



FORMATIONS A DISTANCE – ÉDITION 2020

LA FORMATION POUR TOUS

Dans le cadre du dispositif FNE exceptionnel, l'AIFS s'est engagée à vous proposer des formations à distance pour permettre à tous de se former.

Des formateurs experts, des formations personnalisées et sur-mesure, des résultats assurés, un dispositif souple, une prise en charge administrative totale ; nous mettons tout en œuvre pour garantir votre sérénité et votre satisfaction.

Vous avez des questions ? Nous sommes joignable par mail : julie@aifs-formation.com.

Au plaisir de vous rencontrer ou de vous retrouver.

L'équipe AIFS



VOS SALARIÉS ONT UN INCROYABLE TALENT

Descriptif : Pour être performant, les seules compétences techniques ne suffisent plus et peuvent même être remplacées par de l'IA. La connaissance, la gestion et l'évolution des aptitudes et qualités professionnelles des équipes et des individus (soft skills) sont le moyen de se différencier en innovant dans les recrutements et le management

Durée : 3 heures

Gains : connaitre, valoriser et augmenter les compétences humains de ses équipes

Savoir recruter et manager les profils atypiques

Coût : 300€

MENER VOS RECRUTEMENTS AVEC SUCCÈS

Descriptif : Réaliser en pratique les étapes clés du processus du recrutement du besoin à l'intégration:
analyse du besoin, détermination des fonctions, critères clés, réalisation de l'offre/annonce, analyse des CV/propositions, mise en œuvre des entretiens, postures et modes de communication, détermination des choix, préparation de l'intégration, accompagner et favoriser l'intégration.

Durée : 3 heures

Gains : engager un processus de recrutement permettant l'intégration de salariés avec les compétences recherchées

Savoir recruter avec des résultats

Coût : 300€

MANAGEMENT



MISER GAGNANT SUR LES 4 FONCTIONS DE L'ACCUEIL ET DE L'INTÉGRATION DE NOUVEAUX SALARIÉS

Séquence 1- les fonctions tutorales et d'accompagnement

Descriptif : les clés d'une intégration réussie.

Les fonctions et missions du tutorat avec les conditions de mises en œuvre.

La fonction accompagnement: l'accueil, présentation de l'entreprise et du poste de travail, les actions de facilitations de l'intégration, l'entretien de la motivation du salarié apprenant

Durée : 3 heures

Gains : engager un processus d'intégration facilitant l'engagement des salariés

Savoir accompagner et garder ses salariés recrutés

Coût : 300€

MISER GAGNANT SUR LES 4 FONCTIONS DE L'ACCUEIL ET DE L'INTÉGRATION DE NOUVEAUX SALARIÉS

Séquence 2- les fonctions formation et évaluation des compétences

Descriptif : les clés d'une intégration réussie.

Les formations aux gestes professionnels aux tâches simples et complexes, aux missions relationnelles. Repérer les compétences nécessaires à l'exercice du métier. Elaborer un parcours de formation et transmettre ses compétences professionnelles.

Mesurer les acquis et les progrès. Comprendre les problématiques liées à l'apprentissage et valider les comportements et compétences professionnelles.

Durée : 3 heures

Gains : engager un processus d'intégration facilitant l'engagement et le développement des compétences des salariés

Savoir faire évoluer ses salariés recrutés

Coût : 300€

MANAGEMENT



LES TROIS CONDITIONS PRODUCTIVES POUR LES ENTRETIENS ANNUELS D'ÉVALUATION

Descriptif : trois dimensions pour agir et gérer

Pourquoi conduire des entretiens : enjeux et objectifs; nature des fonctions d'évaluation, d'appréciation, d'orientation et de communication

Comment conduire les entretiens: la préparation, la communication, le recueil de données, le déroulement, les modes de conduite

Quel déroulement mettre en œuvre: les plans d'actions, les propositions d'améliorations, les bilans

Durée : 3 heures

Gains : des entretiens aboutis et des salariés/managers/direction satisfaits

Savoir conduire et réussir les entretiens annuels

Coût : 300€

MANAGER ET GÉRER LES COMPÉTENCES EN FONCTION DES ACTIVITÉS DE VOTRE ENTREPRISE

Descriptif : La gestion et le développement des compétences en fonction des besoins métiers de l'entreprise avec le déploiement de la matrice des poly compétences , véritable outil de travail et de pilotage des activités et des processus de l'entreprise. Organisation et cadre de pilotage opérationnel facilitant les décisions. Liens avec l'évaluation des compétences et les missions à exercer par chaque salarié.

