, argumenter son offre commerciale, élaborer une stratégie de négociation, conduire une négociation commerciale, contractualiser la vente, évaluer le processus de négociation.

Management de l'activité commerciale en mode projet

Travailler en mode projet, organiser et mobiliser une équipe projet, coordonner et animer l'équipe du projet commercial, évaluer la performance des actions commerciales

EVALUATIONS

Examens en fin de formation suivant le référentiel du diplôme.

Obtention du diplôme : examen de blocs, pratique professionnelle en entreprise (soutenance).

EQUIPES PEDAGOGIQUES

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

Directeur commercial adjoint, chef du service commercial, chef de secteur.

02/04/2024

BAC+3 - Responsable développement commercial Immobilier

Gérer des équipes et des biens dans le domaine de l'immobilier

Dates
Septembre 2024
Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024
Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
1 an en alternance soit 633,5 heures de formation en présentiel dont 28 heures d'examen

Tarifs
Nous consulter - Fiche RNCP36395

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec entretien.

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Bloc RNCP29535BC01 - Gérer et assurer le développement commercial / Bloc RNCP29535BC02 - Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre / Bloc RNCP29535BC03 - Manager une action commerciale en mode projet. Les blocs de compétences doivent être validé dans leur globalité pour l'obtention du diplôme. En cas d'échec, les étudiants ont 5 ans pour repasser les blocs non obtenus et valider leur diplôme.

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite des études possible sur un Master ou une équivalence BAC+5 Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion

Objectifs

- Diriger une équipe
- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener des négociations
- Assurer la rentabilité du centre de profit/business
- Gérer des projets
- Développer et valoriser son portefeuille clients

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un titre homologué de niveau III dans l'immobilier ou d'une expérience professionnelle significative dans ce même secteur.

Programme

Elaboration d'un plan opérationnel commercial omnicanal :

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances, analyser les profits et comportements de ses clients, définir des actions marketing et commerciales innovantes, élaborer le plan d'action commercial omnicanal, présenter un plan d'action commercial argumenté.

Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale :

Identifier les marchés et les cibles à prospecter, constuire le plan de prospection omnicanale, préparer des actions de prospection, conduire des entretiens de prospection, analyser les résultats de prospection.

Construction et négociation d'une offre commerciale :

Diagnostiquer les besoins du client, construire et chiffrer une offre adaptée, argumenter son offre commerciale, élaborer une stratégie de négociation, conduire une négociation commerciale, contractualiser la vente, évaluer le processus de négociation.

Immobilier :

- Environnement juridique et fiscal
- Aménagement urbain, urbanisme et développement durable
- Approche foncière
- Immobilier d'habitation et logement social
- Immobilier d'entreprise
- Commercialisation, financement du logement et expertise

PROJET TUTORE ET EXAMENS

EVALUATIONS : Examens en fin de formation conforme au référentiel du diplôme

EQUIPES PEDAGOGIQUES : Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

Directeur commercial adjoint, chef de service commercial, chef de secteur

02/04/2024

BAC+3 - Chargé Clientèle Particuliers et Professionnels en Banque et Assurance

Dates
Septembre 2024
Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024
Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
1 an en alternance 532 heures de formation en présentiel dont 21 heures d'examen

Tarifs
Nous consulter - Fiche RNCP36591

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation Formation en partenariat avec l'Ecole Supérieure de la Banque. Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien.

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Bloc RNCP36591BC01 - Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance / Bloc RNCP36591BC02 - Commercialisation de produits banque/assurance après d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels / Bloc RNCP36591BC03 - Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produit banque/assurance Les blocs de compétences doivent être validé pour l'obtention du diplôme, en cas d'échec, les étudiants ont 5 ans pour repasser les blocs non validés et obtenir leur diplôme.

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite d'étude possible sur un Master ou un équivalent BAC+5

Publics

Jeunes de moins 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

- Commercialiser des biens et des services pour une clientèle de particuliers et de professionnels
- Informer, conseiller et accompagner les clients dans leurs projets
- Gérer un portefeuille clients
- Mettre en œuvre des actions commerciales, de prospection, de fidélisation et de développement
- Assurer l'atteinte des objectifs

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

Programme

Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits Banque/Assurance :

- Appréhender le secteur Banque Assurance
- Définir et analyser les cibles à prospecter
- Sélectionner les actions de prospection omnicanale
- Bâtir des actions de prospection omnicanale
- Mener des entretiens de prospection
- Evaluer ses résultats de prospection

Commercialisation de produits Banque/Assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou professionnels :

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

Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits :

- Exercer une veille règlementaire en banque/assurance
- Suivre et entretenir la relation avec ses clients
- Recueillir et exploiter les avis clients
- Evaluer sa performance commerciale

EVALUATIONS

Examens en fin de formation suivant le référentiel du diplôme.

