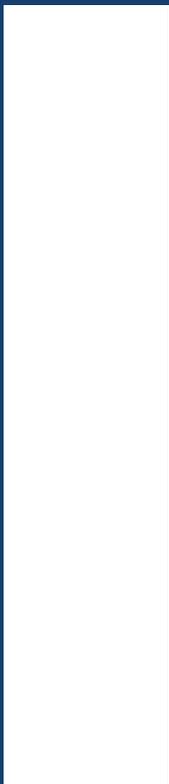
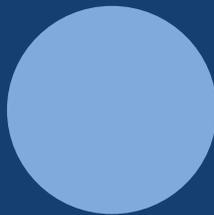
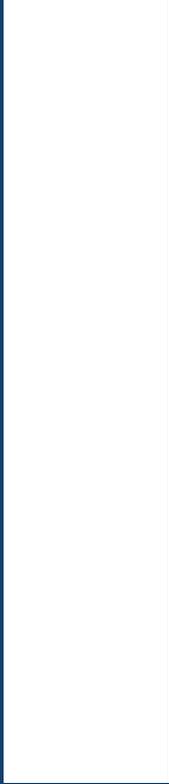
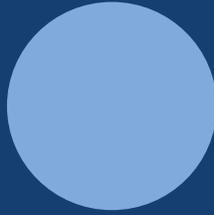


IFC
• votre métier
DIS
• notre priorité



p. 3	Qui sommes-nous ?
p. 11	Nos formations professionnelles
p. 79	Entreprises, votre formation sur-mesure
p. 82	Contact et inscription



Qui sommes-nous ?

10

bonnes raisons de vous former avec IFCDiS

1 Votre métier est notre priorité

Envie d'une vraie formation utile et concrète ? Rejoignez nos programmes 100% pensés pour apprendre un métier, devenir professionnel et trouver facilement un emploi. Depuis 1993, nous formons plus 5 000 apprenants par an aux métiers du commerce, de la vente et de la gestion administrative.

2 Du commerce à la gestion

Vous aimez le commerce, le contact avec le client ? Ou au contraire, préférez les métiers de gestion ? Notre offre de formations propose de multiples spécialités, des fonctions administratives jusqu'aux métiers liés à la surface de vente. Avec IFCDiS, choisissez la formation qui vous correspond.

3 Apprenez où vous voulez, à votre rythme

Manque de temps, emploi du temps trop chargé pour vous former ? Avec IFCDiS, apprenez où vous voulez, quand vous voulez : la plupart de nos formations sont proposées à distance ou en format hybride, depuis un ordinateur.

4 Vous n'êtes jamais seuls, vous êtes toujours accompagnés

Peur d'abandonner, d'être seul face à un écran d'ordinateur ? Avec IFCDiS, vous êtes toujours accompagnés : points téléphoniques réguliers, vidéoconférences collectives, référents spécialisés dans l'accompagnement, coaching individuel, référente sociale en cas de difficulté, ateliers de techniques de recherche d'emploi, etc.

5 Relevez le défi : passez du niveau CAP au niveau BAC+2 en moins de 3 ans !

Nos formations sont pensées pour intégrer des parcours certifiants et évolutifs. Rejoignez nos parcours « Ose » ou « Métiers » et passez d'un niveau CAP à un niveau Bac+2 en moins de 3 ans.



6 Facilitez votre accès à l'emploi, dynamisez votre évolution pro

Vous êtes en transition professionnelle ou demandeur d'emploi ? Vous souhaitez évoluer vers un autre métier ? Alternance, parcours pour demandeurs d'emploi, formations à la carte : optez pour la formule qui répond à vos objectifs !

7 IFCDiS, toujours accessible

Vous êtes en situation de handicap et souhaitez apprendre un métier ? Vous pouvez vous former en intégralité chez IFCDiS : toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, en présentiel comme en distanciel.

8 Nos résultats parlent d'eux-même

98 %
de nos stagiaires
sont satisfaits

95 %
de réussite
au passage du titre

70 %
de retour à l'emploi
après 6 mois

Une formation de qualité qui m'a fait gagner en compétences, l'équipe d'IFCDiS m'a soutenue tout au long du parcours et je suis maintenant en CDI, merci à eux !

Karine D.

9 Rejoignez notre communauté d'anciens apprenants

IFCDiS, c'est une communauté de plus de 50 000 anciens apprenants depuis la création de notre entreprise.

Rejoignez 98% de nos stagiaires satisfaits de leur formation, comme Karine D.

10 Tous ensemble

Nous sommes une entreprise familiale implantée à Toulouse depuis nos débuts. Avec nous, pas de call center ou de réponses automatisées : toute notre équipe est à votre écoute et animée par les mêmes valeurs : la proximité, l'efficacité, la convivialité, l'intégrité. Nous avons tous à cœur le même projet : votre métier est notre priorité !

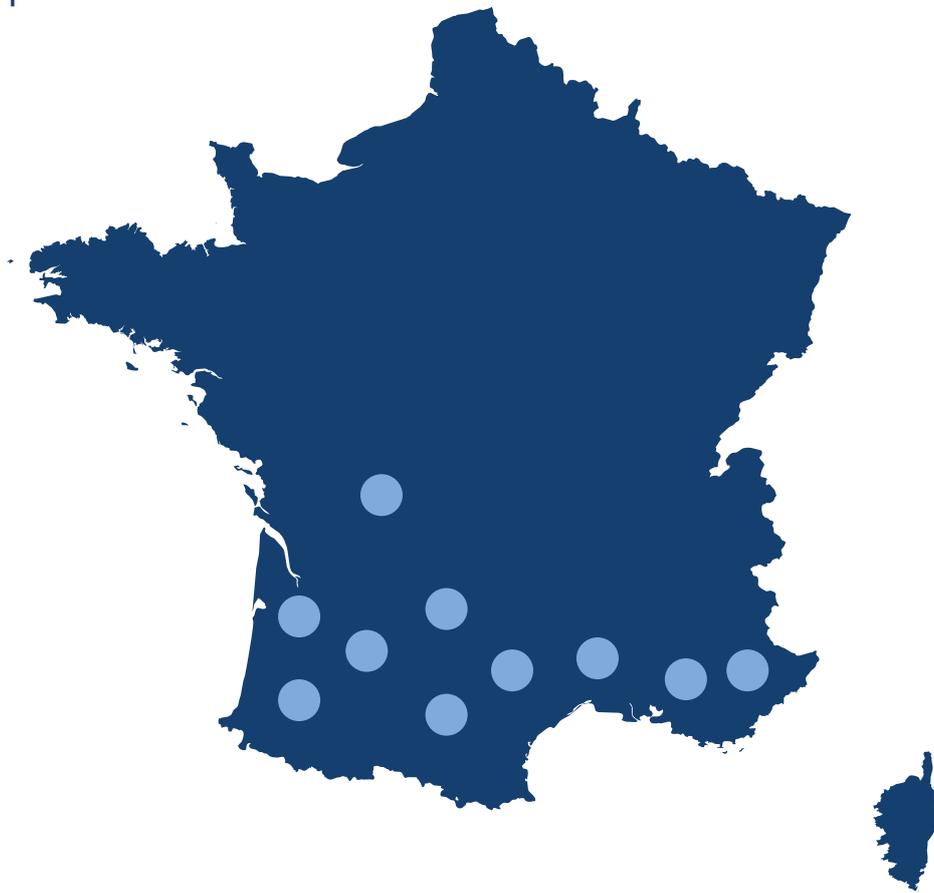
Des questions ?
Rendez-vous sur ifcdiS.fr
ou au 05 62 14 45 67



IFCDis à côté de chez vous

Vous habitez les régions d'Occitanie,
de Nouvelle Aquitaine ou
de Provence-Alpes-Côte d'Azur ?

Rejoignez nos formations
en présentiel !



