

votre métier • **IFC**
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 de 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-mêmes

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 50000 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 !

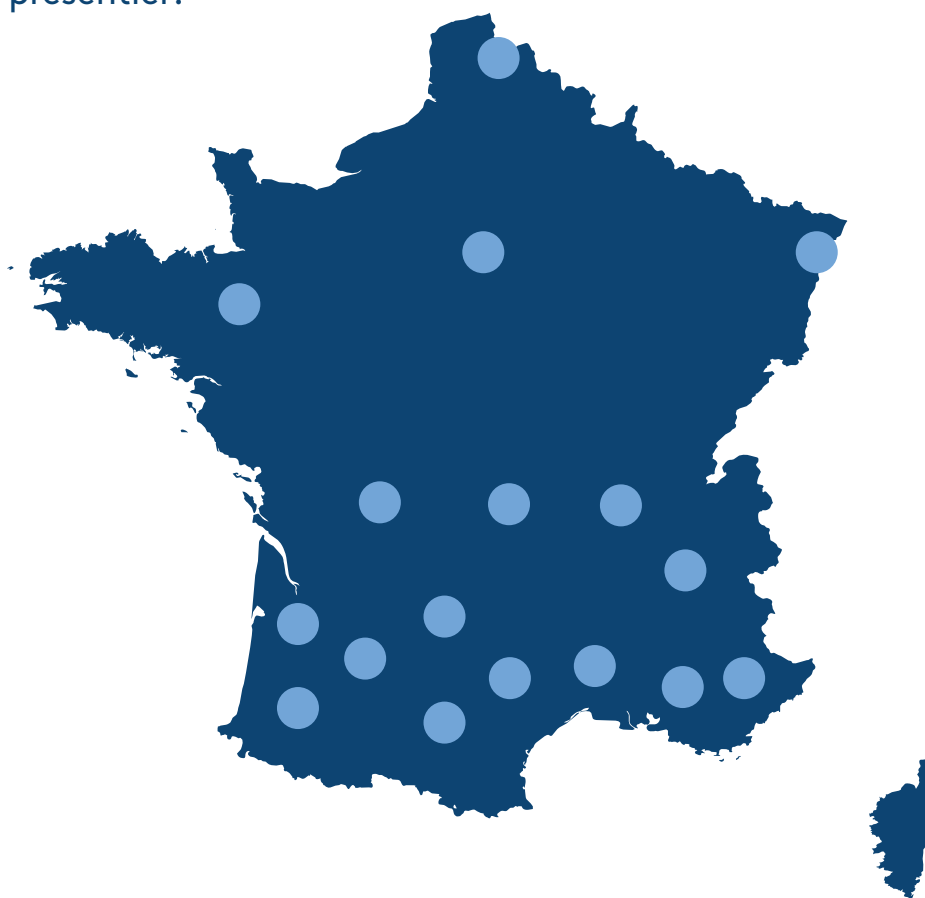
Des questions ?
Rendez-vous sur ifcdi.fr
ou au 05 62 14 45 67



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

**AUVERGNE-
RHÔNE-ALPES**
Lyon
Grenoble
Clermont-Ferrand

BRETAGNE
Rennes

**HAUTS-DE-
FRANCE**
Lille

ÎLE-DE-FRANCE
Paris

GRAND-EST
Strasbourg



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
Période de reconversion
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) :
6 formations

DES FORMATIONS CERTIFIANTES

FINANCEMENT À 100 % SOUS 48 H

Toutes nos formations sont accessibles sous 48 heures

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 et/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 et/ou présentiel	Niveau 4 – BAC	Alternance	CPF	p. 30
Assistant manager d'unité marchande (TP)	Distanciel	Niveau 4 – BAC	Alternance	CPF	p. 31
Animateur opérationnel en magasin (CQP)	Distanciel	Niveau 4 – BAC	Alternance	CPF	p. 31
Manager d'établissement marchand (TP)	Distanciel	Niveau 5 – BAC +2	Alternance	CPF	p. 32
Manager opérationnel en magasin (CQP)	Distanciel	Niveau 5 – BAC +2	Alternance	CPF	p. 32
L'impact des promos et de la casse sur la marge	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 33
Traiter une commande Internet - Initiation	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 33
Calculer un prix et une marge	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 34
Introduction à la Bio	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 34
Réaliser le merchandising	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 35
Les étapes de la vente	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 35
Mettre en rayon libre-service	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 36