Durée : 3 heures

Gains : disposer d'un outil générateur de compétences avec l'adéquation entre les besoins et les ressources humaines.

Savoir piloter en management visuel un plan de développement des compétences

Coût : 300€

MANAGEMENT



PARTEZ POUR UN PARCOURS MANAGÉRIAL DYNAMIQUE DU CHANGEMENT

Descriptif : Maîtriser les modes de conduite du changement pour assurer les transformations attendues. Entraîner et motiver son ou ses équipes à des périodes de changement. Évaluer, préparer, conduire et stabiliser le changement

Durée : 3 heures

Gains : Des équipes actives et engagées pour des changements pilotés

Savoir mettre en œuvre une méthodologie d'accompagnement adaptée aux objectifs des transformations/modifications

Coût : 300€

RETOUR SUR LE FUTUR AVEC VOS PROPRES PRATIQUES MANAGÉRIALES

Descriptif : Les pratiques managériales, un métier ou un comportement ? Un parcours innovant pour apprendre de ses pratiques managériales. Appréhender les rôles et missions, évaluer les styles et profils de management, et se projeter sur les évolutions managériales agiles et design

Durée : 3 heures

Gains : des équipes engagées et motivées

Décider, agir, piloter, motiver et innover dans sa propre entreprise

Coût : 300€

MANAGEMENT



GÉRER ET ANIMER UNE ÉQUIPE PROJET

Séquence 1- éléments fondamentaux du travail en mode projet et cadrage du projet

Descriptif :

Le mode projet, le cycle de vie d'un projet (V, W, scrum), la fiche projet, le cahier des charges, les satisfactions attendues et les jalons.

Plan de management du projet, structures de découpages de l'organisation du projet (tâches et ressources), les compétences clés, la matrice des responsabilités.

Durée : 3 heures

Gains : un projet en état de marche

Savoir lancer et cadrer un projet avec son équipe

Coût : 300€

GÉRER ET ANIMER UNE ÉQUIPE PROJET

Séquence 2- les rôles de l'équipe projet et la communication pilier du fonctionnement en mode projet

Descriptif :

Les rôles de chaque membre de l'équipe: identification des engagements, les forces d'appui, les règles du jeu, le management de l'équipe projet, la gestion des compétences d'une équipe projet

La communication projet: le feed back, les clés d'une communication positive, réunions de lancement, d'avancement, le comité de pilotage, la gestion des situations délicates et des désaccords avec les résolutions de problèmes, les rapports de clôture

Durée : 3 heures

Gains : un projet performant: échéance, coût et qualité

Savoir accompagner une équipe projet

Coût : 300€

MANAGEMENT



OPTEZ POUR UN MANAGEMENT D'ÉQUIPE EN MODE COLLABORATIF

Descriptif : Tendre vers une véritable cohésion d'équipe et une performance collective.

Un parcours pour créer et gérer son équipe, bâtir et accompagner les forces d'appui d'une équipe, comprendre les modes de fonctionnement de l'équipe en situation.

Faire vivre son équipe face à des situations complexes.

Durée : 3 heures

Gains : des équipes engagées et motivées

Savoir développer la performance d'une équipe

Coût : 300€



COMMUNICATION - RELATIONNEL

LES CONFLITS MMP (même pas peur)!

