

Catalogue de formation

DÉCOUVREZ NOS FORMATIONS COURTES POUR L'ANNÉE

Des offres de
**formation
sur-mesure**
adaptées à vos
besoins

Communication/Marketing

Management

Vente/Commerce

Anglais

Informatique

Aix-en-Provence

Châteaurenard

Marignane

Marseille

Bastia - Corse

Fort-de-France - Martinique

Baie Mahault - Guadeloupe

Cayenne - Guyane



04.13.25.92.13
06.13.66.84.42

www.idevformation.com

*Certaines formations peuvent nécessiter le présentiel uniquement.



le campus de la formation et de l'alternance

Se former en entreprise n'a jamais été aussi **simple** !

Bienvenue dans **notre programme de formation flexible et sur-mesure conçu pour répondre aux besoins spécifiques des employeurs et des salariés**. Nous comprenons que chaque individu et chaque entreprise a **des exigences uniques en matière de développement des compétences**, c'est pourquoi nos modalités sont conçues pour offrir **une expérience personnalisée et efficace**.

L'approche par bloc de compétences Des dispositifs à la carte

L'un des principaux avantages de notre programme est l'utilisation de dispositifs à la carte en travaillant par bloc de compétences. Plutôt que de suivre un parcours de formation rigide, nous vous permettons de **sélectionner les modules qui correspondent le mieux à vos objectifs professionnels**. Ainsi, vous pouvez vous concentrer sur l'acquisition des compétences spécifiques dont vous avez besoin, **sans « gaspiller » de temps sur des contenus déjà maîtrisés**.



Une couverture du territoire au niveau national Présentiel, dématérialisé ou Blended Learning

Notre programme offre **une couverture complète sur le territoire national**. Que vous soyez basé **en zone rurale ou urbaine**, nos formations sont disponibles **en présentiel, en ligne (dématérialisé) et en mode Blended Learning** (mêlant les deux approches). Vous avez la liberté de choisir **la méthode d'apprentissage qui convient le mieux** à votre emploi du temps et à vos préférences personnelles.



Rythme CFA / Entreprise modulables Faciliter l'apprentissage pour tous !

Enfin, nous comprenons que l'équilibre entre la formation et les exigences de l'entreprise est essentiel. C'est pourquoi nous proposons **des rythmes de formation modulables**. Nous nous adaptons ainsi à vos contraintes professionnelles, en vous permettant de **suivre nos formations sans compromettre vos responsabilités au travail**. Vous pouvez ainsi organiser votre emploi du temps de manière à concilier au mieux votre apprentissage avec vos obligations professionnelles.

En résumé, nos modalités de formation sont conçues pour **s'adapter à votre rythme de vie, à vos besoins spécifiques et à vos objectifs professionnels**. Que vous soyez un employeur cherchant à renforcer les compétences de votre équipe ou un salarié désireux de progresser dans votre carrière, nous sommes là pour **vous accompagner dans votre parcours d'apprentissage**. Faites le premier pas vers un avenir professionnel prometteur en rejoignant nos formations dès aujourd'hui.

Comment faire **financer** sa formation ?

FINANCEMENT VIA CPF

Caisse des dépôts

FINANCEMENT PAR L'ENTREPRISE

Plan Développement des
Compétences de l'Entreprise

FINANCEMENT PRIVÉ ET PERSONNEL

Fonds propres

FINANCEMENT PAR TRANSITIONS PRO.

Public salarié uniquement

LES MODALITÉS



Présentiel

La formation se déroule sur plus de 20 sites de formation d'IDEV (voir page adjacente).

Présentiel



Classe Virtuelle

La formation s'appuie sur des **classes virtuelles** ou via des outils collaboratifs. Le formateur anime et échange avec le groupe de stagiaires à distance, en visioconférence. Cette formation peut être organisée en demi-journées.

À distance
Classe virtuelle



E-Learning

La formation se fait en toute autonomie sur notre plateforme e-learning, avec un suivi par nos équipes pédagogiques.