Encaisser des produits	Distanciel	Sans niveau spécifique	p. 36
Gérer les stocks en réserve	Distanciel	Sans niveau spécifique	p. 37
Préparer et vendre des fruits et légumes	Distanciel	Sans niveau spécifique	p. 37
Préparer et vendre de la charcuterie	Distanciel	Sans niveau spécifique	p. 38
Optimiser la rentabilité du linéaire	Distanciel	Sans niveau spécifique	p. 38
L'accueil et la vente en jardinerie	Distanciel	Sans niveau spécifique	p. 39
La gestion des clients et situations complexes et difficiles en jardinerie	Distanciel ou présentiel	Sans niveau spécifique	p. 39
La performance du rayon de jardinerie	Distanciel	Sans niveau spécifique	p. 40
La connaissance des produits de jardinerie	Distanciel	Sans niveau spécifique	p. 40
Avoir une démarche d'étalagiste en magasin	Présentiel	Sans niveau spécifique	p. 41
La réception, le stockage, les non conformes et la réglementation	Présentiel	Sans niveau spécifique	p. 41
Transformation et valorisation des produits de la mer	Présentiel	Sans niveau spécifique	p. 42
Maîtriser l'implantation et la gestion du rayon fruits et légumes	Présentiel	Sans niveau spécifique	p. 42
Maîtriser les clés d'une stratégie commerciale gagnante	Présentiel	Sans niveau spécifique	p. 43
Adaptez votre discours commercial pour convaincre et booster vos ventes	Présentiel	Sans niveau spécifique	p. 43
Approchez vos prospects et convertissez-les en clients	Présentiel	Sans niveau spécifique	p. 44
Techniques de vente - Les fondamentaux	Présentiel	Sans niveau spécifique	p. 44
Le téléphone au service de l'efficacité commerciale	Présentiel	Sans niveau spécifique	p. 45

GESTION, RH & ADMINISTRATION

Comptable assistant (TP)	Distanciel ou présentiel	Niveau 4 – BAC	Alternance	CPF	Nouveau !	p. 48
Secrétaire comptable (TP)	Distanciel ou présentiel	Niveau 4 – BAC	Alternance	CPF	Nouveau !	p. 48
Assistant administratif (TP)	Distanciel ou présentiel	Niveau 4 – BAC	Alternance	CPF	Nouveau !	p. 49
Assistant administratif et ressources humaines (TP)	Distanciel ou présentiel	Niveau 5 – BAC +2	Alternance	CPF	Nouveau !	p. 49
Gestionnaire de paie (TP)	Distanciel ou présentiel	Niveau 5 – BAC +2	Alternance	CPF	Nouveau !	p. 50
Maître d'apprentissage - Tuteur	Distanciel ou présentiel	Sans niveau spécifique		Réglementaire		p. 50
Devenir formateur interne	Présentiel	Sans niveau spécifique				p. 51
S'initier à la communication sur les réseaux sociaux	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 51
Communiquer au quotidien avec son équipe	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 52
Organiser et planifier le travail en magasin	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 52
Les fondamentaux du management en magasin	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 53
Accompagner et développer les compétences des collaborateurs	Distanciel	Sans niveau spécifique				p. 53