OCCITANIE

Agde
Albi
Alès
Auch
Béziers
Carcassonne
Castres
Foix
Toulouse
Montauban

Montpellier
Pamiers
Perpignan
Sète
Tarbes

NOUVELLE AQUITAINE

Bordeaux
Limoges

PROVENCE- ALPES- CÔTE D'AZUR

Nice
Marseille
Toulon



Notre différence, notre pédagogie

APPRENDRE UN MÉTIER

Des savoir-faire utiles et concrets, dispensés par nos formateurs professionnels

98% de nos apprenants sont satisfaits de nos formations

Plus de **5 000 stagiaires** nous font confiance chaque année

Commerce et vente
Sécurité et prévention des risques
Gestion, RH et administration
Négociation et relation client
Certiphyto
Bureautique

6 THÉMATIQUES DE FORMATION

NOS PARCOURS PRÊTS À L'EMPLOI

Des parcours pensés pour faciliter l'accès, la progression et le retour à l'emploi

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

Promotion par l'Alternance (Pro A)

Formations à la carte

Parcours pour demandeur d'emploi

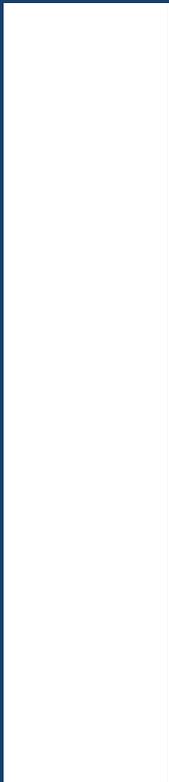
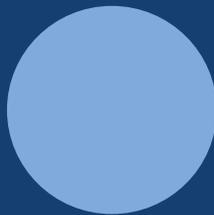
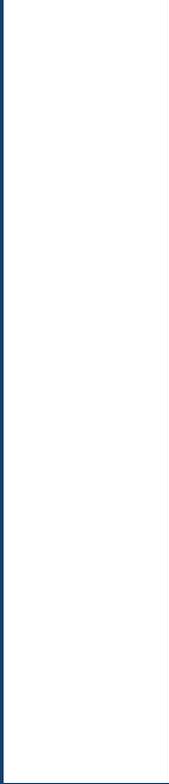
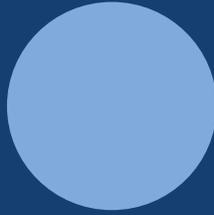
Niveau 3 (CAP) : 5 formations
Niveau 4 (BAC) : 6 formations
Niveau 5 (BTS/DEUG/DUT/DEUST) :
7 formations
Niveau 6 (Licence/Licence
professionnelle/BUT/Maîtrise) :
1 formation

DES FORMATIONS CERTIFIANTES

FINANCEMENT À 100% SOUS 48H

Toutes nos formations sont accessibles sous 48 h

Financement possible à 100% pour nos apprenants



Nos formations
professionnelles

Index : des formations pour tous

BUREAUTIQUE

Excel débutant	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 18
Word débutant	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 18
PowerPoint débutant	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 19
PowerPoint avancé	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 19

CERTIPHYTO

Certiphyto DENSA	Distanciel	Sans niveau spécifique	CPF	Réglementaire	p. 22
Certiphyto Opérateur	Distanciel	Sans niveau spécifique	CPF	Réglementaire	p. 22
Certiphyto DESA	Distanciel	Sans niveau spécifique	CPF	Réglementaire	p. 23
Certiphyto Vente	Distanciel	Sans niveau spécifique	CPF	Réglementaire	p. 23
Certiphyto Conseil	Distanciel	Sans niveau spécifique	CPF	Réglementaire	p. 24

COMMERCE ET VENTE

Employé commercial (TP)	Distanciel ou présentiel	Niveau 3 – CAP	Alternance	CPF	p. 28
Employé de magasin (CQP)	Distanciel	Niveau 3 – CAP	Alternance	CPF	p. 28
Employé de drive (CQP)	Distanciel	Niveau 3 – CAP	Alternance	CPF	p. 29
Conseiller de vente de produits alimentaires (CQP)	Distanciel	Niveau 3 – CAP	Alternance	CPF	p. 29
Poissonnier (CQP)	Distanciel	Niveau 3 – CAP	Alternance	CPF	p. 30
Conseiller de vente (TP)	Distanciel ou présentiel	Niveau 4 – BAC	Alternance	CPF	p. 30
Assistant manager d'unité marchande (TP)	Distanciel ou présentiel	Niveau 4 – BAC	Alternance	CPF	p. 31
Animateur opérationnel en magasin (CQP)	Distanciel	Niveau 4 – BAC	Alternance	CPF	p. 31
Manager d'Unité Marchande (TP)	Distanciel ou présentiel	Niveau 5 – BAC +2	Alternance	CPF	p. 32
Assistant Commercial (TP)	Présentiel	Niveau 5 – BAC +2	Alternance	CPF	Nouveau! p. 32
Manager opérationnel en magasin (CQP)	Distanciel	Niveau 5 – BAC +2	Alternance	CPF	p. 33
Manager opérationnel d'un point de vente (CQP)	Distanciel	Niveau 6 – Licence/ Licence professionnelle/ BUT/Maîtrise	Alternance	CPF	p. 33
L'impact des promos et de la casse sur la marge	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 34
Traiter une commande Internet Initiation	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 34
Calculer un prix et une marge	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 35
Introduction à la Bio	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 35
Réaliser le merchandising	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 36
Les étapes de la vente	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 36

Mettre en rayon libre-service	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 37
Encaisser des produits	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 37
Gérer les stocks en réserve	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 38
Préparer et vendre des fruits et légumes	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 38
Préparer et vendre de la charcuterie	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 39
Avoir une démarche d'étalagiste en magasin	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 39
La réception, le stockage, les non conformes et la réglementation	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 40
Transformation et valorisation des produits de la mer	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 40
Maîtriser l'implantation et la gestion du rayon fruits et légumes	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 41
Maîtrisez les clés d'une stratégie commerciale gagnante	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 41
Adaptez votre discours commercial pour convaincre et booster vos ventes	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 42
Réussissez votre prospection : techniques et outils clés	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 42
Approchez vos prospects et convertissez-les en clients	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 43

GESTION, RH & ADMINISTRATION

Comptable assistant (TP)	Présentiel	Niveau 4 – BAC	Alternance	CPF	Nouveau!	p. 46
Secrétaire comptable (TP)	Présentiel	Niveau 4 – BAC	Alternance	CPF	Nouveau!	p. 46
Secrétaire assistant (TP)	Présentiel	Niveau 4 – BAC	Alternance	CPF	Nouveau!	p. 47
Assistant ressources humaines (TP)	Présentiel	Niveau 5 – BAC +2	Alternance	CPF	Nouveau!	p. 47
Gestionnaire de paie (TP)	Présentiel	Niveau 5 – BAC +2	Alternance	CPF	Nouveau!	p. 48
Gestionnaire comptable et fiscal (TP)	Présentiel	Niveau 5 – BAC +2	Alternance	CPF	Nouveau!	p. 48
Maître d'apprentissage - Tuteur	Distanciel	Sans niveau spécifique		Réglementaire		p. 49
S'initier à la communication sur les réseaux sociaux	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 49
Communiquer au quotidien avec son équipe	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 50
Organiser et planifier le travail en magasin	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 50
Les fondamentaux du management en magasin	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 51
Optimiser la rentabilité du linéaire	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 51
Accompagner et développer les compétences des collaborateurs	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 52
Cadre réglementaire et planification	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 52
Développement durable et RSE	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 53
Sensibilisation à la transition écologique	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 53
L'Égalité Femmes/Hommes	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 54
Recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 54
Initiation au droit du travail pour les managers	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 55
Adapter son style de management	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 55

Fixer et suivre des objectifs	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 56
Maîtriser le feedback	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 56
Déléguer efficacement	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 57
Devenez un manager performant : rôles, compétences et bonnes pratiques	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 57
Leadership commercial : motivez, animez, performez !	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 58
Référents Harcèlement CSE & Entreprise	Présentiel	Sans niveau spécifique		Réglementaire	p. 58
Membre du CSE en sécurité et conditions de travail (SSCT)	Présentiel	Sans niveau spécifique		Réglementaire	p. 59
Membre du CSE en sécurité et conditions de travail (SSCT) - Renouvellement	Présentiel	Sans niveau spécifique		Réglementaire	p. 59
Formation économique, sociale et environnementale des membres du CSE	Présentiel	Sans niveau spécifique		Réglementaire	p. 60
Formation économique, sociale et environnementale des membres du CSE - Renouvellement	Présentiel	Sans niveau spécifique		Réglementaire	p. 60