À distance
E-Learning

Nos centres de formation

Retrouvez-nous en métropole et en territoire Ultra-Marin

PACA

Marseille Zamenhof :

15 rue du Docteur Zamenhof – Immeuble Paul Cézanne
13016 - Marseille

Aix en Provence :

11 bd de la Grande Thumine, Parc d'Ariane – Bât A
13090 - Aix en Provence

Châteaurenard :

7 rue Georges Bizet
13160 Châteaurenard

Marignane :

1 rue Jacqueline Auriol - Immeuble Floricity – Bât. C
13700 Marignane

CORSE :

Bastia :

Rue Paratojo – Résidence Bellavista
20200 Bastia

MARTINIQUE :

Fort-de-France :

Immeuble Marsan - 1er étage - rue du Saint-Christophe - Kerlys
97200 Fort-de-France

GUADELOUPE :

Baie-Mahault :

Immeuble Futur - 44 rue Henri Becquerel - Jarry
97122 Baie-Mahault

GUYANE :

Cayenne :

76 avenue Général Charles de Gaulle
97300 Cayenne

La liste de nos différentes formations par filière !

● Communication et Marketing

Initiation au Marketing et à la Communication **P.8**

La communication interne **P.9**

Optimiser la prise de vue par smartphone **P.10**

● Management

Développer ses compétences de manager **P.11**

Manager une équipe de proximité **P.12**

Manager une équipe **P.13**

Gestion de conflits **P.14**

● Vente et commerce

Se lancer dans le E-Commerce **P.15**

Connaître son client **P.16**

Favoriser l'expérience client **P.17**

Booster sa prospection commerciale **P.18**

Réussir sa prospection téléphonique **P.19**

Valoriser la relation client **P.20**

Accueillir et conseiller son client en magasin **P.21**

● Maîtrise de l'anglais

Booster son anglais professionnel - Vente et commerce

P.22

Booster son anglais professionnel (2) - Tourisme - CHL

P.23

Anglais perfectionnement TOEIC

P.24

● Informatique

Initiation bureautique

P.25

Perfectionnement bureautique

P.26

Maîtriser un environnement collaboratif

P.27

« Initiation au Marketing et à la Communication »

Comprendre comment élaborer sa stratégie et son plan d'actions



Objectifs de la Formation

- **Augmenter sa visibilité** auprès des cibles prospects en mettant en valeur ses atouts.
- Informer pour **fidéliser de façon durable** en utilisant les différents canaux.

Contenu de la Formation

- **Élaborer sa stratégie de marketing communication** en définissant des objectifs clairs et atteignables.
- **Comprendre et utiliser les différents canaux à sa disposition** (médias en-ligne et hors-ligne et opérations hors-média).
- **Définir son plan d'actions** en prenant en compte ses ressources.

2 JOURS

14 HEURES

Attestation de formation

✓ Présentiel ✓ Distanciel



**Formation
Professionnalisante**

**Financements
mobilisables**

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

à partir de 990€

« La communication interne »

La clé du succès pour son entreprise



Objectifs de la Formation

2 JOURS

14 HEURES

- Comprendre les **bénéfices d'une communication interne** efficace pour la productivité de l'entreprise.
- Concevoir une **stratégie et un plan de communication interne**.
- **Maîtriser les outils** de communication interne en et hors ligne.

