



Man'Agir Consultants s.a.

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES
ORGANISME CERTIFICATEUR PARCOURS TT
PARTENAIRE DE L'ESMAE



Certifié Qualiopi
Certifié NF Service Formation
Qualifié OPQF
Enregistré Datadock

MAN'AGIR Consultants et la sécurité sanitaire

Depuis le début de l'épidémie du Covid-19, l'équipe de Man'Agir Consultants se mobilise pour assurer votre accueil dans les meilleures conditions de sécurité sanitaire.

A cet effet, nous avons mis en place un certain nombre de précautions devant être respectées par les formateurs comme par les stagiaires.

L'ensemble de ces règles est transmis à chaque stagiaire sous forme d'un guide sanitaire annexé au règlement intérieur en amont de la session de la formation.

Les mesures mises en place par Man'Agir Consultants visent, pour l'essentiel :

- A garantir le respect des distances physiques :
- Aménagement des horaires (début, fin de formation, temps de pause et restauration)
- Réduction des situations de proximité directe (en salle de formation comme dans l'espace de pause)
- Matérialisation des distances minimales et d'un sens de circulation
- A rappeler et faire respecter les gestes barrières (affichage, rappel par le formateur en début de session, mise à disposition de gel hydro alcoolique, port du masque)
- A garantir le respect d'un process de nettoyage et de désinfection spécifique des locaux comme des outils pouvant être manipulés par les stagiaires
- A organiser un protocole de prise en charge d'une personne symptomatique et de ses contacts r approchés.

NOS FORMATIONS A DISTANCE

1. Nos formations 100% e-learning développées sur mesure pour la profession du travail temporaire.

Elles ont été construites en partenariat avec des acteurs de la profession dont l'AKTO.

Les aspects réglementaires du travail temporaire :

Formation à distance individuelle et modularisée.

Bilan d'auto-positionnement

Présentation des activités de l'agence d'emploi

L'action commerciale : la prospection et le suivi des clients

Recrutement : relation candidats / intérimaires

La mise à disposition des salariés intérimaires

Le traitement de la paie et de la facturation

Evaluation

La paie des intérimaires (ou comment expliquer son bulletin de paie à un intérimaire) :

Formation à distance individuelle et modularisée.

Finalité : Être capable d'expliquer à un intérimaire les principaux éléments de son bulletin de paie :

Repérer les différentes zones d'un bulletin de paie

Présenter les principaux éléments d'un bulletin de paie à un intérimaire

Expliquer les bases de calcul des principaux éléments d'un bulletin de paie à un intérimaire

Evaluation

Attention :

Cette formation « paie des intérimaires » n'aborde pas les notions juridiques liées au bulletin et au calcul du salaire (calcul des heures, tranches A/B/C, tranches 1/2, cadre/non cadre, taux de cotisations, indemnités journalières de sécurité sociale, ...).

Prévenir les risques
professionnels

disponible dès avril

nouveau

2. Nos formations en visio

Nous proposons de décliner nos différentes formations sous format distanciel, notre équipe pédagogique a travaillé pour adapter technologiquement et pédagogiquement nos formations présentielles afin qu'elles puissent être réalisées à distance, en classes virtuelles ou autres techniques pédagogiques (travaux individuels, sous-groupes distanciels, etc.) afin de permettre de développer ses compétences de façon tout à fait optimale.

NOS PARCOURS CERTIFIANTS ELIGIBLES AU CPF

Nos quatre certifications et leurs activités (modules de formation) sont éligibles au dispositif CPF, n'hésitez pas à contacter nos conseillers pour plus de précision.

Nos parcours certifiants sont construits en blocs de compétences permettant à chaque salarié de monter en compétences selon ses besoins et répondant à la préoccupation des entreprises de travail temporaire.

Pour obtenir la certification, il faut justifier des pré-requis nécessaires pour suivre le parcours et valider ses compétences selon une procédure définie.

Les formateurs des parcours, les jurys d'évaluation et la commission de décision sont tous des organes indépendants afin de respecter le système de certification.

Ce système de validation appelé Certification Professionnelle FFP ou CPFFP, se fait sur la base du Référentiel d'Habilitation de l'ISQ-OPQF. Man'Agir Consultants a ainsi obtenu une habilitation, pour une période de 4 ans, à délivrer ces CPFFP, par le comité d'habilitation OPQF.



Gérer le personnel intérimaire

La certification a pour objectif de permettre aux candidats d'acquérir les compétences professionnelles qui leur permettront de :

- Gérer le personnel intérimaire en agence d'emploi de l'accueil à la fin du contrat
- Mettre en oeuvre et contrôler les procédures de gestion administratives des différentes catégories de salariés intérimaires (recrutement, contrat de travail, entrées et sorties...)
- Suivre les salariés intérimaires en mission (temps de travail/absences, protection sociales, accidents du travail...)
- Gérer les opérations de paie (préparation des éléments, calcul de la paie...)



Gérer une agence d'emploi

La certification a pour objectif de permettre aux candidats d'acquérir les compétences professionnelles qui leur permettront de :

- Assurer la gestion administrative, légale, réglementaire et de la sécurité d'un centre de profit
- Élaborer sa stratégie de développement,
- Élaborer sa stratégie commerciale, développer et mener des actions commerciales,
- Recruter, encadrer, animer et développer la performance et les compétences de son équipe



Recruter en agence d'emploi

La certification a pour objectif de permettre aux candidats d'acquérir les compétences professionnelles qui leur permettront de :

- Sourcer, évaluer, sélectionner des candidats en adéquation avec les besoins de l'agence d'emploi



Vendre les prestations de l'agence d'emploi

La certification a pour objectif de permettre aux candidats d'acquérir les compétences professionnelles qui leur permettront de :

- Intégrer les contraintes réglementaires de l'activité de l'agence d'emploi
- Prendre en compte les objectifs de marge
- Développer le portefeuille prospects/clients
- Conseiller et accompagner l'utilisateur dans la mise en œuvre des prestations de l'agence



Les parcours peuvent être réalisés en intra-entreprise et suivis hors cadre d'une certification ; Ils feront alors l'objet d'un certificat de réalisation.

EN RESUME, POUR LE SALARIE :

- C'est la validation officielle de la réussite de la formation suivie
- C'est la reconnaissance de compétences liées à tout ou partie de leur métier
- C'est une action pouvant être valorisée dans un parcours professionnel

POUR L'ENTREPRISE :

- C'est une façon de mesurer objectivement les compétences acquises par un salarié
- C'est un outil de motivation pour les salariés
- C'est une aide au développement des compétences dans des parcours professionnels
- C'est un outil d'accompagnement à la mobilité

PRENDRE CONTACT AVEC NOTRE EQUIPE POUR AVOIR TOUTES LES INFORMATIONS SUR LES PARCOURS ET MONTER UN PROJET AU 01.45.23.22.85 OU 32. EGALEMENT SUR WWW.MANAGIR.COM

PARTENARIAT ESMAE



En tant que partenaire de Prism'emploi, représentant la branche professionnelle des métiers de l'intérim et du recrutement, Man'Agir Consultants participe aux formations dispensées par l'Esmæ, l'école des professionnels du recrutement et de l'intérim, formant les futurs collaborateurs des agences d'emploi.

Notre rôle consiste à travailler avec les différents acteurs afin de concevoir et animer les blocs de compétences spécifiquement liés aux métiers des Agences d'emploi dans le cadre du cursus Consultant recrutement Bachelor bac+3.

Actuellement six établissements Esmæ dispensent ce cursus : Angers, Bordeaux, La Réunion, Lyon, Paris et Strasbourg.

- Consultant recrutement :

Diplôme reconnu par l'Etat au niveau II (Bac+3), certification professionnelle enregistrée au RNCP.

Les objectifs de la formation : Permettre à de futurs collaborateurs d'acquérir des compétences polyvalentes dans les métiers de l'emploi :

- Développer le sens du relationnel
- Avoir une connaissance pointue de la législation
- Avoir une aptitude commerciale
- Accompagner un candidat en évaluant son potentiel et faciliter sa recherche d'emploi
- Pouvoir proposer les profils adéquats aux entreprises clientes
- Les accompagner dans leur processus de recrutement

Notre expérience de la profession participe à la réussite de l'Esmæ et permet aux Agences d'emploi d'avoir des collaborateurs répondant à leurs besoins.



Les formations marquées du logo "CPF" sont éligibles à ce dispositif dès lors qu'elles sont rattachées à l'un de nos parcours certifiants - Contactez nos conseillers pour plus de précision

JURIDIQUE
Spécifique Agences d'emploi

Stéphanie BAUDELLOT - Olivier BERNAERT - Sylvie CLEMENT - Chantal GLAUDE - Corinne HELLIN
- Nadia SIDALI - Marie-Gabrielle SCHECHER - Pierre-Charles TAVERA - Elisabeth WASCHEUL

Réf: I28-029

E-learning



**• LES ASPECTS RÉGLEMENTAIRES DU TRAVAIL
TEMPORAIRE - FOAD Formation 100% e-learning**

Formation à distance individuelle et modularisée.
Bilan d'auto-positionnement
Présentation des activités de l'agence d'emploi
L'action commerciale : la prospection et le suivi des clients
Recrutement : relation candidats / intérimaires
La mise à disposition des salariés intérimaires
Le traitement de la paie et de la facturation
Évaluation

Disponible à la demande

Mise à disposition
des ressources pédagogiques
en ligne pendant 2 mois

Durée estimée de 7h séquençables **650 €HT**

Réf: I28-001



**• INTÉGRER LE CADRE JURIDIQUE DE L'ACTIVITÉ EN
AGENCE D'EMPLOI - NIVEAU 1**

Cette formation offre un panorama complet de la réglementation encadrant les activités en agence d'emploi. Elle développe l'aptitude des participants à repérer la règle de droit encadrant chaque séquence d'activité, à mesurer l'écart entre la règle et la pratique, à évaluer le risque encouru et à repérer les « bonnes pratiques ».