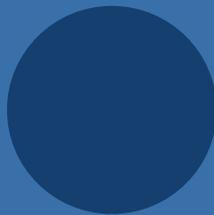
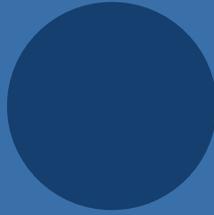
NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

Négociateur Technico-Commercial (TP)	Distanciel ou présentiel	Niveau 5 – BAC +2	Alternance	CPF	p. 64
Comprendre le client pour adapter son offre dans un environnement omnicanal	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 64
Gérer la relation client	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 65
Excellez dans la gestion des clients exigeants	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 65
Gestion des conflits : préservez la cohésion et boostez la performance	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 66

SÉCURITÉ ET PRÉVENTION DES RISQUES

Prévention des risques liés au travail sur écran	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 70
Sensibilisation à l'accueil de personnes en situation de handicap	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 70
Incendie : les bases évacuation	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 71
Prévention des risques liés à l'activité physique : gestes et postures	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 71
Gestes de premiers secours	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 72
Manager la sécurité et la santé au travail dans un point de vente	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 72
Exercices d'évacuation et manipulation extincteurs	Présentiel	Sans niveau spécifique		Nouveau!	p. 73
Équipier de première intervention	Présentiel	Sans niveau spécifique		Nouveau!	p. 73
Évacuation guide-file et serre-file	Présentiel	Sans niveau spécifique		Nouveau!	p. 74
Sauveteur Secouriste du Travail	Présentiel	Sans niveau spécifique		Réglementaire Nouveau!	p. 74
Sauveteur Secouriste du Travail MAC	Présentiel	Sans niveau spécifique		Réglementaire Nouveau!	p. 75
Gestes et postures	Présentiel	Sans niveau spécifique		Nouveau!	p. 75
Habilitation électrique BT BS BE Manœuvre	Présentiel	Sans niveau spécifique		Réglementaire Nouveau!	p. 76





BUREAUTIQUE

Excel débutant (f/h)

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Découvrir l'univers d'Excel et ses principales fonctionnalités
- ✓ Maîtriser les bases pour utiliser Excel au quotidien
- ✓ S'initier aux formules essentielles pour gagner en efficacité

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Word débutant (f/h)

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Explorer les fonctionnalités essentielles de Word
- ✓ Utiliser les outils de base pour créer et mettre en forme des documents efficacement

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

PowerPoint débutant (f/h)

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Découvrir l'univers de PowerPoint et ses principales fonctionnalités
- ✓ Utiliser une présentation existante et la personnaliser
- ✓ Saisir et organiser du texte dans les espaces réservés
- ✓ Gérer efficacement le texte dans vos diapositives
- ✓ Manipuler et organiser des objets pour enrichir vos présentations
- ✓ Ouvrir un modèle pour gagner du temps dans la création
- ✓ Appliquer un thème prédéfini pour harmoniser votre présentation

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

PowerPoint avancé (f/h)

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



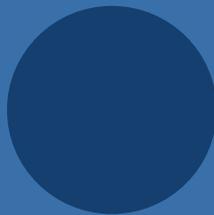
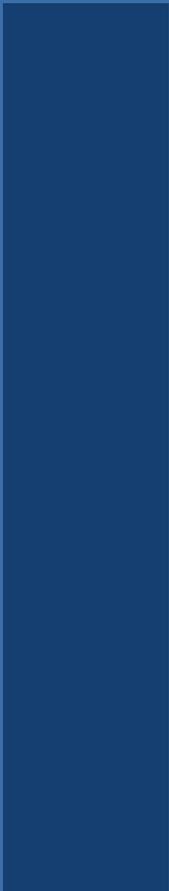
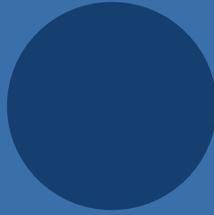
Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Naviguer facilement dans PowerPoint pour une prise en main rapide
- ✓ Améliorer la mise en forme du texte pour une présentation soignée
- ✓ Gérer efficacement un tableau pour organiser l'information
- ✓ Insérer et personnaliser des objets graphiques pour enrichir vos diapositives
- ✓ Appliquer des animations simples pour dynamiser votre présentation

Et après, quel métier ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.



CERTIPHYTO

Certiphyto DENSA (f/h)

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Agriculteur chef d'exploitation, co-exploitant, collectivité territoriale, autre

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Connaître la réglementation concernant les produits phytopharmaceutiques
- ✓ Identifier les risques liés à l'utilisation des produits phytosanitaires sur la santé et l'environnement et mettre en place les mesures de prévention et de protection adaptées
- ✓ Connaître les stratégies visant à réduire l'utilisation des produits phytosanitaires
- ✓ Découvrir les méthodes alternatives à l'usage des produits phytopharmaceutiques
- ✓ Obtenir le Certiphyto qui permet l'exercice de sa profession en accord avec la législation (primo-certificat ou renouvellement)

Et après, comment valoriser votre Certiphyto ?

- ✓ L'obtention du Certiphyto, obligatoire pour tous les professionnels du secteur, vous permettra de valider vos connaissances et d'exercer en toute conformité pendant 5 ans.
- ✓ Valorisez votre expertise et renforcez votre engagement professionnel grâce à cette certification essentielle.

Certiphyto Opérateur (f/h)

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Salarié en exploitation agricole, collectivité territoriale, autre

Salarié d'entreprise de prestations de services

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Connaître la réglementation concernant les produits phytopharmaceutiques
- ✓ Identifier les risques liés à l'utilisation des produits phytosanitaires sur la santé et l'environnement et mettre en place les mesures de prévention et de protection adaptées
- ✓ Connaître les stratégies visant à réduire l'utilisation des produits phytosanitaires
- ✓ Découvrir les méthodes alternatives à l'usage des produits phytopharmaceutiques
- ✓ Obtenir le Certiphyto qui permet l'exercice de sa profession en accord avec la législation (primo-certificat ou renouvellement)

Et après, comment valoriser votre Certiphyto ?

- ✓ L'obtention du Certiphyto, obligatoire pour tous les professionnels du secteur, vous permettra de valider vos connaissances et d'exercer en toute conformité pendant 5 ans.
- ✓ Valorisez votre expertise et renforcez votre engagement professionnel grâce à cette certification essentielle.

Certiphyto DESA (f/h)

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Chef d'entreprise de prestations de service

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Connaître la réglementation concernant les produits phytopharmaceutiques
- ✓ Identifier les risques liés à l'utilisation des produits phytosanitaires sur la santé et l'environnement et mettre en place les mesures de prévention et de protection adaptées
- ✓ Connaître les stratégies visant à réduire l'utilisation des produits phytosanitaires
- ✓ Découvrir les méthodes alternatives à l'usage des produits phytopharmaceutiques
- ✓ Obtenir le Certiphyto qui permet l'exercice de sa profession en accord avec la législation (primo-certificat ou renouvellement)

Et après, comment valoriser votre Certiphyto ?

- ✓ L'obtention du Certiphyto, obligatoire pour tous les professionnels du secteur, vous permettra de valider vos connaissances et d'exercer en toute conformité pendant 5 ans.
- ✓ Valorisez votre expertise et renforcez votre engagement professionnel grâce à cette certification essentielle.

Certiphyto Vente (f/h)

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Vendeurs de produits phytopharmaceutiques en coopératives agricoles

Vendeurs de produits phytopharmaceutiques utilisables par le grand Public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Connaître la réglementation concernant les produits phytopharmaceutiques
- ✓ Identifier les risques liés à l'utilisation des produits phytosanitaires sur la santé et l'environnement et mettre en place les mesures de prévention et de protection adaptées
- ✓ Connaître les stratégies visant à réduire l'utilisation des produits phytosanitaires
- ✓ Découvrir les méthodes alternatives à l'usage des produits phytopharmaceutiques
- ✓ Obtenir le Certiphyto qui permet l'exercice de sa profession en accord avec la législation (primo-certificat ou renouvellement)

Et après, comment valoriser votre Certiphyto ?

