



IPAC[®]
Formation
Professionnelle

**Valorisez
L'EXPÉRIENCE
de vos salariés
GRÂCE À LA
FORMATION
PROFESSIONNELLE**

www.ipac-fpc.com

L'ÉCOLE DE FORMATION PROFESSIONNELLE

+50 formations sur l'Arc Alpin

10 thèmes de formations répondant aux problématiques récurrentes des employeurs

Certification Qualiopi

En présentiel ou en distanciel

Prise en charge financière

Campus Annecy siège de l'école de formation

5 antennes sur l'Arc Alpin (Grenoble, Albertville, Chambéry, Ville la Grand et Genève)

Formations de courte durée 1 à 2 jours

Le mot de l'équipe **IPAC Formation Professionnelle**

Parce qu'il est source de plus-value pour les entreprises, l'accompagnement vers la montée en compétences est un véritable enjeu pour les managers et dirigeants.

C'est également une marque de confiance envers ses équipes, qui ont l'opportunité de développer leurs compétences.

La mise en place d'une stratégie RH concernant la formation professionnelle et continue, permet à l'entreprise d'optimiser son temps et sa compétitivité.

Grâce à cela, Il n'est pas toujours nécessaire de recruter de nouveaux collaborateurs. La formation professionnelle continue est un vecteur de fidélisation de son personnel, elle est un levier précieux à intégrer à la démarche concernant la Responsabilité Sociétale de l'Entreprise.

Choisir l'IPAC Formation Professionnelle, c'est permettre aux professionnels de joindre l'utile à l'agréable.

LES PLUS-VALUE DE L'IPAC FORMATION PROFESSIONNELLE

- Une **équipe à taille humaine** connaissant parfaitement les enjeux de l'employabilité, de l'entrepreneuriat et de la vie des entreprises,
- Une **coordination pédagogique engagée** et une sélection de formateurs issus du monde professionnel obligatoirement diplômés et expérimentés dans leur domaine,
- Une **pédagogie participative** et ouverte sur le monde et les individus,
- Une **adaptation temporelle** de nos formations selon les besoins des entreprises (dates de formations fixes et libres), une grille tarifaire modulable et des facilités de paiements,
- Une **démarche qualité** globale (Iso, Qualiopi).

POURQUOI NOUS FAIRE CONFIANCE ?

Créé en 1984, le groupement d'écoles IPAC, rattaché à l'entité EDUSERVICES, se positionne comme le **numéro 1 de l'alternance sur l'arc alpin**.

Ainsi, l'IPAC s'appuie sur deux piliers forts :

- Un **savoir-faire d'écoles expertes** dont l'exigence repose sur des processus pédagogiques clairs et pragmatiques.
- Une **excellence pédagogique** qui fait ses preuves depuis 40 ans.

L'offre IPAC Formation Professionnelle est un service exclusivement dédié aux professionnels, y compris les dirigeants et créateurs d'entreprise. Il permet également l'accompagnement individuel des personnes en recherche d'emploi sur tout le secteur national.

PERMETTRE AUX ENTREPRISES D'OPTIMISER LEURS COMPÉTENCES ET BOOSTER LEUR POLITIQUE RH

PROGRAMME COURT

Pour renforcer et/ou valoriser ses acquis professionnels et répondre au besoin de l'entreprise

PROGRAMME EXPERT

Pour monter en compétences et actualiser ses connaissances

PARCOURS DIPLÔMANT

Pour donner un nouvel élan à sa carrière

FORMATION SUR-MESURE

Pour répondre aux besoins des entreprises

COMMERCIAL.....p 5 à 7

- Développer son business grâce à la recommandation et l'inter-professionnalité.
- Le pouvoir du silence dans sa communication professionnelle.
- Réussir la gestion de clients/collaborateurs difficiles ou agressifs.
- Le pitch ou l'art de savoir se présenter de manière impactante.
- Réussir à clôturer avec succès un entretien.
- La PIGE, un levier d'acquisition d'affaires.
- La téléprospection (débutants).
- Négociation débutant : Une bonne maîtrise des techniques de vente, de la préparation à la conclusion.
- Négociation experts : Perfectionnez vos techniques de négociation et construisez une relation gagnant/gagnant.

DIGITAL.....p 8 à 9

- Comment utiliser les outils communs du digital pour augmenter ses ventes.
- CANVA, l'outil d'illustration 2.0.
- Optimiser son profil LinkedIn.
- Gérer ses campagnes de e-mailing efficacement.
- Instagram, pour être à la page.
- Atelier « photo et vidéo », pour créer facilement un visuel percutant avec son téléphone.
- Atelier montage vidéo.