- Repérer les séquences d'activité de l'agence d'emploi
- Intégrer la réglementation au recrutement
- Intégrer la réglementation à la mise à disposition
- Intégrer la réglementation au suivi de mission

20.21 janvier - 10.11 février
24.25 mars - 21.22 avril
19.20 mai - 16.17 juin

PARIS

25.26 janvier

DISTANCIEL

22.23 mars
14.15 juin

2 jours **988 €HT**

Réf: I28-002

• LA LÉGISLATION DU TRAVAIL TEMPORAIRE - NIVEAU 2

Réviser et mettre à jour sa connaissance de la réglementation applicable aux agences d'emploi

- Repérer les informations inexactes et les interprétations erronées
- Corriger les pratiques à risque
- Elaborer un plan d'amélioration pour l'agence

27.28 janvier

PARIS

17.18 mars
14.15 avril
23.24 juin

TOURS

29.30 avril

MARSEILLE

10.11 mai

LILLE

14.15 juin

DISTANCIEL

8.9 février
19.20 avril

2 jours **988 €HT**

Réf: I28-030

NOUVEAU

• SÉCURISER LES MARGES PAR LA MISE EN OEUVRE DE LA PARITÉ DE TRAITEMENT

Réaliser en amont de la délégation une prise d'information sécurisée sur les règles de paie et l'organisation du temps de travail dans l'EU :

- Identifier le cadre réglementaire de la parité de traitement
- Solliciter les informations sur les rémunérations et en sécuriser le recueil
- Renseigner les rubriques aux contrats
- Valoriser les heures

Dates nous consulter

2 jours **1.050 €HT**

Réf: I28-031

NOUVEAU

• CONSEILLER SON CLIENT DANS LE RECOURS AU TRAVAIL TEMPORAIRE

Cette formation développe l'aptitude des participants à orienter l'utilisateur vers le motif de recours approprié, l'alerter sur les recours interdits, l'assister sur le délai de carence, l'accompagner dans le choix de la forme et le découpage des contrats. Elle traite également de la mise en œuvre des motifs « liés à la personne du salarié intérimaire ».

- Choisir le motif adapté
- Repérer les recours interdits
- Informer sur le délai de carence
- Conseiller sur la durée minimale et le séquençement des contrats

Dates nous consulter

2 jours **1.050 €HT**

Réf: I28-009

• PILOTER LE RISQUE JURIDIQUE DE L'AGENCE D'EMPLOI - NIVEAU 3

Cette formation développe l'aptitude des participants à identifier, hiérarchiser et prévenir les risques juridiques inhérents à la mise à disposition de salariés intérimaires. Elle contribue à éclairer les arbitrages utiles à la détermination d'une stratégie de gestion des risques. Elle vise enfin à limiter les conséquences des irrégularités invoquées dans le cadre d'un éventuel contentieux.

- Identifier les fondements de la responsabilité
- Qualifier les pratiques illicites
- Intégrer la prévention des risques aux process
- Limiter les coûts des risques

En amont accès à 2 modules E-learning
présentant deux notions fondamentales : le
champ des responsabilités et la hiérarchie
des normes de droit social.

PARIS

24.25 mars
21.22 juin

DISTANCIEL

26.27 avril

2 jours **1.200 €HT**

Réf: I28-023

NOUVEAU

• LE CADRE JURIDIQUE DE L'EMPLOI DES PERMANENTS D'AGENCES

Acquérir les réflexes essentiels en droit du travail pour remplir ses fonctions de responsable RH.

- Se repérer entre les différentes sources du droit social pour identifier les règles applicables aux problématiques du quotidien
- Sécuriser la conclusion et la modification des contrats de travail
- Gérer le temps de travail et les absences des salariés
- Exercer le pouvoir disciplinaire

Dates nous consulter

3 jours **1.550 €HT**

*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.

** Formations tous secteurs

Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum). Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.



Les formations marquées du logo "CPF" sont éligibles à ce dispositif dès lors qu'elles sont rattachées à l'un de nos parcours certifiants - Contactez nos conseillers pour plus de précision

JURIDIQUE

Spécifique Agences d'emploi

Stéphanie BAUDELOT - Olivier BERNAERT - Sylvie CLEMENT - Chantal GLAUDE - Corinne HELLIN
- Nadia SIDALI - Marie-Gabrielle SCHECHER - Pierre-Charles TAVERA - Elisabeth WASCHEL

Réf: 128-024

NOUVEAU

• SÉCURISER LA CONCLUSION DU CONTRAT DE MISSION

Cette formation développe l'aptitude des participants à veiller au respect des conditions d'embauche et de validité des contrats de travail temporaire.

- Réaliser les formalités d'embauche
- Identifier les exigences de forme et de fond
- Sécuriser descriptif du poste et qualification
- Sécuriser durée et horaire
- Sécuriser salaire de référence et rémunération

Intra uniquement
Nous consulter

2 jours **tarif voir note***

Réf: 128-010

• GÉRER LES ASPECTS JURIDIQUES DU CDI INTÉRIMAIRE

- Intégrer l'architecture du dispositif
- Conclure/modifier le CDII
- Rédiger les lettres de mission
- Rémunérer le salarié en CDII
- Rompre le CDII

DISTANCIEL 23 mars

PARIS 18 mai

1 jour **530 €HT**

Réf: 344-001



• PRÉVENIR LES RISQUES PROFESSIONNELS DES SALARIÉS INTÉRIMAIRES

Elle contribue à satisfaire aux exigences légales, aux recommandations de la CARSAT et aux engagements de la branche du Travail Temporaire.

- Identifier les enjeux de la PRP pour l'agence
- Intégrer la PRP au recrutement
- Intégrer la PRP à l'action commerciale
- Intégrer la PRP à la prise de commande
- Intégrer la PRP à la mise à disposition et au suivi de mission

DISTANCIEL 8.9 mars

PARIS 23.24 juin

2 jours **988 €HT**

Réf: 128-022

NOUVEAU

• EXERCER LE POUVOIR DISCIPLINAIRE EN AGENCE D'EMPLOI

Cette formation développe l'aptitude des participants à anticiper les litiges par une réaction adaptée et proportionnée aux manquements reprochés aux salariés intérimaires. Elle leur donne les clés pour conduire une procédure disciplinaire et faire face aux contestations du salarié.

- Mesurer les limites au pouvoir de direction et de contrôle
- Qualifier le comportement fautif
- Sécuriser la procédure disciplinaire
- Évaluer le risque contentieux

DISTANCIEL 26 mars

1 jour **800 €HT**

Réf: 128-018

• PRÉVENIR LE TRAVAIL ILLÉGAL, LA FRAUDE ET LA CORRUPTION EN AGENCE D'EMPLOI

Cette formation développe l'aptitude des collaborateurs d'agence à détecter les comportements illicites et à mettre en œuvre les outils de prévention appropriés. Elle contribue à consolider la position de l'agence face à la multiplication et au renforcement des contrôles et apporte une réponse aux exigences des donneurs d'ordre en matière de plan anti-fraude.

- Identifier les comportements incriminés
- Discerner les risques et les responsabilités
- Répondre aux instances de contrôle
- Mettre en place des outils de prévention

DISTANCIEL 3 février

PARIS 18 juin

1 jour **650 €HT**

Réf: 326-001

• DÉFINIR LE PROJET DE MISE EN CONFORMITÉ RGD DE L'AGENCE D'EMPLOI

Cette formation développe l'aptitude des participants à prendre en compte les règles de protection des données personnelles dans l'activité quotidienne en agence d'emploi.

- Identifier le contexte et les enjeux de la protection des données
- Assimiler la politique de protection des données de l'entreprise
- Intégrer les procédures et outils de protection des données à l'activité en agence

DISTANCIEL 9 mars
13 avril

1 jour **800 €HT**

Réf: 326-002

• CONDUIRE LE PROJET DE MISE EN CONFORMITÉ RGD DE L'AGENCE D'EMPLOI

Conduire le projet de mise en conformité de l'ensemble des procédures et documents de l'entreprise, dans le respect des exigences du Règlement Général pour la Protection des Données en matière de relations avec les salariés intérimaires, les salariés permanents, les clients, les prospects et les sous-traitants. Réaliser les actions par étapes, analyser les réalisations et effectuer les ajustements éventuels avec le consultant, en trois étapes séquençant le projet.

- Lancer le projet et définir les actions de la première séquence
- Valider le livrable de la séquence 1 et définir les étapes de la séquence 2
- Valider le livrable de la séquence 2 et définir les étapes de la séquence 3

Intra uniquement
Nous consulter

3 jours **tarif voir note***

Réf: 326-003

NOUVEAU

• INTÉGRER LES EXIGENCES DU RGD À L'ACTIVITÉ EN AGENCE D'EMPLOI

Cette formation développe l'aptitude des participants à prendre en compte les règles de protection des données personnelles dans l'activité quotidienne en agence d'emploi.