EQUIPES PEDAGOGIQUES

Formateurs spécialisés en milieu bancaire et assurance

Débouchés

Directeur d'agence adjoint, chef de service, chef de secteur

02/04/2024

BAC+3 - Responsable développement commercial Webmarketing

Gérer des équipes spécialisées en Web Marketing.

Dates
Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée
1 an en alternance 560 H de formation en présentiel dont 28 H d'examen

Tarifs
Nous consulter - Fiche RNCP36395

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien.

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences
Intégralité des blocs de compétence à valider pour l'obtention du diplôme, en cas d'échec, les étudiants ont 5 ans pour repasser les blocs non validés et obtenir leur diplôme.

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite d'étude possible sur un Master ou une équivalence BAC+5

Publics

Jeunes de moins 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

- Diriger une équipe
- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener des négociations
- Assurer la rentabilité du centre de profit/business
- Gérer des projets
- Développer et valoriser son portefeuille clients

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

Programme

Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal :

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances, analyser les profils et comportements de ses clients, définir des actions marketing et commerciales innovantes, élaborer le plan d'action commercial omnicanal, présenter un plan d'action commercial argumenté.

Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale :

Identifier les marchés et les cibles à prospecter, construire le plan de prospection omnicanale, préparer les actions de prospection, conduire des entretiens de prospection, analyser les résultats de prospection.

Construction et négociation d'une offre commerciale :

Diagnostiquer les besoins du client, construire et chiffrer une offre adaptée, argumenter son offre commercialr, élaborer une stratégie de négociation, conduire une négociation commerciale, contractualiser la vente, évaluer le processus de négociation.

Management de l'activité commerciale en mode projet :

Travailler en mode projet, organiser et mobiliser une équipe projet, coordonner et animer l'équipe projet commercial, évaluer la performance des actions commerciales

Webmarketing :

Comprendre l'environnement et les enjeux des nouveaux outils numériques, identifier les opportunités liées à leurs usages et les intégrer dans leur fonctionnement. Elaborer et organiser sa stratégie numérique. Savoir choisir les solutions « logicielles » et mettre en place les outils webmarketing adaptées aux enjeux et aux objectifs de son entreprise. Booster l'activité grâce aux réseaux sociaux.

EVALUATIONS : Examens en fin de formation

EQUIPES PEDAGOGIQUES : Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

Directeur commercial adjoint, chef de service commercial, chef de secteur,

02/04/2024

BAC+5 - Manager d'entreprise et de centre de profit

Un manager d'un centre de profit occupe une place stratégique au sein d'une entreprise. Il assure la gestion commerciale, administrative et managériale.

Dates
Rentrée : Septembre 2024

Durée
2 ans en alternance / 2 x 552 heures de formation en centre - En présentiel

Tarifs
Nous consulter - Fiche RNCP13081

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Lieux
GAP

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Lettre de motivation + CV + entretien + concours d'entrée (95 €)

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31 août 2024

Blocs de compétences
Les blocs de compétence doivent être validé dans leur globalité pour l'obtention du diplôme, des séances de rattrapages sont proposés à l'issue de la formation.

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Doctorat toutes options, création d'entreprise.

Publics

Jeunes de moins de 26 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

- Maîtriser les procédures et documents comptables
- Appliquer des techniques de rédaction et d'élaborer des rapports de synthèse sur la situation comptable ou financière à un moment donné
- Procéder à l'analyse des écarts entre objectifs et réalisation et à en déceler les causes
- Suggérer des actions de redressement
- Maîtriser des techniques d'analyse financière
- Développer des techniques d'élaboration des prévisions : objectifs, budgets, ainsi que leur mise en œuvre.
- Appliquer des techniques de collecte et d'analyse des informations internes et externes se rapportant au marché et à l'environnement économique
- Mettre en œuvre des techniques d'analyse des besoins des clients ou des utilisateurs
- Assurer la définition d'une gamme de produits adaptés à des objectifs fixés par la hiérarchie, en terme de faisabilité économique et technique
- Elaborer des plans d'action commerciale : cible à atteindre, prix de vente, circuit de distribution, campagne de communication, argumentaire, actions promotionnelles
- Evaluer les risques et les opportunités pour une entreprise de développer, de faire évoluer un produit.
- Mettre en œuvre des outils de la gestion des ressources humaines (droit du travail, paie, droits syndicaux, négociation salariale, instances représentatives)
- Appliquer les techniques d'animation, d'information, de coordination, de contrôle, de recrutement dans les différentes fonctions de l'entreprise
- Optimiser les moyens de développement du chiffre d'affaires, amélioration de la marge
- Assurer la mise en œuvre efficiente des techniques de négociation commerciale
- Optimiser les ressources humaines (stimulations, « incentives », intéressement)
- Utiliser les outils et la méthodologie de l'approche globale
- Maîtriser la réflexion de vision globale :fonctions de l'entreprise, marché, environnement (législatif, réglementaire, produits, concurrence)
- Traduire la stratégie en actions opérationnelles
- Passer de la théorie de l'approche globale à la réalisation opérationnelle chiffrée. Contrôler des décisions à posteriori.