IMMOBILIER.....p 10 à 13

- Tout savoir sur le viager.
- Tout sur la transaction.
- Évaluer et valoriser correctement un bien immobilier.
- Comprendre et maîtriser les différents mandats.
- Optimiser la déclaration des revenus fonciers de vos clients.
- Le code de déontologie et non-discrimination au logement.
- Comprendre la fiscalisation de la location et de la location saisonnière pour mieux la conseiller à ses clients.
- Conformité RGPD et TRACFIN.
- Notions de droit civil (les faits, les actes, le contrat et la responsabilité de l'agent immobilier) MODULE 1.
- Le droit de la propriété, incidences des situations juridiques attachées au propriétaire, successions MODULE 2.
- Les contrats et les sûretés MODULE 3.
- Spécial PRÊT BANCAIRE : Aider son client à décrocher un prêt immobilier.
- Techniques et pathologies du bâtiment - les connaissances qui font la différence.
- L'art et la manière des MANDATS EXCLUSIFS, pour être plus performant.
- Transaction 1ère et 2ème partie.
- Loi Elan, Climat et Résilience.

COMMUNICATION.....p 14 à 15

- Parler en public - stage de perfectionnement (mental-théâtre-voix-commercial).
- Gérer les personnalités difficiles et apprendre à dire non.
- Prise en compte du handicap dans ses relations professionnelles.
- Comment révéler ses compétences pour optimiser sa trajectoire professionnelle.

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL.....p 16 à 17

- Pacifier sa relation avec le temps pour en faire un outil de travail performant.
- Soft skills : Entretenir de bonnes relations au travail.
- Gérer les tensions, les conflits et le stress en situations professionnelles.
- Outils de motivation mentale pour préparer son cerveau à l'atteinte des objectifs.
- Oser le travail sur soi (confiance-image-respect).
- Dire adieu aux pensées toxiques et récurrentes au travail.
- La neurosciences au service de son activité professionnelle – comment l'utiliser ?

MANAGEMENT.....p 18 à 19

- Management bienveillant pour dynamiser l'intelligence productive de ses équipes.
- La médiation en entreprise comme plus-value absolue.
- Intégrer le télétravail comme source de compétitivité.
- Reconnaître et gérer un collaborateur à fort risque psychosocial.
- Mieux manager en faisant face à ses jugements et a priori.
- Animer et engager son équipe grâce au management de proximité.
- L'impact du numérique sur les méthodes de management.
- Stratégie durable, s'y mettre pour survivre
- Responsabilité sociétale des entreprises, gérer le changement climatique, enjeux sociaux...

RESSOURCES HUMAINES.....p 20

- L'égalité professionnelle pour être au clair avec le droit du travail.
- Vous embauchez ? Les règles de base du droit du travail à appliquer.
- Trouver, convaincre et motiver les nouvelles générations à l'embauche.

FINANCE.....p 21

- Comprendre l'environnement financier de son entreprise.

SECOURISME.....p 21

- Devenir Sauveteur Secouriste du Travail.

FORMATION POUR FORMATEUR ADULTE.....p 22

- Les bases et les approfondissements.

À NOTER

- Formations individuelles ou collectives
- Formations prodiguées dans le respect des règles Qualiopi
- Tarifs sur consultations
- Prises en charges financières possibles avec les OPCO
- Pour plus d'informations : fpc@ipac-france.com



DÉVELOPPER SON BUSINESS GRÂCE À LA RECOMMANDATION ET L'INTER-PROFESSIONNALITÉ

OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de la recommandation et les automatiser,
- Créer son pitch,
- Repérer son réseau partenaires,
- Animer efficacement ses prescripteurs.

Pour les auto-entrepreneurs, commerciaux, les chefs d'entreprise



LE PITCH OU L'ART DE SAVOIR SE PRÉSENTER DE MANIÈRE IMPACTANTE

OBJECTIFS

- Faire émerger sa propre signature professionnelle,
- Savoir mettre en relief ses atouts,
- Travailler son pitch par palier,
- Jouer son pitch en vrai !

Pour tout public



RÉUSSIR LA GESTION DE CLIENTS/COLLABORATEURS DIFFICILES OU AGRESSIF

OBJECTIFS

- Faire d'abord le point avec soi-même (comportement-émotions),
- Décoder les signes avant-conflits d'une relation,
- S'adapter en fonction de la personnalité difficile.

Pour tout public



RÉUSSIR À CLÔTURER AVEC SUCCÈS UN ENTRETIEN

OBJECTIFS

- Connaître toutes les étapes clés du face à face,
- Maîtriser les objections avec bon sens,
- Garder la main sur la négociation et conclure efficacement,
- Faire de son client un véritable Ambassadeur.