- Identifier le contexte et les enjeux de la protection des données
- Assimiler la politique de protection des données de l'entreprise
- Intégrer les procédures et outils de protection des données à l'activité en agence

Dates nous consulter

1 jour **800 €HT**

Réf: 128-013

• OPTIMISER SON PARTENARIAT AVEC LES AGENCES D'EMPLOI (FORMATION À DESTINATION DES EU)

Maîtriser le cadre juridique de la relation triangulaire. Optimiser la relation contractuelle avec ses partenaires agences d'emploi.

Vérifier la conformité des contrats de mise à disposition aux normes légales applicables à la fois à l'entreprise utilisatrice et à l'entreprise de travail temporaire
Participer à la réussite de la relation contractuelle interdépendante : comprendre les droits, devoirs et obligations de chaque partie

Dates nous consulter

0,5 ou 1 jour **650 €HT ou 1.200 €HT**

*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.

** Formations tous secteurs

Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum). Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.



Les formations marquées du logo "CPF" sont éligibles à ce dispositif dès lors qu'elles sont rattachées à l'un de nos parcours certifiants - Contactez nos conseillers pour plus de précision

JURIDIQUE
Spécifique IAE

Sylvie CLEMENT - Nadia SIDALI - Pierre-Charles TAVERA

Réf: 128-004

• LES ASSOCIATIONS INTERMÉDIAIRES (AI) : RÉGLEMENTATION ET FONCTIONNEMENT

Appréhender le cadre juridique de l'activité de l'AI
Répondre au besoin de l'utilisateur dans le respect de la réglementation, choisir le contrat de travail adapté, sécuriser la rédaction du contrat de travail et sa modification, contrôler les conditions d'exécution du contrat de travail, élaborer une stratégie de prévention des risques, mesurer les conséquences financières d'une rupture du contrat de travail

Nous consulter

2 jours 988 €HT

JURIDIQUE
Tous secteurs d'activités

Sylvie CLEMENT - Chantal GLAUDE - Corinne HELLIN
Nadia SIDALI - Marie-Gabrielle SCHECHER - Pierre-Charles TAVERA

Réf: 315-001



Avec e-learning

• INTÉGRER LE DROIT SOCIAL AU MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

Cette formation développe l'aptitude des participants à intégrer les exigences du droit du travail à leurs pratiques managériales, contribuant ainsi à améliorer les relations sociales et à anticiper les litiges.

Nous consulter

- Identifier la règle applicable
- Conclure et modifier le contrat de travail
- Suivre l'exécution du contrat de travail
- Gérer la rupture du contrat de travail

2 jours 1.200 €HT

Réf: 128-005

• EMBAUCHER ET SUIVRE L'EXÉCUTION DU CONTRAT DE TRAVAIL

Cette formation développe l'aptitude des participants à intégrer les règles juridiques à leurs pratiques de recrutement. Elle vise à choisir le contrat de travail adapté ainsi qu'à gérer l'exécution et l'évolution du contrat de travail.

Nous consulter

- Intégrer contraintes juridiques et administratives au recrutement
- Choisir le contrat adapté
- Gérer le temps de travail et les absences
- Participer à la prévention des risques
- Modifier le contrat de travail

2 jours 950 €HT

Réf: 128-027

• CONNAÎTRE LES RÔLES ET MISSIONS DU CSE

Gérer le CSE au sein de l'entreprise en connaissant ses attributions et éviter le délit d'entrave.

Nous consulter

- Maîtriser le cadre juridique des relations sociales de l'entreprise
- Connaître les différentes attributions du CSE
- Comprendre le fonctionnement général du CSE

2 jours 970 €HT

Réf: 128-028

• LA MISE EN PLACE DU CSE : ORGANISER SES ÉLECTIONS PROFESSIONNELLES

Organiser ses élections professionnelles.
Maîtriser les étapes de la préparation, de l'organisation et du contrôle des élections.

Intra uniquement
Nous consulter

1 jour tarif voir note*

PAIE, GESTION ET RENTABILITE

Patrick JAHAN - Pierre-Charles TAVERA

Réf: 314-006

E-learning
NOUVEAU

• LA PAIE DES INTÉRIMAIRES (EXPLIQUER LE BULLETIN DE PAIE AU SALARIÉ INTÉRIMAIRE)

Formation 100% e-learning

Formation à distance individuelle et modularisée.
Finalité : Être capable d'expliquer à un intérimaire les principaux éléments de son bulletin de paie : Repérer les différentes zones d'un bulletin de paie
Présenter les principaux éléments d'un bulletin de paie à un intérimaire
Expliquer les bases de calcul* des principaux éléments d'un bulletin de paie à un intérimaire
Attention : Cette formation n'aborde pas les notions juridiques liées au bulletin et au calcul du salaire (calcul des heures, tranches A/B/C, tranches 1/2, cadre/non cadre, taux de cotisations, indemnités journalières de sécurité sociale, ...).

Disponible à la demande

Mise à disposition des ressources pédagogiques en ligne jusqu'à 2 mois

Durée estimée de 4h séquençables 550 €HT

Réf: 314-001



• LES FONDAMENTAUX DE LA PAIE DES SALARIÉS INTÉRIMAIRES

Comprendre les principaux éléments composant la rémunération des salariés intérimaires. Gérer les principaux événements pouvant survenir en cours de mission et ayant une incidence sur la paie. Être en cohérence entre l'établissement des contrats et la paie.
Savoir expliquer un bulletin de paie à un salarié intérimaire.

DISTANCIEL 7.8 avril
22.23 juin

2 jours 1.200 €HT

Réf: 314-002

• MAÎTRISE DE LA PAIE ET FRAIS PROFESSIONNELS EN INTÉRIM

Être capable de rémunérer un salarié intérimaire en tenant compte des particularités de la paie en intérim.

DISTANCIEL 20 avril
29 juin

- De maîtriser les principaux éléments composant la rémunération des salariés intérimaires
- De gérer les principaux événements pouvant survenir en cours de mission, ayant une incidence sur la paie
- D'établir une paie en cohérence avec le contrat de travail
- D'être vigilant dans l'établissement et la saisie des données de la paie, au regard du risque URSSAF

1 jour 800 €HT

*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.

** Formations tous secteurs

Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum).
Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.



Les formations marquées du logo "CPF" sont éligibles à ce dispositif dès lors qu'elles sont rattachées à l'un de nos parcours certifiants - Contactez nos conseillers pour plus de précision

RESSOURCES HUMAINES

Corinne BARAIGÉ - Frédérique BORDET - David BRESCHIA - Sylvie CLEMENT - Sophie Antoine DAUTREMANT
Sylvie GABARROT - Chantal GLAUDE - Fabienne PARIS - Valérie SANDJIVY - François TERRADE - Elisabeth WASCHEUL

Réf: 315-001

**

Avec e-learning



• INTÉGRER LE DROIT SOCIAL AU MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

Cette formation développe l'aptitude des participants à intégrer les exigences du droit du travail à leurs pratiques managériales, contribuant ainsi à améliorer les relations sociales et à anticiper les litiges.

Nous consulter

- Identifier la règle applicable
- Conclure et modifier le contrat de travail
- Suivre l'exécution du contrat de travail
- Gérer la rupture du contrat de travail

2 jours 1.200 €HT

Réf: 413-019

**

Loi du 05/03/14 :
Entretien obligatoire

• RÉUSSIR SES ENTRETIENS PROFESSIONNELS

Faire de l'entretien professionnel l'outil-pivot du développement individuel des compétences en faisant le lien entre le projet du salarié et la stratégie de l'entreprise.

DISTANCIEL 1.2 mars
7.8 juin

- Savoir mener l'entretien professionnel et le distinguer des autres entretiens RH
- Maîtriser le cadre juridique (loi du 5 mars 2014 et la loi pour choisir son avenir professionnel) et les outils (dispositifs de formation, etc...)
- Mesurer les enjeux, opportunité, obligations, risques et sanctions
- Déterminer un processus organisationnel : de la mise en oeuvre à l'exploitation
- Faire de l'entretien professionnel un élément stratégique de la politique RH de l'entreprise
- Savoir anticiper et gérer l'état des lieux récapitulatif à 6 ans
- Préparer et conduire l'entretien professionnel en tenant compte du salarié

2 jours 1.008 €HT

Réf: 413-025

**

• GESTION DU STRESS ET EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Etre en mesure d'identifier et de gérer les sources de stress, identifier les facteurs de stress et apporter des solutions positives lors de ces situation.

DISTANCIEL 4.5 février

- Savoir reconnaître les symptômes individuels de stress
- Identifier les sources de stress
- Prévenir et affronter des situations difficiles

2 jours 988 €HT

Réf: 315-002



• LES ENJEUX DE LA SÉCURISATION DES PARCOURS PROFESSIONNELS DES INTÉRIMAIRES

« La sécurisation des parcours professionnels permet d'aider les salariés à mieux gérer leur trajectoire professionnelle et aussi à aider l'entreprise à être plus performante » source Apec.

