

Inscription :

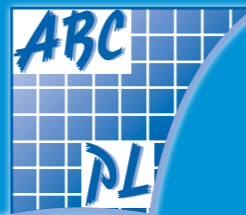
- 1 - Les inscriptions sont à adresser à l'ABC-PL. Elles seront prises en compte par ordre d'arrivée et **uniquement** si elles sont accompagnées du règlement **(un chèque différent par formation)**.
- 2 - **En cas d'annulation, merci de nous prévenir 8 jours avant la formation.**
Dans le cas contraire, votre règlement sera encaissé.

Votre interlocutrice : Isabelle Charron



Tél. : 02 99 56 63 44
Fax : 02 99 40 01 63
e-mail : icharron@cgaction.fr

Pour toutes informations,
n'hésitez pas à me contacter !

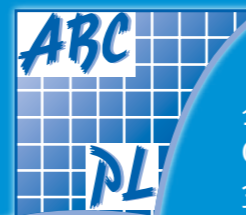


1 rue de la Croix Désilles
Cap Sud • Bât C
35400 Saint-Malo

Des formations de qualité au plus près de chez vous !

Saint-Malo • Rennes • Paris

Septembre, octobre, novembre et décembre 2019



1 rue de la Croix Désilles
Cap Sud • Bât C
35400 Saint-Malo

**Modalités d'inscription
en dernière page**

lundi 30 septembre à SAINT-MALO
lundi 25 novembre à RENNES

Gérer les problèmes informatiques

Être plus à l'aise avec les messages envoyés par l'ordinateur et savoir gérer les réponses à y apporter.

- Quelques raccourcis claviers pratiques
- Organiser son bureau
- Les mises à jour Windows : les faire ou ne pas les faire ?
- Windows Defender Antivirus ou non ?
- Faut-il installer un antivirus ?
- Les mises à jour des antivirus
- Comment changer d'antivirus
- Télécharger une application sur Internet
- Installer une application
- Désinstaller une application
- Réduire le poids des photos pour les envoyer par mail
- Le stockage en ligne...

Le nombre de participants est limité, nous prendrons les premiers inscrits.

Animateur : Société CAPORDI

de 8 h 45 à 17 h – ABCPL à Saint-Malo
de 8 h 45 à 17 h – Brit Hôtel à Saint Grégoire
Frais de participation : 55 € TTC (déjeuner inclus)

mardi 1^{er} octobre à RENNES
jeudi 14 novembre à SAINT-MALO

Linkedin pour développer son activité et sa notoriété

Appréhender LinkedIn dans un objectif de prospection commerciale.

- Immersion sur LinkedIn
 - À quoi ça sert ?
- Communiquez sur votre entreprise
 - Construisez votre profil et votre page entreprise LinkedIn
 - Mettez en place une stratégie à l'image de votre entreprise
 - Partagez des contenus pertinents avec vos clients ou partenaires
- Le « social selling » sur LinkedIn
 - Agrandissez votre réseau et rencontrez des prospects
 - Attirez le client pour générer des ventes
 - Construisez et pilotez des campagnes

Important : chaque participant apportera son PC portable.

Animatrice : Michèle MEILLAC

de 8 h 45 à 17 h – Brit'hôtel à Saint-Grégoire
de 8 h 45 à 17 h – ABCPL à Saint-Malo
Frais de participation : 55 € TTC (déjeuner inclus)

jeudi 3 octobre à SAINT-MALO
lundi 9 décembre à PARIS

S'adapter à son interlocuteur pour mieux communiquer - PNL

Burn-out de plus en plus fréquent car défaut de formation au management, stress lié à la mauvaise communication et au manque de respect de l'autre ; pour encadrer une équipe ou communiquer efficacement avec un client ou un fournisseur, la PNL (programmation neurolinguistique) offre des ressources précieuses.

- Utiliser une énergie positive (construire, créer et résoudre) plutôt que son énergie négative (stresser, se venger, se lamenter).
- Reconnaître les différents profils psychologiques dans l'entreprise.
- Devenez l'instrument du changement dans vos relations avec les autres et dans votre entreprise en modifiant votre représentation du monde.