Cadre réglementaire et planification	Distanciel	Sans niveau spécifique		p. 54
Développement durable et RSE	Distanciel	Sans niveau spécifique		p. 54
Sensibilisation à la transition écologique	Distanciel	Sans niveau spécifique		p. 55
L'Égalité Femmes/Hommes	Distanciel	Sans niveau spécifique		p. 55
Recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs	Distanciel	Sans niveau spécifique		p. 56
Initiation au droit du travail pour les managers	Distanciel	Sans niveau spécifique		p. 56
Adapter son style de management	Distanciel	Sans niveau spécifique		p. 57
Fixer et suivre des objectifs	Distanciel	Sans niveau spécifique		p. 57
Maîtriser le feedback	Distanciel	Sans niveau spécifique		p. 58
Déléguer efficacement	Distanciel	Sans niveau spécifique		p. 58
Réseaux sociaux	Présentiel	Sans niveau spécifique		p. 59
Les fondamentaux du management	Présentiel	Sans niveau spécifique		p. 59
Devenez un manager performant : rôles, compétences et bonnes pratiques	Présentiel	Sans niveau spécifique		p. 60
Leadership commercial : motivez, animez, performez !	Présentiel	Sans niveau spécifique		p. 60
Management à distance (télétravail, distanciel...)	Présentiel	Sans niveau spécifique		p. 61
Management de proximité	Présentiel	Sans niveau spécifique		p. 61
Manager : Gestion des situations conflictuelles	Présentiel	Sans niveau spécifique		p. 62
Management transversal	Présentiel	Sans niveau spécifique		p. 62
Développer le leadership	Présentiel	Sans niveau spécifique		p. 63
Marketing digital	Présentiel	Sans niveau spécifique		p. 63
Référents Harcèlement CSE & Entreprise	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire	p. 64
Membre du CSE en sécurité et conditions de travail (SSCT)	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire	p. 64
Membre du CSE en sécurité et conditions de travail (SSCT) - Renouvellement	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire	p. 65
Formation économique, sociale et environnementale des membres du CSE	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire	p. 65
Formation économique, sociale et environnementale des membres du CSE - Renouvellement	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire	p. 66

NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

Négociateur Technico-Commercial (TP)	Distanciel ou présentiel	Niveau 5 – BAC +2	Alternance	CPF	p. 70
Comprendre le client pour adapter son offre dans un environnement omnicanal	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 70
Gérer la relation client	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 71
Excellez dans la gestion des clients exigeants	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 71
Gestion des conflits : préservez la cohésion et boostez la performance	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 72
Optimiser la relation client	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 72
Gérer les relations difficiles avec ses clients	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 73
Réussissez votre prospection : techniques et outils clés	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 73

Prospecter et gagner de nouveaux clients	Présentiel	Sans niveau spécifique			p. 74
SÉCURITÉ ET PRÉVENTION DES RISQUES					
Prévention des risques liés au travail sur écran	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 78
Sensibilisation à l'accueil de personnes en situation de handicap	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 78
Incendie : les bases évacuation	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 79
Gestes et postures	Distanciel ou présentiel	Sans niveau spécifique			p. 79
Manager la sécurité et la santé au travail dans un point de vente	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 80
Gestes de premiers secours - Initiation	Distanciel	Sans niveau spécifique			p. 80
Gestes de premiers secours	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire		p. 81
Exercices d'évacuation et manipulation extincteurs	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire		p. 81
Équipier de première intervention	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire		p. 82
Équipier de seconde intervention	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire		p. 82
Évacuation guide-file et serre-file	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire		p. 83
Sauveteur Secouriste du Travail	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire		p. 83
Sauveteur Secouriste du Travail MAC	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire		p. 84
Habilitation électrique H0B0/H0V	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire		p. 84
Habilitation électrique B1-B2-BR-BE-BC	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire		p. 85
Habilitation électrique H0B0/H0V Spécifique Agents de Sécurité S.S.I.A.P.1	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire		p. 85
Habilitation électrique BS-BE	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire		p. 86
Hygiène Alimentaire	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire		p. 86
Réglementation sécurité incendie dans les ERP	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire		p. 87
PRAP - IBC	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire	Nouveau !	p. 87
PRAP - IBC MAC	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire	Nouveau !	p. 88
Journée de sensibilisation aux TMS	Présentiel	Sans niveau spécifique	Réglementaire	Nouveau !	p. 88



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.