Nous consulter

- Identifier et comprendre les enjeux de la sécurisation des parcours professionnels, pour l'ETT, l'EU, et l'intérimaire (impact sur les enjeux de fidélisation, d'employabilité et de compétitivité)
- Connaître et maîtriser les dispositifs et les acteurs de la sécurisation des parcours professionnel des intérimaires
- Identifier l'intérêt et les moyens de faire de la sécurisation des parcours une opportunité pour la compétitivité de l'ETT et l'employabilité de l'intérimaire

1 jour 625 €HT

Réf: 315-007

**

• TUTORAT - DEVENIR TUTEUR D'ENTREPRISE : LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

Mener une action tutorale de A à Z dans le cadre de l'alternance, d'un nouvel embauché ou d'un salarié changeant de poste. Identifier les enjeux et les objectifs pour l'entreprise, le tuteur et le tuteuré.

DISTANCIEL 1.2 fév

- Maîtriser le cadre juridique, les dispositifs de formation et les acteurs.
- Situer son rôle de tuteur.
- Choisir les méthodes pédagogiques appropriées à la démarche tutorale : préparer le parcours, accueillir, intégrer, socialiser, former, accompagner, soutenir et évaluer Identifier les étapes clés de la réussite d'un tutorat.

LE PLUS DE CETTE FORMATION :

Basée sur un fil rouge aboutissant à un plan d'actions et de nombreux outils.

2 jours 875 €HT

Réf: 413-016

**

• CONCEVOIR ET ANIMER UNE ACTION DE FORMATION INTERNE

Cette formation développe l'aptitude des participants à concevoir et animer des séquences de formation. Elle s'adresse à des « référents métiers » occasionnellement chargés de la formation d'autres collaborateurs de l'entreprise.

PARIS 15.16 mars

- Construire l'action de formation,
- Sélectionner outils et méthodes,
- Utiliser les techniques d'animation,
- Evaluer la formation

2 jours 1.130 €HT

Réf: 315-012

**

• PRÉVENIR ET MAÎTRISER LE HARCÈLEMENT AU TRAVAIL

Appréhender le cadre du harcèlement et mettre en place des actions dans le cadre de la prévention du harcèlement.

Nous consulter

Reconnaître les situations de harcèlement sexuel ou moral au travail
Identifier les comportements à risque et les situations à risque Prévenir, réagir et lutter contre les harcèlements moral et sexuel

1 jour 625 €HT

Réf: 315-013

• LA FORMATION COMME LEVIER DE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE DE TRAVAIL TEMPORAIRE

S'approprier les enjeux liés à la formation professionnelle continue (volet commercial, RH, GPEC) S'approprier le cadre réglementaire et les obligations de la formation continue pour développer la formation dans les pratiques des agences d'emploi. Optimiser l'investissement formation de l'entreprise

Nous consulter

2 jours 1.050 €HT

Réf: 315-014

**

NOUVEAU

• METTRE EN PLACE ET CONDUIRE SES ENTRETIENS RH

- Maîtriser les enjeux respectifs des différents entretiens RH et les restituer dans la galaxie des entretiens RH et managériaux Professionnaliser sa démarche de préparation des entretiens
- Maîtriser les obligations réglementaires propres à chaque entretiens RH Comprendre les leviers de communication distinctifs en jeu dans chaque typologie d'entretien
- Identifier les postures et attitudes à adopter dans la conduite de chaque entretien
- Maîtriser les techniques de questionnement et de reformulation Concevoir et exploiter les outils d'aide à la décision pour les 3 entretiens
- S'entraîner à la conduite des 3 entretiens

Nous consulter

2,5 jours 1.300 €HT

*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.

** Formations tous secteurs

Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum). Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.



RECRUTEMENT

Jérémie BARREAU - Frédérique BORDET - David BRESCIA - Sophie Antoine DAUTREMANT - Sylvie GABARROT
Corinne GORNET - Fabienne PARIS - Valérie SANDJIVY - Emin TARHAN - François TERRADE - Elisabeth WASCHEUL

Réf: 315-008



• ENTRETIEN DE RECRUTEMENT ET DÉLÉGATION : LES FONDAMENTAUX D'UNE STRATÉGIE CANDIDAT PERFORMANTE

Maîtriser le process complet du recrutement, de l'analyse de la demande et de l'approche au suivi : techniques, méthodes, outils. Aperçu du sourcing jobboard. **LE PLUS DE CETTE FORMATION** : Formation action basée sur des exercices et du training dans différentes situations en utilisant des méthodes et des outils appropriés.

DISTANCIEL 18.19 janvier

PARIS 13.14 avril
15.16 juin

2 jours 988 €HT

Réf: 315-003

**

• RÉUSSIR SES ENTRETIENS DE RECRUTEMENT

Savoir préparer, structurer et conduire les entretiens de recrutement (éléments de méthodologie et étapes clés). Maîtriser les techniques de questionnement et reformulation. Adopter la bonne attitude dans la relation avec le candidat. Savoir rédiger un compte rendu de recrutement et identifier les éléments pour prendre sa décision de recrutement. S'entraîner à la conduite d'entretien.

DISTANCIEL 3.4 février

PARIS 23.24 mars
18.19 mai

2 jours 1.008 €HT

Réf 315-017

• LES TECHNIQUES DE L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT DE L'ACCUEIL À LA PRISE DE DÉCISION

Savoir mener un processus de recrutement de bout en bout, depuis l'accueil du candidat jusqu'à la prise de décision et l'explication de ces choix à l'entreprise cliente. Présenter le besoin client, évaluer le candidat et construire une opinion argumentée. Savoir accueillir le candidat, Savoir présenter le besoin, Evaluer le candidat, Construire une opinion argumentée sur le candidat, Savoir expliquer ses choix à l'entreprise client, Respecter et s'adapter à la réglementation (notamment en termes d'inclusion et de diversité)

Nous consulter

2 jours 1.008 €HT

Réf 315-016

• LA DIMENSION MARKETING RH DANS LE RECRUTEMENT

Marketer son offre de recrutement. Savoir mettre en avant des facteurs d'attractivité de l'entreprise cliente et des candidats, comprendre la notion de marque-employeur, maîtriser l'impact du web sur son offre de recrutement

DISTANCIEL 29.30 mars
14.15 juin

2 jours 1.008 €HT

Réf: 315-004

**

• RÉUSSIR SES ENTRETIENS DE RECRUTEMENT (PERFECTIONNEMENT)

- Valider sa maîtrise des enjeux de l'entretien de recrutement
- Valider ses connaissances des principes légaux de non-discrimination (incluant les nouvelles mesures prévues par la loi Egalité et Citoyenneté du 27/01/2017)
- Apporter plus de structure dans la conduite de ses entretiens
- Perfectionner son questionnement pour une meilleure adéquation entre compétences requises et détenues
- Perfectionner ses techniques de reformulation
- Adopter la bonne attitude dans la relation avec le candidat (règles de bienveillance)
- Savoir rédiger un compte rendu de recrutement

PARIS 15 juin

1 jour 800 € HT

Réf: 413-021

• RECRUTER SANS DISCRIMINER ET PROMOUVOIR LA DIVERSITÉ

Cette formation développe l'aptitude des participants à sécuriser les pratiques de l'agence d'emploi, à sauvegarder son image, à respecter l'éthique et les engagements de la branche du travail temporaire en se préservant de tout risque contentieux lié à la discrimination dans le recrutement des salariés intérimaires.

- Appréhender la notion de discrimination interdite
- Mesurer les risques encourus
- Recenser les actions concrètes à mener
- Argumenter la diversité auprès des clients

DISTANCIEL 28 février
22 juin

1 jour 575 €HT

Réf: 315-009

• DÉVELOPPER L'EMPLOI DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP PAR L'INTÉRIM ET LE PLACEMENT - ENJEUX DU RECRUTEMENT

Sourcer, recruter et suivre des intérimaires RQTH.
Sourcer les candidats en situation de handicap; communiquer auprès de l'ensemble des intérimaires sur la RQTH
Accueillir, recruter et suivre le parcours des candidats en situation de handicap

Nous consulter

1 jour 530 €HT

Réf: 230-001

• LES MÉTIERS DU BTP APPLICABLES AU TRAVAIL TEMPORAIRE

Comprendre les métiers et savoir-faire afin de déléguer le bon profil au bon poste : poser les bonnes questions au candidat et à son client, détecter les formations et expériences nécessaires, les obligations en terme de sécurité, utiliser le vocabulaire adapté.

Nous consulter

DISTANCIEL 17.18 mars

2 jours 998 €HT

SOURCING ET RECRUTEMENT DIGITAL

Sophie Antoine DAUTREMANT

Réf: 315-005



• DIGITALISATION DES PRATIQUES RECRUTEMENT ET COMMERCIALES EN ETT

Optimiser les processus de son ETT à l'heure du digital pour ses recrutements et ses démarches commerciales.
Comprendre les évolutions du marché, les attentes des candidats et des partenaires et l'impact sur les métiers de l'ETT
Intégrer les outils du digital dans leurs pratiques de recrutement et dans leurs relations commerciales
Construire leur stratégie de communication digitale en l'adaptant à leurs cibles, candidats et partenaires de l'entreprise (prestataires et clients)

DISTANCIEL 23.24 mars
9.10 juin

2 jours 1.050 €HT

Réf: 312-002

**

• RÉUSSIR SES RECRUTEMENTS VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX

Optimiser ses recrutements grâce à une démarche web 2.0.
Comprendre les évolutions du marché et son impact sur le métier de recruteur
Intégrer les outils du Web 2.0 dans sa stratégie de recrutement
Connaître les limites, risques et implications juridiques du Web 2.0
Choisir leurs réseaux en fonction de leurs besoins
Rédiger des annonces percutantes, Sélectionner les profils recherchés

DISTANCIEL 10.11 mars.