Pour tout public



LE POUVOIR DU SILENCE DANS SA COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS

- Assimiler les limites et les bénéfices du silence dans une relation,
- Acquérir des réflexes permettant de gagner en efficacité,
- Garder l'autorité dans sa communication grâce à cette technique.

Pour tout public



LA PIGE, UN LEVIER D'ACQUISITION D'AFFAIRES

OBJECTIFS

- Lever les blocages pour «aimer» la pige,
- Connaître les étapes clés de préparation, pitch, engagement et suivi.

Pour les agents immobiliers et les commerciaux



LA TÉLÉPROSPECTION (DÉBUTANTS)

OBJECTIFS

- Préparer son action de A à Z,
- Utiliser les bons outils de communication interpersonnelle
- Connaître les techniques pour vendre un rendez-vous,
- Connaître les typologies de prospects – clients,
- Réaliser un argumentaire de vente pour convaincre son interlocuteur,
- Traiter les objections.

Pour les vendeurs, commerciaux, agents



UNE BONNE MAÎTRISE DES TECHNIQUES DE VENTE : DE LA PRÉPARATION À LA CONCLUSION (DÉBUTANTS)

OBJECTIFS

- Fixer des objectifs et construire un plan d'action commercial,
- Découverte et argumentaire,
- Gérer les techniques comportementales,
- L'art du questionnement,
- Traiter des objections,
- Conclure sa négociation.

Pour les négociateurs, commerciaux, chefs d'entreprise, managers, directeurs



PERFECTIONNEZ VOS TECHNIQUES DE NÉGOCIATION ET CONSTRUISEZ UNE RELATION GAGNANT/GAGNANT NÉGOCIATION EXPERTS

OBJECTIFS

- Comprendre ce qu'est une négociation,
- Élaborer une matrice des objectifs à atteindre,
- Savoir conclure et exécuter un accord.

Pour les négociateurs, commerciaux, chefs d'entreprise, managers, directeurs



Raphaël Tanzilli - Gérant immobilier, Annecy

Je suis actuellement Dirigeant immobilier chez IMMOCOMVOUS depuis plus de 11 ans. Notre agence immobilière, propose plus de 1000 logements neufs en Savoie, Haute Savoie, Ain et Rhône. Je me suis orienté vers une formation IPAC Formation Professionnelle car j'ai trouvé qu'elle était facilement accessible. La formatrice était très intéressante, elle a réussi à motiver l'ensemble des équipes. L'échange était ludique et constructif. Nous avons rapidement mis en œuvre les préconisations de Madame Bonvalot. Le sujet de cette formation n'est pas uniquement lié à l'immobilier, il permet également d'avoir une vision générale du marketing.



Charles Paillet - Négociateur immobilier, Annecy

Je suis actuellement négociateur en immobilier et salarié chez Espace Immobilier Transactions, à Thonon-les-Bains. J'ai participé aux formations « Optimiser ses relations commerciales grâce à la connaissance des différentes personnalités » et « Déontologie et non-discrimination au logement ». Les contenus sont intéressants et les intervenants de qualité. Bien que nous soyons en groupe à chaque fois, les formateurs prennent toujours le temps nécessaire pour apporter une réponse personnelle aux problématiques abordées. Cette formation m'a permis de mieux comprendre et de réagir plus efficacement face aux différentes personnalités que l'on peut rencontrer. Cela me permettra de créer plus facilement un lien avec mes clients.

S'INSCRIRE ICI



DIGITAL

S'INSCRIRE ICI



OPTIMISER SON PROFIL LINKEDIN

OBJECTIFS

- Savoir optimiser le contenu de son profil, sa page entreprise ou son groupe de discussion,
- Découvrir les fonctionnalités avancées,
- Optimiser ses recherches et gérer ses contacts,
- Maîtriser les usages pour se rendre visible.

Pour tout public



INSTAGRAM, POUR ÊTRE À LA PAGE

OBJECTIFS

- Comprendre l'enjeu de la communication sur ce réseau social,
- Prendre des photos de qualité avec un smartphone,
- Créer des publications adaptées à un usage professionnel,
- Utiliser l'hashtag à bon escient,
- Solliciter et animer sa communauté,
- Suivre ses performances grâce aux statistiques du réseau.

Pour tout public



GÉRER SES CAMPAGNES DE E-MAILING EFFICACEMENT

OBJECTIFS

- Savoir identifier les impacts de l'emailing,
- Savoir rédiger des newsletters abouties,
- Améliorer les envois et les notions de webmarketing.

Pour tout public



ATELIER MONTAGE VIDÉO

OBJECTIFS

- Les bases du montage vidéo sur le logiciel gratuit Blackmagic DaVinci Resolve,
- Fonctionnement du logiciel,
- Maîtrise de l'organisation des fichiers et des séquences,
- Mise en parallèle des connaissances sur Adobe Première Pro tout au long de la formation.