La PNL est utile dans toutes les interactions relationnelles, privées et professionnelles et fait souvent la différence pour une communication harmonieuse

Animatrice : Odile AYMONIER

de 8 h 45 à 17 h – Thermes Marins de Saint-Malo
Frais de participation : 40 € TTC (déjeuner inclus)
de 8 h 45 à 17 h – Buro Club à PARIS (Montparnasse)
Frais de participation : 60 € TTC (déjeuner inclus)

lundi 7 octobre à RENNES
mardi 8 octobre à SAINT-MALO

Rebondir face à l'échec

Faire de l'erreur une chance : aborder l'échec comme un allié pour réussir !

Tandis que certains sont anéantis après un échec, d'autres se relèvent, voire réussissent encore mieux. Pourquoi ?

- Distinguer l'échec de l'erreur ou de la faute
- « Ce qui ne tue pas rend plus fort ! »
- Adopter une attitude constructive face à l'échec
- Reconnaître sa capacité de résilience
- Apprendre à optimiser ses ressources
- Savoir s'entourer face à l'adversité

Animateur : Jean-Pierre MARRIGUES

de 8 h 45 à 17 h – Brit Hôtel à Saint-Grégoire
de 8 h 45 à 17 h – Thermes Marins de Saint-Malo
Frais de participation : 40 € TTC (déjeuner inclus)

lundi 7 octobre à SAINT-MALO
lundi 18 novembre à RENNES

Gérer les clients difficiles

Litige ou mécontentement du client, interlocuteur caractériel ou personnalité difficile, comment gérer au mieux ces situations ?

- Répondre efficacement à toutes les objections.
- Gérer efficacement les personnalités difficiles.
- Négocier pour sortir des situations de blocage.
- Réduire votre niveau de stress.

La relation client recèle plein de surprises, et certaines situations s'avèrent plus difficiles à gérer.

Animateur : Erwan HUON

de 8 h 45 à 17 h – Thermes Marins de Saint-Malo
de 8 h 45 à 17 h – Relais d'Alsace à Saint-Grégoire
Frais de participation : 40 € TTC (déjeuner inclus)

lundi 7 octobre à PARIS
lundi 14 octobre à SAINT-MALO
lundi 21 octobre à RENNES

La location meublée

- Définition de l'activité de location meublée.
- Les modes d'exercice de l'activité.
- La location meublée et l'impôt sur le revenu :
 - Le caractère professionnel en matière d'impôt sur le revenu ;
 - Le caractère professionnel ou non de l'activité ;
 - Les modalités d'imposition des revenus ;
 - Particularités en cas de location meublée professionnelle ;
 - L'adhésion au centre de gestion agréé.
- La location meublée et l'imposition des plus-values.
- La location meublée et l'IFI.
- La location meublée et la TVA.
- La location meublée et les impôts locaux.
- Cas pratiques.

Animateur : Jean-Paul PLESSIX

de 8 h 45 à 17 h – Buro Club à Paris (Montparnasse)
Frais de participation : 60 € TTC (déjeuner inclus)
de 8 h 45 à 17 h – à Saint-Malo
de 8 h 45 à 17 h – Relais d'Alsace à Saint-Grégoire
Frais de participation : 40 € TTC (déjeuner inclus)

lundi 4 novembre à SAINT-MALO
mardi 5 novembre à RENNES

Comment gagner du temps... pour éviter d'en perdre !

Identifier ses dysfonctionnements face à la gestion du temps, apprendre à respecter son rythme et utiliser des outils de gestion du temps simples et efficaces.

- Analyser son fonctionnement face au temps.
- Identifier ses priorités.
- Savoir anticiper : l'efficacité à long terme.
- Classer c'est gagner du temps.
- Planifier sa journée.
- Gérer le stress lié à la gestion du temps.
- Gérer son téléphone et sa boîte mail.
- Concilier vie professionnelle et vie privée.

« Nous ne manquons pas de temps, mais nous en avons beaucoup dont nous ne savons pas tirer profit. » Sénèque

Animatrice : Françoise VIDAL

de 8 h 45 à 17 h – Thermes Marins de Saint-Malo
de 8 h 45 à 17 h – Brit'hôtel à Saint-Grégoire
Frais de participation : 40 € TTC (déjeuner inclus)

lundi 4 novembre à RENNES
mardi 5 novembre à SAINT-MALO

Préparer sa cessation d'activité

Se préparer au départ à la retraite.