- ✓ L'obtention du Certiphyto, obligatoire pour tous les professionnels du secteur, vous permettra de valider vos connaissances et d'exercer en toute conformité pendant 5 ans.
- ✓ Valorisez votre expertise et renforcez votre engagement professionnel grâce à cette certification essentielle.

Certiphyto Conseil (f/h)

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Toute personne exerçant une activité professionnelle en lien avec le conseil sur l'utilisation des produits phytopharmaceutiques

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)



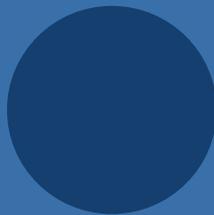
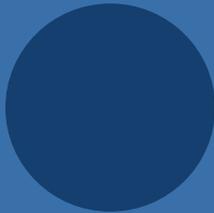
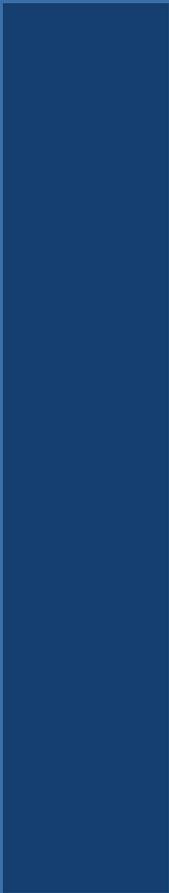
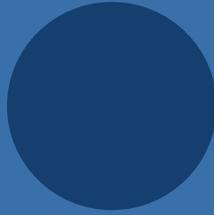
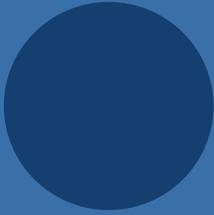
Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Connaître la réglementation concernant les produits phytopharmaceutiques
- ✓ Identifier les risques liés à l'utilisation des produits phytosanitaires sur la santé et l'environnement et mettre en place les mesures de prévention et de protection adaptées
- ✓ Connaître les stratégies visant à réduire l'utilisation des produits phytosanitaires
- ✓ Découvrir les méthodes alternatives à l'usage des produits phytopharmaceutiques
- ✓ Obtenir le Certiphyto qui permet l'exercice de sa profession en accord avec la législation (primo-certificat ou renouvellement)

Et après, comment valoriser votre Certiphyto ?

- ✓ L'obtention du Certiphyto, obligatoire pour tous les professionnels du secteur, vous permettra de valider vos connaissances et d'exercer en toute conformité pendant 5 ans.
- ✓ Valorisez votre expertise et renforcez votre engagement professionnel grâce à cette certification essentielle.



COMMERCE ET VENTE

Employé commercial (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📄 Niveau CAP

📺 À distance / En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Gérer efficacement les opérations de vente
- ✓ Accueillir et accompagner les clients avec professionnalisme
- ✓ Mettre en valeur les produits en rayon
- ✓ Contribuer activement à la performance commerciale de l'entreprise
- ✓ Accéder à des métiers tels que employé libre-service, hôte de caisse, employé polyvalent

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme adjoint de magasin, responsable de rayon ou chef de secteur.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Employé de magasin (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📄 Niveau CAP

📺 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Accueillir et accompagner les clients avec professionnalisme
- ✓ Mettre en valeur les produits en rayon
- ✓ Assurer une gestion optimale des stocks en réserve
- ✓ Encaisser les produits en garantissant un service rapide et précis
- ✓ Gérer les caisses automatiques pour une expérience client fluide et moderne
- ✓ Accéder à des métiers tels que employé de commerce, hôte de caisse, employé libre-service

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme responsable de rayon, adjoint de magasin ou chef de secteur.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Employé de drive (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau CAP

📺 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Traiter une commande internet avec précision et rapidité
- ✓ Accueillir et accompagner les clients avec professionnalisme
- ✓ Assurer une gestion optimale des stocks en réserve
- ✓ Accéder à des métiers tels que employé de drive, hôte de caisse drive, employé libre-service drive

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme responsable de rayon, adjoint de magasin ou chef de secteur.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Conseiller de vente de produits alimentaires (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau CAP

📺 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Accueillir et accompagner les clients avec professionnalisme
- ✓ Mettre en valeur les produits en rayon
- ✓ Assurer une gestion optimale des stocks en réserve
- ✓ Préparer et présenter les produits avec soin et expertise
- ✓ Accéder à des métiers tels que employé de produits alimentaires, vendeur de produits alimentaires, conseiller de produits alimentaires

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme manager de rayon ou chef de secteur.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Poissonnier (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau CAP

🏠 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Accueillir et accompagner les clients avec professionnalisme
- ✓ Mettre en valeur les produits en rayon
- ✓ Assurer une gestion optimale des stocks en réserve
- ✓ Transformer les produits de la pêche avec soin et expertise, en respectant les normes de qualité
- ✓ Vendre des produits de la pêche en mettant en valeur leurs qualités et spécificités
- ✓ Accéder à des métiers tels que poissonnier, vendeur au rayon Marée, vendeur produits de la mer

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme responsable de rayon, adjoint de magasin ou chef de secteur.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Conseiller de vente (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC

🏠 À distance / En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Développer votre connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- ✓ Vendre et conseiller le client en magasin
- ✓ Améliorer l'expérience client
- ✓ Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande
- ✓ Accéder à des métiers tels que conseiller clientèle, vendeur en magasin, vendeur expert

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme responsable de magasin, conseiller commercial ou responsable des ventes.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Assistant manager d'unité marchande (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC

📺 À distance / En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Développer l'efficacité commerciale de votre unité marchande
- ✓ Animer l'équipe d'une unité marchande
- ✓ Accéder à des métiers tels que assistant responsable de magasin, adjoint responsable de magasin, directeur adjoint

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme responsable de magasin, manager de surface de vente ou manager d'espace commercial.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Animateur opérationnel en magasin (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC

📺 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Assurer une relation client de qualité pour renforcer la satisfaction et la fidélisation
- ✓ Participer à l'animation commerciale et aux actions terrain en magasin
- ✓ Contribuer à l'application des procédures internes de la structure
- ✓ Gérer et dynamiser un rayon pour optimiser sa performance et son attractivité
- ✓ Accéder à des métiers tels que animateur de rayon ou services, second de rayon ou adjoint du manager de rayon ou de services

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme responsable de rayon, adjoint de magasin ou chef de secteur.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Manager d'unité marchande (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC+2

👤 À distance / En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Développer la dynamique commerciale et maximiser l'expérience client
- ✓ Manager l'équipe
- ✓ Optimiser la performance économique et maximiser la rentabilité
- ✓ Accéder à des métiers tels que manager de rayon, responsable de magasin, manager d'univers commercial

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme responsable de magasin, gérant ou responsable des ventes.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Assistant commercial (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC +2

👤 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Gérer l'administration des ventes et assurer le suivi efficace de la supply chain
- ✓ Participer activement à la mise en oeuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise
- ✓ Accéder à des métiers tels que assistant commercial, assistant administration des ventes, assistant administratif et commercial

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme commercial terrain, attaché commercial ou responsable clientèle.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Manager opérationnel en magasin (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC +2

📺 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Contrôler l'animation opérationnelle en magasin pour assurer la mise en œuvre des actions commerciales et atteindre les objectifs
- ✓ Mettre en œuvre les procédures de la structure (hygiène, sécurité, traçabilité, gestion) dans le respect des normes et des consignes internes
- ✓ Manager opérationnellement les équipes en organisant, coordonnant et accompagnant le travail quotidien avec leadership
- ✓ Gérer et animer opérationnellement un rayon en veillant à sa performance, à la qualité de son implantation et à la satisfaction client
- ✓ Accéder à des métiers tels que manager de rayon, manager de caisse ou manager de services

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme responsable de rayon, adjoint de magasin ou chef de secteur.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Manager opérationnel d'un point de vente (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC +3/4

