

La formation  
pour préparer demain

**OGA**  
ATLANTIC  
Form'Action n° 69  
OGA Atlantic  
Mars à juillet 2024

# Vos Rendez-vous Formation et information

À la  
Une...

- Prévenir le mal de dos
- Comment obtenir de l'argent de votre banquier ?
- Le commercial pour ceux qui n'aiment pas la vente
- Des outils informatiques libres et gratuits
- Organisation...passez à l'action !

Anticiper, découvrir, échanger,... se former

**PROFITEZ**

gratuitement

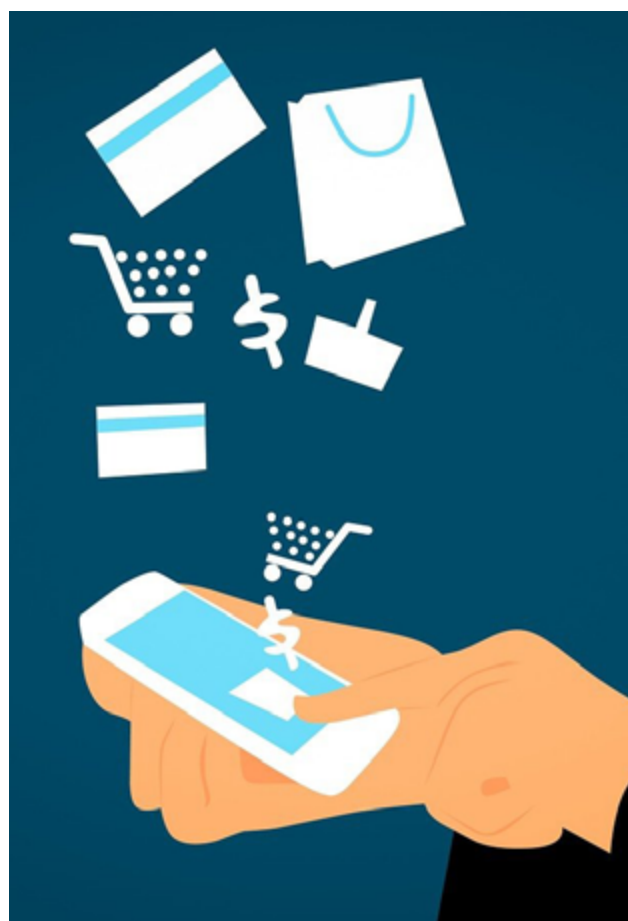
**De notre  
Centrale  
d'achats**

**DYNABUY**

## **Profitez gratuitement de notre centrale d'achat DYNABUY pour votre entreprise et vous-même**

Avec votre adhésion à l'OGA Atlantic et grâce à l'accord négocié par nos Fédérations d'OGA, vous pouvez bénéficier de la Centrale d'achat DYNABUY. Cette démarche est gratuite et gérée par votre OGA.

- Pour vos achats pro : **23% de réduction** en moyenne toute l'année, parmi plus de 100 fournisseurs nationaux.
- Pour vos achats personnels : de nombreuses remises sont possibles, sur les vacances, parcs de loisirs, cinéma, grande distribution, mode/beauté, ameublement.



**Plus d'info au 02 51 34 11 03 ou  
contact@oga-atlantic.fr**

En 2023, la formation dans notre organisme de formation, ce sont : 102 entreprises, 140 stagiaires et 22 thématiques !  
Merci à vous : la moyenne des notes sur Google est de 4.7/5,  
**87 % des stagiaires considèrent notre offre de formation adaptée à leurs besoins et 100% de nos stagiaires recommandent nos formations !**



# EDITO

**"Osons ensemble le changement, accordez-vous le temps d'une ou plusieurs formations comme j'aime à le dire !"**

Commencer cet édito avec la dernière phrase du précédent est parfaitement approprié et pour cause, depuis le 22 janvier, votre OGA est certifié Qualiopi, nous en sommes ravis et fiers !

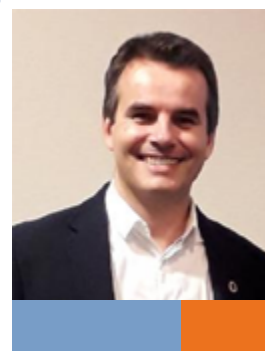
**Etre Organisme de formation certifié Qualiopi, c'est :**

- prouver la qualité de nos formations ; c'est aujourd'hui la seule norme qui établit un référencement unique.
- vous permettre un financement par un organisme public : à défaut, peu d'entreprises se forment.
- rassurer nos prospects : nous allons pouvoir étendre nos offres pour toucher d'autres publics.

Être certifié Qualiopi, c'est une formule gagnant/gagnant qui créera pour tous de nouvelles opportunités ! Pour vous, rencontrer de nouveaux acteurs économiques locaux afin de créer du business tout en continuant à vous professionnaliser et pour nous, l'opportunité de fidéliser plus d'adhérents à notre offre de formation.

Ensemble développons nos compétences et nos activités en participant activement aux actions d'information et de formation proposées par l'OGA Atlantic !

De plus, certaines soirées sont gratuites et ouvertes à tous ... **Faites en profiter vos partenaires !**



**Bertrand Martineau**  
Président OGA Atlantic

# Notre engagement

Notre engagement est de faire de votre parcours de formation ou d'information **un moment unique d'acquisition de compétences et de partage d'expérience en favorisant les échanges et la convivialité.**

Dans ce cadre, nous mesurerons, vos acquis et votre satisfaction tout au long de votre parcours.

En cas de difficulté, les formateurs sont vos premiers interlocuteurs afin de vous aider ; n'hésitez pas à les solliciter pour favoriser la réussite !

Pour faire valoir vos droits formation, une attestation de formation vous sera remise pour prouver votre présence.

## Notre processus d'évaluation lors de vos formations

L'OGA Atlantic mesure par oral ou écrit les besoins des stagiaires, leurs acquis et leur satisfaction tout le long du parcours de formation.

C'est l'engagement pour l'OGA Atlantic d'offrir une formation adaptée aux besoins et attentes des stagiaires tout en répondant à la nécessité de démarche de qualité continue !

### Les 4 étapes de notre processus d'évaluation :

#### 1. EVALUATION DES BESOINS

Recueil des attentes stagiaires en adéquation avec les prérequis

#### 2. EVALUATION DES ACQUIS

Auto-évaluation pré/post formation

#### 3. EVALUATION DE SATISFACTION

Questionnaire à chaud, auprès des stagiaires, OPCO et des formateurs.

#### 4. EVALUATION DE TRANSFERT DE COMPETENCES

Evaluation à froid (1 mois après) auprès des stagiaires et des employeurs

## Accessibilité Handicap

Nos locaux et parking sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En cas de besoins spécifiques, n'hésitez pas à prendre contact avec nos services pour organiser votre venue dans les meilleures conditions.



## Vos garanties

L'OGA Atlantic est un organisme de formation enregistré sous le numéro d'activité : 52850037285 auprès de la préfecture de Vendée.

**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

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

# **L'OGA Atlantic, c'est aussi des formations en Intra-entreprise !**

Vous avez des besoins en formation ?

L'OGA Atlantic vous propose une prestation clef en main de formations sur mesure. Nos domaines de compétences : Efficacité professionnelle, Prévention & Sécurité au Travail, Management, Fiscalité/Gestion... C'est pour vous, l'assurance d'une formation personnalisée à vos besoins, adaptée à votre organisation et de qualité !

## **Une démarche simple et facile.**

Après l'étude de vos besoins et attentes, une proposition chiffrée vous sera faite ! L'acceptation déclenche sa planification... la formation sera assurée dans vos locaux, ou dans les nôtres à La Roche-sur-Yon.

Comme les formations inter-entreprise, nos formations intra suivent le même processus d'évaluation (besoins/acquis/satisfaction/transfert compétences).

Construire VOTRE formation sur-mesure par étapes :

1. Entretien de recueil des besoins et diagnostic de situation.
2. Etablissement des prérequis en fonction du public concerné.
3. Appréciation de la durée en fonction des objectifs.
4. Validation des conditions tarifaires par acceptation du devis.
5. Mise en place de la formation au minimum 4 semaines après acceptation devis.
6. Inventaire des méthodes mobilisées (théorie, exercice, mise en situation, ...).
7. Processus d'évaluations (QCM, feedback, ...) et suivi de formation.
8. Satisfaction formation par questionnaires (stagiaire/commanditaire/financeur).





# Sommaire

Consultez ce guide de formation et retournez votre bulletin d'inscription. Un programme mis de côté en vue d'une lecture ultérieure est bien souvent oublié !

## Santé au travail

<input type="checkbox"/> Prévenir le mal de dos en entreprise	Lundi 4 mars	p 7
<input type="checkbox"/> Secourisme au travail - initial	Lundi 11 et mardi 12 mars	p 8
<input type="checkbox"/> Bien dormir pour être en forme au travail	Lundi 27 mai	p 9
<input type="checkbox"/> Etre acteur de son bien-être au travail	Samedi 29 et dimanche 30 juin	p 10
<input type="checkbox"/> Secourisme au travail - recyclage	Lundi 24 juin <b>ou</b> mardi 9 juillet	p 11

## Informatique - Nouvelles technologies

<input type="checkbox"/> Les réseaux sociaux	Jeudis 7 et 14 mars	p 12
<input type="checkbox"/> Intelligence artificielle	Jeudi 21 mars	p 13
<input type="checkbox"/> Créer des newsletters professionnelles	Jeudi 4 avril	p 14
<input type="checkbox"/> Des outils informatiques libres et gratuits	Lundi 13 mai	p 15

## Efficacité professionnelle

<input type="checkbox"/> Osez le changement, optez pour l'IKIGAI	Mardi 12 mars	p 16
<input type="checkbox"/> Valoriser son image professionnelle	Lundi 25 mars	p 17
<input type="checkbox"/> Organisation, passez à l'action !	Mardi 26 mars et 16 avril	p 18
<input type="checkbox"/> Créer en équipe et innover	Vendredi 5 avril	p 19
<input type="checkbox"/> La spirale dynamique	Lundi 8 et mardi 9 avril	p 20
<input type="checkbox"/> Ecrire sans fautes	Jeudi 16 et vendredi 17 mai	p 21
<input type="checkbox"/> Améliorer ses écrits professionnels	Jeudi 6 et vendredi 7 juin	p 22
<input type="checkbox"/> S'affirmer, animer une réunion	Samedi 8 et dimanche 9 juin	p 23
<input type="checkbox"/> Savoir dire NON	Mardi 11 juin	p 24
<input type="checkbox"/> Communication non verbale pro.	Lundi 17 juin	p 25

## Gestion - Juridique - Management

<input type="checkbox"/> Comment obtenir de l'argent de votre banquier	Lundi 18 mars	p 26
<input type="checkbox"/> Évaluez vos risques financiers	Lundi 18 mars	p 27
<input type="checkbox"/> Impôt sur le revenu - son fonctionnement	Jeudi 11 avril	p 28
<input type="checkbox"/> Régime de retraite obligatoire - artisans commerçants	Jeudi 16 mai	p 29
<input type="checkbox"/> Couverture prévoyance régime SSI	Jeudi 23 mai	p 30
<input type="checkbox"/> Prévoyance régime CIPAV	Lundi 27 mai	p 31
<input type="checkbox"/> Le relevé de carrière	Lundi 3 juin	p 32
<input type="checkbox"/> La comptabilité libérale	Lundis 3 et 10 juin	p 33

## Communication - commerce

<input type="checkbox"/> Déployer une stratégie commerciale	Lundi 8 avril	p 34
<input type="checkbox"/> Handicap et accueil clientèle	Vendredi 19 avril	p 35
<input type="checkbox"/> Fidéliser sa clientèle	Lundi 3 juin	p 36

## Langues

<input type="checkbox"/> La langue des signes, pourquoi, comment ?	Jeudi 7 mars	p 37
<input type="checkbox"/> English evening	Jeudi 20 juin	p 38
<input type="checkbox"/> Anglais, espagnol...	Selon vos disponibilités	p 39
<input type="checkbox"/> La langue des signes	Selon vos disponibilités	p 40

Nouveau

# Prévenir le mal de dos en entreprise

La prévention du mal de dos en entreprise répond à des objectifs de bien-être, d'ergonomie du travail et d'apprentissage des postures.