Attestation de formation

✓ **Présentiel** ✓ **Distanciel**



**Formation
Professionnalisante**

Contenu de la Formation

Financements mobilisables

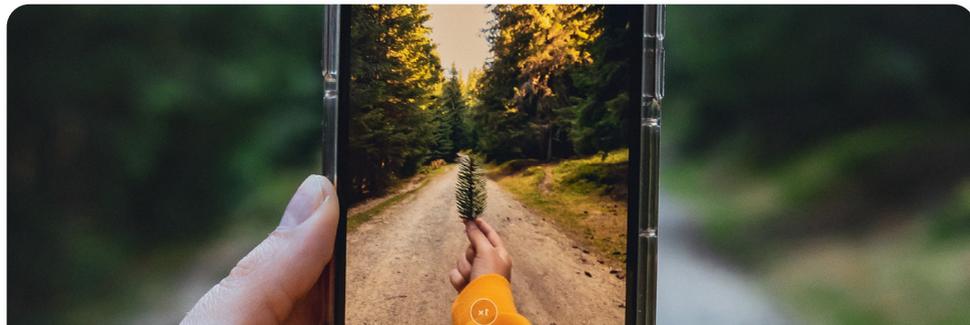
- **Mener un audit** sur la communication interne de son entreprise.
- **Mettre en place un plan de communication interne** et définir les programmes d'action en fonction de ses besoins et ressources.
- **S'approprier les outils** de communication pour **créer une cohésion interne** et favoriser le travail transversal.

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

à partir de 990€

« Optimiser la prise de vue par smartphone »

Utiliser correctement un smartphone pour prendre les meilleurs clichés



Objectifs de la Formation

2 JOUR

14 HEURES

- Évaluer la lumière et ses caractéristiques.
- Identifier les techniques de cadrage.
- Maîtriser les réglages de son smartphone pour améliorer ses photos.

Attestation de formation

✓ Présentiel ✓ Distanciel

Contenu de la Formation



Formation
Professionnalisante

- Adapter la mise au point.
- Comprendre l'apport du double objectif.
- Évaluer les conditions de luminosité dans divers environnements.
- Optimiser ses photos avec des applications de traitement d'images.
- Identifier les applications photos incontournables sur iOS et Android.

Financements mobilisables

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

à partir de 990€

« Développer ses compétences de manager »

Améliorez vos capacités en matière de gestion d'équipe



Objectifs de la Formation

2 JOURS

14 HEURES

- Améliorer et développer ses **compétences managériales**.
- Faire évoluer ses techniques de management pour **impliquer et motiver ses collaborateurs**.
- Développer son **leadership**.

Attestation de formation

✓ **Présentiel** ✓ **Distanciel**

Contenu de la Formation



**Formation
Professionnalisante**

- **Identifier et réinvestir ses compétences** dans la fonction managériale.
- Maîtriser les **techniques et méthodes de management d'équipe**.
- Le leadership : comment **développer et exercer son influence**.
- Comprendre l'importance de l'implication des collaborateurs pour **engager et responsabiliser**.

**Financements
mobilisables**

- **Financement privé**
- **Plan de Développement des Compétences : OPCO**
- **Transitions Pro**

à partir de 1000€

« Manager une équipe de proximité »

Renforcez votre leadership au quotidien



Objectifs de la Formation

- Comprendre **les principes du management de proximité**.
- Apprendre à **évaluer les performances des membres de l'équipe**, à identifier les forces et les faiblesses individuelles.
- **Acquérir des compétences de prise de décision** basées sur l'analyse des données.

Contenu de la Formation

- **Connaître son rôle**, ses missions et ses objectifs.
- **Connaître les contraintes et les limites** du pouvoir.
- **Améliorer et adapter son style** aux situations, contextes et collaborateurs.
- **Comprendre les mécanismes de l'autonomie** : compétences et implication.

6 JOURS

42 HEURES

Attestation de formation

Certification professionnelle

Enregistrée au RS:RS5968

✓ **Présentiel** ✓ **Distanciel**



Formation Certifiante

Financements mobilisables

- **Financement privé**
- **Plan de Développement des Compétences : OPCO**
- **Transitions Pro**

à partir de 3800€

« Manager une équipe »

Développement personnel et impact sur l'équipe



Objectifs de la Formation

- Fournir aux participants **les compétences essentielles** pour diriger efficacement une équipe.
- Offrir des outils pratiques pour développer un leadership solide.
- Favoriser la collaboration et améliorer les performances globales de l'équipe.