2 jours 998 €HT

*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.

** Formations tous secteurs

Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum). Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.



Les formations marquées du logo "CPF" sont éligibles à ce dispositif dès lors qu'elles sont rattachées à l'un de nos parcours certifiants - Contactez nos conseillers pour plus de précision

COMMERCIAL

Eric ANDRADE - Corinne BARAIGE - Patrick BILLON - David BRESCIA - Nicolas CHAGNEUX - Franck CHOINE
François COUTIER - Emmanuel DESERCY - Sylvie GABARROT - Corinne GORNET - Olivier LABYLLE - Fabienne PARIS

Réf: 312-003



• LES FONDAMENTAUX DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE EN AGENCE D'EMPLOI

Acquérir les fondamentaux de la performance commerciale en ETT.

PARIS 8.9.10 mars
28.29.30 juin

Vendre les différentes prestations offertes par l'intérim
Mener un entretien de vente structuré, étape par étape
Avoir une approche claire prix / coefficient vis-à-vis des clients et déterminer les éléments qui ont un impact sur les marges

3 jours 1.457€HT

Réf: 312-004



• VENDRE ET DÉFENDRE SON COEFFICIENT : AMÉLIORER SES MARGES !

Maîtriser les composantes et incidences d'un coefficient sur une marge et améliorer ses marges et sa négociation en clientèle.

DISTANCIEL 30.31 mars
29.30 juin

Maîtriser son prix et optimiser ses marges
Maîtriser et utiliser les principaux leviers de la marge
Le traitement des objections sur le prix
Savoir défendre son coefficient

2 jours 1.050€HT

Réf: 312-023

• VENDRE, DÉVELOPPER ET BOOSTER SON PORTEFEUILLE

Maîtriser les techniques commerciales pour vendre et développer son portefeuille Maîtriser les étapes d'un entretien de vente
Identifier sa valeur ajoutée
Adapter son approche commerciale et identifier les leviers de la marge
Maîtriser la technique des couleurs en démarche commerciale

DISTANCIEL 17.18 février

PARIS 20.21 mai

2 jours 1.050€HT

Réf: 312-016

• AGIR SUR LES LEVIERS DE LA MARGE ET DE LA RENTABILITÉ

Agir sur les leviers de la marge, d'améliorer et d'optimiser la rentabilité des agences d'emploi en intégrant les dernières dispositions en vigueur. Comprendre les évolutions qui impactent la marge brute et la rentabilité des agences, Intégrer les dernières mesures ayant un impact sur la marge, Maîtriser leur prix de revient, Maîtriser les leviers d'optimisation de la marge, Intégrer le calculateur de marge et d'optimisation dans sa démarche

Nous consulter

1 jour 800€HT

LE PLUS DE CETTE FORMATION :
Calculateur de marge et d'allègements fourni aux participants.

Réf: 312-011



• DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL : GÉRER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITÉ

Faire prendre conscience au collaborateur des enjeux et de l'importance de la relation client (satisfaction, fidélisation...) pour l'entreprise et pour lui-même. Acquérir les savoir-faire et savoir-être et techniques de communication, nécessaires à une relation de qualité. Faire vivre ses techniques et méthodes de fidélisation face à des situations commerciales conflictuelles.

DISTANCIEL 10.11 février

PARIS 10.11 juin

-Mesurer l'importance de son rôle dans la gestion de la relation client au quotidien
-Inscrire cette relation client dans le long terme, en tenant compte des enjeux issus des nouvelles obligations du RGPD
-Intégrer les grandes règles d'une communication réussie pour fidéliser son client et personnaliser sa relation de service...

2 jours 1.008€HT

Réf: 312-007



• PRATIQUER LA VENTE PRO-ACTIVE DE CANDIDATURES

Savoir être force de proposition auprès de clients et prospects non demandeurs et susciter leur intérêt.

PARIS 29 mars

Valider et s'appuyer sur ses connaissances et savoir-faire en téléprospection
Savoir gérer les dysfonctionnements entre offre et ressource
Organiser la démarche de prospection
Maîtriser la téléprospection spécifique à la vente proactive

1 jour 530€HT

Réf: 312-008

• VENDRE LE PLACEMENT CDD-CDI

Cette formation développe l'aptitude des participants à commercialiser les prestations de placement/ recrutement de l'agence d'emploi, pour des postes à pourvoir en CDI ou en CDD. Elle clarifie le champ du placement au regard de l'activité de mise à disposition de salariés intérimaires et contribue à lever les réticences à promouvoir cette prestation.

DISTANCIEL 29 mars

Elle donne les clefs pour une mise en œuvre juridiquement sécurisée des opérations de placement.
Identifier le cadre juridique
Organiser la prospection
Construire une offre de placement

1 jour 530€HT

Réf: 312-009

**

• PROFESSIONNALISER SA DÉMARCHE COMMERCIALE EN FACE À FACE (DU PREMIER CONTACT À LA SIGNATURE DU CONTRAT)

Apprendre à maîtriser les techniques de la relation commerciale client pour vendre et négocier efficacement.

PARIS 1.2.3 mars
3.4.5 mai

Apprendre à maîtriser les techniques de la relation commerciale client pour vendre et négocier efficacement. Etre en veille commerciale et détecter les opportunités commerciales
Maîtriser les techniques de communication et les techniques d'écoute active propres à la découverte de son prospect et au diagnostic de ses attentes
Savoir présenter son entreprise et ses produits/services
Elaborer son offre argumentée et son offre commerciale, connaître les points forts de ses produits et les points de rupture...

BORDEAUX 3.4.5 mai

3 jours 1.400€HT

*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.

** Formations tous secteurs

Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum). Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.



Les formations marquées du logo "CPF" sont éligibles à ce dispositif dès lors qu'elles sont rattachées à l'un de nos parcours certifiants - Contactez nos conseillers pour plus de précision

COMMERCIAL

Eric ANDRADE - Corinne BARAIGE - Patrick BILLON - David BRESCIA - Nicolas CHAGNEUX - Franck CHOINE
François COUTIER - Emmanuel DESERCY - Sylvie GABARROT - Corinne GORNET - Olivier LABYLLE - Fabienne PARIS

Réf: 312-010

**



• CONSTRUIRE ET DÉPLOYER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE

Construire son PAC (Plan d'Actions Commerciales) en lien avec la stratégie de l'entreprise. Définir et choisir les outils adaptés à son plan d'action. Assurer le suivi de sa démarche commerciale et mettre en place des actions correctives.
Analyser et segmenter son marché et ses portefeuilles clients / prospects (en tenant compte des impacts issus du RGPD), Evaluer l'impact de leur offre auprès des clients et prospects, Evaluer l'impact de leurs arguments auprès de leurs clients et de leurs prospects, Utiliser les techniques – outils - process adaptés pour améliorer leur offre commerciale via la mise en place d'une stratégie commerciale (Plan d'Actions Commerciales, priorisation des cibles, planification, mise en œuvre et suivi des actions)
Savoir parler de leur valeur ajoutée, Mettre en place leur Plan Individuel d'Actions de Progrès (PIAP)

Nous consulter

1 jour 530 € HT

Réf: 312-018

**



• OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE

Détecter et concrétiser des opportunités commerciales durables. Identifier les intérêts du réseau professionnel (RP) en BtoB. Acquérir les méthodes et outils pour élargir son réseau professionnel. Identifier les outils du Web 2.0 pertinents. Optimiser sa visibilité et démultiplier ses contacts BtoB - stratégie dans la durée

-Apprendre à définir une stratégie commerciale digitale
-Susciter et détecter des opportunités commerciales et entrer en contact avec des prospects grâce aux outils digitaux, en tenant compte de la réglementation relative au RGPD (Règlement Général sur la Protection de Données)
-Utiliser la puissance du web et des réseaux sociaux professionnels pour réseauter et développer leur visibilité auprès de leurs cibles, afin de générer des contacts commerciaux.
-Définir une stratégie de networking en ligne : Optimiser leur retour sur investissement (temps passé en networking commercial)
-Optimiser leur présence sur les réseaux sociaux professionnels, pour donner confiance, susciter l'intérêt et la prise de contact. (Journée optionnelle)

DISTANCIEL 18.19 mai

2 jours 1.050 € HT

Réf: 312-014

**

• RÉUSSIR LA PRÉSENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIALE FACE À UN PUBLIC DE DÉCIDEURS (CONFIRMÉ)

Réaliser des soutenances percutantes : préparer un argumentaire, re-contextualiser la soutenance, définir ses objectifs. Mobiliser les compétences et constituer une équipe de soutenance. Scénariser sa présentation et concevoir ses supports visuels. Communiquer efficacement et convaincre pendant la soutenance : techniques de prises de parole en public en situation de soutenance de ses propositions commerciales.