📺 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Mettre en œuvre la stratégie commerciale et animer les opérations en point de vente
- ✓ Appliquer et contrôler les procédures de sécurité pour garantir un environnement sûr
- ✓ Mettre en place et analyser les actions de lutte contre la démarque
- ✓ Manager une équipe, organiser le travail et animer l'équipe au quotidien
- ✓ Piloter et manager un rayon de manière autonome
- ✓ Assurer la gestion économique pour optimiser la performance du point de vente
- ✓ Gérer l'ensemble des activités d'un point de vente avec une vision stratégique et opérationnelle

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme directeur de magasin, manager opérationnel d'un point de vente ou responsable de magasin.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

L'impact des promos et de la casse sur la marge

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Analyser l'impact des promotions sur la rentabilité
- ✓ Évaluer l'effet de la casse sur la marge bénéficiaire
- ✓ Trouver des solutions pour compenser l'impact des promotions et de la casse sur la marge

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Traiter une commande internet – Initiation

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Suivre les procédures du magasin pour récupérer les produits
- ✓ Finaliser les commandes de manière efficace
- ✓ Remettre les commandes au client avec professionnalisme
- ✓ Valider l'acte de commande pour garantir sa bonne exécution

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Calculer un prix et une marge

✓ Financement personnel

🗨 Sans niveau spécifique

🖥 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Calculer un prix de vente pour optimiser ses offres
- ✓ Calculer une marge pour une gestion financière efficace
- ✓ Savoir déterminer le taux de marge afin d'évaluer la rentabilité des produits

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Introduction à la Bio

✓ Financement personnel

🗨 Sans niveau spécifique

🖥 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Définir ce qu'est un produit « biologique » et ses caractéristiques
- ✓ Identifier les principes fondamentaux de la production biologique
- ✓ Comprendre les évolutions récentes de l'agriculture bio dans le secteur agricole
- ✓ Reconnaître les labels de la distribution bio et leur importance
- ✓ Identifier les spécificités et les valeurs du commerce équitable
- ✓ Définir les avantages de chaque label dans un contexte de consommation responsable
- ✓ Connaître les règles d'étiquetage des produits biologiques pour une information claire et précise

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Réaliser le merchandising

✓ Financement personnel

☒ Sans niveau spécifique

☒ À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Savoir analyser et optimiser l'aménagement de son point de vente
- ✓ Mettre en valeur les produits grâce à une implantation stratégique
- ✓ Dynamiser son espace de vente avec des techniques de théâtralisation
- ✓ Maîtriser les bases du merchandising pour mieux vendre
- ✓ Comprendre et utiliser la signalétique pour guider efficacement les clients
- ✓ Créer une ambiance propice à l'achat en jouant sur les bons leviers
- ✓ Exploiter l'impact des couleurs et de l'éclairage pour capter l'attention
- ✓ Imaginer et réaliser une vitrine attractive et cohérente avec l'offre

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Les étapes de la vente

✓ Financement personnel

☒ Sans niveau spécifique

☒ À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Maîtriser chaque étape clé du processus de vente, de la prise de contact à la fidélisation du client
- ✓ S'entraîner aux techniques de vente pour gagner en aisance et en efficacité
- ✓ Utiliser des outils et des méthodes performantes pour argumenter et répondre aux objections
- ✓ Développer un discours convaincant et adapté aux besoins du client
- ✓ Optimiser l'expérience client pour maximiser les chances de conclure une vente

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Mettre en rayon libre-service

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Approvisionner le rayon en assurant une mise en rayon soignée et efficace
- ✓ Vérifier le balisage et l'étiquetage pour garantir la conformité des informations
- ✓ Maintenir un rayon attractif et en bon état marchand tout au long de la journée
- ✓ Contribuer à la prévention de la démarque par une vigilance constante

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Encaisser des produits

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Ouvrir et fermer une caisse dans le respect des procédures en vigueur
- ✓ Enregistrer les produits avec précision et efficacité
- ✓ Encaisser les clients en garantissant un service de qualité
- ✓ Appliquer les procédures en vigueur de sécurité et de gestion liées à la caisse
- ✓ Contribuer activement à la lutte contre la démarque en point de vente

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Gérer les stocks en réserve

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Effectuer des opérations de comptage pour garantir la fiabilité des stocks
- ✓ Assurer le suivi des entrées et sorties de stock au quotidien
- ✓ Organiser et ranger la réserve de manière fonctionnelle
- ✓ Veiller à l'entretien du matériel pour garantir un environnement de travail optimal

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Préparer et vendre des fruits et légumes

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Mettre en valeur les fruits et légumes grâce à un étalage soigné
- ✓ Conditionner les produits pour garantir leur fraîcheur et leur qualité
- ✓ Conseiller les clients avec expertise et convivialité
- ✓ Maintenir les étalages propres et attractifs tout au long de la journée

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Préparer et vendre de la charcuterie

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Mettre en valeur les produits de charcuterie grâce à un étalage soigné et attractif
- ✓ Assurer l'entretien régulier des étalages pour garantir l'hygiène et la présentation
- ✓ Nettoyer et entretenir les équipements, le matériel et les installations spécifiques au rayon
- ✓ Analyser les attentes des clients pour mieux répondre à leurs besoins
- ✓ Conseiller les clients avec expertise sur les produits de charcuterie
- ✓ Préparer les produits de charcuterie dans le respect des normes de qualité et d'hygiène

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Avoir une démarche d'étalagiste en magasin

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Vendeur ou Manager de rayon / magasin non alimentaire

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Organiser : mise en place, matériel, produits, fichier prix, affiches...
- ✓ Faire un choix de produits correspondant aux attentes de la clientèle
- ✓ Créer une ambiance : lumière, formes, couleurs, facteurs sensoriels, notion de gestion de l'espace

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

La réception, le stockage, les non conformes et la réglementation

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Personnel du rayon Marée
Accessible aux personnes
en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base
(lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation
à tout moment de l'année



Scanner ce QR code
pour obtenir
plus de détails
sur le contenu
de la formation.

Objectifs

- ✓ Comprendre le fonctionnement du flux de stock pour une gestion optimisée
- ✓ Maîtriser la qualité organoleptique des produits pour garantir leur attractivité
- ✓ Gérer efficacement les produits non conformes
- ✓ Analyser l'impact de la freinte sur la marge et en limiter les effets
- ✓ Appliquer les règles de traçabilité pour un suivi rigoureux des stocks

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Transformation et valorisation des produits de la mer

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Personnel du rayon Marée
Accessible aux personnes
en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base
(lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation
à tout moment de l'année



Scanner ce QR code
pour obtenir
plus de détails
sur le contenu
de la formation.

Objectifs

- ✓ Maîtriser les techniques de préparation et de découpe des poissons
- ✓ Connaître et appliquer la réglementation liée à la transformation des produits de la mer
- ✓ Savoir composer un plateau de fruits de mer attrayant et conforme aux standards
- ✓ Contrôler et optimiser le coût de production pour une gestion rentable

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Maîtriser l'implantation et la gestion du rayon fruits et légumes

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Implanter le rayon en optimisant l'espace, en tenant compte de la saisonnalité et des attentes clients
- ✓ Mettre en avant et théâtraliser les produits pour dynamiser les ventes et attirer l'attention
- ✓ Assurer une présentation soignée et attrayante pour une expérience d'achat engageante
- ✓ Contribuer activement à la performance du rayon et à la satisfaction client

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Maîtriser les clés d'une stratégie commerciale gagnante

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Maîtriser les fondamentaux d'une stratégie commerciale performante
- ✓ Décrypter son marché et identifier ses atouts concurrentiels
- ✓ Construire un plan d'action concret et efficace
- ✓ Piloter, mesurer et ajuster sa stratégie pour maximiser les résultats

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Adaptez votre discours commercial pour convaincre et booster vos ventes

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Construire une offre commerciale claire, convaincante et attractive
- ✓ Adapter son discours à chaque prospect pour maximiser l'impact
- ✓ Déployer une communication ciblée qui capte et engage efficacement

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Réussissez votre prospection : techniques et outils clés

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Déployer des techniques de prospection adaptées et performantes
- ✓ Exploiter les outils modernes pour optimiser l'acquisition de clients
- ✓ Transformer efficacement les prospects en clients fidèles

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Approchez vos prospects et convertissez-les en clients

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



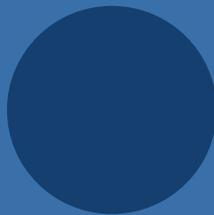
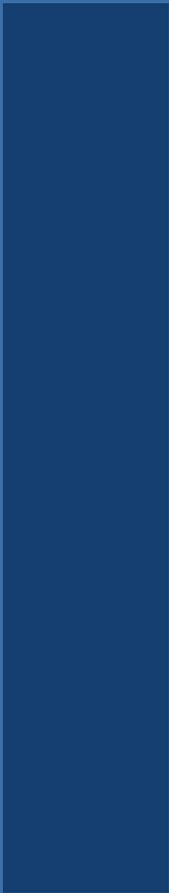
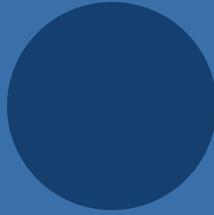
Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Captiver l'attention des prospects
- ✓ Maîtriser l'art du pitch
- ✓ Décoder la psychologie du premier contact

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.