Pour tout public - Pré-requis : disposer d'un PC portable ou d'un Iphone



COMMENT UTILISER LES OUTILS COMMUNS DU DIGITAL POUR AUGMENTER SES VENTES COMMERCIALES ?

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la relation client en 2022 qui implique une stratégie de marketing digital,
- Étudier les principes fondamentaux du commerce électronique,
- Étudier le modèle POEM,
- Être conscient de l'e-réputation de votre agence immobilière.

Pour tout public



CANVA, L'OUTIL D'ILLUSTRATION 2.0

OBJECTIFS

- Comprendre les contraintes liées aux différents usages des images,
- Connaître les fonctionnalités offertes par CANVA,
- Savoir choisir et personnaliser les modèles CANVA,
- Savoir utiliser les différents formats d'image.

Pour tout public



ATELIER « PHOTO ET VIDÉO », POUR CRÉER FACILEMENT UN VISUEL PERCUTANT AVEC SON TÉLÉPHONE

OBJECTIFS

- Développer vos connaissances concernant les fondamentaux de la photo,
- Savoir effectuer des retouches,
- Filmer des séquences vidéos en reportage,
- Gérer les réglages de votre smartphone ou tablette pour en tirer le meilleur parti,
- Réaliser un montage sur smartphone ou tablette,
- Gérer l'audio d'un projet de l'enregistrement à la post-production,
- Ajouter des titres/textes/habillages sur des vidéos,
- Mettre en ligne les vidéos sur le web ou les réseaux.

Pour tout public



COMMENT UTILISER LA DIGITALISATION COMME OUTIL DE DÉVELOPPEMENT DE SON ACTIVITÉ

OBJECTIFS

- Être capable de maîtriser les outils nécessaires à la digitalisation d'une entreprise ou d'une activité professionnelle,
- Être capable de procéder à un audit digital,
- Etablir une vision globale, définir les missions de l'entreprise et ses enjeux,
- Savoir définir le positionnement marketing de l'entreprise et son ciblage,
- Mise en place d'un plan d'action.

Pour les entrepreneurs, dirigeants et les chefs d'entreprise



TOUT SAVOIR SUR LE VIAGER

OBJECTIFS

- Appréhender les mécanismes de la vente moyennant le paiement d'une rente,
- Connaître la réglementation juridique et fiscale applicable dans la vente en viager,
- Détecter les situations propices pour mettre en place une vente en viager,
- Conseiller et accompagner les parties dans la finalisation de l'opération.

Pour les professionnels de l'immobilier



ÉVALUER ET VALORISER CORRECTEMENT UN BIEN IMMOBILIER

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de l'évaluation en agence immobilière : qui fait quoi ? quand ? pourquoi ?
- Savoir aborder le sujet avec les propriétaires,
- Écouter, comprendre et convaincre.