Descriptif : Présentation des mécanismes de création du conflit et les divers types de conflits

Analyser son rapport et sa façon de gérer les difficultés

L'assertivité comme mode de communication performant et rationnel pour résoudre les différends

Durée : 3 heures

Gains : savoir identifier les types de situations conflictuelles et trouver les réponses adaptées

Coût : 300€

SAVOIR ECOUTER ET EXPRIMER SON POINT DE VUE

Descriptif : Les principes de fonctionnement de la communication. Comprendre les mécanisme de la pensée, de l'analyse et de la réaction. Savoir recevoir et demander un feed back positif

Comprendre les situations d'incompréhension et leurs ressorts

Durée : 3 heures

Gains :Savoir instaurer une communication de qualité avec ses collègues et ses équipes.

Comprendre les mécanisme de la communication non violente

Coût : 300€



MON ENTREPRISE EST-ELLE RENTABLE ?

Descriptif : Diagnostiquer la rentabilité de votre entreprise en analysant les données issues de la comptabilité. Identifier les postes clés à surveiller.

Durée : 3 heures

Gains : Comprendre les données clés contenues dans le compte de résultat.

Savoir calculer et interpréter les indicateurs de rentabilité

Savoir comparer les chiffres de votre activité à ceux de la concurrence

Coût : 300€

COMMENT SAVOIR SI TOUTES MES ACTIVITES ME RAPPORSENT ?

Descriptif : Diagnostiquer la rentabilité de votre entreprise en analysant les données issues de la comptabilité. Identifier les postes clés à surveiller.

Durée : 3 heures

Gains : Comprendre les données clés contenues dans le compte de résultat.

Savoir calculer et interpréter les indicateurs de rentabilité

Savoir comparer les chiffres de votre activité à ceux de la concurrence

Coût : 300€



COMMENT MIEUX ETABLIR MES PRIX DE VENTE ?

Descriptif : Identifier tous les coûts et temps nécessaires à la réalisation de ma prestation, en déduire les actes non facturés. Optimiser vos gains !

Durée : 3 heures

Gains : Prendre conscience et intégrer dans son prix sa valeur ajoutée

Partir à la chasse aux coûts cachés, des étapes de la prospection jusqu'au service après-vente

Être sûr de facturer au bon prix sa main d'œuvre et l'utilisation de ses machines...

Coût : 300€

OBJECTIF : CHIFFRE D'AFFAIRES ET RENTABILITE

Descriptif : : Définir pour chacune de ses activités un chiffre d'affaires garantissant la rentabilité. Déterminer l'opportunité d'un projet d'investissement, d'embauche...

Durée : 3 heures

Gains : Maîtriser la notion de seuil de rentabilité financier et économique

Jauger l'opportunité des moyens à investir compte tenu des objectifs à atteindre et des potentialités dans votre domaine

Coût : 300€

GESTION ENTREPRISE



COMMENT COMPRENDRE LA TRESORERIE DE MON ENTREPRISE ?

Descriptif : Diagnostiquer la solvabilité générale de votre entreprise.

Durée : 3 heures

Gains : Identifier la capacité de votre entreprise à générer de la trésorerie

Comprendre et calculer votre Besoin En Fonds de Roulement (BFR)

Calculer votre capacité à rembourser vos emprunts et vos dettes

Identifier la possibilité d'endettement supplémentaire

Coût : 300€

COMMENT ANTICIPER L'EVOLUTION DE VOTRE TRESORERIE?

Descriptif : Piloter et anticiper vos flux d'argent. Mesurer la saisonnalité de votre besoin financier et identifier les points de tension et les risques associés.

Durée : 6 heures

Gains : Connaître les composantes d'un prévisionnel de trésorerie

Savoir budgétiser vos flux à 3 mois

Maîtriser la notion de Trésorerie disponible

savoir utiliser des indicateurs pour suivre sa trésorerie

Coût : 600€



COMMENT AMELIORER FACILEMENT MA TRESORERIE?

Descriptif :Faire des devis c'est bien, se faire payer c'est mieux! Appliquer les bonnes pratiques pour améliorer vos flux de trésorerie, entre optimisation des délais de paiement et suivi rigoureux des encours client...