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+3 ou d'un Titre homologué de niveau 6 avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

Programme

MBA 1 MANAGER STRATEGIQUE

BLOC DE COMPÉTENCES : DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ENTREPRISE

Projet diagnostic stratégique :

- Méthode ICG (étude d'entreprise)
- Audit interne et externe d'une entreprise réelle
- Préconisations stratégiques
- Dossier & soutenance finale face à l'entreprise

Diagnostic digital

- Audit digital à 360° de l'entreprise étudiée
- Préconisations digitales

Diagnostic financier
De l'analyse financière au diagnostic financier
Outils et ratios de diagnostic

Aide à la prise de décision
Méthodologie financière au diagnostic stratégique

Diagnostic ressources humaines
Analyse de la stratégie RH de l'entreprise étudiée
Préconisations ressources humaines

Diagnostic marketing
Analyse de la stratégie marketing de l'entreprise
Préconisations marketing

Diagnostic RSE
Identification des points forts et faibles

Approche stratégique de l'entreprise
Analyse de l'environnement
Cadre de référence du dirigeant
Principales stratégies d'entreprise
Approche collaborative dans l'innovation stratégique

Mise en œuvre de la stratégie
Pilotage stratégique et opérationnel
Validation et mise en œuvre de plans d'action

Conduite du changement
Relever le défi du changement
Définition d'une stratégie de changement adaptée

Management des équipes
Rôles et postures du jeune manager

Stratégie internationale
Géopolitique & management internationale

Stratégie digitale
Parcours utilisateur au centre de la démarche (agilité, SI, Big, Data, etc.)

Digital RH
Communication interne
Digitalisation RH

Marketing digital
Les différentes stratégies de ciblage
L'efficacité d'une campagne

BLOC DE COMPETENCES 2 : PILOTER LA STRATEGIE ET LA PERFORMANCE GLOBALE D'UNE ENTITE

- Définir les objectifs collectifs et individuels
- Animer & piloter le plan d'actions stratégiques
- Contrôle de gestion
- Contrôle budgétaire
- Choix des investrissements
- Pilotage d'un Centre de Profits
- Audit & analyse des risques

BLOC DE COMPETENCES 3 : MANAGER LES RH DE L'ENTITE COMMERCIALE

- Acquérir des talents & les développer à l'ère des nouveaux modes de management
- Droit social & droit du travail
- Gestion des conflits
- Développement RH
- Gérer les ressources humaines au quotidien et prévenir les conflits

HORS BLOC DE COMPETENCES :

- Intégration
- Business Game
- Projet et insertion professionnels (PIP)
- La responsabilité sociétale du manager "frugal"
- Mission intrapreuneriale de centre de profit
- Atelier de soutien/renforcement
- Semaine de spécialisation locale
- HEP Coopération
- Taux d'assiduité supérieur à 85% (absences jsutifiées & injustifiées)
- 60 jours de mission entreprise

MBA 2 MANAGER STRATEGIQUE

BLOC DE COMPETENCES 5 : MANAGEMENT DES EQUIPES

- Manager en direct en transversal, en distanciel et en présentiel
- Négocier les objectifs et apprécier la performance
- Acquérir des talents et les développer à l'ère de nouveaux modes de management
- Gérer les ressources humaines au quotidien
- Dossier certifiant fil rouge

BLOC DE COMPETENCES 4 : MANAGER UNE DIRECTION OU UN SERVICE MARKETING COMMUNICATION

- Stratégie marketing
- Stratégie de communication
- Optimiser le référencement & maximiser la performance web
- Création & développement d'un site web
- Dossier certifiant fil rouge

BLOC DE COMPETENCES 3 : MANAGER UNE DIRECTION OU UN SERVICE COMMERCIAL

- Stratégie commerciale
- Approche & stratégie grands comptes
- Développer ses compétences en négociation
- Développer ses affaires avec ses partenaires
- Dossier certifiant fil rouge

COMPETENCES TRANSVERSALES

- Pitch : mission agence (E-business)
- Technique de rédaction pourl e web & storytelling
- La responsabilité sociétale du manager frugal
- Projet Professionnel Personnel (PPP)
- Grand Oral