Pour les professionnels de l'immobilier

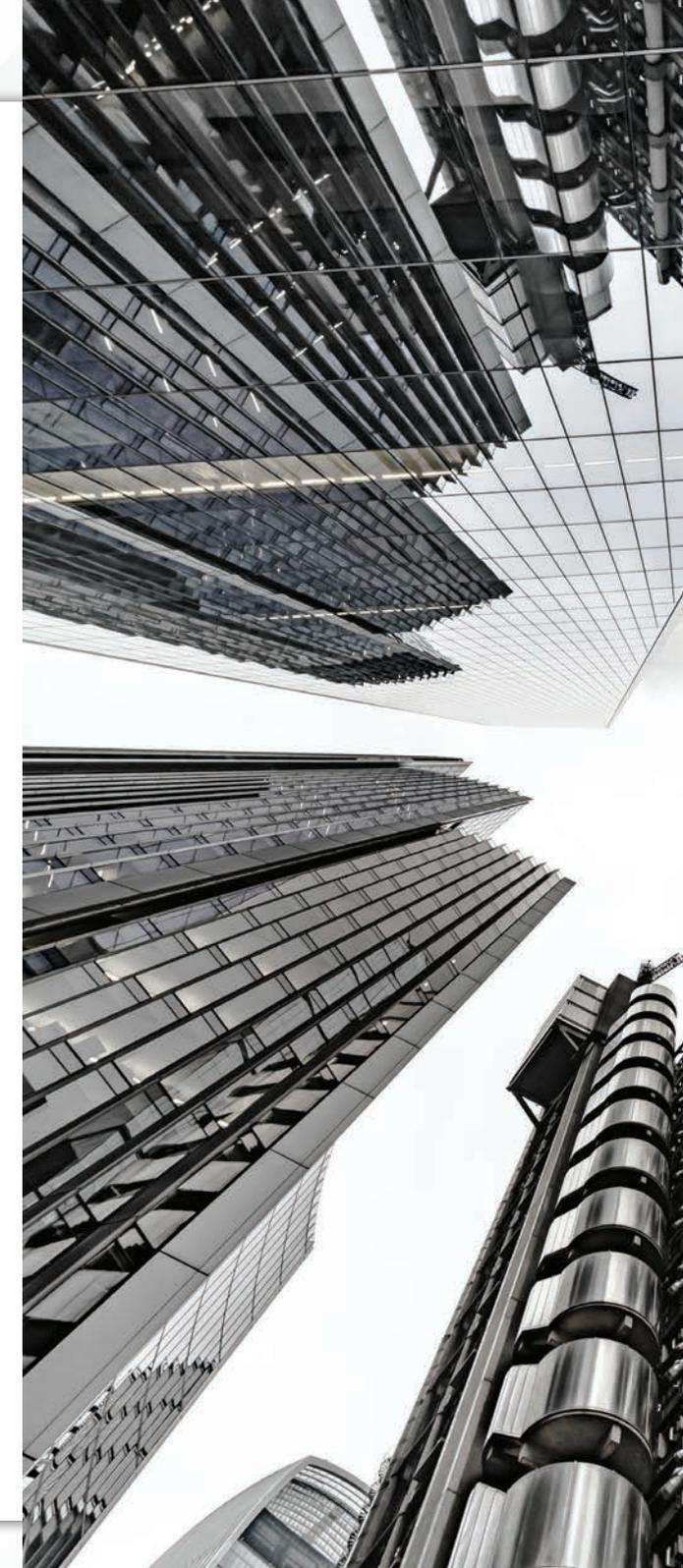


TOUT SUR LA TRANSACTION

OBJECTIFS

- Constituer le dossier administratif, de mise en vente ou en location d'un bien immobilier,
- Assurer la promotion de la vente ou de la location d'un bien immobilier dans le respect de la législation,
- Établir un avant-contrat ou compromis de vente dans le respect du cadre légal.

Pour les professionnels de l'immobilier



OPTIMISER LA DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS DE VOS CLIENTS

OBJECTIFS

- Connaître la législation en vigueur sur la fiscalité des revenus fonciers et remplir les imprimés fiscaux,
- Être capable de faire une déclaration de revenus fonciers,
- Connaître les documents déclaratifs et savoir l'expliquer aux clients,
- Connaître les différents dispositifs d'incitation à l'investissement.

Pour les professionnels de l'immobilier, de la banque et des finances, consultants



SEPT
HEURES



PRESENTIEL
DISTANCIÉ

COMPRENDRE ET MAÎTRISER LES DIFFÉRENTS MANDATS

OBJECTIFS

- Maîtriser les bases de la négociation en distinguant les mandats, les différents documents à remplir avec les clients,
- Pouvoir maîtriser l'administratif pour gagner en crédibilité et en efficacité.

Pour les professionnels de l'immobilier



QUATRE
HEURES



PRESENTIEL
DISTANCIÉ

LE CODE DE DÉONTOLOGIE ET NON-DISCRIMINATION AU LOGEMENT

OBJECTIFS

- Maîtriser le code de déontologie et sécuriser sa pratique immobilière

Pour les professionnels de l'immobilier



QUATRE
HEURES



PRESENTIEL
DISTANCIÉ

COMPRENDRE LA FISCALISATION DE LA LOCATION ET DE LA LOCATION SAISONNIÈRE POUR MIEUX LA CONSEILLER À SES CLIENTS

OBJECTIFS

- Organiser la valorisation fiscale d'un bien immobilier,
- Adapter ses pratiques aux nouveaux enjeux fiscaux et économiques du meublé et de la location nu.

Pour les professionnels de l'immobilier



CONFORMITÉ RGPD ET TRACFIN

OBJECTIFS

- Maîtriser la réglementation RGPD et la mise en application avec l'immobilier,
- Maîtriser le dispositif de lutte anti-blanchiment et ses implications en terme d'obligations et de protection des professionnels immobiliers,
- Connaître le rôle de Tracfin,
- Savoir faire une déclaration de soupçon,
- Intégrer dans ses pratiques professionnelles les aspects de la réglementation.

Pour les professionnels de l'immobilier



SPÉCIAL PRET BANCAIRE AIDER SON CLIENT À DÉCROCHER UN PRÊT IMMOBILIER

OBJECTIFS

- Comprendre le contexte économique et financier,
- Appréhender les modalités de base matrimoniale,
- Analyse et composante d'un prêt immobilier,
- Connaître les attentes d'une banque.