## OBJECTIFS

- Apprendre les gestes et postures juste pour éviter les tensions musculo-squelettiques.
- Apprendre à vous détendre en quelques minutes.
- Optimiser votre énergie et diminuer la fatigue.

## PROGRAMME

- Expérimenter des exercices pratiques et de positionnement corrects pour sentir son corps aligné et détendu.
- Apprendre des techniques de relaxation, d'étirements et de renforcement musculaires.
- Pratiquer des activités d'allongement pour réduire les tensions musculaires, tendineuses et dorsales.
- Élaborer un programme bien-être individuel et personnalisé.



A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de mieux se connaître et travailler sa posture pour prévenir les maux de dos.

SANTÉ  
AU TRAVAIL



PRÉSENTIEL



**Lundi 04 mars**  
Formation sur 1 journée  
9h00-17h00

**Lieu :**

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**

6 mini - 14 maxi

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 180 € HT/216€ TTC

**Animation :**

Virginie Delage,  
Naturopathe, Réflexologue,  
Kinésiologue

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**

Théorie, échanges et pratiques.

Nouveau

# Secourisme au travail

## Formation initiale

Le salarié sauveteur secouriste du travail (SST) a pour missions de porter les premiers secours à toute victime d'un accident du travail, mais aussi de participer à la prévention des risques professionnels dans son entreprise.

Si problème de dates, appelez nous, d'autres solutions possibles !

### OBJECTIFS

- Intervenir efficacement face à une situation d'accident, dans le respect de l'organisation de l'entreprise et des procédures.
- Etre capable de se protéger et de protéger autrui.

### PROGRAMME

- **Le sauvetage secourisme du travail.** Le rôle de sauveteur secouriste du travail (SST) dans la chaîne des acteurs de la prévention ; Le cadre juridique de l'intervention du SST.
- **Rechercher les risques persistants pour protéger.** Comprendre le mécanisme de l'accident. Les principes de base de la prévention. Rendre le SST capable de protéger.
- **De protéger à prévenir.** Repérer les risques dans une situation de travail. Supprimer ou faire supprimer les risques. Définir les actions de prévention ou de protection à réaliser.
- **Examiner la victime et alerter/faire alerter** selon l'organisation des secours dans l'entreprise.
- **D'alerter à informer.** Rendre compte dans l'entreprise sur les dangers identifiés.
- **Secourir.** Effectuer l'action ou la succession de gestes appropriés à l'état de la victime.
- Situations inhérentes aux risques spécifiques de l'entreprise.



Remise d'un Certificat de Sauveteur Secouriste du Travail après évaluation par le formateur (valide 24 mois).

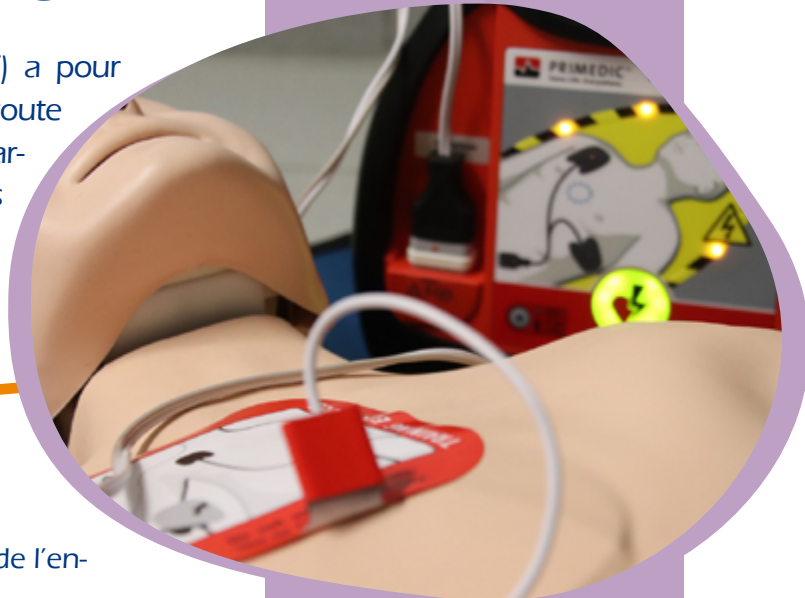


PROGRAMME N°69  
MARS À JUILLET 2024

SANTÉ  
AU TRAVAIL



PRÉSENTIEL



**Lundi 11 et mardi  
12 mars**

**Formation sur 2 journées  
9h00-17h00**

Seconde session : 27 et 28 mai

#### Lieu :

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

#### Nombre de participants :

4 mini - 10 maxi

#### Public concerné :

Tout public

#### Tarif : ●

Avec adhésion "Prévention fiscale" : 120 € HT/144€ TTC,

● Avec adhésion simple :

360 € HT/432€ TTC

#### Animation :

Moniteur d'Experia,  
Centre de formation

**Prérequis** : Aucun

#### Méthode mobilisée :

Exposés, vidéos, retours d'expériences, mises en situation, mannequins (adulte, enfant + nourrisson), défibrillateur, + Livrets SST remis à chaque stagiaire.





# Bien dormir

## pour être en forme au travail

La qualité du sommeil est un facteur essentiel de santé et d'efficacité au travail.



### OBJECTIFS

- Identifier les troubles du sommeil et leurs causes.
- Retrouver le sommeil naturellement avec les traitements naturopathiques et l'hygiène neuropsychique.
- Sommeil et énergétique chinoise.

### PROGRAMME

- Astuces pour favoriser l'endormissement.
- Apprendre des techniques pour améliorer ou restaurer un sommeil de qualité : réflexologie, médecine chinoise, thérapies émotionnelles, cognitives et comportementales, méditation, phytothérapie.

**Lundi 27 mai**  
Formation sur 1 journée  
9h00-17h00

**Lieu :**

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**

6 mini - 14 maxi

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention

fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,

● Avec adhésion simple :

180 € HT/216€ TTC

**Animation :**

Virginie Delage,

Naturopathe, Réflexologue,

Kinésiologue.

**Prérequis :** Aucun

**Pédagogie :** Exposé/Théorie,  
échanges et pratiques.



A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de mieux se connaître pour trouver un sommeil réparateur.

Nouveau

# Être acteur de son Bien-être au travail

Face à une pression professionnelle constante et à une vie souvent stressante, il est nécessaire de réguler son état interne, de prendre du recul et de choisir ses priorités. Cette formation de 2 jours offre la possibilité de comprendre votre propre fonctionnement et d'agir sur votre état interne de manière immédiate mais aussi sur vos schémas de pensée en permettant d'accéder à un nouveau paradigme.

## OBJECTIFS

- Développer la maîtrise de soi et s'ouvrir à de nouvelles représentations en 5 items.
- Prendre conscience de son état d'être.
- Devenir acteur de son équilibre personnel.

## PROGRAMME

- **Comprendre son état d'être et le diagnostiquer** : travail sur le stress, ses impacts émotionnels et corporels, les signaux d'alerte.
- **Acquérir des techniques de régulations émotionnelles** : Posture d'ancrage et de centrage, baisser son curseur émotionnel avec la respiration, se recentrer quand tout s'agite.
- **Décoder ses émotions pour mieux s'en libérer** : Identifier les 4 émotions racines, les décoder. Surmonter sa peur et s'en servir pour agir. Désamorcer la colère et utiliser son énergie pour exprimer ses besoins. Lâcher la tristesse et le regret pour aller vers de nouveaux projets. Exploiter la joie comme moteur de motivation.
- **Se libérer des schémas limitants et s'ouvrir à une intelligence élargie** : Identifier les comportements limitants mis en place, l'impact sur nos stratégies, nos choix et nos relations interpersonnelles. Sortir des automatismes et trouver de nouvelles stratégies.



A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de se connaître et se réguler en toutes circonstances pour développer son bien-être au quotidien.

SANTÉ  
AU TRAVAIL



**Samedi 29 et  
dimanche 30 juin**  
Formation sur 2 journées  
9h00-17h00

**Lieu :**  
à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**  
7 mini - 14 maxi

**Public concerné :**  
Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 120 € HT/144€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 360 € HT/432€ TTC

**Animation :**  
Catherine Rouault  
Formatrice

**Prérequis :** Aucun

**Prévoir :** prévoir une tenue souple.

**Méthode mobilisée :**  
Alternance de théorie et de pratiques facilitant la prise de conscience. Illustration des concepts par le corps.

Nouveau

# Secourisme au travail

## Formation de recyclage

Confirmer votre statut de salarié sauveteur secouriste du travail (SST) et actualiser vos compétences.