SPECIALISATION

- Spécialisation nationale
- Séminaire de spécialisation campus

HORS BLOC DE COMPETENCES

- Badges de compétences
- Dossier certifiant fil rouge - évaluation collective
- HEP Leadership
- Mission entreprise 130 jours consécutifs dans la même entreprise

EVALUATIONS

Validation de Bloc en cours de formation + examen oral de soutenance

EQUIPES PEDAGOGIQUES

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

Directeur général ou directeur adjoint, Directeur ou chef d'agence, Directeur de magasin ou de centre de profit, Directeur administratif et financier et directeur adjoint, Directeur du contrôleur de gestion, Directeur des ressources humaines ou directeur adjoint, Directeur des relations sociales, Directeur commercial ou directeur adjoint, Directeur commerce international, Directeur marketing ou directeur adjoint, Directeur communication ou directeur adjoint, Consultant marketing, Directeur Supply-chain et directeur adjoint

Les +

SÉMINAIRE D'INTÉGRATION
Business Game – Simulation de gestion : pilotage de la stratégie d'entreprise

Humanisme Entrepreneuriat et Professionnalisme (HEP)
Séminaire expérientiel autour de la Coopération

ALUMNI
Insertion professionnelle

Date de mise à jour : 12/04/2024

Langues étrangères

Communiquer d'une manière simple dans un contexte professionnel dans plusieurs langues : anglais, italien, allemand, espagnol, portugais, néerlandais, Français Langue Etrangère, russe et chinois.

Dates
Dates personnalisables - Entrées/sorties permanentes

Durée
Plusieurs possibilités et durée : en groupe (35h à 70h), en individuel (à partir de 13h, sur-mesure en fonction de vos besoins), en cours du soir (sur-mesure). Formation possible en présentiel et distanciel.

Tarifs
Cours individuel à 55 €/h. Si groupe de 2 personnes : 45 €/h/personne. Si groupe de 3 personnes : 35 €/h/personne. Si groupe de 4 personnes : 30 €/h/personne. Plus de 4 personnes, nous consulter.

Possibilités de financement
Possibilité de financement par le FIFPL (notamment pour les travailleurs indépendants Guides et Moniteurs de Ski).

Lieux
BRIANÇON

Contact
Sabine PEYRON
07 86 01 16 96
s.peyron@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
Inscription à tout moment

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune équivalence, aucune passerelle.

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Aucune

Publics

Tout public.

Objectifs

Améliorer son niveau de pratique (compréhension, expression orale et écrite) des langues étrangères. Il s'agira notamment de :

- Vaincre ses appréhensions linguistiques

- Développer sa capacité de compréhension et d'expression

- S'entraîner à l'écoute : percevoir, reconnaître, reproduire et produire les rythmes, les sonorités, les schémas intonatifs et plus généralement toutes les caractéristiques relevant de la réalisation orale de la langue étudiée.

Pré-requis

Aucun

Programme

Ce module fait appel à des techniques d'apprentissage accélérées et efficaces, accordant une place importante aux compétences orales (comprendre et parler)

- Schéma intonatif
- Règles phonétiques de base
- Rythme de la phrase
- Ordre des mots
- Différences de fonctionnement entre la langue apprise et le français
- Étude des structures grammaticales de bas
- Vocabulaire nécessaire à la compréhension de situations courantes
- Étude du vocabulaire lié au métier du participant
- Conversation, mise en situation, jeux de rôles

EVALUATION

Attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs conforme au contrat pédagogique

Certification CLOE (uniquement pour l'anglais, l'italien, l'allemand, l'espagnol et le Français Langue Etrangère)

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Formateurs de langue maternelle, spécialisés en milieu professionnel.

Débouchés

Non concerné

Les +

- Enseignantes de langue maternelle.
- Méthode et organisation : méthodes audiovisuelles et vidéo, alternance travail écrit et oral, mise en situation (application directe du cours), face à face pédagogique.
- Mémento spécifique professionnel remis à chaque stagiaire.

Aller plus loin

Tout savoir sur la certification CLOE : Bienvenue sur Cloe (cloe-cel.com)

Tester gratuitement son niveau avec OSCAR : Accueil (oscar-cel.com)

Date de mise à jour : 12/04/2024

Langues : acquérir les fondamentaux en situations professionnelles

Cours particuliers d'Anglais, Italien, Espagnol, Allemand ou Français Langue Etrangère (FLE) visant la certification CLOE.

Dates
Dates personnalisables - Entrées et sorties permanentes

Durée
Adaptée à vos disponibilités, vos besoins : nous préconisons toutefois un minimum de 20 h. Les cours peuvent se dérouler en semaine, en journée ou en soirée, à temps partiel. Le planning est déterminé par vous et votre formatrice. Formation possible en présentiel et distanciel.