Ministère
de l'Éducation
et de la Formation

Dossier technique d'évaluation du titre professionnel

Conseiller de vente

Secteur des professionnels

Échelon 1

Dossier candidat

Prénom	Nom	Date de naissance	Sexe	Adresse	Code postal	Ville	Pays



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'établissement marchand (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.

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.

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.

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.

L'accueil et la vente en jardinerie

✓ Financement personnel

📄 Sans niveau spécifique

🖥️ À distance

PUBLIC

Tout salarié d'entreprise de jardinerie

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

Objectifs



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

- ✓ Maîtriser les fondamentaux de la vente conseil en jardinerie
- ✓ Utiliser des techniques de vente et de conseil
- ✓ Comprendre les attentes client
- ✓ Améliorer la qualité de l'accueil et de la relation client
- ✓ Valoriser les produits et services de manière pertinente et différenciante

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 gestion des clients et situations complexes et difficiles en jardinerie

✓ Financement personnel

📄 Sans niveau spécifique

🖥️ À distance / En présentiel

PUBLIC

Tout collaborateur dans une fonction commerciale / relation client

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 décoder les situations d'agressivité, de conflit et de tension
- ✓ Savoir identifier ses sources de stress
- ✓ Savoir se protéger tout en maintenant la qualité du service
- ✓ Connaître les stratégies de gestion du stress et des émotions désagréables
- ✓ Acquérir les clés pour une communication efficace et assertive

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 performance du rayon de jardinerie

✓ Financement personnel

📋 Sans niveau spécifique

🖥 À distance

PUBLIC

Manager de rayon
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

Objectifs



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

- ✓ Accompagnement de la montée en compétences (responsable de rayon)
- ✓ Management des équipes
- ✓ Pilotage des équipes et du rayon

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 connaissance des produits de jardinerie

✓ Financement personnel

📋 Sans niveau spécifique

🖥 À distance

PUBLIC

Vendeur et/ou Responsable
du rayon JARDIN
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

- ✓ Connaissances végétales de base, conseils et solutions alternatives pour un jardin responsable
- ✓ Comprendre la logique de réduction d'usage des produits chimiques et sensibiliser le consommateur
- ✓ Conseiller des alternatives pertinentes aux désherbants chimiques
- ✓ Poser les bases d'un diagnostic phytosanitaire sur les problématiques les plus courantes et les solutions alternatives associées

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.

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.

Techniques de vente - Les fondamentaux

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Professionnels de la vente, débutants ou ayant déjà une première expérience dans le domaine commercial

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 et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente
- ✓ Optimiser sa communication pour comprendre précisément les besoins du client
- ✓ Traiter les objections et les transformer en opportunités positives

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.

Le téléphone au service de l'efficacité commerciale

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Toute personne amenée à utiliser le téléphone dans un cadre commercial ou relation client

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 principes qui optimisent la communication téléphonique
- ✓ Stimuler la prise de décision du client au téléphone

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

👤 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

- ✓ 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

👤 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 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.

Assistant administratif (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

- ✓ 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 administratif et ressources humaines (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

- ✓ 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

👤 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

- ✓ 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.

Maître d'apprentissage – Tuteur (f/h)

✓ Financement personnel

📖 Sans niveau spécifique

👤 À distance / En présentiel

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.

Devenir formateur interne

✓ Financement personnel

📖 Sans niveau spécifique

👤 En présentiel

PUBLIC

Salariés expérimentés amenés à transmettre leurs compétences au sein de l'entreprise

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Détail complet des prérequis sur notre site internet

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 des objectifs pédagogiques clairs et une progression adaptée au public visé
- ✓ Concevoir et utiliser des supports pédagogiques facilitant l'apprentissage
- ✓ Mettre en oeuvre des méthodes et techniques d'animation variées et engageantes
- ✓ Adopter une posture professionnelle de formateur facilitant les apprentissages
- ✓ Évaluer les acquis des apprenants à différents moments de la 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 débriefier 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.