**Si problème de dates, appelez nous, d'autres solutions possibles !**

### OBJECTIFS

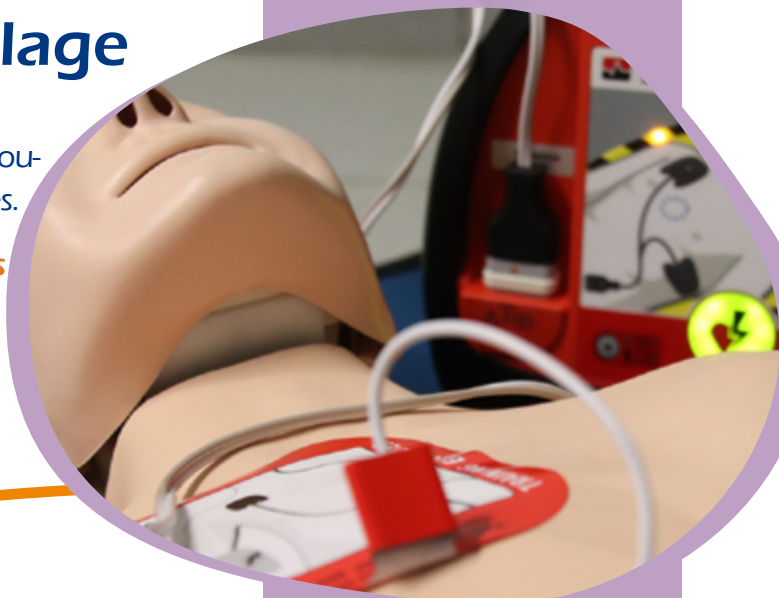
- Maintenir et actualiser les compétences du SST.
- Continuer à intervenir efficacement face à une situation d'accident.
- Etre un acteur de la prévention dans l'entreprise.

### PROGRAMME

- Retours et partages d'expériences liés à des actions de secours et / ou des mesures de prévention mises en place.
- Evaluation à partir d'accidents du travail simulés, pour repérer les écarts par rapport au comportement attendu du SST.
- Actualisation de la formation aux risques de l'entreprise ou de l'établissement et aux modifications du programme.
- Révision du programme initial. Le sauvetage secourisme du travail. Rechercher les risques persistants pour protéger, prévenir, examiner la victime et alerter / faire alerter, informer, secourir.
- Situations inhérentes aux risques spécifiques de l'entreprise.

 Remise d'un Certificat de Sauveteur Secouriste du Travail après évaluation par le formateur (valide 24 mois)

SANTÉ  
AU TRAVAIL



**Mardi 24 juin ou  
mardi 9 juillet**  
Formation sur 1 journée  
9h00-17h00

**Lieu :**

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**

4 mini - 10 maxi

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,  
● Avec adhésion simple :  
180 € HT/216€ TTC

**Animation :**

Moniteur d'Experia,  
Centre de formation

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**

Exposés, vidéos, retours d'expériences, mises en situation, mannequins (adulte, enfant + nourrisson), défibrillateur, ... + Livrets SST remis à chaque stagiaire.

Recommandé par  
les participants

# Les réseaux sociaux

## pour développer son entreprise

Simple, gratuits et destinés à un très large public, les réseaux sociaux sont les outils de base d'une bonne communication professionnelle. Cette formation est également idéale pour les professionnels qui les utilisent déjà et veulent davantage maîtriser leur image et mieux prospecter.

INFORMATIQUE  
& NOUVELLES  
TECHNOLOGIES



PRÉSENTIEL



### OBJECTIFS

- Découvrir le panorama des principaux réseaux sociaux.
- Comprendre l'utilité des réseaux sociaux en fonction de leur public cible.
- Créer des espaces sur les principaux réseaux sociaux.

### PROGRAMME

- Principe de visibilité sur Internet.
- Qu'est-ce que les réseaux sociaux ?
- Les principaux réseaux sociaux professionnels actuels.
- Création d'un compte Google MyBusiness.
- Création d'un profil Instagram.
- Création d'une page Facebook professionnelle générale : (pour les apprenants)
  - Retour sur les principaux réseaux sociaux professionnels actuels.
  - Les stratégies de communication.
  - Activer et valoriser sa page Google My Business.
  - La page professionnelle Facebook.
  - Mettre en valeur sa page Instagram.

**Jeudis 7 et 14 mars**  
Formation sur 2 journées  
9h00-17h00

**Lieu :**

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**

4 mini - 6 maxi

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 120 € HT/144€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 360 € HT/432€ TTC

**Animation :**

Stéphanie Dumas,  
Conceptrice web & formatrice

**Prérequis :** savoir utiliser un ordinateur et connaître les bases de l'informatique

**Prévoir :** un ordinateur et disposer d'une adresse mail et de son mot de passe. + prévoir des éléments visuels de son entreprise (logo au minimum), photos pro.

**Méthode mobilisée :** Un ordinateur connecté, support ; théorie et pratique

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de comprendre les enjeux de la communication digitale. Faire une meilleure place à son entreprise dans le paysage numérique. Créer des comptes utilisateurs qui facilitent ses démarchages clientèles.



Nouveau

# Intelligence Artificielle

## Quels sont les impacts professionnels ?

Cette conférence présente le fonctionnement des IAs génératives comme ChatGPT, explore les outils existants, envisage les impacts sur le marché du travail, et offre des exemples pratiques d'utilisation dans un contexte professionnel. Elle inclut également des discussions et des échanges sur les capacités actuelles de l'IA et comment l'intégrer à son travail.

### OBJECTIFS

- Expliquer le fonctionnement des IA génératives comme ChatGPT ou Midjourney.
- Faire le point sur les outils d'IA existants.
- Imaginer les changements possibles dans le monde du travail.
- Évoquer des pistes d'utilisation dans le contexte professionnel

### PROGRAMME

- **Comment ça marche l'Intelligence Artificielle ?** De l'ordinateur Deepblue battant Kasparov aux échecs et plus récemment passer le bac avec succès ou bien créer des œuvres d'art sans les bagages ad hoc, nous allons comprendre quelle est la magie derrière tout cela.
- **Invention fabuleuse ou dangereuse ?** L'évolution rapide de l'IA fait peur... , est ce une boîte de pandore qu'il ne faut surtout pas ouvrir ?, un tremplin vers un monde idéal ? Ou'en est-il vraiment ? Quels sont les enjeux éthiques et moraux pour l'IA ?
- **Actuellement, de quoi est capable l'IA ?** L'IA est en constante évolution et certaines démonstrations peuvent être très impressionnantes. Mais encore faut-il savoir s'en servir. Comment faire les bons prompts ? Ou comment se faire comprendre de la machine ?
- **Comment l'IA peut-elle me faire gagner du temps dans mon travail ?** Certaines tâches peuvent facilement être déléguées à des outils d'IA. Quel est l'intérêt possible dans différentes situations professionnelles

Les participants pourront recueillir des éléments concrets sur ce qu'est l'Intelligence Artificielle et ses applications pour se forger une opinion et envisager ou non des applications dans son activité professionnelle.

INFORMATIQUE  
& NOUVELLES  
TECHNOLOGIES



**Jeudi 21 mars**  
Formation sur 1 soirée  
18h30-20h30

**Lieu :**  
à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**  
15 mini - 30 maxi

**Public concerné :**  
Tout public

**Tarif :** Gratuit, suivi d'un apéritif

**Animation :**  
Guillaume Leclère,  
Log'in Prévention, citoyenneté  
numérique

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**  
Recueillir des éléments concrets  
sur ce qu'est l'Intelligence  
Artificielle et ses applications pour  
se forger une opinion et envisager  
ou non des applications dans son  
activité professionnelle.



Nouveau

# Créer des newsletters professionnelles

Créer une newsletter de qualité n'est pas toujours facile, il y a des règles à respecter, des usages à connaître... une journée pour mieux appréhender ce canal de communication.

## OBJECTIFS

- Être en mesure de comprendre les enjeux d'une newsletter professionnelle.
- Assimiler les codes/usages.
- Produire des contenus pertinents en vue d'optimiser le lien.

## PROGRAMME

- Comprendre l'intérêt des newsletters : pour quoi faire ?
  - Avantages et inconvénients. Trouver des contacts. Les cadres légaux à respecter.
- Définir les objectifs et la ligne éditoriale
  - Cibler son public. Repérer les contenus diffusables. Calibrer une fréquence d'envoi
- Les outils de création : Sendinblue, Mailjet
- Créer une newsletter efficace
  - Scénariser le contenu. Les liens internes
  - Les boutons d'appel à l'action. Les réseaux sociaux. Les informations d'entreprise
- Suivre les performances
  - Analyser les statistiques. Adapter selon les résultats,
  - Programmer des contenus à l'avance.

INFORMATIQUE  
& NOUVELLES  
TECHNOLOGIES



PRÉSENTIEL



**Jeudi 04 avril**

Formation sur 1 journée  
9h00-17h00

**Lieu :**

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**

4 mini - 6 maxi

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,

● Avec adhésion simple :  
180 € HT/216€ TTC

**Animation :**

Stéphanie Dumas,  
Formatrice

**Prérequis :** Connaître les bases informatiques

**Prévoir :** un ordinateur

**Méthode mobilisée :** un ordinateur connecté, support ; théorie et pratique.

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de créer facilement des canaux de communication, de diffusion et de fidélisation de la clientèle via des newsletters gratuites.

14



PROGRAMME N°69  
MARS À JUILLET 2024

Nouveau

# Des outils informatiques libres et gratuits

Découvrez le monde fascinant de l'informatique sans frais. Explorez des alternatives gratuites du traitement de texte à la retouche photo !

## OBJECTIFS

- Découvrir tous les outils open source à votre disposition gratuitement.
- Accéder aux différents outils.

## PROGRAMME

- S'affranchir des Gafam : pourquoi, comment ? : découvrir le marché de l'informatique. Comprendre les tendances et stratégies. Reconnaître les outils libres et gratuits. Comprendre les lois, les obligations et les devoirs.
- Les services disponibles et leur accès : la différence entre application et logiciel. Accéder aux outils : création de compte, lien url, etc.
- Les outils de base informatique : les systèmes d'exploitation. Les appareils et équipements.
- Les suites de bureautique : OpenOffice, LibreOffice, OnlyOffice
- Les logiciels spécifiques et professionnels : les navigateurs. Les CMS. Les logiciels audio et vidéo. Les logiciels de visio-conférence.

INFORMATIQUE  
& NOUVELLES  
TECHNOLOGIES



PRÉSENTIEL



**Lundi 13 mai**  
Formation sur 1 journée  
9h00-17h00

**Lieu :**  
à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**  
4 mini - 6 maxi

**Public concerné :**  
Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 180 € HT/216€ TTC

**Animation :**  
Stéphanie Dumas,  
Conceptrice web et formatrice

**Prérequis :** Maîtriser les bases de l'informatique : télécharger un logiciel. Utiliser la souris et le clavier. Ranger ses documents dans l'ordinateur. Naviguer sur Internet

**Prévoir :** un ordinateur .

**Méthode mobilisée :** Un ordinateur connecté, support ; théorie et pratique

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de maîtriser les bases de la navigation sur Internet, la gestion des fichiers et la sécurité informatique avec des logiciels accessibles à tous.