-Préparer un argumentaire, recontextualiser la soutenance, définir ses objectifs, ses points clés
-Mobiliser les compétences et constituer une équipe de soutenance
-Scénariser sa présentation et concevoir ses supports visuels
-Communiquer efficacement et convaincre pendant la soutenance : techniques de prises de parole en public en situation de soutenance de ses propositions commerciales

Nous consulter

2 jours 970 € HT

Réf: 414-001



• LES RÔLES D'ACCUEIL ET DE COMMERCIAL DE L'ASSISTANT(E) DE GESTION

Optimiser son organisation et son temps de travail. Développer un sens commercial et une qualité de service en toutes circonstances dans ses relations avec les clients, les candidats et les intérimaires. Développer une qualité d'accueil : image de la société au travers de ses activités. Donner du sens et une valeur ajoutée à sa fonction.

-Donner une image valorisante de son agence par la qualité de son accueil
-Adopter des comportements, des postures et des méthodes commerciales
-Tenir des discours commerciaux tant en accueil physique qu'au téléphone

PARIS 16.17 mars

2 jours 988 € HT

Réf: 128-013

• OPTIMISER SON PARTENARIAT AVEC LES AGENCES D'EMPLOI (FORMATION À DESTINATION DES EU)

Maîtriser le cadre juridique de la relation triangulaire.
Optimiser la relation contractuelle avec ses partenaires agences d'emploi.
Vérifier la conformité des contrats de mise à disposition aux normes légales applicables à la fois à l'entreprise utilisatrice et à l'entreprise de travail temporaire
Participer à la réussite de la relation contractuelle interdépendante : comprendre les droits, devoirs et obligations de chaque partie
Préparer le cadre légal d'une négociation annuelle avec une agence d'emploi et favoriser le partenariat Entreprise Utilisatrice - Agence d'Emploi

Nous consulter

0,5 ou 1 jour 650 € HT ou 1.200 € HT

Réf: 312-020

**



• LA TÉLÉPROSPECTION EFFICACE : SAVOIR DÉTECTER DES OPPORTUNITÉS (DÉBUTANT)

Maîtriser le process de prospection et de détection d'opportunités commerciales grâce aux techniques de communication et aux postures propres à l'action de téléprospection. Réussir sa prise de rdv prospect et qualifier ses fichiers.

Utiliser les techniques de prospection et de détection de Leads
Identifier / sélectionner les bons interlocuteurs
Maîtriser les techniques de communication et les postures propres à l'action de prospection
Cibler et mettre en place des objectifs commerciaux : qualification de fichiers prospects (avec la prise en compte des obligations issues du RGPD)
Réussir sa prise de rdv prospect, Réussir son entretien prospect en face à face

DISTANCIEL 26.27 janvier
22.23 avril

PARIS 9.10 juin

2 jours 988 € HT

Réf: 312-021

**

• LA TÉLÉPROSPECTION EFFICACE : SAVOIR DÉTECTER DES OPPORTUNITÉS (CONFIRMÉ)

Maîtriser le process de prospection et de détection d'opportunités commerciales grâce aux techniques de communication et aux postures propres à l'action de téléprospection. Réussir sa prise de rdv prospect et qualifier ses fichiers.

Utiliser les techniques de prospection et de détection de Leads, Identifier / sélectionner les bons interlocuteurs, Maîtriser les techniques de communication et les postures propres à l'action de prospection...

PARIS 10 juin
DISTANCIEL 27 janvier
23 avril

1 jour 650 € HT

Réf: 312-022

• DÉVELOPPER L'EMPLOI DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP PAR L'INTÉRIM ET LE PLACEMENT - ENJEUX COMMERCIAUX

Mettre en œuvre un plan d'action commercial orienté sur la délégation de candidats RQTH.
Identifier l'opportunité commerciale d'une action en faveur des intérimaires RQTH
Développer un argumentaire auprès des utilisateurs

Nous consulter

1 jour 530 € HT

*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.

** Formations tous secteurs

Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum). Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.



Les formations marquées du logo "CPF" sont éligibles à ce dispositif dès lors qu'elles sont rattachées à l'un de nos parcours certifiants - Contactez nos conseillers pour plus de précision

MANAGEMENT

Corinne BARAIGE - Patrick BILLON - François COUTIER - Emmanuel DESERCY - Elodie DERVILLE
Sylvie GABARROT - Jean-Jacques LUCAS - Fabienne PARIS - Valérie SANDJIVY - Elsa SIMON

Réf: 413-001

• LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

**



Identifier les différents rôles du manager. Comprendre l'importance du facteur humain et des différences de perception dans le rôle du manager : savoir donner du sens à sa fonction...
-Identifier les différents rôles du manager
-Comprendre l'importance du facteur humain et des différences de perception dans le rôle du manager : savoir donner du sens à sa fonction
-Mettre en œuvre les principales techniques managériales pour animer et motiver son équipe au quotidien
-Mesurer et optimiser la performance de ces équipes. Etre le garant de la progression individuelle de ses collaborateurs
-Développer une communication efficace et une posture managériale
-Déléguer et transférer ses savoir-faire, Fixer des objectifs

DISTANCIEL 11.12 mars

PARIS 21.22 juin

2 jours 1.070 €HT

Réf: 413-002

• RÉUSSIR SES ENTRETIENS INDIVIDUELS D'ÉVALUATION

**

Savoir mener les entretiens individuels d'évaluation pour en faire un outil de performance individuel et collectif.
Comprendre les enjeux et risques de l'entretien individuel et le resituer dans la galaxie des entretiens RH et Managériaux
Savoir mener l'entretien annuel d'évaluation
Acquérir les savoirs faire méthodologiques, attitudeux et relationnels
S'entraîner à la conduite d'entretiens Individuels d'Evaluation
Fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs selon une méthode SMART »...

DISTANCIEL 16.17 février
8.9 avril

PARIS 8.9 juin

2 jours 1.070 €HT

Réf: 413-005

• MANAGER UNE EQUIPE NIVEAU 2 : LE MANAGEMENT COLLABORATIF

**

Cette formation donne à des managers confirmés les moyens de développer leur leadership, d'accompagner les changements et de manager les résistances. Elle contribue à renforcer leurs compétences relationnelles. Affirmer son leadership, Renforcer la cohésion d'équipe, Donner de la reconnaissance
Accompagner vers la réussite, Créer la dynamique de la confiance

PARIS 18.19 mai

2 jours 1.070 €HT

Réf: 413-006

• MANAGEMENT NON HIÉRARCHIQUE (MANAGER EN MODE PROJET)

**

Comprendre les spécificités du management non hiérarchique. Manager en mode projet. Coordonner un travail d'équipe en tant que référent métier. Construire sa légitimité transversale avec compétence et influence et non sur l'autorité. Analyser, constituer, mobiliser et motiver l'équipe. Piloter un projet.
Comprendre les spécificités du management non hiérarchique

PARIS 3 juin

1 jour 650 €HT

Réf: 413-008

• MANAGER DANS LE CHANGEMENT

**

Identifier les phases de la courbe du changement. Comprendre les enjeux et impacts du changement pour son entreprise et son équipe. Etre l'instigateur du changement et accompagner ses collaborateurs dans le changement. Anticiper l'impact du changement sur les collaborateurs. Communiquer sur le changement. Incarner le changement étape par étape.

Identifier les phases de la courbe du changement, Comprendre les enjeux et impacts du changement pour son entreprise ... et son équipe, Accompagner ses collaborateurs dans le changement, Anticiper l'impact du changement sur les collaborateurs, Communiquer sur le changement, Conduire le changement étape par étape

*Intra uniquement
Nous consulter*

1 jour tarif voir note*

Réf: 413-010

• PILOTER SON AGENCE



Identifier les enjeux et finalités du pilotage. Étapes d'élaboration d'une stratégie commerciale d'agence.
Identifier les enjeux et finalités du pilotage : rôle de « futur pilote »
Prendre conscience de l'importance de l'analyse pour développer une stratégie commerciale
Elaborer une stratégie d'agence adaptée : analyser et exploiter les indicateurs , définir et formaliser un plan d'action
Impliquer ses collaborateurs dans le plan d'action de son agence
Gérer les situations de crise et de litiges externes.

Nous consulter

2 jours 1.130 €HT

Réf: 413-012

• GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES EN TANT QUE MANAGER : TENSIONS, CONFLITS, DÉMOBILISATION ...

**



S'approprier les méthodes et outils pour réussir à anticiper et maîtriser les situations managériales difficiles.
Clarifier son attitude. Prévenir les risques le plus en amont possible.
S'approprier les méthodes et outils pour réussir à anticiper et gérer les situations difficiles, Clarifier son attitude, Prévenir les risques le plus en amont possible

Nous consulter

2 jours 1.070 €HT

Réf: 413-013

• LES OUTILS DE LA GESTION DU TEMPS ET DE L'ORGANISATION

**



Savoir appliquer les différentes ressources possibles d'organisation du temps. Les clefs de la gestion du temps : choisir ses outils et ses moyens. Optimiser son agenda : apprendre à choisir ses priorités à partir de l'élaboration d'objectifs. Planifier son temps à la journée, à la semaine et au mois. Comprendre l'importance de la délégation et avoir une méthode appropriée. Elaborer une méthodologie de réussite devant permettre de lutter contre le stress.