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.

Réseaux sociaux

✓ Financement personnel

📖 Sans niveau spécifique

👥 En présentiel

PUBLIC

Professionnels du commerce, de la vente ou du marketing souhaitant se former à l'usage des réseaux sociaux

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 une veille efficace sur les réseaux sociaux
- ✓ Gérer et valoriser la e-réputation de l'entreprise
- ✓ Exploiter les réseaux sociaux pour développer le chiffre d'affaires

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

✓ Financement personnel

📖 Sans niveau spécifique

👥 En présentiel

PUBLIC

Salariés futurs managers ou managers débutants

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 fondamentales et les comportements clés du manager
- ✓ Comprendre les rôles, missions et postures attendus dans une fonction managériale
- ✓ S'approprier les techniques de communication adaptées aux différentes situations de management

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.

Management à distance (télétravail, distanciel,...)

✓ Financement personnel

📋 Sans niveau spécifique

👤 En présentiel

PUBLIC

Salariés en position de management ou amenés à encadrer une équipe

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Détail complet des prérequis techniques et managériaux sur notre site internet

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 spécificités du management à distance (télétravail, distanciel, hybride...)
- ✓ Identifier sa posture de manager et l'adapter aux situations de management à distance
- ✓ Maintenir la motivation, l'implication et l'engagement des collaborateurs, individuellement et collectivement
- ✓ Piloter efficacement l'activité et suivre la performance à distance

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.

Management de proximité

✓ Financement personnel

📋 Sans niveau spécifique

👤 En présentiel

PUBLIC

Salariés managers ou futurs managers de terrain

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience préalable dans un rôle de management ou de supervision d'équipe

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 outils de communication et de prise de décision propres au manager opérationnel
- ✓ Renforcer son pouvoir de persuasion pour mobiliser efficacement ses équipes
- ✓ Favoriser la coopération et l'esprit d'équipe au quotidien
- ✓ Négocier et gérer les résistances avec assurance
- ✓ Anticiper et traiter les situations difficiles pour garantir la continuité et la performance

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 : Gestion des situations conflictuelles

✓ Financement personnel

📄 Sans niveau spécifique

👥 En présentiel

PUBLIC

Managers ou collaborateurs amenés à gérer des situations conflictuelles dans une équipe
Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience de management ou encadrer ponctuellement une équipe

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 différentes sources de conflit et adopter des stratégies pour les prévenir
- ✓ Apprendre à désamorcer les tensions et à résoudre les conflits au sein de son équipe
- ✓ Maîtriser sa communication dans les situations difficiles pour favoriser l'apaisement
- ✓ Reconnaître sa sphère d'influence et agir efficacement pour gérer les conflits

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.

Management transversal

✓ Financement personnel

📄 Sans niveau spécifique

👥 En présentiel

PUBLIC

Salariés en charge de projets, de coordonner des équipes transverses, ou collaborer sans lien hiérarchique
Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Expérience conseillée en gestion d'équipe ou de projet

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 particularités et les enjeux du management transversal
- ✓ Identifier sa posture de manager transversal et les compétences clés à développer
- ✓ Utiliser des outils de communication et d'influence pour mobiliser des acteurs sans lien hiérarchique
- ✓ Coordonner efficacement un projet ou une équipe transversale

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.

Développer le leadership

✓ Financement personnel

📄 Sans niveau spécifique

👥 En présentiel

PUBLIC

Salariés souhaitant développer leurs compétences en leadership et management

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience de management ou d'animation d'équipe

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 votre style de leadership dominant
- ✓ Connaître les leviers de motivation individuels et collectifs
- ✓ Développer votre assertivité et renforcer votre capacité d'écoute active

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.