Nouveau

# Osez le changement

## Optez pour l'Ikigai

"Ikigai veut dire à la fois "Bonheur de vivre" et "raison d'être". Issu de la philosophie japonaise, ce petit outil simple et très puissant vous permettra de déterminer l'activité professionnelle qui vous donnera envie de vous lever le matin et dans laquelle vous pouvez exceller. Que vous vouliez changer d'activité professionnelle ou que vous vouliez aller plus loin dans votre métier : cette formation est faite pour vous.

EFFICACITÉ  
PROFESSIONNELLE



### OBJECTIFS

- Identifier ce qui vous motive et faire le point sur vos compétences.
- Identifier les attentes du monde actuel.
- Imaginer un modèle économique en adéquation avec vos motivations et vos compétences.

### PROGRAMME

- Présentation de l'Ikigai.
- Identifier ce qui vous motive (vos valeurs, ce que vous aimez faire).
- Faire le point sur vos compétences (Compétences conscientes et inconscientes, les soft skills).
- Chercher l'adéquation entre ce que vous voulez, pouvez faire et ce qui peut générer un revenu.
- Elaborer un projet !

**Mardi 12 mars**  
Formation sur 1 journée  
9h00-17h00

**Lieu :**

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**

7 mini - 14 maxi

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,

● Avec adhésion simple :  
180 € HT/216€ TTC

**Animation :**

Bruno Saudreau , Coach  
& Margaux SAUDREAU, syner-  
gologue

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**

Apport théorique, échanges,  
anecdotes, projections de vidéos,  
jeux de rôle, études de cas, exer-  
cices en sous-groupes, quizz d'éva-  
luation ludique.



A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de comprendre les mécanismes du changement à mettre en oeuvre pour se réorienter ou développer une activité existante.



PROGRAMME N°69  
MARS À JUILLET 2024

Nouveau

# Valoriser son image professionnelle

L'image est le premier vecteur dans la communication non-verbale. Son impact est immédiat auprès de nos interlocuteurs professionnels. Il n'est pour autant pas inné d'en connaître les codes. Les réponses se trouvent dans cette formation !

EFFICACITÉ  
PROFESSIONNELLE



PRÉSENTIEL



## OBJECTIFS

- Développer une aisance dans son image professionnelle.
- Maîtriser certains des savoirs faire et techniques pluridisciplinaires liés aux tendances d'amélioration de l'image professionnelle dans la connaissance des différentes cibles.
- Arborer une image plus juste face au contexte professionnel.
- Maîtriser son image professionnelle et faire du lien entre l'image perçue et l'image voulue.
- Présenter une communication non-verbale dans le ton juste.

## PROGRAMME

- L'ANALYSE
  - Qu'est ce qu'une image professionnelle ?
  - Comment agit-elle dans nos échanges professionnels ?
  - L'image de soi – l'estime de soi : les enjeux du conseil en image professionnelle.
- L'APPLICATION
  - Adopter une image en harmonie avec son secteur professionnel.
  - Gagner en autonomie sur sa présentation professionnelle.
  - Être en mesure d'adapter sa communication face à l'interlocuteur.
- L'INTRODUCTION DANS LE MONDE PROFESSIONNEL
  - Valoriser les compétences acquises et les retranscrire dans son domaine professionnel.
  - Transmettre à ses partenaires les valeurs à communiquer.
  - Apporter un atout à son entreprise.

**Lundi 25 mars**  
Formation sur 1 journée  
9h00-17h00

**Lieu :**  
à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**  
6 mini - 14 maxi

**Public concerné :**  
Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 180 € HT/216€ TTC

**Animation :**  
Léa Chauviré,  
Conseillère en image

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**  
Echange de questions/réponses.  
Mise en situation par des exercices visuels, des travaux collectifs et individuels de réflexion. Supports

 A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de maîtriser son image et acquérir des connaissances dans le but de gagner en compétences et en assurance.



PROGRAMME N°69  
MARS À JUILLET 2024



Nouveau

# Organisation... passez à l'action !

Dans un quotidien professionnel toujours plus complexe et exigeant en matière de réactivité, l'organisation est une clé importante. Pour autant, il n'est pas toujours si facile de jongler avec les priorités des demandes clients, les besoins internes à l'entreprise et ses propres contraintes. La charge mentale peut alors nuire à l'équilibre personnel et à l'efficacité professionnelle.

EFFICACITÉ  
PROFESSIONNELLE



## OBJECTIFS

- Prendre du recul sur son organisation actuelle.
- Découvrir et s'appropriier des techniques de gestion du temps.
- Découvrir et s'appropriier des techniques de priorisation.
- Savoir structurer l'activité d'un collectif.

**Mardis 26 mars et  
16 avril**

**Formation sur 2 journées  
9h00-17h00**

**Lieu :**

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**

7 mini - 14 maxi

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention  
fiscale" : 120 € HT/144€ TTC,

● Avec adhésion simple :  
360 € HT/432€ TTC

**Animation :**

Perrine Baudimont,  
Formatrice

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**

Activités Ludo Pédagogiques  
Interactives. Mises en situation.

## PROGRAMME

- Identifier les forces et menaces de l'organisation individuelle.
- Le "Pomodoro" : défier les lois du temps et s'entraîner à l'utiliser
- Le "Personal Kanban" : non à la charge mentale, oui à la productivité individuelle. Construire son personal Kanban
- S'organiser en flux tiré et en itératif.
- Faciliter l'organisation collective.
- Utiliser le management visuel pour aligner et engager
- Mobilisation de l'intelligence collective au service des situations individuelles

 A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'appréhender différentes techniques concrètes et pragmatiques pour faciliter l'organisation au quotidien dans sa vie personnelle ou professionnelle, quel que soit le domaine métier, et pour tout collectif



PROGRAMME N°69  
MARS À JUILLET 2024



Nouveau

# Créer en équipe et innover ...

On a trop tendance à penser que l'entreprise repose uniquement sur les épaules de son dirigeant... et si notre regard changeait et que nous apprenions à créer ensemble de nouveaux modèles...

## OBJECTIFS

- Renouveler son regard sur soi, sur ses collègues, se percevoir différemment.
- Développer sa faculté à improviser, à faire avec l'instant présent.
- Repousser ses limites, oser et enrichir sa palette d'expression.
- Co-construire dans le plaisir.



## PROGRAMME

- Mise en disponibilité physique pour prendre conscience de la globalité du corps.
- Jeux collectifs pour explorer l'imaginaire de chacun et explorer l'espace.
- "Cascades d'improvisations" : improvisations collectives avec thèmes pour s'exercer à être précis dans ses intentions, insuffler énergie et conviction, savoir fédérer, être force de proposition.
- Développer des stratégies de transmission.  
"Théâtre sculpture": création et réalisation collective sur des thèmes proposés (travail sur le langage du corps et l'imaginaire).
- Lâcher prise.
- Créer ensemble.

 A l'issue de la formation, le stagiaire aura pu se découvrir lui-même et les autres, modifier son positionnement pour intégrer l'autre dans sa démarche.

EFFICACITÉ  
PROFESSIONNELLE



PRÉSENTIEL

**Vendredi 5 avril**  
Formation sur 1 journée  
9h00-17h00

### Lieu :

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

### Nombre de participants :

6 mini - 12 maxi

### Public concerné :

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 180 € HT/216€ TTC

### Animation :

Odile Fredeval,  
Comédienne et formatrice  
développement des capacités  
comportementales et relationnelles

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :** les méthodes utilisées sont participatives et ludiques avec les techniques du théâtre et de l'improvisation.

Nouveau

# La spirale dynamique

## pour vous aider dans la conduite du changement

Connue pour avoir été utilisée en politique pour résoudre certains conflits, notamment par Nelson Mandela accompagné par Don Beck, la Spirale dynamique contribue à conduire avec efficacité aux changements structurels des organisations mais avant tout à l'évolution individuelle et personnelle.

EFFICACITÉ  
PROFESSIONNELLE



### OBJECTIFS

- S'interroger sur ses propres valeurs par rapport à son fonctionnement.
- Modifier son comportement pour faciliter la conduite au changement.
- Découvrir la spirale dynamique qui désigne les différentes vision du monde.

### PROGRAMME

- Découvrir cette grille de lecture pertinente sur le plan individuel et basée sur huit niveaux associés chacun à un code couleur.
- Le code beige : Instinct et survie
- Le code mauve : Clans et tribus
- Le code rouge : Force et individualisme
- Le code bleu : Obéissance et respect de la loi
- Le code orange : Motivations personnelles
- Le code vert : Communautaire et Humaniste
- Le code jaune : Intégrateur
- Le code turquoise : Holistique et Intégral
- Voyager au cœur des codes couleurs : Partie expérimentale. Une exploration des différents codes permet de mieux passer d'un code à l'autre, de pouvoir répondre à de nouvelles interrogations qui ne trouvent plus de réponse adaptée dans l'ancien système et ainsi assurer l'évolution et l'équilibre de chacun.

**Lundi 8 et  
mardi 9 avril**  
Formation sur 2 journées  
9h00-17h00

**Lieu :**  
à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**  
8 mini - 12 maxi

**Public concerné :**  
Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 120 € HT/144€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 360 € HT/432€ TTC

**Animation :**  
Danièle Huet,  
Consultante

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**  
Échange de questions/réponses.  
Mise en situation par des exercices visuels, des travaux collectifs et individuels de réflexion. Supports



A l'issue de la formation, le stagiaire pourra clarifier ses processus de changements développés selon ses modes de croyance et se les approprier



PROGRAMME N°69  
MARS À JUILLET 2024

Nouveau

# Ecrire sans fautes

Le français est une langue vivante qui évolue au fil du temps, mais il est nécessaire d'en maîtriser correctement les règles pour mieux communiquer dans nos différentes sphères (personnelles, familiales, professionnelles...). Ecrire sans fautes, c'est aussi valoriser son image au quotidien !

EFFICACITÉ  
PROFESSIONNELLE



## OBJECTIFS

- Maîtriser les règles essentielles de l'orthographe, la conjugaison et la grammaire.
- Identifier et appliquer les techniques pour éviter les fautes les plus courantes.
- Mettre en œuvre les techniques de relecture et d'autocontrôle.

**Jeudi 16 et  
vendredi 17 mai**  
Formation sur 2 journées  
9h00-17h00

### Lieu :

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

### Nombre de participants :

3 mini - 8 maxi

### Public concerné :

Toute personne souhaitant améliorer ses écrits en orthographe, conjugaison et grammaire.

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 120 € HT/144€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 360 € HT/432€ TTC

### Animation :

Maryline Bodin,  
Formateur expert Certificat  
Voltaire.

**Prérequis :** stagiaire ne relevant ni d'analphabétisme ni d'illettrisme.

### Méthode mobilisée :

- Exercices, jeux, documents rédigés par les participants, supports de formation projetés. Adaptation du contenu aux besoins des participants. Support de formation.