Tarifs
Tarif 2024 : 55 €/heure - Fiches France Compétences : Anglais RS6435 - Italien RS6439 - Espagnol RS6437 - Allemand RS6436 - FLE RS6438 - Certificateur : CCI FRANCE - Date d'enregistrement des certifications : 15/11/2023

Possibilités de financement
CPF (Compte Personnel de Formation).

Lieux
BRIANÇON

Contact
Sabine PEYRON
07 86 01 16 96
s.peyron@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
Inscription à tout moment

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune équivalence, aucune passerelle.

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Aucune

Publics

Tout public.

Objectifs

L'objectif de la formation est de mieux communiquer en anglais, italien, espagnol, allemand ou FLE dans un contexte professionnel et de valider vos compétences orales et écrites avec la Certification CLOE des CCI.

Pré-requis

La certification CLOE est accessible à toute personne ayant réalisé un positionnement initial. Ce test est effectué en amont du démarrage de la formation et permet d'identifier le niveau actuel de maîtrise de la langue ainsi que l'objectif en fonction du métier actuel ou futur du candidat. Cet objectif est présenté sous forme de niveau CECRL. Il n'y a pas de prérequis pour accéder à une formation préparant à la Certification CLOE, néanmoins la certification est délivrée à partir du niveau A2 et selon l'objectif fixé en amont de la formation, selon le projet professionnel du candidat.

Programme

Le programme suivant sera adapté en fonction de vos besoins spécifiques et de la nature des situations auxquelles vous faites face.

Utiliser un langage de base pour communiquer pour des besoins élémentaires

- Epeler son nom
- Identifier et utiliser les chiffres
- Comprendre l'heure, reconnaître et employer les jours et des dates
- Reconnaître des objets autour de soi

Développer ses compétences de communication orale dans un contexte professionnel

- Savoir saluer, accueillir, se présenter, présenter ses collègues
- Présenter de façon très simple son activité professionnelle
- Lister les produits et services
- Poser des questions et répondre à des questions simples
- Echanger brièvement sur des sujets d'ordre socio-professionnel

Développer sa gamme de vocabulaire professionnel et sa connaissance de structures grammaticales de base pour échanger

- Identifier le vocabulaire spécifique à son poste, son entreprise et son secteur d'activité
- Acquérir et développer ses connaissances de structures grammaticales et d'expressions simples pour s'exprimer dans un contexte professionnel
- Parler de tâches quotidiennes, d'actions passées et futurs en utilisant les temps appropriés.

Aller plus loin

Tout savoir sur la certification CLOE : Bienvenue sur Cloe (cloe-cel.com)

Tester gratuitement son niveau avec OSCAR : Accueil (oscar-cel.com)

Développer sa compréhension et son expression écrite

- Comprendre les notices et des informations simples
- Apporter des réponses simples à des demandes écrites.
- Rédiger des courriels et documents professionnels simples

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Ce module fait appel à des techniques d'apprentissage accélérées et efficaces, essentiellement basées sur la conversation, les mises en situations professionnelles, les jeux de rôle, l'étude des structures grammaticales et du vocabulaire lié au métier du participant. Utilisation de contenus vidéo, audio, supports papier ou internet.

EVALUATION

La Certification CLOE évalue les compétences linguistiques orales et écrites dans des contextes de communication professionnelle, socioprofessionnelle ou spécifique à un domaine d'activité. Cette certification offre **une évaluation adaptative** et personnalisée, avec une première partie comprenant une évaluation informatisée en ligne de 50 questions, couvrant des compétences telles que l'utilisation du vocabulaire, la maîtrise grammaticale, la compréhension de textes et d'instructions. L'adaptation immédiate au niveau du candidat garantit une évaluation précise et la surveillance asynchrone lors de l'évaluation à distance assure le respect des normes du test.

La deuxième partie de la certification consiste en **une évaluation orale individuelle** sur rendez-vous, menée par un évaluateur certifié CLOE. L'entretien de 15 minutes évalue des compétences telles que l'utilisation appropriée du vocabulaire, la maîtrise grammaticale, la communication naturelle, la clarté de la prononciation et le développement de l'interaction. Les résultats de la certification sont référencés selon le Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues (CECRL), avec un niveau minimum requis de A2. L'objectif CECRL est défini en fonction du projet professionnel du candidat, éventuellement avec une spécialisation dans un domaine professionnel particulier.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Formatrices de langue maternelle, spécialisées en milieu professionnel.