Marketing digital

✓ Financement personnel

📄 Sans niveau spécifique

👥 En présentiel

PUBLIC

Professionnels du commerce, de la vente ou du marketing

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Aisance avec la navigation web et les outils bureautiques de base

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 enjeux du marketing digital
- ✓ Renforcer sa visibilité et sa notoriété en ligne
- ✓ Comprendre le fonctionnement de Google Analytics

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 membre de la délégation du personnel CSE, membre 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 membre de la délégation du personnel CSE, membre 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 membre de la délégation du personnel CSE, membre 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 membre de la délégation du personnel CSE, membre 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 l'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
- ✓ Prospecter 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.

Optimiser la relation client

✓ Financement personnel

📋 Sans niveau spécifique

👥 En présentiel

PUBLIC

Toute personne en contact avec des clients, quel que soit le secteur d'activité

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 tous les aspects de la relation avec les clients pour rétablir ou renforcer 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.

Gérer les relations difficiles avec ses clients

✓ Financement personnel

📄 Sans niveau spécifique

👥 En présentiel

PUBLIC

Salariés en relation avec des clients

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Base en communication et relation client

Expérience pratique en interaction avec des clients

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

- ✓ Gérer les situations délicates dans une relation client
- ✓ Adopter les comportements et outils permettant de prévenir les conflits
- ✓ Maîtriser les techniques de résolution de conflit

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.

Prospecter et gagner de nouveaux clients

✓ Financement personnel

📋 Sans niveau spécifique

👤 En présentiel

PUBLIC

Salariés souhaitant développer leurs compétences en prospection commerciale

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

- ✓ Structurer et organiser efficacement son action de prospection
- ✓ Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
- ✓ Susciter l'intérêt du prospect et l'inciter à envisager un changement de fournisseur

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.

Gestes et postures

✓ Financement personnel

📄 Sans niveau spécifique

👤 À distance / 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.

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 IFCDi ; Commerce & Vente, Certiphyto, Gestion, RH & Administration, Négociation et relation client ou Sécurité et prévention des risques.

Gestes de premiers secours - 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

- ✓ 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 IFCDi ; 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

👥 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

- ✓ Prévenir, alerter les secours : Savoir communiquer les bonnes informations
- ✓ Appréhender un accident : sécuriser, examiner et alerter
- ✓ Pratiquer des gestes de premiers secours (position latérale de sécurité, réanimation cardio-pulmonaire)
- ✓ Apporter soutien et réconfort à la victime

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.

Equipier de seconde intervention

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Salariés désignés pour assurer la mission d'équipier de seconde intervention
Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Détail complet des prérequis techniques et managériaux sur notre site internet

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 et analyser un risque incendie dans un ERP
- ✓ Prendre les mesures nécessaires pour assurer la sécurité incendie dans son périmètre
- ✓ Intervenir en équipe lors d'un départ de feu afin de contenir le sinistre en attendant les secours
- ✓ Organiser et gérer l'évacuation du public et des collaborateurs en situation d'urgence
- ✓ Connaître ses limites d'action et alerter efficacement les secours

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.

Habilitation électrique HOB0/H0V

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Personnel réalisant des travaux non électriques en zones à risque basse ou haute tension

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

- ✓ Intégrer les principes de prévention du risque électrique dans leur travail
- ✓ Adopter la conduite à tenir adaptée en cas d'accident lié à l'électricité
- ✓ Savoir identifier les déviations et prendre les mesures correctives adaptées

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 B1-B2-BR-BE-BC

✓ Financement personnel

📄 Sans niveau spécifique

👥 En présentiel

PUBLIC

Électriciens réalisant des travaux d'installation, maintenance, dépannage, essais ou vérification

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Avoir des compétences en électricité générale Basse Tension

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 la réglementation, la norme et les habilitations
- ✓ Connaître les risques liés à l'électricité
- ✓ Connaître les mesures de prévention des risques électriques
- ✓ Connaître les interventions TBT, BT
- ✓ Connaître les méthodes et les procédures à mettre en œuvre pour intervenir sur des équipements et installations électriques en basse et tension
- ✓ Savoir travailler dans les meilleures conditions de sécurité et de continuité de services

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 HOB0/H0V Spécifique Agents de Sécurité S.S.I.A.P.1