## PROGRAMME

- Intégrer les mécanismes de la conjugaison : le présent, le futur et l'imparfait de l'indicatif des 3 groupes. Le participe passé et les auxiliaires avoir et être. Conditionnel ou futur ?
- Écrire sans fautes : les couleurs. Les nombres. Les homophones (grammaticaux et verbe/nom). Les adverbes.
- Étudier les subtilités de la langue française : la ponctuation. Les signes graphiques (majuscules, abréviations, trait d'union). Les expressions à bannir. Masculin - Féminin.
- Se relire : s'autocontrôler.



A l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis une meilleure maîtrise de la langue française.



PROGRAMME N°69  
MARS À JUILLET 2024

Nouveau

# Améliorer ses écrits professionnels

Rédiger des écrits professionnels, c'est certes maîtriser la langue française et savoir utiliser l'outil informatique, mais c'est surtout rédiger des écrits séduisants qui sortent du lot et attirent l'attention. Il est donc primordial de les personnaliser en fonction de ses cibles... et d'appliquer des règles et des techniques d'écriture concrètes.



EFFICACITÉ  
PROFESSIONNELLE

## OBJECTIFS

- Comprendre et appliquer les techniques et règles des écrits professionnels.
- Adapter message, support et contexte.
- Rendre ses écrits attractifs.

## PROGRAMME

- Comprendre les mécanismes de la Communication.
  - Connaître le principe général de la Communication.
  - Concevoir les particularités de la Communication à l'écrit.
  - Ajuster ses intentions aux résultats visés.
- Préparer ses écrits professionnels.
  - Appliquer les étapes de la rédaction.
  - Structurer ses idées.
  - Construire un plan.
  - Susciter l'envie avec l'introduction et la conclusion.
  - Rendre ses écrits attractifs par la mise en page.
- Maîtriser les principaux écrits professionnels.
  - La lettre.
  - Le courriel.
  - Les écrits professionnels élaborés : compte-rendu, note, rapport.

**Jeudi 6 et  
vendredi 7 juin**  
Formation sur 2 journées  
9h00-17h00

**Lieu :**  
à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**  
3 mini - 8 maxi

**Public concerné :**  
Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 120 € HT/144€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 360 € HT/432€ TTC

**Animation :**  
Maryline Bodin,  
Formatrice

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**  
Exercices, jeux, documents rédigés par les participants, supports de formation projetés. À l'issue de la formation, un support de formation sera remis aux stagiaires.

 A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de rédiger des supports attractifs en français correct.



Nouveau

# S'affirmer !

## animer une réunion, gérer des conflits...

Pas toujours facile d'assurer sa position, base de notre équilibre... et si nous y travaillions dès maintenant ?

### OBJECTIFS

- Assumer pleinement sa posture de responsable "leadership".
- Savoir faire face aux oppositions.
- Prévenir les conflits.
- S'affirmer dans ses relations professionnelles.

### PROGRAMME

- Etre leader : Les attitudes clés ; Improvisations collectives pour s'exercer à prendre la place de leader dans un groupe : (être précis dans ses intentions, insuffler énergie et conviction, savoir fédérer, développer des stratégies de transmission).
- Connaître les fonctions et les rôles dans un groupe, se situer dans sa dominante (rôles positifs et rôles « freins », se positionner individuellement).
- Développer une attitude assertive, s'affirmer physiquement, oser une nouvelle stature (les 4 attitudes : attaque, fuite, manipulation, affirmation de soi).
- Prévenir et gérer les conflits (détecter et comprendre la situation de conflit, échanger sans rompre la communication, outil de gestion de conflits : le DESC).

 A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de mieux se connaître et savoir adapter la bonne attitude en fonction de l'autre et de la situation, atteindre ses objectifs..

EFFICACITÉ  
PROFESSIONNELLE



PRÉSENTIEL



**Samedi 8 et  
dimanche 9 juin**  
Formation sur 2 journées  
9h00-17h00

#### Lieu :

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

#### Nombre de participants :

6 mini - 14 maxi

#### Public concerné :

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 120 € HT/144€ TTC,

● Avec adhésion simple :  
360 € HT/432€ TTC

#### Animation :

Odile Fredeval,  
Comédienne et formatrice développement des capacités comportementales et relationnelles.

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :** Les méthodes utilisées sont participatives et ludiques avec les techniques du théâtre et de la communication. Supports visuels .



Nouveau

# Savoir dire NON

Pour gérer son temps et son stress, pour s'affirmer ou développer son estime de soi, il faut savoir dire NON. Pour beaucoup d'entre-vous, dire non est presque impossible. Cela vous rend dépendant des autres, vous oblige à satisfaire leurs demandes au détriment de vos propres besoins. Durant cette formation, vous apprendrez : à dire NON aux autres, tout en les respectant, à dire NON pour vous affirmer davantage et devenir plus indépendant.

EFFICACITÉ  
PROFESSIONNELLE



## OBJECTIFS

- Apprendre à dire non pour poser les limites dans votre vie personnelle et professionnelle.
- S'affirmer et mieux gérer votre temps.

**Mardi 11 juin**  
Formation sur 1 journée  
9h00-17h00

**Lieu :**  
à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**  
7 mini - 14 maxi

**Public concerné :**  
Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 180 € HT/216€ TTC

**Animation :**  
Bruno Saudreau,  
Coach

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**  
Apport théorique, échanges, anecdotes, projections de vidéos, jeux de rôle, études de cas, exercices en sous-groupes, quizz d'évaluation ludique.

## PROGRAMME

- Comprendre les enjeux de l'affirmation de soi :
  - L'assertivité.
  - Quels sont les risques que l'on prend à dire non.
- Comprendre pourquoi c'est si difficile de dire non
  - Notre éducation.
  - La peur de perdre.
  - Les inhibitions.
- Maîtriser le processus de communication qui permet de dire non
  - Présentation du processus.
  - Entraînement et jeux de rôle.



A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de comprendre les enjeux de l'affirmation de soi, de comprendre pourquoi c'est si difficile de dire non, de maîtriser le processus de communication qui permet de dire non.

Nouveau

# Communication non verbale pro.

## Les techniques

Peu connaissent l'intérêt d'une zone sociale autour de leurs interlocuteurs et pourtant ils seront pour la plupart amenés à échanger avec un "client". Est-il inné de connaître les différents messages non-verbaux à appliquer en fonction du domaine professionnel ? A découvrir avec cette formation...

### OBJECTIFS

- Développer une aisance dans la gestuelle professionnelle.
- Appréhender avec plus de facilité la prise de parole en public et la gestion du stress.
- Mobiliser les équipes en créant un lien commercial (contexte, technicité de relation). Savoir restituer le savoir acquis et appréhender des situations avec plus d'aisance.

### PROGRAMME

- **L'ANALYSE** : Ou'est-ce que le langage non-verbal? - La communication dans le cadre professionnel - La gestuelle ouverte / fermée, l'interprétation des signaux de communication - L'image de soi/l'estime de soi : les enjeux.
- **L'APPLICATION** : Adopter une communication positive - Être en mesure d'adapter sa communication face à l'interlocuteur - Gérer un auditoire et l'amener à l'objectif prévu par la prise de parole.
- **L'INTRODUCTION DANS LE MONDE PROFESSIONNEL** : Valoriser les compétences acquises et les retranscrire dans son domaine professionnel - Transmettre à ses partenaires les valeurs à communiquer.



A l'issue de la formation, le stagiaire aura pu prendre conscience que la communication est aussi non-verbale, qu'il est important d'adapter son positionnement notamment dans ses relations professionnelles.

EFFICACITÉ  
PROFESSIONNELLE



**Lundi 17 juin**  
Formation sur 1 journée  
**9h00-17h00**

**Lieu :**  
à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**  
6 mini - 14 maxi

**Public concerné :**  
Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 180 € HT/216€ TTC

**Animation :**  
Léa Chauviré,  
Conseillère en image

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**  
Echange de questions/réponses.  
Mise en situation par des exercices visuels, des travaux collectifs et individuels de réflexion. Supports

Nouveau

# Comment obtenir de l'argent

## de votre banquier ?

Que ce soit pour des investissements, des fins de mois difficiles, des envies de projets, régulièrement se pose la question d'obtenir de l'argent de ses banquiers. Et tout aussi fréquemment nous craignons la décision des banquiers. Alors comment se donner davantage de chances de réussite ? Comment intégrer le langage, les outils, et perdre cette peur au ventre qui peut nous gagner ?



GESTION  
JURIDIQUE  
MANAGEMENT



PRÉSENTIEL

### OBJECTIFS

- Avoir une vision claire de ce qu'il faut mettre en place pour obtenir l'argent dont nous avons besoin et dans les meilleures conditions.

### PROGRAMME

- Un banquier c'est quoi ?
- Pour bien négocier, des règles à connaître !
- Les 3 outils indispensables pour obtenir de l'argent.
- Savez-vous parler "banquier" ?

**Lundi 18 mars**  
Formation sur 1/2 journée  
**9h00-12h30**

**Lieu :**  
à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**  
7 mini - 14 maxi

**Public concerné :**  
Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 30 € HT/36 € TTC,  
● Avec adhésion simple : 90 € HT/108 € TTC

**Animation :**  
Jean-Paul Treton,  
Consultant spécialisé banque et finances

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**  
Théorie, échanges d'expérience

A l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis un langage, des outils et méthodes pour obtenir l'argent dont il a besoin dans les meilleures conditions.

Nouveau

# Évaluez vos risques financiers

Entreprendre et décider, par définition c'est prendre des risques.

Alors comment connaître le degré des risques financiers d'une entreprise ? Comment les éviter ?

Et puis si j'ai besoin de trésorerie, il paraît que les banquiers ne prêtent qu'aux riches, alors comment savoir si je suis riche ?



PRÉSENTIEL



## OBJECTIFS

■ Construire votre tableau de bord spécifique d'analyse de vos risques financiers.

## PROGRAMME

- Les risques financiers, c'est quoi ?
- Des repères clés.
- Quels sont les éléments de mesure ?
- Comment estomper les risques financiers ?

**Lundi 18 mars**  
Formation sur 1/2 journée  
14h00-17h30

**Lieu :**

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**

7 mini - 14 maxi

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 30 € HT/36€ TTC,

● Avec adhésion simple :  
90 € HT/108 € TTC

**Animation :**

Jean-Paul Treton,  
Consultant spécialisé banque  
et finances

**Prérequis :** -

**Pédagogie :** Théorie,  
échanges d'expérience



A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de connaître ses risques financiers et comment les maîtriser, Obtention de clés de compréhension financière de son bilan et de la lecture qui en est faite par les banquiers.



PROGRAMME N°69  
MARS À JUILLET 2024



Nouveau

# Impôt sur le revenu

## En connaissez-vous le fonctionnement ?

### Visio-formation

Maîtriser et comprendre la fiscalité de ses revenus est devenu primordial... offrez vous cette soirée pour tout comprendre !