Pour les professionnels de l'immobilier



NOTIONS DE DROIT CIVIL - MODULE 1 LES FAITS, LES ACTES, LE CONTRAT ET LA RESPONSABILITÉ DE L'AGENT IMMOBILIER

OBJECTIFS

- Connaître les caractères de la règle de droit, les sources du droit, les branches du droit et l'organisation juridictionnelle,
- Connaître les sujets de droit,
- Quelques notions de déontologie dans l'immobilier,
- Sensibilisation aux responsabilités de l'agent immobilier.

Pour les professionnels de l'immobilier



LE DROIT DE LA PROPRIÉTÉ - MODULE 2 INCIDENCES DES SITUATIONS JURIDIQUES ATTACHÉES AU PROPRIÉTAIRE, SUCCESSIONS

OBJECTIFS

- Comprendre les incidences juridiques pour la transaction face à des situations complexes et face aux différentes situations juridiques,
- Comprendre la notion de patrimoine, l'étendue de la propriété et des conséquences qui y sont attachées.

Pour les professionnels de l'immobilier



LES CONTRATS ET LES SÛRETÉS - MODULE 3

OBJECTIFS

- Qualifier le contrat en présence dans une situation donnée,
- Analyser les caractéristiques essentielles des principaux contrats de l'entreprise,
- Caractériser la protection des parties pour chacun des contrats,
- Savoir justifier le choix d'une sûreté et ses principaux effets dans une situation donnée,
- Distinguer la responsabilité civile et la responsabilité pénale.

Pour les professionnels de l'immobilier



TRANSACTION - MODULE 1

SÉCURISER SON DROIT À LA PERCEPTION DE SES HONORAIRES PRÉPARATION DE L'AVANT CONTRAT DÈS LA PRISE DE MANDAT

OBJECTIFS

- Préparer la rédaction de l'avant-contrat de vente par la connaissance juridique, physique, fiscale et réglementaire du bien vendu,
- Organiser la collecte des informations nécessaires à la rédaction d'un sous seing privé dès la prise de mandat,
- Éviter les engagements en RCP.

Pour les professionnels de l'immobilier



TRANSACTION - MODULE 2

SÉCURISER SON DROIT À LA PERCEPTION DE SES HONORAIRES PRÉPARATION À LA RÉDACTION DE L'AVANT-CONTRAT

OBJECTIFS

- Anticiper les devoirs d'information et de conseil,
- Rédiger l'avant-contrat et porter une attention particulière aux clauses nécessaires à la bonne information des parties,
- Connaître les rôles complémentaires du notaire, du syndic et du mandataire,
- Suivre ses ventes jusqu'à la perception de ses honoraires.

Pour les professionnels de l'immobilier



L'ART ET LA MANIÈRE DES MANDATS EXCLUSIFS, POUR ÊTRE PLUS PERFORMANT.

OBJECTIFS

- Comprendre les intérêts de la prise d'un mandat exclusif,
- Distinguer les avantages et les inconvénients du mandat exclusif vs du mandat simple,
- Connaître et mettre en pratique les actions rémunératrices.

Pour les professionnels de l'immobilier



TECHNIQUES ET PATHOLOGIES DU BÂTIMENT LES CONNAISSANCES QUI FONT LA DIFFÉRENCE

OBJECTIFS JOUR 1

- Maîtriser les techniques de construction en habitat ancien et contemporain
- Faire la différence entre les différents matériaux de construction,
- Maîtriser les termes spécifiques,
- Savoir lire et interpréter les diagnostics immobiliers,
- Identifier les spécificités architecturales des différentes époques.

OBJECTIFS JOUR 2

- Reconnaître les différentes pathologies du bâtiment,
- Analyser techniquement des problèmes de gros et second œuvre,
- Optimiser le devoir de conseils et d'informations,
- Connaître les normes de construction de la réglementation thermique.

Pour les professionnels de l'immobilier



LOI ELAN, CLIMAT ET RÉSILIENCE

OBJECTIFS

- La loi ALUR, MACRON, ÉLAN, CLIMAT et RÉSILIENCE
- Bonnes pratiques à intégrer concernant les Décrets publiés et les nouvelles dispositions pour être au clair dans sa pratique.

Pour les professionnels de l'immobilier



S'INSCRIRE ICI



COMMUNICATION

RELATIONS INTERGÉNÉRATIONNELLES POUR UNE MEILLEURE COHABITATION PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS

- Comprendre les spécificités propres à chaque génération,
- Connaître les marqueurs générationnels,
- Adapter sa communication selon les générations,
- Transformer les atouts de chaque génération en valeur ajoutée pour son activité,
- Les facteurs clés de succès de la communication trans-générationnelle au service de son activité.