- La Cession de l'entreprise ou du cabinet
 - Conséquences juridiques
 - Conséquences fiscales
 - Conséquences sociales
 - Conséquences patrimoniales
 - Conséquences psychologiques
- La Cessation sans repreneur
 - Conséquences juridiques
 - Conséquences fiscales
 - Conséquences sociales
 - Conséquences patrimoniales
 - Conséquences psychologiques

Animateur : Thierry GOUPIL

de 14 h à 17 h 30 – à l'hôtel IBIS à Cesson Sévigné
de 9 h à 12 h 30 – à Saint-Malo
Gratuit (chèque de caution de 30 € restitué le jour de la formation)

lundi 4 novembre à PARIS
jeudi 21 novembre à SAINT-MALO

Le sens de la répartie

S'approprier les techniques pour trouver le bon mot au bon moment. Apprendre à être réactif pour passer de la défensive à l'offensive.

- Faire la différence entre le « tac au tac » et la répartie constructive.
- Comprendre et éliminer les blocages.
- S'exercer au lâcher-prise.
- Développer son sens de l'écoute.
- Calmer l'impact émotionnel pour apprendre à se distancier.
- Se forger un état d'esprit de gagnant.
- Stimuler son imagination et développer des automatismes.
- Savoir tirer parti des répliques célèbres...

Identifier et gérer ses émotions bloquantes pour ne plus se laisser déstabiliser.

Animatrice : Christine MOURON

de 8 h 45 à 17 h – Buro Club à Paris (Montparnasse)
Frais de participation : 60 € TTC (déjeuner inclus)
de 8 h 45 à 17 h – Thermes Marins de Saint-Malo
Frais de participation : 40 € TTC (déjeuner inclus)

lundi 25 novembre à SAINT-MALO
mardi 26 novembre à RENNES

Apprendre à dire « non »

Pour beaucoup d'entre nous, dire non est presque impossible. Cela nous rend dépendant des autres, nous oblige à satisfaire à leurs demandes au détriment de nos propres besoins.

- Pourquoi est-il si difficile de dire non ?
- Pourquoi faut-il dire non ? (enjeux, développer son estime de soi, gérer son temps et son stress)
- Comment dire non ? (s'affirmer davantage et devenir plus indépendant)

Affirmez-vous face à vos clients, vos salariés, votre famille... tout en les respectant.

Animateur : Bruno SAUDREAU

de 8 h 45 à 17 h – Thermes Marins de Saint-Malo
de 8 h 45 à 17 h – Brit'hôtel à Saint-Grégoire
Frais de participation : 40 € TTC (déjeuner inclus)

jeudi 28 novembre à SAINT-MALO

De l'épanouissement personnel à l'épanouissement professionnel

Le thé comme point de départ de la méditation ; pour une meilleure attention et une meilleure productivité au travail.

- Augmenter son attention et sa concentration
 - Porter son attention à soi-même pour apaiser les tensions et favoriser sa concentration
- Diminuer l'anxiété et augmenter sa résistance au stress
 - Prendre du recul par rapport à une situation
- Mieux gérer ses émotions
 - Mieux gérer ses relations aux autres, à son équipe
 - Moins d'épuisement émotionnel
- Améliorer sa créativité
 - Le thé, comme la méditation, favorisent la créativité et l'innovation

Animatrices : Karine BOURAKHOWITCH et Camille DUCRET

de 8 h 45 à 17 h – Thermes Marins de Saint-Malo
Frais de participation : 40 € TTC (déjeuner inclus)

lundi 2 décembre à RENNES
mardi 3 décembre à SAINT-MALO

Manager une petite équipe

Appréhender les clés du management d'équipe adaptées aux structures de petite taille

- Les rôles clés du manager.
- Les différentes missions du responsable d'équipe.
- Quel type de manager suis-je ? (auto-évaluation).
- Donner envie (motiver).
- Responsabiliser (déléguer).
- Contrôler et savoir recadrer quand il faut.

Une formation qui vous aidera à surmonter les difficultés particulières auxquelles vous êtes confronté(e), en vous appuyant sur les atouts spécifiques dont vous disposez pour manager avec succès.

Animatrice : Valérie TITON

de 8 h 45 à 17 h – Brit'hôtel à Saint-Grégoire
de 8 h 45 à 17 h – Thermes Marins de Saint-Malo
Frais de participation : 40 € TTC (déjeuner inclus)