### OBJECTIFS

- Connaître le fonctionnement de la fiscalité de ses revenus professionnels et patrimoniaux pour mieux anticiper et arbitrer.
- Anticiper la pression fiscale.
- Prendre les bonnes décisions.

### PROGRAMME

- Être capable d'anticiper l'évolution de sa pression fiscale.
- Réaliser des arbitrages pour optimiser légalement sa pression fiscale.
- Comment est calculé l'impôt sur le revenu :
  - Revenu imposable
  - Quotient familial et éventuel plafonnement
  - Tranche d'imposition
  - Barème et prélèvement forfaitaire unique.

**Jeudi 11 avril**  
Formation sur 2 h  
18h30-21h00

**Lieu :**

A votre domicile

**Nombre de participants :**

5 mini - 10 maxi

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 30 € HT/36€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 90 € HT/108€ TTC

**Animation :**

Edouard Chauvet,  
Conseil en gestion de patrimoine,  
formateur, diplômé d'expertise-comptable

**Prérequis :** Aucun

**Prévoir :** Pouvoir se connecter sur un écran (ordinateur ou smartphone).

**Méthode mobilisée :**

Session en visio en direct et interactive. Cas concrets et pratiques, support fin de session

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de comprendre comment fonctionne l'impôt sur le revenu et pourra ainsi mieux le maîtriser.



Nouveau

# Régime de retraite obligatoire

## Artisans - commerçants

Visio-formation

Votre régime de retraite évolue... connaissez vous réellement la dernière mouture ?

### OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement du régime obligatoire (base et complémentaire) de retraite des artisans commerçants.
- Connaître le mode de calcul de sa retraite.

### PROGRAMME

- Régime de retraite de base :
  - Comment fonctionne mon régime de retraite de base.
  - Age de départ à la retraite.
  - Conditions du taux plein.
  - Modalités de validation des trimestres.
  - Comment est calculée ma retraite de base.
  - Les conditions pour bénéficier d'un départ anticipé pour carrière longue.
  - La possibilité d'adhérer à la cotisation volontaire.
- Régime de retraite complémentaire :
  - Acquisition de points retraite.
  - Comment est calculée ma retraite complémentaire.

GESTION  
JURIDIQUE  
MANAGEMENT



DISTANCIEL



**Jeudi 16 mai**  
Formation sur 2h30  
18h30-21h00

**Lieu :**

à votre domicile

**Nombre de participants :**

5 mini - 10 maxi

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 30 € HT/36€ TTC,

● Avec adhésion simple : 90 € HT/108€ TTC

**Animation :**

Edouard Chauvet

Conseil en gestion de patrimoine, formateur, diplômé d'expertise-comptable

**Prérequis :** Aucun

**Prévoir :** Pouvoir se connecter sur un écran (ordinateur ou smartphone).

**Méthode mobilisée :** :

Session en visio en direct et interactive. Cas concrets et pratiques, support fin de session.

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de mieux maîtriser la nouvelle réglementation en matière des retraites.

Nouveau

# Tout savoir sur sa couverture prévoyance de son régime obligatoire SSI

## Visio-formation

Artisans et commerçants, faites un point sur votre protection sociale prévoyance. Est-elle adaptée à vos besoins actuels ?



## OBJECTIFS

Mettre en place une prévoyance complémentaire adaptée.

## PROGRAMME

Le régime obligatoire du SSI (ex RSI)

- La prise en charge des frais de santé par la sécurité sociale.
- Les indemnités journalières en cas d'incapacité temporaire de travail (durée, carence, mode de calcul).
- La rente invalidité (Conditions d'octroi, durée, mode de calcul).
- Rente et capital décès (Montant, conditions d'attribution).

La possibilité d'une couverture prévoyance complémentaire facultative Madelin

- Le contrat santé complémentaire (isolé, famille, plafond de déduction fiscale).

Le contrat de prévoyance complémentaire (arrêt de travail, invalidité, décès) (comment déterminer ses besoins, contrat indemnitaire ou forfaitaire, plafond de déduction fiscale).

GESTION  
JURIDIQUE  
MANAGEMENT



DISTANCIEL

**Jeudi 23 mai**  
Formation sur 2h30  
18h30-21h00

**Lieu :**

à votre domicile

**Nombre de participants :**

5 mini - 10 maxi

**Public concerné :**

Ressortissant SSI - relevant des BIC/BNC

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 30 € HT/36€ TTC,

● Avec adhésion simple : 90 € HT/108€ TTC

**Animation :**

Edouard Chauvet

Conseil en gestion de patrimoine, formateur, diplômé d'expertise-comptable.

**Prérequis :** Aucun

**Prévoir :** Pouvoir se connecter sur un écran (ordinateur ou smartphone).

**Méthode mobilisée :**

Session en visio en direct et interactive. Cas concrets et pratiques, support fin de session

A l'issue de la formation, le stagiaire pourra mettre en place une prévoyance retraite adaptée à sa situation.

30

OGP  
ATLANTIC

PROGRAMME N°69  
MARS À JUILLET 2024

Nouveau

# Prévoyance régime CIPAV

## Le connaître et mettre en place une prévoyance adaptée

### Visio-formation

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2024, la CIPAV (**professionnels libéraux**) n'a plus la mission de collecter vos cotisations. C'est l'Urssaf qui s'en charge. La CIPAV reste votre caisse pour la gestion des prestations de retraite et de prévoyance.

### OBJECTIFS

■ Connaître l'évolution des modalités de calcul des cotisations d'invalidité-décès forfaitaires qui deviennent proportionnelles.

### PROGRAMME

- Comment fonctionne mon régime prévoyance depuis 2024
  - Les indemnités journalières en cas d'incapacité temporaire de travail (durée, carence, mode de calcul).
  - La rente invalidité (Conditions d'octroi, durée, mode de calcul).
  - Rente survie, rente éducation et capital décès (Montant, conditions d'attribution).
- La possibilité d'une couverture prévoyance complémentaire facultative Madelin
  - Le contrat santé complémentaire (isolé, famille, plafond de déduction fiscale).
  - Le contrat de prévoyance complémentaire (arrêt de travail, invalidité, décès) (comment déterminer ses besoins, contrat indemnitaire ou forfaitaire, plafond de déduction fiscale).

GESTION  
JURIDIQUE  
MANAGEMENT



DISTANCIEL



**Lundi 27 mai**  
Formation sur 2h30  
18h30-21h00

#### Lieu :

À votre domicile

#### Nombre de participants :

5 mini - 10 maxi

#### Public concerné :

BNC : RESSORTISSANTS CIPAV

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 30 € HT/36€ TTC,

● Avec adhésion simple : 90 € HT/108€ TTC

#### Animation :

Edouard Chauvet

Conseil en gestion de patrimoine, formateur, diplômé d'expertise-comptable

**Prérequis :** Aucun

**Prévoir :** Pouvoir se connecter sur un écran (ordinateur ou smartphone).

#### Méthode mobilisée :

Session en visio en direct et interactive. Cas concrets et pratiques, support fin de session.

A l'issue de la formation, le stagiaire pourra mettre en place une prévoyance retraite adaptée à sa situation.



OGA  
ATLANTIC

PROGRAMME N°69  
MARS À JUILLET 2024





DISTANCIEL

# Relevé de carrière

## Apprendre à le lire et le corriger

### Visio-formation

Le relevé de carrière est le point d'entrée de votre dossier retraite. Mais quel que soit votre régime social, il peut receler des anomalies qui auront une influence déterminante sur votre pension. Il est possible d'en corriger par vous-même 80%. Avant 55 ans il est même recommandé de vérifier son relevé de carrière pour ne pas décaler son départ à la retraite !



### OBJECTIFS

S'assurer d'un relevé de carrière ad hoc pour une pension retraite complète et devenir autonome pour cette démarche.

### PROGRAMME

- Comment télécharger son relevé de carrière ?
- Comment lire, interpréter son relevé de carrière (âge de départ possible, nombre de trimestres de base, salaire annuel moyen, points retraite complémentaire ...).
- Identifier les anomalies sur le relevé de carrière (régime de base et complémentaire).
- Comment demander la régularisation de son relevé de carrière.
- Comment obtenir une évaluation indicative globale de ses droits retraite.
- Comment demander un chiffrage des éventuels rachats de trimestres.

**Lundi 03 juin**  
Formation sur 2h30  
18h30-21h00

#### Lieu :

à votre domicile

#### Nombre de participants :

5 mini - 10 maxi

#### Public concerné :

Personnes relevant des BIC/BNC  
[Selon le nombre d'inscrits la session sera dédoublée et segmentée par la catégorie fiscale des stagiaires].

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 30 € HT/36€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 90 € HT/108€ TTC

#### Animation :

**Edouard Chauvet**

Conseil en gestion de patrimoine, formateur, diplômé d'expertise-comptable

**Prérequis :** Aucun

**Prévoir :** Pouvoir se connecter sur un écran (ordinateur ou smartphone).

#### Méthode mobilisée :

Session en visio en direct et interactive. Cas concrets et pratiques, support fin de session



A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'utiliser le site officiel "lassuranceretraite.fr" et exploiter les documents et services proposés.



Nouveau

# Se familiariser avec la comptabilité libérale et comprendre la "2035"

En tant que professionnel libéral au régime fiscal des BNC, vous avez la possibilité de choisir d'être accompagné ou non, par un comptable ; que l'on se fasse conseiller ou pas, il est primordial de connaître les rudiments de sa comptabilité pour une meilleure gestion de son entreprise !

## OBJECTIFS

- Mettre en place et tenir la comptabilité d'une entreprise libérale dans ses aspects généraux.
- Utiliser un logiciel adapté à l'activité libérale.

## PROGRAMME

- **La comptabilité libérale** : (jour 1)
  - Les obligations comptables (le compte professionnel, l'association de gestion agréée, le livre-journal).
  - La tenue du livre-journal (les principes fondamentaux, les recettes, les dépenses, les soldes de trésorerie, les opérations de fin d'année, l'état de rapprochement bancaire, les frais mixtes, les amortissements, la 2035).
- **Utilisation d'un logiciel de comptabilité libérale "MaCompta.fr"** (jour 2)
  - Environnement de Travail.
  - Traitements comptables (Comptabilité en mode recettes/dépenses, gestion des abonnements, rapprochement bancaire automatique, comptabilisation automatique des lignes de relevés, la Gestion de la Caisse, les écritures de fin d'année, les éditions de fin d'année.

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de comprendre sa comptabilité et d'échanger avec son comptable.