Débouchés

Non concerné

Les +

Grâce à nos programmes personnalisés, nos formateurs expérimentés vous accompagnent, quel que soit votre niveau initial. Affilié au Réseau National des Centres d'Étude de Langues des CCI, notre organisme garantit une qualité inégalée

Date de mise à jour : 12/04/2024

Langues : développer son aisance communicative en situations professionnelles

Cours particuliers d'Anglais, Italien, Espagnol, Allemand ou Français Langue Etrangère (FLE) visant la certification CLOE.

Dates
Dates personnalisables - Entrées et sorties permanentes

Durée
Adaptée à vos disponibilités, vos besoins : nous préconisons toutefois un minimum de 20 h. Les cours peuvent se dérouler en semaine, en journée ou en soirée, à temps partiel. Le planning est déterminé par vous et votre formatrice. Formation possible en présentiel et distanciel.

Tarifs
Tarif 2024 : 55 €/heure - Fiches France Compétences : Anglais RS6435 - Italien RS6439 - Espagnol RS6437 - Allemand RS6436 - FLE RS6438 - Certificateur : CCI FRANCE - Date d'enregistrement des certifications : 15/11/2023

Possibilités de financement
CPF (Compte Personnel de Formation).

Lieux
BRIANÇON

Contact
Sabine PEYRON
07 86 01 16 96
s.peyron@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
Inscription à tout moment

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune équivalence, aucune passerelle.

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Aucune

Publics

Tout public.

Objectifs

L'objectif de la formation est de mieux communiquer en anglais, italien, espagnol, allemand ou FLE dans un contexte professionnel et de valider vos compétences orales et écrites avec la Certification CLOE des CCI.

Pré-requis

La certification CLOE est accessible à toute personne ayant réalisé un positionnement initial. Ce test est effectué en amont du démarrage de la formation et permet d'identifier le niveau actuel de maîtrise de la langue ainsi que l'objectif en fonction du métier actuel ou futur du candidat. Cet objectif est présenté sous forme de niveau CECRL. Il n'y a pas de prérequis pour accéder à une formation préparant à la Certification CLOE, néanmoins la certification est délivrée à partir du niveau A2 et selon l'objectif fixé en amont de la formation, selon le projet professionnel du candidat.

Programme

Le programme suivant sera adapté en fonction de vos besoins spécifiques et de la nature des situations auxquelles vous faites face.

Développer ses compétences de communication orale dans un contexte professionnel

- Savoir saluer, accueillir, se présenter, présenter ses collègues
- Expliquer son activité professionnelle, parler de ses projets
- Décrire un produit, une offre, une série d'actions
- Comprendre les demandes de renseignements, faire reformuler, apporter une réponse
- Développer les relations professionnelles par des échanges d'ordre socio-professionnel

Elargir sa gamme de vocabulaire professionnel et sa maîtrise de structures grammaticales pour améliorer la qualité de ses échanges

- Identifier le vocabulaire spécifique à son secteur d'activité
- Employer des expressions liées à son métier ou à son domaine professionnel
- Décrire l'activité de son entreprise et son organisation
- Développer ses connaissances de structures grammaticales et d'expressions pour s'exprimer plus clairement et avec précision dans un contexte professionnel
- Parler de tâches quotidiennes, de projets en cours, d'actions passées ou de projets futurs en utilisant les temps appropriés.

Développer sa compréhension et son expression écrite

- Comprendre le sens global d'un document professionnel écrit
- Apporter des réponses à des demandes écrites.

Aller plus loin

Tout savoir sur la certification CLOE : Bienvenue sur Cloe (cloe-cel.com)

Tester gratuitement son niveau avec OSCAR : Accueil (oscar-cel.com)

- Rédiger des courriels et documents professionnels

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Ce module fait appel à des techniques d'apprentissage accélérées et efficaces, essentiellement basées sur la conversation, les mises en situations professionnelles, les jeux de rôle, l'étude des structures grammaticales et du vocabulaire lié au métier du participant. Utilisation de contenus vidéo, audio, supports papier ou internet.

EVALUATION

La Certification CLOE évalue les compétences linguistiques orales et écrites dans des contextes de communication professionnelle, socioprofessionnelle ou spécifique à un domaine d'activité. Cette certification offre **une évaluation adaptative** et personnalisée, avec une première partie comprenant une évaluation informatisée en ligne de 50 questions, couvrant des compétences telles que l'utilisation du vocabulaire, la maîtrise grammaticale, la compréhension de textes et d'instructions. L'adaptation immédiate au niveau du candidat garantit une évaluation précise et la surveillance asynchrone lors de l'évaluation à distance assure le respect des normes du test.