Nous consulter

1 jour 650 €HT

Réf: 413-027

• MANAGER L'INTERCULTUREL

"Permettre aux managers de comprendre ce que recouvre les notions de Multiculturalisme et d'interculturalité et de l'intégrer dans leur management
- Identifier les différentes formes de l'interculturel
- Les comprendre et en repérer les enjeux
- Adapter son management "

Nous consulter

1 jour 650 €HT

*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.

** Formations tous secteurs

Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum). Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.



MANAGEMENT

Corinne BARAIGE - Patrick BILLON - François COUTIER - Emmanuel DESERCY - Elodie DERVILLEE
Sylvie GABARROT - Jean-Jacques LUCAS - Fabienne PARIS - Valérie SANDJIVY - Elsa SIMON

Réf: 413-028

• MANAGER À DISTANCE

Cette formation développe l'aptitude des participants à organiser et motiver une équipe physiquement dispersée, et à travailler avec elle à distance. Elle répond aux besoins spécifiques de managers de collaborateurs en télétravail, itinérants, multi-sites...

- Repérer les défis spécifiques
- Cadrer la relation de travail
- Obtenir la performance
- Communiquer à distance
- Créer une culture de responsabilité

DISTANCIEL 17.18 février
11.12 mars
18.19 mai

2 jours 1008 €HT

Réf: 413-031

NOUVEAU

• MANAGER LE TÉLÉTRAVAIL

Permettre aux managers de mettre en place une dynamique d'équipe à distance.

- Identifier les spécificités du management à distance
- Motiver et impliquer à distance
- Communiquer efficacement et maîtriser des outils

DISTANCIEL 17.18 février
11.12 mars

2 jours 1008 €HT

Réf: 413-029

• IDENTIFIER ET DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

Permettre aux managers de mieux se connaître afin d'adopter un comportement qui favorisera le développement de son équipe.

- Comprendre l'importance du leadership et l'intérêt de le développer
- Identifier les ingrédients du leadership
- Développer son leadership transformationnel : se positionner en tant que Manager Coach
- Développer des savoir-faire et des savoir être favorisant la motivation et augmenter son influence auprès des autres
- Développer sa capacité à décider
- Communiquer et faire adhérer à sa vision

PARIS 8.9 mars

2 jours 1130 €HT

COMMUNICATION / ORGANISATION DU TRAVAIL

Corinne BARAIGE - Frédérique BORDET - François COUTIER - Elodie DERVILLEE - Emmanuel DESERCY
Sylvie GABARROT - Valérie SANDJIVY - Elsa SIMON - François TERRADE

Réf: 315-006



• LA GESTION DES PUBLICS DIFFICILES ET DES SITUATIONS D'AGRESSIVITÉ EN AGENCE D'EMPLOI

Etre en mesure d'identifier les intérimaires potentiellement agressifs, apporter des solutions positives lors de ces situations et savoir intervenir lors d'une situation difficile ou d'agression. Comprendre ce qu'est l'agressivité et ses différents phénomènes. Comprendre et canaliser leur comportement face à une situation agressive

- Prévenir et affronter une situation d'agression
- Se mettre en phase avec son ou ses interlocuteurs pour mieux communiquer
- Ramener son ou ses interlocuteurs dans une disposition positive
- Sortir de la situation conflictuelle par une négociation
- Transformer les difficultés rencontrées en action de progrès pour le futur
- Evaluer le traitement juridique d'une situation d'agressivité

PARIS 3.4 mai

2 jours 988 € HT

Réf: 413-015

**



• CONDUIRE DES RÉUNIONS

Maîtriser les différents types de réunions et comprendre leurs enjeux respectifs dans le contexte managérial. Mettre en œuvre les techniques de conduite de réunions. Développer sa communication verbale et non verbale. Développer sa capacité d'écoute. Savoir gérer l'émotionnel. Savoir donner du feedback. Travailler sur ses atouts et points de vigilance en collectif.

- Préparer sa réunion en fonction du contexte
- Mettre en œuvre les techniques de conduite de réunions
- Intégrer et maîtriser les dimensions relationnelles, communicationnelles et comportementales dans la conduite des réunions
- Développer leur capacité d'écoute
- Savoir gérer l'émotionnel
- Animer ses réunions avec assurance, professionnalisme et efficacité
- Savoir donner du feedback
- Travailler sur leurs atouts et points de vigilance

PARIS 7 mai

1 jour 650 € HT

Réf: 413-016

**

• CONCEVOIR ET ANIMER UNE ACTION DE FORMATION INTERNE

Cette formation développe l'aptitude des participants à concevoir et animer des séquences de formation. Elle s'adresse à des « référents métiers » occasionnellement chargés de la formation d'autres collaborateurs de l'entreprise.

- Construire l'action de formation
- Sélectionner outils et méthodes
- Utiliser les techniques d'animation
- Accompagner les acquisitions
- Évaluer la formation

PARIS 15.16 mars

2 jours 1.130€ HT

Réf: 315-018

• ÊTRE MEMBRE DE JURY

- Identifier son rôle et ses missions
- Préparer la session d'évaluation
- Traiter une non-conformité
- Évaluer les compétences des candidats
- Délibérer pour l'attribution de la certification

PARIS 4 et 5 mars
15.16 avril
17.18 juin

2 jours 1.130€ HT

*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.

** Formations tous secteurs

Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum). Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.

NOS DISPOSITIFS DE DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES EN PRESENTIEL OU EN DISTANCIEL SELON LES BESOINS ET LES OBLIGATIONS SANITAIRES

INTERVENTIONS AUPRES DES DIRIGEANTS, DES MANAGERS ET DES EQUIPES

Analyser les pratiques de gestion, réfléchir aux systèmes de rémunération, travailler sur le management, le développement commercial, l'évolution numérique, la mise en conformité RGPD et l'accompagnement terrain, Mettre à jour ses démarches qualité pour aider et accompagner l'agence de façon opérationnelle.

AUDITS, PRECONISATIONS ET ACCOMPAGNEMENTS EN GRH

Analyser et revoir les méthodes et outils mis en place dans l'entreprise pour la gestion des ressources humaines. Mettre en œuvre la gestion des talents des salariés permanents. Apporter des appuis concrets et opérationnels sur ces domaines.

CODEVELOPPEMENT

Objectif : s'appuyer sur les expériences des uns et des autres pour améliorer ses pratiques. Approche très active basée un travail de groupe en séquences animées par un coach formé à cette technique.

AFEST : ACTION DE FORMATION EN SITUATION DE TRAVAIL

Il s'agit d'un dispositif de formation informel, afin d'aider à l'apprentissage d'une situation réelle de travail avec l'accompagnement d'un tuteur pendant cette acquisition de nouvelles compétences. L'équipe pédagogique de Man'Agir est formée pour accompagner les ETT dans la mise en œuvre de ce dispositif.

ACCOMPAGNEMENT FORMATIF, EN PRESENTIEL OU A DISTANCE, COACHING SUR DES THEMES INHERENTS A LA PROFESSION, RECURRENENTS ET SOUS CONTRAINTE REGLEMENTAIRE

Le rédactionnel des contrats, la succession des contrats et les délais de carence, l'obligation de moyens dans sa délégation, l'emploi des étrangers, la prévention des risques professionnels, ... en travaillant directement sur les documents dans l'entreprise avec un suivi sur place et à distance, des classes virtuelles, du e-learning, ...

ACCOMPAGNEMENT JURIDIQUE ET RH POUR GERER VOS EQUIPES PERMANENTES

Notre équipe juridique spécialisée sur le TT a mis en place un dispositif pour aider vos équipes managériales à mieux appréhender le cadre juridique de l'emploi des permanents de vos agences. Il s'agit de leur donner des clés pour faire du droit social un outil au service de la gestion de leurs équipes permanentes. Cela peut aller de la bonne compréhension des normes applicables à la prévention et la gestion d'un contentieux.

ACCOMPAGNEMENT A LA CREATION D'UNE AGENCE D'EMPLOI

En collaboration avec notre partenaire BGE ADIL, structure spécialisée sur la création d'entreprise, nos équipes vous accompagnent sur les spécificités (juridiques, réglementaires, fiscales, commerciales, managériales et de gestion ...) inhérentes à la création d'une agence de travail temporaire.

Nous mettons à votre disposition, sur simple demande, les fiches catalogue de chaque formation avec toutes les informations nécessaires à leur lisibilité : pré-requis, publics visés, type d'évaluation des acquis, profils des formateurs, méthodes et moyens, contenus.

ASSISTANCE RH A DISTANCE

Une **assistance technique RH** assurée par notre équipe, sur abonnement annuel.

COLLOQUES, ATELIERS ET FORMATIONS AUPRES DE VOS CLIENTS ET PROSPECTS

- Obligations en matière de sécurité pour les salariés intérimaires
- Diagnostics et audits des risques en matière de prévention sécurité
- Cadre juridique de la relation triangulaire - Optimiser la relation contractuelle
- Développer la formation des salariés intérimaires et le tutorat intérimaire

ENTRETIENS PROFESSIONNELS

Toutes les entreprises sont concernées par cet entretien obligatoire.

L'entretien est renforcé dans le cadre de la nouvelle loi du 06/09/2018 sur « l'avenir professionnel ».