GESTION  
JURIDIQUE  
MANAGEMENT



PRÉSENTIEL



**Lundis 03 et  
10 juin**

**Formation sur 2 journées  
9h00-17h00**

**Lieu :**

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**

6 mini - 8 maxi

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 120 € HT/144€ TTC,

● Avec adhésion simple :  
360 € HT/432€ TTC

**Animation :**

Christophe Daniel  
Formateur comptabilité et  
numérique.

**Prérequis :** savoir utiliser un  
ordinateur

**Prévoir :** un ordinateur jour 2

**Méthode mobilisée :** :

Alternance systématique de 3 types  
d'activités : découverte, démonstration  
(apports de théories, de  
techniques et d'outils de la part du  
formateur), application (mise en  
pratique par des mises en situations,  
des études de cas...)

Nouveau

# Déployer une stratégie commerciale autour du client

Concevoir une stratégie commerciale est le B.A. BA de toute structure à caractère commercial... Cibler ses clients, évaluer ses objectifs, faire évoluer ses offres en fonction de son marché est primordial pour avoir toujours une longueur d'avance... Offrez vous cette journée pour osez aller de l'avant !

## OBJECTIFS

- Diagnostiquer son portefeuille client et sa performance commerciale.
- Élaborer une stratégie adaptée.
- Déployer un plan d'actions commerciales.

## PROGRAMME

- **Portefeuille client et sa performance commerciale** : identifier les talents pour mettre en place une stratégie - Identifier et partager les freins, les peurs- Formuler ses attentes et besoins pour évoluer de manière sereinement et piloter plutôt que subir.
- **Une stratégie adaptée** : définir des objectifs stratégiques – Les nommer et les transformer en objectifs commerciaux – Visualiser son entreprise dans le futur - Estimer les ressources nécessaires.
- **Plan d'actions commerciales** : diagnostiquer son actif commercial pour mieux se projeter - Lister ses cibles clients - Segmenter ses produits/prestations/cibles - Activer les 4 principaux leviers du développement commercial - Faire évoluer son offre en fonction du marché. - Imaginer "l'abominable concurrent" - Transposer ses succès dans d'autres contextes - Sortir ou non de sa zone de confort.



A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de concevoir une stratégie adaptée à son portefeuille clients, sans avoir peur de faire évoluer son offre, pour plus d'anticipation.

COMMUNICATION  
COMMERCE



**Lundi 08 avril**  
Formation sur 1 journée  
9h00-17h00

### Lieu :

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**  
6 mini - 14 maxi

**Public concerné :**  
Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,  
● Avec adhésion simple :  
180 € HT/216€ TTC

### Animation :

Stéphane Maitrehut,  
formateur-consultant en relation commerciale, sensibilisation à la médiation,

**Prérequis :** Aucun

### Méthode mobilisée :

Un support de formation, des annexes, partage expérience

Nouveau

# Handicap et accueil clientèle

## Des repères pour s'adapter...

Cette formation visera à explorer les représentations et croyances sur le handicap, à comprendre les différentes formes de difficultés (notamment les difficultés motrices, visuelles, auditives ou intellectuelles) et besoins chez les personnes accueillies et à acquérir quelques repères pour accueillir et accompagner le client qui se présente.



### OBJECTIFS

- Explorer les idées reçues et ses propres représentations du handicap.
- Explorer la diversité des clients accueillis et des possibles besoins spécifiques.

### PROGRAMME

- Exploration des représentations et croyances concernant le handicap et l'accueil de clients en situation de handicap.
- Le handicap, de quoi parle-t-on ? (les différentes difficultés de santé qui fabriquent les situations de handicap, la loi 2005...)
- Vivre une situation de handicap pour entamer la réflexion sur les stratégies et attitudes facilitantes dans l'accueil du public en situation de handicap.
- Accueillir un client en situation de handicap, quelques repères d'intervention. Cette activité collective permettra de produire un "guide de bonnes pratiques" visant à faciliter les interactions et l'accueil de personnes en situation de handicap dans les structures commerciales ou de services.

A l'issue de la formation, le stagiaire les participants disposera de quelques repères de compréhension de ce qui produit le handicap pour le client et ce qui facilite la relation et l'accueil du client dans les structures commerciales ou de services. Les participants repartiront avec le "guide de bonnes pratiques" produit collectivement lors de la journée



COMMUNICATION  
COMMERCE



PRÉSENTIEL

**Vendredi 19 avril**  
Formation sur 1 journée  
9h00-17h00

**Lieu :**

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**

6 mini - 12 maxi

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,

● Avec adhésion simple :  
180 € HT/216€ TTC

**Animation :**

Marine Danet  
ALETHEIA Formation

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**

Théorie et pédagogie expérimentielle qui donne lieu à des échanges sur les expériences des participants.



Nouveau

# Fidéliser sa clientèle !

COMMUNICATION  
COMMERCE



Découvrez durant cette journée comment faire évoluer le rôle du client en partenaire puis ambassadeur de votre entreprise... c'est une démarche gagnant-gagnant qui naturellement fidélisera votre clientèle.

## OBJECTIFS

- Développer ses affaires en s'appuyant d'abord sur la clientèle existante.
- Faire évoluer ses clients en tant que partenaires.
- Favoriser l'ensemble de l'expérience client.



## PROGRAMME

- Développer ses affaires en s'appuyant d'abord sur sa clientèle existante : identifier les talents nécessaires pour mieux fidéliser ses clients. Identifier et partager les freins, les peurs Formuler ses attentes, ses besoins pour évoluer de manière plus sereine. Prendre conscience des multiples apports de ses clients au-delà des actes d'achat.
- Faire évoluer ses clients en tant que partenaires : mieux satisfaire et fidéliser. Comparer le parcours achat du parcours client. Identifier les attentes du client à chaque étape - Ses agacements possibles. Repérer et sélectionner les canaux par lesquels communiquer. Construire son parcours client.
- Favoriser l'ensemble de l'expérience client : Rejoindre les canaux de communication de ses clients. Communiquer de manière planifiée et récurrente. Interagir. Conseiller les clients en amont et en aval de leurs actes d'achat. Partager ses expériences en lien avec les réseaux sociaux. Innover et/ou recycler certaines pratiques. Intervenir à chaque étape du parcours client pour améliorer satisfaction et fidélisation. Faire se rencontrer clients et acteurs internes

**Lundi 03 juin**  
Formation sur 1 journée  
9h00-17h00

### Lieu :

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

### Nombre de participants :

6 mini - 14 maxi

### Public concerné :

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,

● Avec adhésion simple :  
180 € HT/216€ TTC

### Animation :

Stéphane Maitrehut,  
Formateur - consultant en relations commerciales, sensibilisation à la médiation.

**Prérequis :** Aucun

### Méthode mobilisée :

Un support de formation, des annexes, partage expérience.



A l'issue de la formation, le stagiaire prendra conscience de l'importance du client et de ce qu'il peut apporter à son entreprise au fil du temps.



PROGRAMME N°69  
MARS À JUILLET 2024



Nouveau

# La langue des signes...

## pourquoi ? comment ?

On a tendance à penser que des personnes sourdes n'ont pas de langage et pourtant, la langue des signes existe ! Une journée pour être sensibilisé à ce langage et à comprendre pourquoi il est important de l'apprendre dans notre vie professionnelle mais aussi personnellement. Pour approfondir, n'hésitez pas à vous renseigner sur les cours individuels !

LANGUES



PRÉSENTIEL



### OBJECTIFS

- Découvrir ce qu'est une langue visuo-gestuelle
- Apprendre le B.A.Ba de cette langue pour de l'accueil de personnes déficientes auditif mais aussi pour échanger avec l'enfant.
- Connaître l'environnement de ce langage.

**Jeudi 7 mars**  
Formation sur 1 journée  
9h00-17h00

**Lieu :**  
à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**  
6 mini - 8 maxi

**Public concerné :**  
Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 60 € HT/72€ TTC,  
● Avec adhésion simple : 180 € HT/216€ TTC

**Animation :**  
ID Langues,

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**  
Conversation, écrit, support

### PROGRAMME

- Les conséquences de la langue des signes dans notre société.
- Les causes de la surdité.
- Les différentes communications.
- Les règles de signes (grammaire & syntaxe).
- La langue des signes dans le milieu professionnel, dans la culture et les loisirs.
- Apprendre les signes usuels de base.



A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de mieux appréhender la langue des signes et de connaître les notions rudimentaires du langage..



PROGRAMME N° 69  
MARS À JUILLET 2024

Nouveau

# English evening

## what if we talked about our summer holidays!

Et si le temps d'une soirée, nous échangeons, en anglais, sur nos prochaines vacances autour d'un verre !

### OBJECTIFS

- Développer son aisance verbale en anglais.
- Aller au contact de l'autre dans une langue pas forcément maîtrisée

Plusieurs groupes de discussions selon le nombre de participants, avec un enseignant en langue anglaise pour 8 personnes.

### PROGRAMME

- Immersion en anglais avec d'autres stagiaires et professeurs en langue maternelle anglaise. Tous niveaux confondus.

LANGUES



PRÉSENTIEL



**Jeudi 20 juin**  
Formation sur 1 soirée  
18h30-20h00

**Lieu :**

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**

8 mini - 24 maxi

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 20 € HT/24 € TTC,

● Avec adhésion simple :  
50 € HT/60 € TTC

**Animation :**

ID langue,  
Professeur de langue  
maternelle anglaise.

**Prérequis :** Aucun

**Méthode mobilisée :**

conversation



A l'issue de la formation, le stagiaire aura développé son aisance verbale.



PROGRAMME N° 69  
MARS À JUILLET 2024

Nouveau

# Anglais, espagnol...

## Maîtriser les langues étrangères

Les langues étrangères... parfois un vrai casse tête...  
Améliorez votre niveau pour vos prochaines vacances ou pour exporter les savoir-faire de votre entreprise !

### OBJECTIFS

- Apprendre ou se mettre à niveau suivant des objectifs personnels ; parcours personnalisé de 20h

### PROGRAMME

- Programme établi en fonction du niveau et des objectifs et du stagiaire.

Niveau défini à la suite d'un test informatique et/ou oral.

**Pour d'autres langues, n'hésitez pas à nous consulter**

LANGUES



PRÉSENTIEL



**Selon vos disponibilités**  
Parcours de 20h

**Lieu :**

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

**Nombre de participants :**

Cours particulier

**Public concerné :**

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 1200 € HT/1440€ TTC,

● Avec adhésion simple :  
1500 € HT/1800€ TTC

**Animation :**

ID Langues

**Prérequis :** aucun

**Méthode mobilisée :**

Informatique, conversation, écrit -  
Manuel



A l'issue de la formation, le stagiaire se rapprochera de ses objectifs fixés lors du bilan.



PROGRAMME N°69  
MARS À JUILLET 2024

Nouveau

# La langue des signes...

## Apprendre la pensée visuelle

Signer, c'est s'ouvrir à une langue peu ou mal connue, et pourtant facilement assimilable ! Avant de vous lancer sur ce parcours personnalisé de 20h, n'hésitez pas à suivre la journée de sensibilisation "La langue des signes, pourquoi ? comment ?".