La deuxième partie de la certification consiste en **une évaluation orale individuelle** sur rendez-vous, menée par un évaluateur certifié CLOE. L'entretien de 15 minutes évalue des compétences telles que l'utilisation appropriée du vocabulaire, la maîtrise grammaticale, la communication naturelle, la clarté de la prononciation et le développement de l'interaction. Les résultats de la certification sont référencés selon le Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues (CECRL), avec un niveau minimum requis de A2. L'objectif CECRL est défini en fonction du projet professionnel du candidat, éventuellement avec une spécialisation dans un domaine professionnel particulier.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Formatrices de langue maternelle, spécialisées en milieu professionnel.

Débouchés

Non concerné

Les +

Grâce à nos programmes personnalisés, nos formateurs expérimentés vous accompagnent, quel que soit votre niveau initial. Affilié au Réseau National des Centres d'Étude de Langues des CCI, notre organisme garantit une qualité inégalée

Date de mise à jour : 14/03/2024

Langues : perfectionner son aisance communicative en situations professionnelles

Cours particuliers d'Anglais, Italien, Espagnol, Allemand ou Français Langue Etrangère (FLE) visant la certification CLOE.

Dates
Dates personnalisables - Entrées et sorties permanentes

Durée
Adaptée à vos disponibilités, vos besoins : nous préconisons toutefois un minimum de 20 h. Les cours peuvent se dérouler en semaine, en journée ou en soirée, à temps partiel. Le planning est déterminé par vous et votre formatrice. Formation possible en présentiel et distanciel.

Tarifs
Tarif 2024 : 55 €/heure - Fiches France Compétences : Anglais RS6435 - Italien RS6439 - Espagnol RS6437 - Allemand RS6436 - FLE RS6438 - Certificateur : CCI FRANCE - Date d'enregistrement des certifications : 15/11/2023

Possibilités de financement
CPF (Compte Personnel de Formation).

Lieux
BRIANÇON

Contact
Sabine PEYRON
07 86 01 16 96
s.peyron@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
Inscription à tout moment

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune équivalence, aucune passerelle.

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Aucune

Publics

Tout public.

Objectifs

L'objectif de la formation est de mieux communiquer en anglais, italien, espagnol, allemand ou FLE dans un contexte professionnel et de valider vos compétences orales et écrites avec la Certification CLOE des CCI.

Pré-requis

La certification CLOE est accessible à toute personne ayant réalisé un positionnement initial. Ce test est effectué en amont du démarrage de la formation et permet d'identifier le niveau actuel de maîtrise de la langue ainsi que l'objectif en fonction du métier actuel ou futur du candidat. Cet objectif est présenté sous forme de niveau CECRL. Il n'y a pas de prérequis pour accéder à une formation préparant à la Certification CLOE, néanmoins la certification est délivrée à partir du niveau A2 et selon l'objectif fixé en amont de la formation, selon le projet professionnel du candidat.

Programme

Le programme suivant sera adapté en fonction de vos besoins spécifiques et de la nature des situations auxquelles vous faites face.

Perfectionner ses compétences de communication orale dans un contexte professionnel

- Expliquer en détail son activité professionnelle, parler de ses projets
- Détailler un produit, une offre, une série d'actions
- Comprendre les demandes de renseignements complexes, apporter une réponse précise
- Développer les relations professionnelles par des échanges d'ordre socio-professionnel

Elargir sa gamme de vocabulaire professionnel et sa maîtrise de structures grammaticales pour optimiser la qualité de ses échanges

- Maîtriser le vocabulaire spécifique à son secteur d'activité
- Décrire l'activité de son entreprise et son organisation
- Consolider la maîtrise des structures grammaticales et d'expressions pour s'exprimer avec clarté et précision dans un contexte professionnel
- Parler de projets en cours, d'actions passées ou de projets futurs en utilisant les temps appropriés

Développer sa compréhension et son expression écrite

- Comprendre un document professionnel écrit complexe
- Apporter des réponses à des demandes écrites avec précision
- Adapter son style de rédaction d'écrits et de documents professionnels en fonction de son interlocuteur

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Aller plus loin

Tout savoir sur la certification CLOE : Bienvenue sur Cloe (cloe-cel.com)

Tester gratuitement son niveau avec OSCAR : Accueil (oscar-cel.com)

Ce module fait appel à des techniques d'apprentissage accélérées et efficaces, essentiellement basées sur la conversation, les mises en situations professionnelles, les jeux de rôle, l'étude des structures grammaticales et du vocabulaire lié au métier du participant. Utilisation de contenus vidéo, audio, supports papier ou internet.