Contenu de la Formation

- Apprendre les fondamentaux du Management d'Équipe.
- Développement du Leadership et Performance de l'Équipe.

3 JOURS

21 HEURES

Attestation de formation

✓ Présentiel ✓ Distanciel



Formation
Professionnalisante

Financements
mobilisables

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

à partir de 1990€

« Gestion de conflits »

Entre salariés / avec les clients : apprendre à les anticiper et les maîtriser



Objectifs de la Formation

- **Gagner en confort et en efficacité** dans la gestion des conflits.
- **Comprendre sa sphère d'influence** pour traiter le conflit.
- Aborder **l'après-conflit** avec efficacité.

Contenu de la Formation

- Comprendre et analyser **les différents types et niveaux de conflit**.
- Apprendre à **anticiper** les conflits.
- Adopter des comportements efficaces pour **sortir du conflit**.
- Sortir des conflits par **la régulation, la médiation** ou **l'arbitrage**.

2 JOURS

14 HEURES

Attestation de formation

✓ **Présentiel** ✓ **Distanciel**



**Formation
Professionalisante**

**Financements
mobilisables**

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

à partir de 950€

« Se lancer dans le E-Commerce »

Un gage de croissance pour l'entreprise



Objectifs de la Formation

- Comprendre **les enjeux du E-commerce** dans l'environnement actuel.
- Maîtriser **les outils numériques** nécessaires à la mise en œuvre du E-commerce.
- Identifier **les ressources logistiques** nécessaires à la vente en ligne.

Contenu de la Formation

- Comprendre **les facteurs-clés de succès** d'une bonne stratégie digitale.
- **Élaborer, budgétiser et mettre en œuvre** la stratégie digitale.
- **Définir et structurer** l'activité d'une E-boutique.
- Maîtriser **les outils numériques** indispensables.

2 JOURS

14 HEURES

Attestation de formation

✓ **Présentiel** ✓ **Distanciel**



**Formation
Professionalisante**

Financements mobilisables

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

à partir de 990€

« **Connaître son client** »

Comprendre sa clientèle pour améliorer ses ventes



Objectifs de la Formation

- Comprendre **les caractéristiques de sa clientèle**.
- Travailler son offre à travers **l'analyse du profil de son client**.
- Améliorer la **Relation Client**.

Contenu de la Formation

- Définir sa **segmentation marketing** et son ciblage.
- Appréhender et **mettre en œuvre la méthodologie adéquate** à la bonne compréhension de son client.
- Comprendre et optimiser la **Gestion de la Relation Client (GRC)**.
- Adapter sa **stratégie marketing et commerciale** aux besoins de sa clientèle.

2 JOURS

14 HEURES

Attestation de formation

✓ **Présentiel** ✓ **Distanciel**



**Formation
Professionnalisante**

**Financements
mobilisables**

- **Financement privé**
- **Plan de Développement des Compétences : OPCO**
- **Transitions Pro**

à partir de 990€

« Favoriser l'expérience client »

Améliorer votre fidélisation client



Objectifs de la Formation

2 JOURS

14 HEURES

Attestation de formation

- Connaître **les enjeux et bénéfices de l'expérience client** pour la mettre en oeuvre.
- Acquérir **les outils et méthodes pour améliorer l'expérience client**.
- Mettre **l'expérience client au coeur de sa stratégie marketing** pour se différencier.

✓ **Présentiel** ✓ **Distanciel**



**Formation
Professionalisante**

Contenu de la Formation

**Financements
mobilisables**

- **Comprendre son client** afin d'améliorer l'expérience client.
- **Simplifier et fluidifier le parcours client**.
- **Intégrer le marketing relationnel** pour engager ses clients.
- **Améliorer la satisfaction client** pour le fidéliser.
- **Utiliser les retours clients** pour améliorer son offre et générer des ventes additionnelles.