Durée : 3 heures

Gains : Adoption d'une politique de délai de paiement et d'acompte adaptée

Définition d'une politique rigoureuse de suivi des encours clients

Clarification des clients à risques et des niveaux maximum de créances autorisés

Connaissance des différentes solutions de financement de trésorerie

Coût : 300€

COMMENT FAIRE FACE A UN CLIENT MAUVAIS PAYEUR?

Descriptif :Quelle posture adopter face à ce type de client ? Comment gérer un impayé ? Quels sont les impacts fiscaux pour mon entreprise ? Quelles solutions mettre en place ?

Durée : 3 heures

Gains :Savoir agir concrètement face à un mauvais payeur

Repenser sa politique de gestion des dus/encours clients

Connaître les incidences comptables et fiscales d'un impayé et les parer

Mieux comprendre les solutions de recouvrements

Connaître les recours juridiques possibles

Coût : 300€



COMMENT REALISER UN PREVISIONNEL FIABLE SOI-MÊME ?

Descriptif : Apprenez à réaliser des prévisionnels mensuels sur 12 mois. Rendre ces chiffres exploitables pour suivre au plus près les performances de votre entreprise.

Durée : 9 heures

Gains : Transformer vos projets en chiffres concrets et fiables

Calculer la marge dégagée par chaque activité

Planifier ses ventes dans le temps

Evaluer ses charges de fonctionnement

Identifier le seuil minimum de chiffre d'affaires à atteindre

Coût : 900€

CONSTRUIRE UN PLAN DE FINANCEMENT

Descriptif : Connaître les éléments à intégrer dans l'élaboration d'un plan de financement complet, les possibilités de financement associées et les appliquer à son projet.

Durée : 3 heures

Gains : Identifier de façon exhaustive l'ensemble de ses besoins de financement

Connaître les équilibres financiers du plan de financement

Connaître les solutions de financement à court et long terme

Réaliser un plan de financement fiable

Coût : 300€



ORGANISATION ET AMÉLIORATION CONTINUE

REUSSIR SON TELETRAVAIL

Descriptif :Avoir des salariés motivés et engagés en travail à distance, mettre en place une organisation et un management adapté des télétravailleurs, instaurer un télétravail respectueux des rythmes personnels, créer des modes de communication, d'échange et de travail en collaboration de confiance

Savoir mesurer les gains du télétravail choisi et non imposé

Durée : 3 heures

Gains : Des salariés motivés qui sont performants en travail à distance

Des managers compétents en management à distance des équipes

Coût : 300€



ORGANISATION ET AMÉLIORATION CONTINUE

LE LEAN MANAGEMENT APPLIQUÉ-

Séquence 1

Descriptif : Le parcours apprenant d'une démarche méthodologique avec des étapes cohérentes : les 5 S, le management visuel avec la mise en place de KPI, les outils du TPS, les Poka-Yoké, le SMED, les Sigma, le DMAIC.

Des méthodes pratiques et mises en œuvre

Savoir déployer des méthodes et mesurer les gains obtenus

Durée : 3 heures

Gains : Des actions qui apportent des résultats chiffrés avec la possibilité de maintenir les gains obtenus

Des managers et opérateurs capables d'agir et de faire évoluer une démarche

Coût : 300€

LE LEAN MANAGEMENT AU SERVICE DE L'ENTREPRISE-

Séquence 2

Descriptif : Comment trouver le meilleur service à apporter au client en apprenant à « chasser » les gaspillages, les surcoûts en parcourant les démarches du lean management et du lean office. Un défi réalisable en instaurant un processus de développement continu (Kaizen), véritable bras de levier pour réussir le changement avec l'ensemble des parties prenantes, salariés, managers, entreprises extérieures. La réduction vécue des activités n'apportant pas de valeurs ajoutés avec la mise en place des 3M.

Savoir mesurer les gains du lean choisi et non imposé

Durée : 3 heures

Gains : Comprendre les atouts du lean et bâtir un plan d'action opérationnel

Des managers et opérateurs capables de mettre en place une démarche de lean management /office adapté

Coût : 300€



ORGANISATION ET AMÉLIORATION CONTINUE

CONDUIRE EN IMMERSION UNE DÉMARCHE DE RÉOLUTION DE PROBLÈMES

Séance 1: un problème bien posé pour trouver le chemin qui réduit les causes de celui-ci

Descriptif : Comprendre et maîtriser les étapes d'un processus adapté face aux situations professionnelles complexes. Adopter les outils et méthodes de positionnement des problèmes et de détermination des causes.