Pour tout public



SEPT
HEURES



PARLER EN PUBLIC STAGE DE PERFECTIONNEMENT (MENTAL-THÉÂTRE-VOIX-COMMERCIAL)

OBJECTIFS

- Préparer son mental et gérer son émotion,
- Maîtriser la prise de parole,
- Être juste avec sa voix et son corps,
- Être en phase avec sa résistance physique.

Pour tout public



DEUX
JOURS



COMMUNICATION

COMMENT RÉVÉLER SES COMPÉTENCES POUR OPTIMISER SA TRAJECTOIRE PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS

- Travailler sur son projet professionnel,
- Adapter son CV comme support lors de l'entretien avec son N+1,
- Préparer son entretien (confiance, gestion des émotions liées à l'environnement de travail).
- 1 heure d'entretien individuel + 14 heures de collectifs

Pour tout public



PRISE EN COMPTE DU HANDICAP DANS SES RELATIONS PROFESSIONNELLES

OBJECTIFS

- Définir la notion de handicap,
- Mobiliser les ressources adéquates,
- Adapter sa posture,
- Appréhender le public neuro-atypique.

Pour tout public



GÉRER LES PERSONNALITÉS DIFFICILES ET APPRENDRE À DIRE NON

OBJECTIFS

- Adapter sa communication à ses interlocuteurs,
- Faire face aux personnes réputées difficiles et aux désordres qu'elles suscitent,
- Agir sur les mécanismes cachés qui les rendent parfois difficiles,
- Mener des entretiens de recadrage,
- S'affirmer face à des collaborateurs difficiles,
- Gérer les situations conflictuelles,
- Protéger sa concentration et son efficacité professionnelle des personnalités difficiles.

Pour tout public



S'INSCRIRE ICI



PERSONNEL DÉVELOPPEMENT



PACIFIER SA RELATION AVEC LE TEMPS POUR EN FAIRE UN OUTIL DE TRAVAIL PERFORMANT

OBJECTIFS

- Évaluer son rapport avec le temps,
- Prioriser son agenda vs priorités,
- Avoir des outils pour apprivoiser la procrastination et avancer vers ses objectifs.

Pour tout public



OUTILS DE MOTIVATION MENTALE POUR PRÉPARER SON CERVEAU À L'ATTEINTE DES OBJECTIFS

OBJECTIFS

- Comprendre les processus motivationnels,
- Assimiler les techniques de base des TOP : imagerie mentale, respirations, relaxations,
- Mise en pratique par des séances de préparation mentale.

Pour tout public



OSER LE TRAVAIL SUR SOI - CONFIANCE-IMAGE-RESPECT

OBJECTIFS

- Comprendre la confiance en soi pour mieux se connaître,
- Identifier ses ressources personnelles pour s'affirmer en 10 étapes,
- Développer une attitude positive au quotidien,
- Atteindre son but et booster sa confiance et son image de soi

Pour tout public



DIRE ADIEU AUX PENSÉES TOXIQUES ET RÉCURRENTES AU TRAVAIL

OBJECTIFS

- Identifier les pensées récurrentes et spontanées,
- Évaluer l'importance et le désagrément qu'elles causent,
- Faire preuve de compréhension envers soi-même,
- Se déconcentrer comme méthode temporaire et faire appel à des pensées positives pour pouvoir mieux se concentrer.

Pour tout public



ENTREtenir DE BONNES RELATIONS AU TRAVAIL

OBJECTIFS

- Connaître ses propres soft skills ou attitudes comportementales,
- Le succès du positivisme face aux attitudes des autres,
- Apprendre à connaître ses collègues,
- Écouter et communiquer pour mieux travailler ensemble,
- Désamorcer les conflits,
- Penser collectif.

Pour tout public



LES NEUROSCIENCES AU SERVICE DE SON ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE – COMMENT L'UTILISER ?

OBJECTIFS

- Adapter son cerveau à ce que l'on souhaite atteindre,
- Dépasser les blocages et mobiliser le cerveau à un meilleur traitement de l'information,
- Piloter ses gouvernances cérébrales et inter-réagir à bon escient,
- Éduquer son mental adaptatif.

Pour tout public



GÉRER LES TENSIONS, LES CONFLITS ET LE STRESS EN SITUATIONS PROFESSIONNELLES

OBJECTIFS

- Gérer son stress en milieu professionnel,
- Assimiler les techniques de base des TOP : imagerie mentale, respirations, relaxations,
- Comprendre les différents types de communication,
- Apprendre à faire des feed-back positifs pour motiver et désamorcer les incompréhensions/conflits potentiels.

Pour tout public



S'INSCRIRE ICI



MANAGEMENT

MANAGEMENT BIENVEILLANT POUR DYNAMISER L'INTELLIGENCE PRODUCTIVE DE SES ÉQUIPES

OBJECTIFS

- Savoir se positionner en tant que manager bienveillant,
- Développer l'autonomie de ses collaborateurs,
- Avoir des outils pour coacher et communiquer sereinement avec son équipe.