EVALUATION

La Certification CLOE évalue les compétences linguistiques orales et écrites dans des contextes de communication professionnelle, socioprofessionnelle ou spécifique à un domaine d'activité. Cette certification offre **une évaluation adaptative** et personnalisée, avec une première partie comprenant une évaluation informatisée en ligne de 50 questions, couvrant des compétences telles que l'utilisation du vocabulaire, la maîtrise grammaticale, la compréhension de textes et d'instructions. L'adaptation immédiate au niveau du candidat garantit une évaluation précise et la surveillance asynchrone lors de l'évaluation à distance assure le respect des normes du test.

La deuxième partie de la certification consiste en **une évaluation orale individuelle** sur rendez-vous, menée par un évaluateur certifié CLOE. L'entretien de 15 minutes évalue des compétences telles que l'utilisation appropriée du vocabulaire, la maîtrise grammaticale, la communication naturelle, la clarté de la prononciation et le développement de l'interaction. Les résultats de la certification sont référencés selon le Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues (CECRL), avec un niveau minimum requis de A2. L'objectif CECRL est défini en fonction du projet professionnel du candidat, éventuellement avec une spécialisation dans un domaine professionnel particulier.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Formatrices de langue maternelle, spécialisées en milieu professionnel.

Débouchés

Non concerné

Les +

Grâce à nos programmes personnalisés, nos formateurs expérimentés vous accompagnent, quel que soit votre niveau initial. Affilié au Réseau National des Centres d'Étude de Langues des CCI, notre organisme garantit une qualité inégalée

Date de mise à jour : 12/04/2024

Langues étrangères (formations spécifiques ESF)

Savoir communiquer dans plusieurs langues auprès de ses clients en utilisant les termes techniques spécifiques à son métier : anglais, italien, allemand, néerlandais, portugais, espagnol, chinois et russe.

Dates
Formation intensives - 35 h - nous consulter

Formation à la carte - 20 h en ESF (journée ou cours du soir)

Cours individuel - A la demande

Durée
Adaptée à vos disponibilités, vos besoins. Les cours peuvent se dérouler en semaine, en journée ou en soirée, à temps partiel. Formation possible en présentiel et distanciel.

Tarifs
Cours individuel à 55 €/h. Si groupe de 2 personnes : 45 €/h/personne. Si groupe de 3 personnes : 35 €/h/personne. Si groupe de 4 personnes : 30 €/h/personne. Plus de 4 personnes, nous consulter - Evaluation de niveau spécifique ski reconnue par le SNMSF : à la demande (tarif unique : 40€ - durée 30 minutes)

Possibilités de financement
FIFPL ou CPF (si CPF, obligation de passer la certification CLOE Anglais, Italien, Espagnol, ou Allemand)

Lieux
BRIANÇON

Contact
Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
Quelques jours avant le début de la formation

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Aucune

Publics

Moniteurs de ski ESF

Objectifs

- Converser et communiquer avec les clients dans une langue étrangère
- Comprendre des ensembles d'idées dans des domaines spécifiques
- Faire face aux tâches professionnelles concrètes présentant même des complications.

Pré-requis

Avoir les bases de la langue enseignée.

Programme

Formations intensives : 35 h – Anglais – Italien

- Mise à niveau des acquis antérieurs
- Développer une compréhension fine, avec exercices d'écoute
- Acquérir ou se réapproprier des structures permettant une autonomie de communication progressive (y compris structures complexes) afin de pouvoir gérer seul les interlocuteurs
- Développer du lexique professionnel
- Permettre au stagiaire de gagner en fluidité par des mises en situations de groupe
- Savoir écouter activement, savoir diriger et ralentir une conversation
- Identifier, comprendre, améliorer la communication non-verbale (chez soi et chez son interlocuteur)
- Créer un climat favorable à l'échange

Formations à la carte : en journée ou cours du soir : 20 h – toutes langues

- Les thèmes abordés sont variables et s'adaptent à vos besoins et à votre métier
- Parler avec vos clients au point de rendez-vous, sur le télésiège, au café….
- Enseignement du ski de la classe débutant à la classe 1 / hors piste (technique, sécurité, DVA, faune, flore, environnement...)

Formations individuelles (face à face ou webcam) :

Selon votre niveau et vos objectifs, ce module s'articule autour des notions suivantes :

- Evaluation initiale du niveau de langue générale et technique
- Compréhension orale
- Expression orale
- Evaluation continue et test oral technique en fin de module

EVALUATION

Attestation de formation avec atteinte des objectifs suivant le contrat pédagogique

EQUIPES PEDAGOGIQUES

Formateurs de langue maternelle, spécialisés dans le milieu professionnel

Débouchés

Non concerné

Les +

- Méthode et organisation : méthodes audiovisuelles et vidéo, alternance travail écrit et oral, mise en situation application directe du cours.
- Mémento spécifique professionnel remis à chaque stagiaire.