**GESTION, RH &
ADMINISTRATION**

Comptable assistant (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC

👥 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Réaliser les opérations comptables courantes avec précision
- ✓ Préparer les opérations comptables périodiques pour assurer le suivi financier
- ✓ Contribuer aux opérations de clôture en fin d'exercice comptable
- ✓ Accéder à des métiers tels que assistant comptable, assistant de cabinet comptable, collaborateur de cabinet comptable

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme comptable, chef de mission comptable ou chef comptable.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Secrétaire comptable (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC

👥 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Gérer efficacement les travaux administratifs et de secrétariat au quotidien
- ✓ Réaliser les opérations comptables courantes avec rigueur
- ✓ Préparer les opérations comptables périodiques pour un suivi financier fiable
- ✓ Accéder à des métiers tels que secrétaire comptable, secrétaire polyvalent, secrétaire facturier

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme assistant de direction, chef comptable ou assistant manager.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Secrétaire assistant (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC

👥 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Accompagner une équipe dans la diffusion des informations et la coordination des activités
- ✓ Gérer les opérations administratives liées à la gestion commerciale et aux ressources humaines avec efficacité
- ✓ Accéder à des métiers tels que assistant administratif, secrétaire administratif, secrétaire polyvalent

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme assistant de direction, assistant commercial ou responsable du secrétariat administratif.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Assistant ressources humaines (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC+2

👥 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Assurer les missions opérationnelles liées à la gestion quotidienne des ressources humaines
- ✓ Participer activement au développement et à la valorisation des talents au sein de l'entreprise
- ✓ Accéder à des métiers tels qu'assistant ressources humaines, assistant recrutement, chargé de ressources humaines

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme chargé de recrutement, adjoint au responsable des ressources humaines ou responsable des ressources humaines.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Gestionnaire de paie (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC+2

👥 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Établir et présenter les arrêtés comptables, périodiques et annuels, avec rigueur
- ✓ Renseigner et vérifier les déclarations fiscales dans le respect des obligations légales
- ✓ Élaborer et présenter des états prévisionnels de l'activité de l'entreprise
- ✓ Accéder à des métiers tels que gestionnaire de paie, gestionnaire paie et administration du personnel, collaborateur (trice) paie

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme responsable de paie, responsable de service ou responsable financier.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Gestionnaire comptable et fiscal (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC+2

👥 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Produire et présenter les arrêtés comptables, périodiques et annuels, en conformité avec les normes
- ✓ Renseigner et vérifier les déclarations fiscales pour garantir la conformité réglementaire
- ✓ Élaborer et présenter des prévisions d'activité pour piloter la performance de l'entreprise
- ✓ Accéder à des métiers tels que gestionnaire comptable, comptable général, responsable comptable et financier

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme chef comptable, responsable administratif et financier ou directeur financier.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Maître d'apprentissage – Tuteur (f/h)

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public amené à encadrer un alternant

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Comprendre le rôle, les missions et responsabilités du maître d'apprentissage / tuteur
- ✓ Être acteur dans le processus d'intégration et de formation de l'alternant
- ✓ Adopter les bonnes attitudes de communication et posture du maître d'apprentissage / tuteur
- ✓ Transmettre vos savoirs et compétences en utilisant les techniques adaptées à la situation
- ✓ Fixer des objectifs et évaluer les résultats
- ✓ Créer un partenariat gagnant avec le CFA / Organisme de formation

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

S'initier à la communication sur les réseaux sociaux

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Identifier les risques numériques pour une navigation en toute sécurité
- ✓ Adopter les bonnes pratiques sur les réseaux sociaux pour préserver votre image
- ✓ Apprendre à communiquer efficacement sur les médias sociaux

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Communiquer au quotidien avec son équipe

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Développer une écoute active pour mieux comprendre et interagir
- ✓ Participer efficacement à une réunion professionnelle
- ✓ Savoir transmettre l'information de façon claire et structurée
- ✓ Briefer et débriefe son équipe avec méthode
- ✓ Accompagner et conduire le changement au sein de son organisation
- ✓ Animer des réunions d'équipe dynamiques et productives
- ✓ Communiquer des objectifs SMART de manière motivante
- ✓ Présenter des chiffres de façon claire et impactante

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Organiser et planifier le travail en magasin

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Savoir établir des plannings clairs et adaptés aux contraintes de l'activité

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Les fondamentaux du management en magasin

✓ Financement personnel

🗨 Sans niveau spécifique

🖥 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ S'approprier pleinement le rôle et les responsabilités de manager
- ✓ Maîtriser les techniques et les bonnes pratiques pour un management efficace

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Optimiser la rentabilité du linéaire

✓ Financement personnel

🗨 Sans niveau spécifique

🖥 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Identifier les différents types de merchandising pour maximiser l'impact
- ✓ Apprendre à calculer un linéaire au sol pour une gestion optimale de l'espace
- ✓ Maîtriser le calcul d'un linéaire développé pour une meilleure présentation des produits
- ✓ Calculer la contenance d'un rayon afin de mieux organiser les stocks
- ✓ Réaliser une étude de merchandising pour une gestion plus efficace
- ✓ Comprendre, calculer et analyser les indices de sensibilité pour ajuster ses stratégies

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Accompagner et développer les compétences des collaborateurs

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Identifier les différents types d'entretien et leurs spécificités
- ✓ Maîtriser les techniques d'écoute active et de questionnement pour mieux comprendre et répondre

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Cadre réglementaire et planification

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Identifier les textes réglementaires et comprendre leur rôle
- ✓ Connaître et utiliser les outils d'organisation du travail pour optimiser l'efficacité
- ✓ Savoir établir des plannings clairs et adaptés aux besoins de l'équipe

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Développement durable et RSE

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ S'initier au développement durable et la RSE

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIs ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Sensibilisation à la transition écologique

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Comprendre les principes fondamentaux du "Bio"
- ✓ Prendre conscience de l'urgence environnementale actuelle
- ✓ Identifier les liens entre environnement et santé
- ✓ Reconnaître l'impact de l'alimentation sur le bien-être
- ✓ Développer une sensibilité au respect du vivant et des écosystèmes

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIs ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

L'Égalité Femmes/Hommes

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Comprendre les inégalités qui existent aujourd'hui
- ✓ Reconnaître les stéréotypes et leurs impacts
- ✓ Adopter des comportements inclusifs et respectueux au quotidien

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Mettre en place un processus de recrutement complet, de l'analyse des besoins à l'intégration des nouveaux collaborateurs

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Initiation au droit du travail pour les managers

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Identifier les principaux textes réglementaires et comprendre leur rôle
- ✓ Connaître les spécificités des différents textes réglementaires
- ✓ Appliquer la réglementation en matière de droit du travail de manière efficace

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Adapter son style de management

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public manager ou futur manager

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Identifier son style de management
- ✓ Pratiquer le management situationnel

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Fixer et suivre des objectifs

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public manager
ou futur manager

Accessible aux personnes
en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base
(lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation
à tout moment de l'année



Scanner ce QR code
pour obtenir
plus de détails
sur le contenu
de la formation.