Nous pouvons, en plus des formations, accompagner les Managers et RH à la mise en œuvre concrète des entretiens auprès de leurs collaborateurs, ainsi qu'accompagner vos salariés à la préparation de cet entretien.

INTRA & ADAPTATION SUR MESURE

Les dates prévisionnelles ne conviennent pas à votre organisation ?

Vous souhaitez adapter les contenus d'une formation ou prestation à vos process internes ?

Vous avez un besoin très spécifique ?

Nous pouvons répondre à votre attente et construire nos prestations pour être au plus proche de vos besoins d'entreprise. Toutes nos formations peuvent être réalisées en intra-entreprise et sur mesure et faire l'objet d'une adaptation utilisant vos outils et process. Elles seront réalisées dans vos locaux, chez nous ou dans un lieu de votre choix.

N'hésitez pas à contacter notre équipe de conseillers pour qu'elle vous accompagne dans la mise en place de la formation, ou autre, qui vous correspond.

Département relations entreprises

01 45 23 22 85 ou 32 - commercial@managir.com

Appelez-nous pour nous faire part de vos besoins et étudier toutes les faisabilités avec vous.



Man'Agir Consultants s.a.

Un pôle de compétences associées



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION



FORMATIONS INTEGRANT LE NUMERIQUE POUR RENFORCER L'INDIVIDUALISATION ET UNE EFFICACITE DURABLE

Les possibilités pédagogiques évoluent avec le numérique. Il est plus facile d'individualiser les parcours de formation, de répondre aux demandes d'innovations pédagogiques et d'accompagner dans le temps chaque apprenant.

OUTILS ET METHODES



E-learning et
Tutorat en ligne



Accompagnement



Classes virtuelles

Positionnement
et
Validation des
acquis



Equipements et matériels
adaptés aux besoins



Ressources documentaires
Mémentos techniques
Supports individuels

ACCESSIBILITE



Les personnes en situation de handicap sont les bien venues dans les sessions de formation organisées par Man'Agir Consultants.

L'accès à nos locaux n'est pas aménagé pour certaines situations de handicap dans la mesure où il suppose le franchissement incontournable, à l'entrée, de plusieurs volets de marches qui ne permettent pas la mise en place d'une rampe d'accès.

Néanmoins, la plus grande partie de nos formations se déroule hors site dans des salles accessibles à tous et certaines de nos formations peuvent être suivies à distance (formations en e-learning).

Par ailleurs, notre personnel est formé à l'accueil des personnes en situation de handicap et peut vous accompagner et/ou vous orienter pour trouver une solution adaptée.

Notre référente handicap est Sylvie CLEMENT, elle est en lien avec l'Agefiph.

N'hésitez pas à nous contacter.

Ensemble soyons agiles en utilisant les outils à notre disposition pour plus de performance dans nos apprentissages.

LA QUALITE ET MAN'AGIR CONSULTANTS : UNE DEMARCHE D'AMELIORATION CONTINUE DEPUIS 22 ANS !

Depuis juillet 2020 : Certifié QUALIOPi

Nos démarches

Man'Agir Consultants est certifié NF Service Formation
pour ses actions de formation continue
hors alternance depuis le 07 février 2011 et renouvelé en 2018.



Man'Agir Consultants est qualifié ISQ-OPQF
depuis le 14 mars 2007 et renouvelé en 2019.

Les audits réguliers par tierce partie nous inscrivent dans un cycle d'amélioration continue.
Les deux démarches se complètent pour, à la fois garantir le professionnalisme et la pérennité de Man'Agir Consultants et affirmer le respect de nos engagements dans la durée.
Notre doctrine : être en recherche constante du service bien fait.
Elles sont sur la liste des labels référencés.



Nos engagements Qualité

- Donner une information transparente et lisible pour tous nos clients, particuliers et entreprises et nos partenaires
- Réaliser une veille stratégique, juridique, sociale et économique sur nos secteurs et domaines d'intervention et sur notre profession pour maintenir notre niveau d'expertise
- Garantir l'adéquation réelle entre les besoins et la formation suivie
- S'assurer de la qualification des formateurs et de leur aptitude à gérer les situations rencontrées
- Garantir le respect de la législation de la formation professionnelle

Man'Agir Consultants est certifié QUALIOPi depuis juillet 2020 et toujours enregistré dans l'actuel DATADOCK et référencé dans les catalogues de financeurs.



Avec nos démarches croisées OPQF et NF Service Formation nous appliquons tous les indicateurs des critères du décret qualité nous concernant :

- Les conditions d'information du public sur les prestations proposées, les délais pour y accéder et les résultats attendus
- L'identification précise des objectifs des prestations proposées et l'adaptation de ces prestations aux publics bénéficiaires lors de la conception des prestations
- L'adaptation aux publics bénéficiaires des prestations et des modalités d'accueil, d'accompagnement, de suivi et d'évaluation mises en œuvre
- L'adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement aux prestations mises en œuvre
- La qualification et le développement des connaissances et compétences des personnels chargés de mettre en œuvre les prestations
- L'inscription et l'investissement du prestataire dans son environnement professionnel
- Le recueil et la prise en compte des appréciations et des réclamations formulées par les parties prenantes aux prestations délivrées

Nos résultats

1. Vérification par l'évaluation des performances - indicateurs Décembre 2020

- Évaluations à chaud : Interentreprises : 8.9 sur 10 - Intra entreprises : 8.9 sur 10
- Évaluations à froid inter et intra : 9.1↑ sur 10 avec un taux de retour de 58.2%
- Avis vérifiés (à froid) de nos apprenants inter et intra : 9.4↑ sur 10 sur plus de 600 avis.

2. Recueil des avis de nos clients

Nos apprenants sont nos clients. La satisfaction clients, l'efficacité et la pédagogie sont au cœur de notre métier. Aussi Man'Agir Consultants a mis en place depuis décembre 2017 un système de recueil d'avis clients avec :

- Le recueil systématique quelques semaines après leur formation des avis de nos stagiaires sur notre entreprise et sur la formation suivie.
- Un engagement à être totalement transparent : tous les avis sont postés sur notre site internet.
- Cette démarche de transparence respecte les nouvelles obligations légales au 1er janvier 2018 (Décret n°2017-1436 du 29 septembre 2017).

Pour cette démarche, Man'Agir Consultants a sélectionné un prestataire de confiance dont les processus de collecte d'avis en ligne sont certifiés NF Service. Ces processus respectent 3 grandes étapes garantissant ainsi l'authenticité des avis récoltés jusqu'à la publication de l'ensemble des avis positifs, comme négatifs.



Nos implications

- Membre actif dans le paritarisme de la branche de la formation professionnelle, de l'Observatoire des métiers et des qualifications, de la Fédération de la Formation Professionnelle (secrétariat général et administrateur), de l'APEC (administrateur) et vice-présidence de la BGE-ADIL
- Signataire de la charte RSE

Pour toute information complémentaire, nous consulter ou aller sur notre site : www.managir.com

Retrouvez toute l'actualité de Man'Agir Consultants sur vos réseaux sociaux  

Notre Equipe

Contacts concernant nos prestations, nos lieux d'actions, nos services annexes, du lundi au vendredi de 8h30 à 18h00 :

Adresse Postale

15, Rue Ambroise Thomas 75009 Paris

Accueil

Téléphone : 01 45 23 22 22

Site

www.managir.com

Coordination et suivi qualité

01 45 23 22 39

Département comptabilité et direction

01 45 23 22 18 - formation@managir.com

Département administratif et logistique

01 45 23 22 22 - commercial.adm@managir.com

Département relations entreprises

01 45 23 22 85 ou 32 - commercial@managir.com

Département droit social et gestion RH

01 45 23 22 22 - juriste@managir.com

Département coordination alternance et apprentissage

01 45 23 22 22 - commercial.adm@managir.com

Département digital

01 45 23 22 29 - digital@managir.com

Equipe pédagogique

Tous les formateurs, cités dans la plaquette, selon leurs domaines d'intervention

Lieux d'intervention

Nous intervenons, selon les prestations, dans nos locaux, en entreprise, sur site ou dans des lieux dédiés à la formation sur l'ensemble du territoire français (Métropole et DROM).

Domaines d'intervention et Formacode

- Marketing - commercial (312)
- Management des hommes - communication (413)
- Gestion des ressources humaines (315)
- Finance - gestion (314)
- Sécurité (344)
- Droit (128)
- Formations liées aux métiers de délégation (230)
- Formations pour les acteurs de l'insertion (413)
- RGPD (326)

Pour toute question ou suggestion afférente à la qualité, contactez-nous : 01.45.23.22.22

En Référence à l' article L6351-1 du Code du travail Man'Agir Consultants a un numéro de déclaration d'activité qui lui donne le droit de dispenser une activité de formation au titre de la FPC.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Des partenaires pour aller encore plus loin avec vous



Association chargée de former et accompagner les créateurs et repreneurs d'entreprises



SELARL Paris 8^{ème} - Aumont Farabet Avocats - Florence FARABET Avocat Conseil en Droit Social bénéficiant d'une expertise en Droit du Travail Temporaire



Plateforme de formation et ressources à distance.



SA au capital de 72 000 Euros - APE 8559A - RCS PARIS 422 811 539
TVA Intra communautaire FR 644 228 11539

15, Rue Ambroise Thomas 75009 Paris
Téléphone : 01 45 23 22 22