### OBJECTIFS

- Maîtriser la langue des signes permet de communiquer avec des personnes sourdes ou les enfants avant qu'ils acquièrent la parole. Suivre un parcours individuel permet d'atteindre ses objectifs à son propre rythme.

### PROGRAMME

- Selon vos objectifs

LANGUES



PRÉSENTIEL



### Selon vos disponibilités Parcours de 20h

#### Lieu :

à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

#### Nombre de participants :

Cours particulier

#### Public concerné :

Tout public

**Tarif :** ● Avec adhésion "Prévention fiscale" : 1200 € HT/1440 € TTC,

● Avec adhésion simple :  
1500 € HT/1800€ TTC

#### Animation :

ID Langues

**Prérequis :** aucun

#### Méthode mobilisée :

Informatique, conversation, écrit -  
Manuel



A l'issue de la formation, le stagiaire se rapprochera de ses objectifs fixés lors du bilan.



PROGRAMME N°69  
MARS À JUILLET 2024



# S'INSCRIRE en formation

## Qui peut s'inscrire en formation

Les formations, conférences, formation en visio et/ou webinaires sont destinés aux adhérents de l'OGA Atlantic, à leur conjoint et à leurs collaborateurs.

## Comment s'inscrire ?

- en contactant le service de formation,
- ou sur notre site
- ou en nous retournant le bulletin au dos.

Les inscriptions sont prises dans l'ordre d'arrivée. Lorsqu'une réunion est complète, vous êtes inscrits sur liste d'attente (les thèmes sont très souvent reprogrammés). L'OGA Atlantic se réserve le droit d'annuler une réunion de formation ayant moins de 8 participants ou un évènement ayant moins de 15 participants.

Choisissez votre formation

Demandez un devis pour obtenir un accord de prise en charge

Inscrivez-vous !

Vous recevez la confirmation de votre inscription, le programme détaillé la convention et la fiche pré-requis.

Vous recevez notre invitation et le questionnaire de pré-formation

### Votre contact formation :

Géraldine MARTIN

Responsable formation et référent handicap

02.51.34.11.03

formation@oga-atlantic.fr

## Modalités pratiques

**Repas** : lors des formations en présentiel à l'OGA Atlantic, nous mettons à disposition une salle où vous pouvez déjeuner ensemble ; possibilité de réchauffer votre repas sur place.

**Les pauses** sont offertes par l'OGA Atlantic.

Un partenariat avec "Class'Croute" vous permettra de commander de chez vous votre repas et de vous faire livrer gratuitement sur le lieu de la formation.

Pour les réunions gratuites : **en cas d'absence non justifiée** vous serez facturé d'un montant de 15 € TTC.

## Comment financer sa formation

Possibilité de **prise en charge financière** de certaines formations par **votre organisme collecteur (OPCO)**, depuis **l'obtention de la certification Qualiopi**.

**Attention** , les demandes de prise en charge doivent se faire 1 mois avant le début de la formation.

**Connaissez-vous le crédit d'impôt pour la formation ?** un décret du 23 août 2006 a officialisé le crédit d'impôt en faveur des entreprises qui financent la formation de leurs dirigeants. Cette mesure rémunère le temps passé des dirigeants en formation sur la base du SMIC horaire, uniquement pour les formations payantes. Cet avantage vient diminuer votre impôt annuel.



# Bulletin d'inscription

NOM - Prénom \_\_\_\_\_

Nom entreprise \_\_\_\_\_

Lieu d'activité \_\_\_\_\_

Adresse mail \_\_\_\_\_ Téléphone \_\_\_\_\_

Je souhaite m'inscrire aux formations suivantes :

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

J'ai fait une demande de prise en charge pour la (les) formation(s) suivantes :

---

---

---

---

Je règle par chèque à l'ordre de l'OGA Atlantic  ou par virement  (Iban OGA)  
(IBAN : FR76 1380 7008 0404 0194 7435 456 BIC : CCBPFRPPNAN)

## Bulletin à retourner à l'adresse :

### Organisme de Gestion Agréé Atlantic

57 Acti-Nord Beaupuy 3 - BP 225 - 85006 La Roche-sur-Yon

### ou par mail :

E-mail : [formation@oga-atlantic.fr](mailto:formation@oga-atlantic.fr)

Tél : 02 51 34 11 03



## LOCATION D'ESPACES

**CONTACT :**  
**OGA ATLANTIC**  
57 acti nord  
Beaupuy 3 - BP225  
La Roche-sur-Yon  
02 51 34 11 03  
contact@oga-atlantic.fr  
www.oga-atlantic.fr

Vous démarrez votre activité, vous avez un mode de travail nomade, vos équipes sont délocalisées, vous organisez des formations, des réunions, des séminaires... **Découvrez nos solutions ESPACES PRO adaptées à vos besoins !**

### LOCATION SALLES

#### Salle Brocéliande

Superficie : 60m<sup>2</sup>

Capacité :

10 à 40 personnes

Équipement : écran, wifi, fibre

Espace pauses avec réfrigérateur, micro-ondes, cafetière, bouilloire.

#### Salle Atlantique

Superficie : 80m<sup>2</sup>

Capacité :

18 à 60 personnes

Équipement : écran, wifi, fibre

Espace pauses avec réfrigérateur, micro-ondes, cafetière, bouilloire.

#### Salle Fudji

Superficie : 25m<sup>2</sup>

Capacité :

8 à 20 personnes

Équipement : écran, wifi, fibre

Espace pauses avec réfrigérateur, micro-ondes, cafetière, bouilloire.

**Accessibilité personnes handicapés**

**Parking privé : 65 places**

**Accès : Nord Roche-sur-Yon, direction Nantes**

**Tarif : sur devis à la demande**

**Toutes nos salles sont proposées avec services à la carte**

### LOCATION BUREAUX

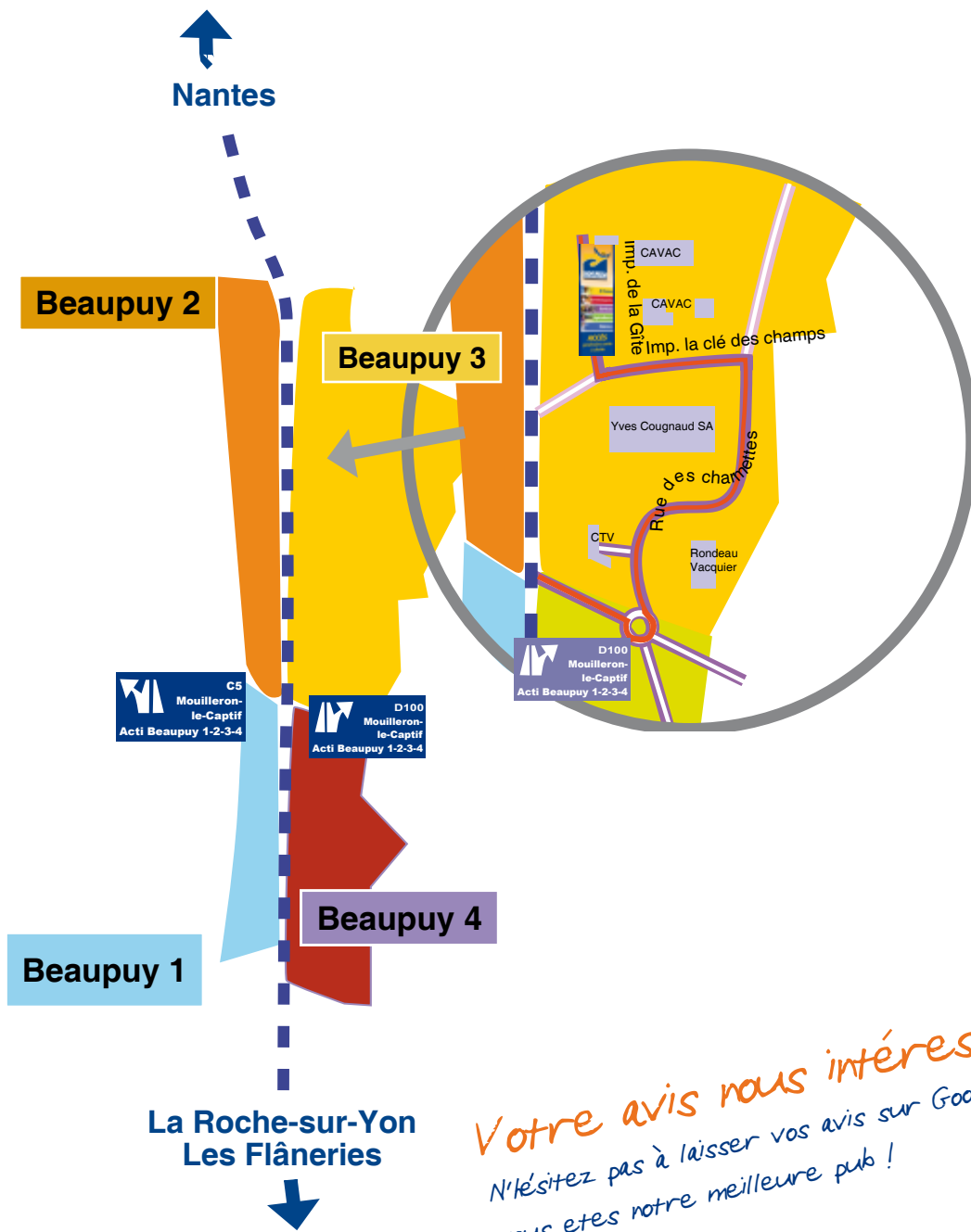
**Bureaux meublés en privatif ou co-working**

**Devis sur demande**

**Domiciliation postale sur devis**

**Qui sommes nous ?** L'OGA Atlantic une association qui accompagne les petites entreprises depuis plus de 40 ans. Nos domaines de compétences traditionnels se renforcent et se diversifient : formation, gestion, fiscalité, création et accompagnement micro-entreprise, audit associations, location d'espaces. **Découvrez-nous sur [www.oga-atlantic.fr](http://www.oga-atlantic.fr)**

# Pour accéder plus facilement...



*Votre avis nous intéresse !  
N'hésitez pas à laisser vos avis sur Google...  
vous êtes notre meilleure pub !*



**Organisme de Gestion Agréé Atlantic**

57 Acti-Nord Beaupuy 3 - BP 225 - 85006 La Roche-sur-Yon  
Tél : 02 51 34 11 03 - E-mail : formation@oga-atlantic.fr  
Site : [www.oga-atlantic.fr](http://www.oga-atlantic.fr)  
GPS : La gîte (ou la Réprouve) Moulleron-le-Captif