- **Financement privé**
- **Plan de Développement des Compétences : OPCO**
- **Transitions Pro**

à partir de 990€

« Booster sa prospection commerciale »

Pour développer son chiffre d'affaires



Objectifs de la Formation

- Maîtriser les différentes techniques de prospection.
- Cibler et qualifier les prospects.
- Organiser une campagne de prospection efficace.
- Mesurer sa prospection commerciale.

Contenu de la Formation

- Définir une cible de prospects/clients à prospecter en cohérence avec les objectifs de l'entreprise.
- Créer, renseigner et qualifier le fichier prospects/clients de l'entreprise (CRM).
- Choisir, suivre et évaluer une démarche de prospection analogique et numérique.
- Élaborer, budgétiser et mettre en oeuvre la prospection commerciale.

4 JOURS

28 HEURES

Attestation de formation

✓ Présentiel ✓ Distanciel



Formation
Professionnalisante

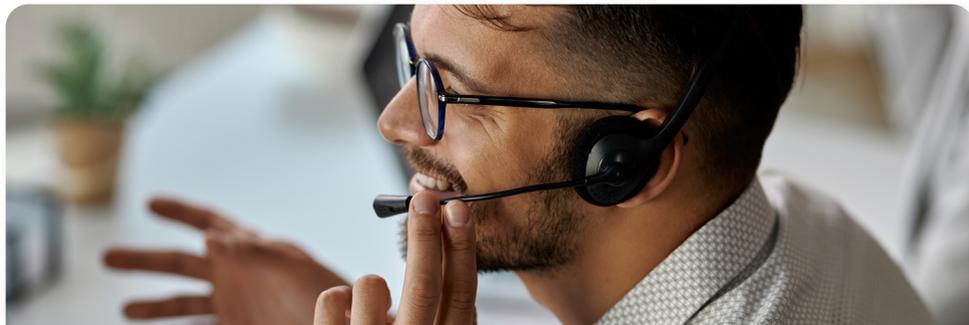
Financements
mobilisables

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

à partir de 1500€

« Réussir sa prospection téléphonique »

Maîtrisez l'art de la communication persuasive



Objectifs de la Formation

- Acquérir **les techniques efficaces de prospection** par téléphone.
- Cibler et qualifier les prospects.
- Organiser une campagne de prospection téléphonique efficace.
- Mesurer sa prospection téléphonique.

Contenu de la Formation

- Rappel des fondamentaux de la prospection téléphonique.
- Définir une cible de prospects/clients à prospecter en cohérence avec les objectifs de l'entreprise.
- Mettre en oeuvre **les techniques d'argumentation et de rebond face aux objections** pour obtenir des rendez-vous.
- Évaluer une démarche de prospection téléphonique.

3 JOURS

21 HEURES

Attestation de formation

✓ **Présentiel** ✓ **Distanciel**



**Formation
Professionalisante**

**Financements
mobilisables**

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

à partir de 1125€

« Valoriser la relation client »

Suivi et fidélisation client



Objectifs de la Formation

- Développer ou renforcer un programme d'actions de fidélisation client.
- Acquérir des méthodes pratiques pour mettre en oeuvre des actions de fidélisation.
- Intégrer des outils de mesure de la satisfaction client.

Contenu de la Formation

- Maîtriser la relation client.
- Connaître les outils de fidélisation.
- Identifier et caractériser les critères de satisfaction client.
- Pérenniser le capital fidélisation.

2 JOURS

14 HEURES

Attestation de formation

✓ Présentiel ✓ Distanciel



Formation
Professionnalisante

Financements
mobilisables

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

à partir de 990€

« Accueillir et conseiller son client en magasin »

Assurer une vente efficace



Objectifs de la Formation

- Développer sa connaissance produits et services du point de vente.
- Maîtriser les 7 étapes de la vente en magasin de la prise de contact client au closing de la vente.
- Assurer une prise en charge de qualité du client.
- Gérer les réclamations du client.