Savoir analyser les problèmes pour une mise en œuvre d'actions/solutions efficaces et efficientes

Durée : 3 heures

Gains : Des actions qui apportent des résultats chiffrés avec la possibilité de maintenir les gains obtenus

Des managers et opérateurs capables d'agir et de faire évoluer une démarche

Coût : 300€

CONDUIRE EN IMMERSION UNE DÉMARCHE DE RÉOLUTION DE PROBLÈMES

Séance 2: la capacité à trouver les solutions pour mettre en place un plan d'action avec des résultats mesurés

Descriptif : Comprendre et maîtriser les étapes d'un processus adapté. Mettre en œuvre la démarche face aux situations professionnelles complexes visant la conquête des axes de résolutions. Déployer des plans d'actions avec les solutions retenues . Mesurer les résultats acquis avec le cadrage des améliorations.

Savoir mettre en œuvre un plan opérationnel de résolution

Durée : 3 heures

Gains : Des actions qui apportent des résultats chiffrés avec la possibilité de maintenir les gains obtenus

Des managers et opérateurs capables d'agir et de faire évoluer une démarche

Coût : 300€



ORGANISATION ET AMÉLIORATION CONTINUE

VIVRE LA SUPPLY CHAIN

Pilotage de la chaîne globale d'approvisionnement du premier fournisseur au client final

Séance 1: La Supply-chain globale, l'entreprise, le client

Descriptif : Analyser l'organisation des flux physique-matière-fabrication. Types d'organisations de fabrication. Organisation des flux physiques. Le client au centre de la supply-chain. Stratégie de production, le pilotage des prévisions.

Savoir mettre en œuvre un plan général d'organisation

Durée : 3 heures

Gains : Des actions qui favorisent des configurations d'ateliers performants

Des managers et opérateurs capables d'agir et de faire évoluer une démarche

Coût : 300€

VIVRE LA SUPPLY CHAIN

Pilotage de la chaîne globale d'approvisionnement du premier fournisseur au client final

Séance 2: Le management des ressources de production (MRP2)

Descriptif : Analyser la demande et les capacités de réponses. Méthodes de calculs-adéquation des besoins/ressources. Gestion de la saisonnalité. Plan industriel et commercial. Plan directeur de production. Plan de charges. Planification et ordonnancement. Gamme de production.

Savoir mettre en œuvre une planification réussie

Durée : 3 heures

Gains : Des actions qui favorisent des planifications performantes

Des managers et opérateurs capables d'agir et de faire évoluer une démarche

Coût : 300€



ORGANISATION ET AMÉLIORATION CONTINUE

VIVRE LA SUPPLY CHAIN

Pilotage de la chaîne globale d'approvisionnement du premier fournisseur au client final

Séance 3 : l'optimisation des stocks, achats

Descriptif : Gestion des inventaires. Méthodes de gestion des stocks. Liens avec la gestion financière. Appréciation stock moyen. Quantité économique, méthode du point de commande.

Savoir déterminer les modes de gestion des stocks optimums, la relation fournisseur.

Durée : 3 heures

Gains : Des actions qui favorisent les décisions en terme de planification et gestion

Des managers et opérateurs capables d'agir et de faire évoluer une démarche

Coût : 300€



CONSTRUIRE VOTRE BUSINESS MODEL AVEC LE LEAN CANVAS

Descriptif : S'appuyer sur le business canvas comme un outil de pilotage efficace pour aider à créer ou adapter le modèle économique de son entreprise et ou de son projet.