Objectifs

- ✓ Fixer les objectifs de l'entreprise
- ✓ Assurer le suivi des objectifs

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIs ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Maîtriser le feedback

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public manager
ou futur manager

Accessible aux personnes
en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base
(lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation
à tout moment de l'année



Scanner ce QR code
pour obtenir
plus de détails
sur le contenu
de la formation.

Objectifs

- ✓ Savoir assurer des feedbacks positifs et négatifs qui encouragent la performance de vos collaborateurs

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIs ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Déléguer efficacement

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public manager
ou futur manager

Accessible aux personnes
en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base
(lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation
à tout moment de l'année



Scanner ce QR code
pour obtenir
plus de détails
sur le contenu
de la formation.

Objectifs

- ✓ Gagnez en temps et en efficacité grâce à une délégation régulière et efficace

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Devenez un manager performant : rôles, compétences et bonnes pratiques

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes
en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base
(lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation
à tout moment de l'année



Scanner ce QR code
pour obtenir
plus de détails
sur le contenu
de la formation.

Objectifs

- ✓ Comprendre les rôles et responsabilités du manager
- ✓ Développer les compétences clés
- ✓ Maîtriser les meilleures pratiques pour gérer efficacement une équipe

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Leadership commercial : motivez, animez, performez !

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Activer les leviers de motivation pour booster la performance et l'engagement de l'équipe commerciale
- ✓ Définir et communiquer des objectifs clairs et stimulants pour générer des résultats ambitieux
- ✓ Utiliser efficacement les outils et techniques de suivi pour piloter la performance
- ✓ Créer une dynamique collective en insufflant énergie, cohésion et esprit d'équipe
- ✓ Transformer l'engagement en moteur de réussite

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Référent Harcèlement CSE & Entreprise

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Identifier le cadre juridique
- ✓ Définir le harcèlement sexuel et moral
- ✓ Mettre en oeuvre les dispositifs et outils de prévention
- ✓ Savoir réagir en cas de harcèlement moral et/ou sexuel
- ✓ Quels sont les recours possibles, les sanctions encourues
- ✓ Exercer les missions dans le cadre des prescriptions législatives et réglementaires

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Membre du CSE en sécurité et conditions de travail (SSCT)

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public membres de la délégation du personnel CSE, membres de la commission SST, DS ou RS

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Être un membre du CSE autonome, efficace et constructif
- ✓ Maîtriser le fonctionnement, les missions du CSE
- ✓ Reconnaître les acteurs clés de la sécurité entreprise
- ✓ Être un interlocuteur privilégié dans l'entreprise en matière de prévention des risques professionnelles
- ✓ Exercer les missions dans le cadre des prescriptions législatives et réglementaires

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Membre du CSE en sécurité et conditions de travail (SSCT) Renouvellement

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public membres de la délégation du personnel CSE, membres de la commission SST, DS ou RS

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Être un membre du CSE autonome, efficace et constructif
- ✓ Maîtriser le fonctionnement, les missions du CSE
- ✓ Reconnaître les acteurs clés de la sécurité entreprise
- ✓ Être un interlocuteur privilégié dans l'entreprise en matière de prévention des risques professionnelles
- ✓ Exercer les missions dans le cadre des prescriptions législatives et réglementaires

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Formation économique, sociale et environnementale des membres du CSE

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public membres de la délégation du personnel CSE, membres de la commission SST, DS ou RS
Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Maîtriser le fonctionnement de l'instance et le rôle de chacun pour exercer efficacement son mandat en équipe
- ✓ Clarifier vos droits et vos missions pour les exercer et les défendre
- ✓ Comprendre et analyser les mécanismes de base de la comptabilité et résoudre les difficultés pour vous faciliter la gestion financière du CSE
- ✓ Appréhender votre entreprise et son avenir sous l'angle économique et financier
- ✓ Analyser les ratios financiers

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Formation économique, sociale et environnementale des membres du CSE – Renouvellement

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public membres de la délégation du personnel CSE, membres de la commission SST, DS ou RS

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

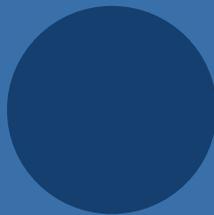
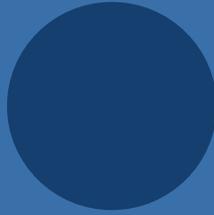
Objectifs

- ✓ Maîtriser le fonctionnement de l'instance et le rôle de chacun pour exercer efficacement son mandat en équipe
- ✓ Clarifier vos droits et vos missions pour les exercer et les défendre
- ✓ Comprendre et analyser les mécanismes de base de la comptabilité et résoudre les difficultés pour vous faciliter la gestion financière du CSE
- ✓ Appréhender votre entreprise et son avenir sous l'angle économique et financier
- ✓ Analyser les ratios financiers

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.







NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

Négociateur Technico-Commercial (f/h)

✓ 100 % financée sous 48 heures

📖 Niveau BAC +2

🏠 À distance / En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul).

Formation accessible sous conditions (prérequis disponibles sur notre site)

ALTERNANCE

Prise en charge à 100%



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Gérer efficacement les travaux administratifs et de secrétariat au quotidien
- ✓ Prospector et négocier une proposition commerciale
- ✓ Accéder à des métiers tels que technico-commercial, chargé d'affaires, chargé de clientèle

Et après, quel métier ?

- ✓ Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilités comme responsable commercial, responsable grands comptes ou chef des ventes.
- ✓ Vous pourrez aussi choisir de poursuivre vos études en intégrant une formation de niveau supérieur afin d'accéder à des postes de gestion et d'encadrement.

Comprendre le client pour adapter son offre

✓ Financement personnel

📖 Sans niveau spécifique

🏠 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Identifier les intentions, profils et comportements d'achat des clients
- ✓ Comprendre le concept de vente sur plusieurs canaux (en ligne, en magasin, etc.)
- ✓ Fidéliser les clients en combinant les différents moyens de vente
- ✓ Assurer une veille proactive sur l'e-réputation de votre entreprise

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Gérer la relation client

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Accueillir le client avec courtoisie et disponibilité
- ✓ Conseiller le client en fonction de ses besoins et attentes
- ✓ Fournir des informations claires et pertinentes sur les produits ou services
- ✓ Traiter efficacement les demandes et réclamations clients pour garantir leur satisfaction

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Excellez dans la gestion des clients exigeants

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Comprendre les attentes des clients exigeants
- ✓ Savoir répondre efficacement aux attentes des clients exigeants
- ✓ Mettre en place une stratégie pour transformer une expérience client en fidélisation

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Gestion des conflits : préservez la cohésion et booster la performance

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

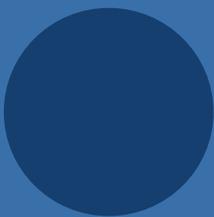
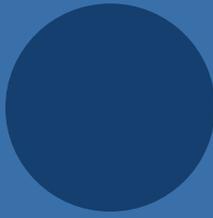
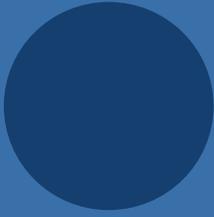
Objectifs

- ✓ Décrypter les origines des conflits pour mieux les anticiper et les prévenir au sein d'une équipe commerciale
- ✓ Identifier les différents types de conflits et leurs impacts sur la motivation et la performance collective
- ✓ Maîtriser des stratégies de gestion constructive pour transformer les tensions en leviers de collaboration
- ✓ Affiner vos compétences en communication et en médiation pour apaiser les désaccords et favoriser le dialogue
- ✓ Instaurer une dynamique d'équipe sereine et productive en renforçant la confiance et la coopération

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.