Contenu de la Formation

- Connaître les typologies client, comportements et motivations d'achat des clients.
- Connaître l'offre produits et services du magasin et de la concurrence.
- Pratiquer les techniques d'accueil du client avec une posture professionnelle.

3 JOURS

21 HEURES

Attestation de formation

✓ Présentiel ✓ Distanciel



Formation
Professionalisante

Financements mobilisables

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

à partir de 1125€

Maîtrise de l'Anglais

« Booster son anglais professionnel »

Métiers de la vente et du commerce



Objectifs de la Formation

- Gagner en confort et en efficacité dans la vente et promotion de son offre vers un public anglophone.
- Construire un argumentaire de vente impactant en anglais.
- Se perfectionner dans la présentation orale de son offre.

Contenu de la Formation

- Acquérir le vocabulaire anglais de son secteur d'activité
- Comprendre la structure de l'argumentaire de vente en anglais.
- Rédiger un argumentaire de vente impactant.
- Défendre son argumentaire de vente à l'oral : les bonnes pratiques.

3 JOURS

21 HEURES

Attestation de formation

✓ Présentiel ✓ Distanciel



Formation
Professionnalisante

Financements mobilisables

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

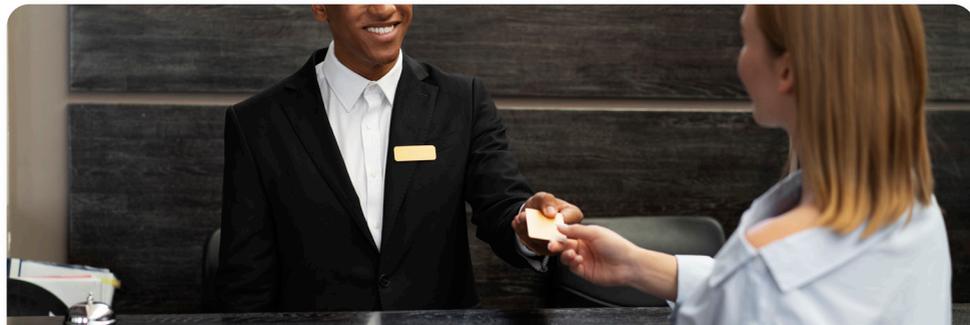
Certification
TOEIC
sur demande

à partir de 1500€

Maîtrise de l'Anglais

« Booster son anglais professionnel »

Métiers de l'Hôtellerie-Restauration/ Tourisme



Objectifs de la Formation

3 JOURS

21 HEURES

- Acquérir le vocabulaire anglais spécifique aux domaines de l'hôtellerie / restauration et du tourisme.
- Maîtriser les principales difficultés de construction d'une phrase.
- Appréhender les comportements socioculturels des anglophones.

Attestation de formation

✓ Présentiel ✓ Distanciel



Formation
Professionnalisante

Contenu de la Formation

Financements mobilisables

- S'intégrer pleinement dans une équipe de travail internationale, notamment anglophone.
- Apprendre le vocabulaire et les phrases "clés" de l'hôtellerie et la restauration.
- Enrichir son vocabulaire utile.
- Relation-client : Gérer des clients difficiles, les réclamations.

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

Certification
TOEIC
sur demande

à partir de 1500€

Maîtrise de l'Anglais

« Anglais perfectionnement TOEIC »

Anglais professionnel



Objectifs de la Formation

- Maîtriser l'anglais usuel et l'anglais spécifique à l'écrit comme à l'oral.
- Développer des compétences pour tenir une conversation professionnelle.
- Acquérir un vocabulaire technique adapté à des postes à responsabilité.

Contenu de la Formation

- Maîtriser la langue pour un usage professionnel.
- Développement et consolidation des connaissances de l'écrit en Anglais.
- Atelier de communication orale.