✓ Financement personnel

📄 Sans niveau spécifique

👥 En présentiel

PUBLIC

Exclusivement agents de sécurité et S.S.I.A.P. 1, effectuant des travaux d'ordre non électrique

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

- ✓ Préparer aux habilitations B0 / H0 / H0V conformément à la norme NF C 18-510
- ✓ Exécuter en sécurité des travaux d'ordre non électrique

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 BS-BE

✓ Financement personnel Sans niveau spécifique En présentiel

PUBLIC

Non-électriciens effectuant des travaux sur installations basse tension

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Retrouvez le détail des prérequis spécifiques sur notre site internet

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 la réglementation, la norme et les habilitations
- ✓ Avoir des notions élémentaires d'électricité
- ✓ Connaître les risques liés à l'électricité
- ✓ Connaître les mesures de prévention des risques électriques
- ✓ Savoir exécuter des travaux de remplacement, de raccordement, et/ou de manoeuvres simples
- ✓ Savoir travailler 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.

Hygiène alimentaire

✓ Financement personnel Sans niveau spécifique En présentiel

PUBLIC

Formation obligatoire pour tout établissement de restauration commerciale dépourvu de personnel certifié

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 grands principes de la réglementation en relation avec la restauration commerciale
- ✓ IMettre en œuvre les principes de l'hygiène en restauration commerciale

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.

Réglementation sécurité incendie dans les ERP

✓ Financement personnel

📋 Sans niveau spécifique

👥 En présentiel

PUBLIC

Salariés pilotant la mise en place et le suivi de la sécurité incendie

Accessible aux personnes en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

Détail complet des prérequis techniques et managériaux sur notre site internet

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 textes réglementaires relatifs à la sécurité incendie applicables aux Établissements Recevant du Public (ERP)
- ✓ Identifier les obligations spécifiques selon le type d'ERP concerné
- ✓ Mettre en œuvre les mesures réglementaires dans son établissement et d'assurer leur suivi

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.

PRAP - IBC

✓ Financement personnel

📋 Sans niveau spécifique

👥 En présentiel

PUBLIC

Tout public exerçant une profession des secteurs de l'industrie, du commerce et du BTP

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

- ✓ Se situer en tant qu'acteur PRAP dans leur entreprise
- ✓ Observer et d'analyser leur situation de travail en s'appuyant sur le fonctionnement du corps humain, à fin d'identifier les différentes atteintes à la santé susceptibles d'être encourues
- ✓ Participer à la maîtrise du risque dans son entreprise et à sa prévention

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.

PRAP – IBC MAC

 Financement personnel

 Sans niveau spécifique

 En présentiel

PUBLIC

Tout public exerçant une profession des secteurs de l'industrie, du commerce et du BTP

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

- ✓ Se situer en tant qu'acteur PRAP dans leur entreprise
- ✓ Observer et d'analyser leur situation de travail en s'appuyant sur le fonctionnement du corps humain, à fin d'identifier les différentes atteintes à la santé susceptibles d'être encourues
- ✓ Participer à la maîtrise du risque dans son entreprise et à sa prévention

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.

Journée de sensibilisation aux TMS

 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

- ✓ Repérer les situations à risque
- ✓ Comprendre les mécanismes des TMS
- ✓ Réfléchir collectivement aux solutions
- ✓ Découvrir des gestes de prévention simples
- ✓ Vivre un moment participatif et ludique

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





Nos certifications



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

Depuis novembre 2020



Depuis juillet 2022



Depuis mai 2024

Nos partenaires institutionnels



Nos enseignes clientes



Vous souhaitez vous inscrire ?

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

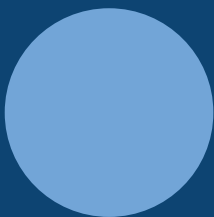
Contactez-nous par téléphone
05 62 14 45 67
du lundi au vendredi, de 8 h30 à 18 h

ou par e-mail contact@ifcdis.fr



Photographies : Loïc Bonnaure

© IFCDiS, 2026.



ifcdis.fr