**SÉCURITÉ
ET PRÉVENTION
DES RISQUES**

Prévention des risques liés au travail sur écran

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Connaître les risques et impacts du travail sur écran, les risques et effets physiques ainsi que les effets sur la santé
- ✓ Installer un poste de travail ergonomique et adapté
- ✓ Optimiser l'aménagement de son espace de travail
- ✓ Adopter les gestes et postures les plus appropriés
- ✓ Choisir les équipements essentiels pour un confort optimal
- ✓ Revenir aux bonnes pratiques pour un travail en toute sérénité

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Sensibilisation à l'accueil de personnes en situation de handicap

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Comprendre ce qu'est le handicap et en connaître la définition
- ✓ Identifier les différents types de handicaps, visibles et invisibles
- ✓ Savoir adapter son accueil en fonction des besoins spécifiques de chaque personne en situation de handicap

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Incendie : les bases évacuation

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Identifier les causes principales d'incendie et comprendre leurs effets
- ✓ Prendre en compte le développement et la propagation d'un incendie pour anticiper les risques
- ✓ Connaître les mesures de prévention essentielles contre le risque incendie
- ✓ Savoir identifier et utiliser les moyens de secours en fonction du type de risque
- ✓ Mettre en œuvre les mesures préventives et appliquer les consignes de sécurité incendie
- ✓ Savoir réagir rapidement face à un début d'incendie
- ✓ S'organiser en équipe et adopter les bons réflexes lors d'une évacuation des bureaux

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Prévention des risques liés à l'activité physique : gestes et postures

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Comprendre l'origine des accidents du travail et des maladies professionnelles
- ✓ Identifier les risques principaux associés à votre poste de travail
- ✓ Appliquer les bonnes pratiques de manutention manuelle pour prévenir les blessures
- ✓ Adopter les gestes appropriés pour préserver votre santé au travail

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Gestes de premiers secours

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Appréhender un accident : sécuriser, examiner et alerter
- ✓ Pratiquer des gestes de premiers secours (position latérale de sécurité, réanimation cardio-pulmonaire)

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Manager la santé et la sécurité au travail dans un point de vente

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 À distance

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Maîtriser les consignes de sécurité en cas d'incendie
- ✓ Identifier et comprendre le protocole de sécurité à suivre
- ✓ Reconnaître les EPI (Équipements de Protection Individuels) et leur utilisation
- ✓ Appliquer les règles de sécurité dans les établissements recevant du public
- ✓ Savoir réagir en cas de braquage ou de situation d'urgence
- ✓ Prévenir les risques de chutes et de trébuchements pour un environnement sécurisé
- ✓ Initier des actions pour améliorer la qualité de vie au travail
- ✓ Gérer l'affichage obligatoire selon les normes en vigueur
- ✓ Élaborer et mettre à jour le livret de sécurité de l'établissement

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Exercices d'évacuation et manipulation extincteurs

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Réagir en cas d'incendie
- ✓ Déclencher l'alarme incendie
- ✓ Appeler les secours
- ✓ Utiliser un moyen d'extinction
- ✓ Évacuer en toute sécurité

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Équipier de première intervention

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Personnel volontaire ou désigné équipier de première intervention ou guide-file ou serre-file

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Réagir en cas d'incendie
- ✓ Déclencher l'alarme incendie
- ✓ Appeler les secours
- ✓ Utiliser un moyen d'extinction
- ✓ Évacuer en toute sécurité

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Évacuation guide-file et serre-file

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Personnel volontaire ou désigné guide-file ou serre-file
Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Organiser et gérer une évacuation rapide face à un début d'incendie
- ✓ Connaître le signal d'alarme, les cheminements, les points de rassemblements
- ✓ Connaître la conduite à tenir pour évacuer le personnel et les visiteurs
- ✓ Connaître les missions des différents acteurs dans la procédure d'évacuation, et les consignes d'évacuation

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Sauveteur Secouriste du Travail

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public volontaire ou désigné par l'employeur
Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Intervenir face à une situation d'accident du travail et porter les premiers secours à toute victime d'un accident ou d'un malaise
- ✓ Contribuer à la prévention des risques professionnels en étant acteur de la prévention dans son entreprise

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Sauveteur Secouriste du Travail MAC

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

Etre titulaire du certificat Sauveteur Secouriste du Travail en cours de validité

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Avoir revu et actualisé les compétences du Sauveteur Secouriste du Travail
- ✓ Avoir révisé les gestes de premiers secours appris lors de la formation initiale SST
- ✓ Avoir revu la prévention des risques professionnels

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Gestes et postures

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

Objectifs

- ✓ Identifier les contraintes physiques (mauvaises postures et gestes déclencheurs de douleurs)
- ✓ Maîtriser les principes de manutention manuelle et les techniques pour soulever, porter et déplacer diverses charges

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDiS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Habilitation électrique BT BS BE Manœuvre

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calcul)

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation.

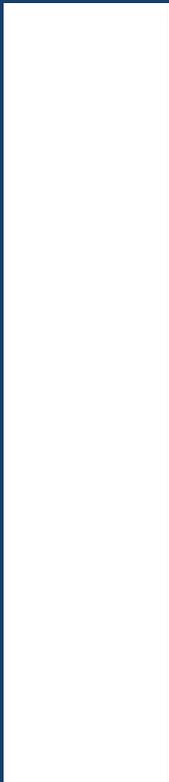
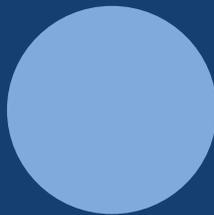
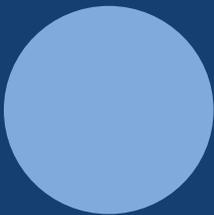
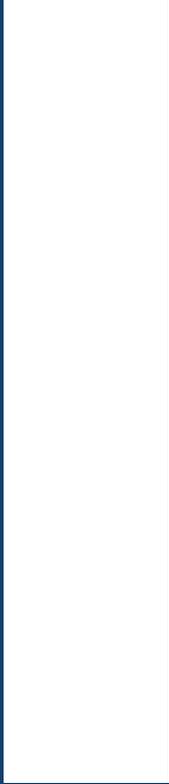
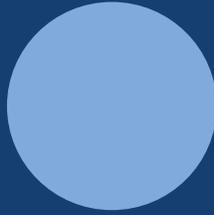
Objectifs

- ✓ Réaliser en sécurité des interventions élémentaires et/ou des manœuvres d'ordre électrique en basse tension dans un environnement présentant des risques électriques

Et après, quelle formation ?

- ✓ Vous pourrez aussi choisir une formation dans un autre domaine d'expertise de IFCDIS ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.





Entreprises,
votre formation
sur-mesure

Atteignez vos objectifs avec IFCDIS

Vous êtes une entreprise et vous souhaitez proposer une formation spécifique pour vos collaborateurs ?

Depuis 30 ans, nous concevons des programmes de formation sur-mesure répondant à vos objectifs commerciaux et financiers. Notre équipe de conception de ressources pédagogiques est à votre écoute pour créer votre programme sur-mesure.

Contact

Notre équipe commerciale est à votre disposition du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 18 h.

05 62 14 45 67
contact@ifcdis.fr

IFC
votre métier
DIS
notre priorité

Depuis 1993, nous
aux métiers de
du commerce
Formations 100%
disponibles

Nos certifications

Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

«La certification Qualiopi a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation
Actions de formation en apprentissage»

Depuis novembre 2020

Certif'
RÉGION
OCCITANIE
Le label qualité

Depuis juillet 2022

**IMPACT
Jeunes.**
Le label de la Région Occitanie

Depuis mai 2024

Nos partenaires institutionnels

**La Région
Occitanie**
Profession, Microentreprises

**France
Travail**

l'opcommerce
Opérateur de compétences

AKTO
Association de l'Opérateur des Activités

OPCO EP
Opérateur de compétences
des Entreprises de Proximité

**Le Réseau
des Missions
Locales**

OCAPIAT

**ODCO
2i**
COMPÉTENCES
INDUSTRIELLES

Constructys
Votre partenaire compétences

Atlas
OPCO

uniformation

**OPCO
Mobilités**

AFDAS
DEMAIN SERA FORMATION

**OPCO
SANTÉ**

Nos enseignes clientes

EDF

TerreAzur
GROUPE pomona

Carrefour

**BOULANGERIE
Marie
Blachère**

INTERSPORT

L

U
Les Nouveaux
commerçants

Isae
INSTITUT SUPAERO

Weldom
Bricoler - Jardiner - Décorer

Intermarché

edenauto

LIDL

Vous souhaitez vous inscrire ?

Vous avez des questions,
vous souhaitez vous inscrire à une formation ?

Contactez-nous par téléphone
05 62 14 45 67
du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 18 h

ou par e-mail contact@ifcdis.fr