Les 9 composantes du business model: segmentations clients, proposition de valeur , canaux de distribution, relation clients, flux de revenus, activités, ressources et partenaires clés, structure de coûts

Durée : 3 heures

Gains : piloter un business model

Savoir appréhender la valeur et les besoins réels

Coût : 300 € HT

BIENVENUE DANS LE MANAGEMENT ET LA GESTION DE L'INNOVATION

Descriptif : comprendre les principales étapes de l'innovation en entreprise en appréhendant les différents outils et méthodes adaptées : situer le contexte et les enjeux de l'innovation, préparer et conduire le lancement d'un projet innovant, déterminer la valeur, générer les idées, étudier la faisabilité

Pratique d'outils : design thinking, méthodes de créativité

Durée : 3 heures

Gains : piloter un processus d'innovation

Connaître les méthodes de créativité et d'innovation

Coût : 300 € HT

STRATÉGIE



DÉVELOPPER SA STRATÉGIE COMMERCIALE

Descriptif : Bâtir la stratégie commerciale, les opportunités de marchés et plans d'action. Tester les axes retenus et les faire partager. Mise en place des organisations et des moyens pour atteindre ses objectifs

Durée : 3 heures

Gains : piloter sa stratégie commerciale

Mesurer les gains de marchés

Coût : 300 € HT

PROSPECTER, VENDRE ET NÉGOCIER

Descriptif : Développer et améliorer son efficacité de promotion: faire connaître ses produits ou ses services, donner envie d'acheter, donner confiance, procéder aux engagements, donner satisfaction, assurer la reconduction et la recommandation. Appréhender le processus d'achat et l'acte de vente. Démarche de négociation.

Durée : 3 heures

Gains : trouver des marchés

Savoir pitcher, négocier

Coût : 300 € HT



OBJECTIF PERFORMANCE

MANAGER A DISTANCE

Objectifs : Mettre en place les règles de fonctionnement et les outils spécifiques pour mieux manager son équipe à distance ; s'entraîner à mieux communiquer à distance ; gérer les situations difficiles à distance

Durée : 3 heures

Gains : Etre à l'aise avec son Equipe à distance et suivre les objectifs

Coût : 300 € HT

ANIMER VOS REUNIONS A DISTANCE

Objectifs : Optimiser les conditions de la réunion à distance ; définir un objectif de réunion réaliste dans le temps imparti ; impliquer les participants dès le démarrage et favoriser la participation

Durée : 3 heures

Gains : Etre à l'aise et efficace à distance en tant qu'animateur et manager

Coût : 300 € HT



OBJECTIF PERFORMANCE

MANAGER DANS L'INCERTITUDE

Objectifs : Rester performant et serein malgré l'absence de visibilité, de repères, de certitudes, et l'exigence de réactivité. Conserver sa lucidité dans les situations imprévues à forte charge émotionnelle. Donner de l'énergie à l'équipe. Entretenir sa motivation et son bien-être dans un contexte tendu. Prendre les décisions justes et les partager.

Durée : 3 heures

Gains : Garder un niveau d'énergie suffisant, entretenir l'adhésion, la motivation et l'engagement de chacun.

Restaurer un environnement positif, rester légitime et crédible au sein de l'équipe.

Coût : 300 € HT

LES 7 REGLES D'OR POUR RENOUER AVEC LA PERFORMANCE

Objectifs : Sortir de la crise par le haut et en faire une opportunité pour développer le chiffre d'affaires et les résultats ; Pour cela, 7 règles d'or à appliquer pour développer le chiffre d'affaires.

Durée : 2 * 3 heures = 6 heures

Résultat attendu : Un plan d'actions individuel pragmatique et opérationnel pour les mois à venir

Coût : 2 * 300 € HT = 600€ HT



PERFECTIONNEMENT EN ANGLAIS

Descriptif : Pour répondre à des clients, en prospecter de nouveaux, participer à des salons ou simplement élargir vos connaissances, Karen saura s'adapter à votre niveau et à votre besoin.

Formation en ligne sur des sessions d'une heure, une à deux fois par semaine.

Durée : 20 heures

Gains : Aisance orale/ vocabulaire professionnel / confiance

Coût : 1 250 € HT

Plateforme de formation
7 avenue Joséphine Baker
24200 SARLAT

Et partout où vous en avez besoin !

05 53 31 56 07 / julie@aifs-formation.com