6 JOURS

42 HEURES

Attestation de formation

Certification TOEIC

Enregistrée au RS:RS6151

✓ Présentiel ✓ Distanciel



Formation Certifiante

Financements mobilisables

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

à partir de 3300€

« Initiation bureautique »

Acquérir les bases essentielles en matière de bureautique



Objectif de la Formation

- Comprendre les différents outils bureautiques.
- Acquérir les bases des fonctionnalités de la suite Microsoft 365.

Contenu de la Formation

- Utiliser une messagerie (Outlook, Gmail).
- Découvrir et pratiquer l'environnement Windows.
- Rechercher des informations sur le web.
- Initiation aux logiciels Word, Excel et Powerpoint.

3 JOURS

21 HEURES

Attestation de formation

✓ Présentiel ✓ Distanciel



Formation
Professionnalisante

Financements mobilisables

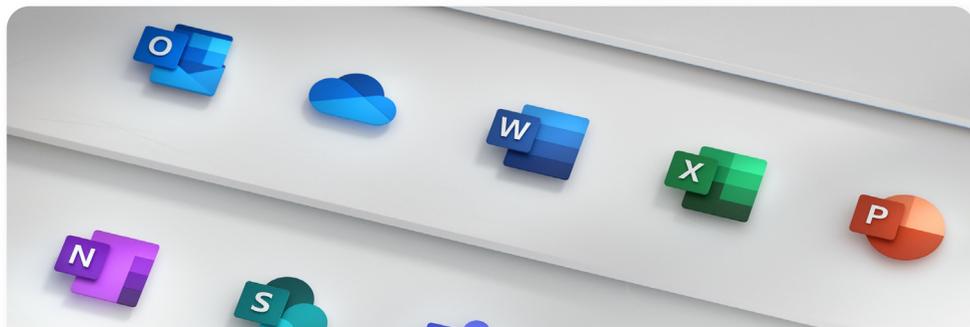
- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

Certification
ICDL
sur demande

à partir de 1350€

« Perfectionnement bureautique »

Passez au niveau supérieur dans la maîtrise de vos outils



Objectifs de la Formation

- **Maîtriser** les outils bureautiques.
- **Utiliser les fonctions avancées** des différents logiciels de l'environnement Microsoft 365.

Contenu de la Formation

- **Maîtriser le publipostage** sur Word et ses autres fonctionnalités avancées.
- Excel : utilisation et gestion des données entre classeurs, import/export, **tableaux de croisés dynamiques**.
- **Développement plus approfondis** des outils Teams, Sharepoint, Power Automate, One Drive...

3 JOURS

21 HEURES

Attestation de formation

✓ **Présentiel** ✓ **Distanciel**



**Formation
Professionnalisante**

**Financements
mobilisables**

- Financement privé
- Plan de Développement des Compétences : OPCO
- Transitions Pro

Certification
ICDL
sur demande

à partir de 1650€

« Maîtriser un environnement collaboratif »

Utilisez les nouveaux outils collaboratif pour améliorer vos performances



Objectifs de la Formation

- Apprendre comment **créer un espace de travail partagé**.
- Savoir **organiser des réunions, échanger des fichiers, sécuriser ses échanges**.
- Comprendre et **administrer un espace partagé**.

Contenu de la Formation

- **Gérer son calendrier** et ses tâches.
- **Assurer le suivi** d'un projet.
- **Utiliser les outils d'édition en ligne** et apprendre à les coéditer.
- **Planifier et animer** des réunions.
- **Partager** des documents et des fichiers en ligne.

1 JOUR

7 HEURES

Attestation de formation

✓ **Présentiel** ✓ **Distanciel**



**Formation
Professionalisante**

**Financements
mobilisables**

- **Financement privé**
- **Plan de Développement des Compétences : OPCO**
- **Transitions Pro**

à partir de 300€



Nous contacter :

Par téléphone : **04.13.25.92.13 - 06.13.66.84.42**

Par email : **entreprise@idevformation.com**

Réseaux sociaux :

Retrouvez-nous également sur :



www.idevformation.com