Pour les managers, directeurs, coach, chefs d'entreprise, autoentrepreneurs



INTÉGRER LE TÉLÉTRAVAIL COMME SOURCE DE COMPÉTITIVITÉ

OBJECTIFS

- Identifier le cadre légal du télétravail,
- Analyser ses avantages pour les salariés et pour l'employeur,
- Savoir mettre en application les règles juridiques pour intégrer le télétravail dans le fonctionnement de vos structures.

Pour les managers, RH, directeurs, chefs d'entreprise



RECONNAÎTRE ET GÉRER UN COLLABORATEUR À FORT RISQUE PSYCHOSOCIAL

OBJECTIFS

- Gérer et encadrer un colaborateur à fort risque psychosocial.

Pour les managers, RH, directeurs, chefs d'entreprise



MANAGEMENT

ANIMER ET ENGAGER SON ÉQUIPE GRÂCE AU MANAGEMENT DE PROXIMITÉ

OBJECTIFS

- Recruter et animer une équipe

Pour les managers, RH, directeurs, chefs d'entreprise



LA MÉDIATION EN ENTREPRISE COMME PLUS-VALUE ABSOLUE

OBJECTIFS

- Savoir parler de la médiation,
- Analyser ses avantages pour les salariés et pour l'employeur,
- Savoir mettre en application les différentes techniques offertes par la médiation.

Pour les managers, RH, directeurs, chefs d'entreprise



MIEUX MANAGER EN FAISANT FACE À SES JUGEMENTS ET À PRIORI

OBJECTIFS

- La légende de l'effet pygmalion,
- Manager sans préjugés,
- Pour accomplir des performances, adopter un regard positif sur ses collaborateurs,
- Devenir un leader avec l'effet pygmalion.

Pour les managers, RH, directeurs, chefs d'entreprise



L'IMPACT DU NUMÉRIQUE SUR LES MÉTHODES DE MANAGEMENT

OBJECTIFS

- Bien se connaître pour mieux aborder ses collaborateurs,
- Prendre en compte le virage numérique et conserver la proximité avec ses collaborateurs,
- Créer et conserver une relation de confiance et de respect,
- Pour aller plus loin : audit et accompagnement personnalisé dans votre entreprise sur mesure.

Pour les managers, RH, directeurs, chefs d'entreprise



STRATÉGIE DURABLE, S'Y METTRE POUR SURVIVRE RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES, GÉRER LE CHANGEMENT CLIMATIQUE, ENJEUX SOCIAUX...

OBJECTIFS

- Survivre : exemples concrets d'organisations qui n'ont pas survécu,
- Arguments internes et externes pour les entreprises,
- Monter vos plans d'actions dans une entreprise existante,
- Créer une entreprise « survivante ».

Pour les managers, RH, directeurs, chefs d'entreprise, autoentrepreneurs



S'INSCRIRE ICI



RESSOURCES HUMAINES



S'INSCRIRE ICI



VOUS EMBAUCHEZ ? LES RÈGLES DE BASE DU DROIT DU TRAVAIL À APPLIQUER

OBJECTIFS

- Savoir recruter le bon profil,
- Savoir choisir le contrat de travail le plus adapté à l'entreprise,
- Rédiger efficacement les clauses sensibles du contrat de travail,
- Limiter le contentieux de la requalification du contrat de travail,
- Savoir agir en cas de rupture nécessaire du contrat de travail.

Pour les managers, RH, directeurs, chefs d'entreprise



L'ÉGALITÉ PROFESSIONNELLE POUR ÊTRE AU CLAIR AVEC LE DROIT DU TRAVAIL

OBJECTIFS

- Mesurer la valeur ajoutée de la démarche égalité dans son entreprise,
- Appréhender les risques juridiques,
- Éviter la pénalité sociale,
- Comprendre le fonctionnement de l'index égalité professionnelle.

Pour les managers, RH, directeurs, chefs d'entreprise



TROUVER, CONVAINCRE ET MOTIVER LES NOUVELLES GÉNÉRATIONS À L'EMBAUCHE

OBJECTIFS

- Comprendre comment séduire, attirer et garder les meilleurs talents de la nouvelle génération sur le marché du travail,
- Mieux appréhender et mieux comprendre ce public particulièrement exigeant dans une période où l'avantage est du côté des candidats.

Pour les managers, RH, directeurs, chefs d'entreprise



FINANCE



COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT FINANCIER DE SON ENTREPRISE

OBJECTIFS

Permettre à tout dirigeant qui crée ou développe une entreprise de :

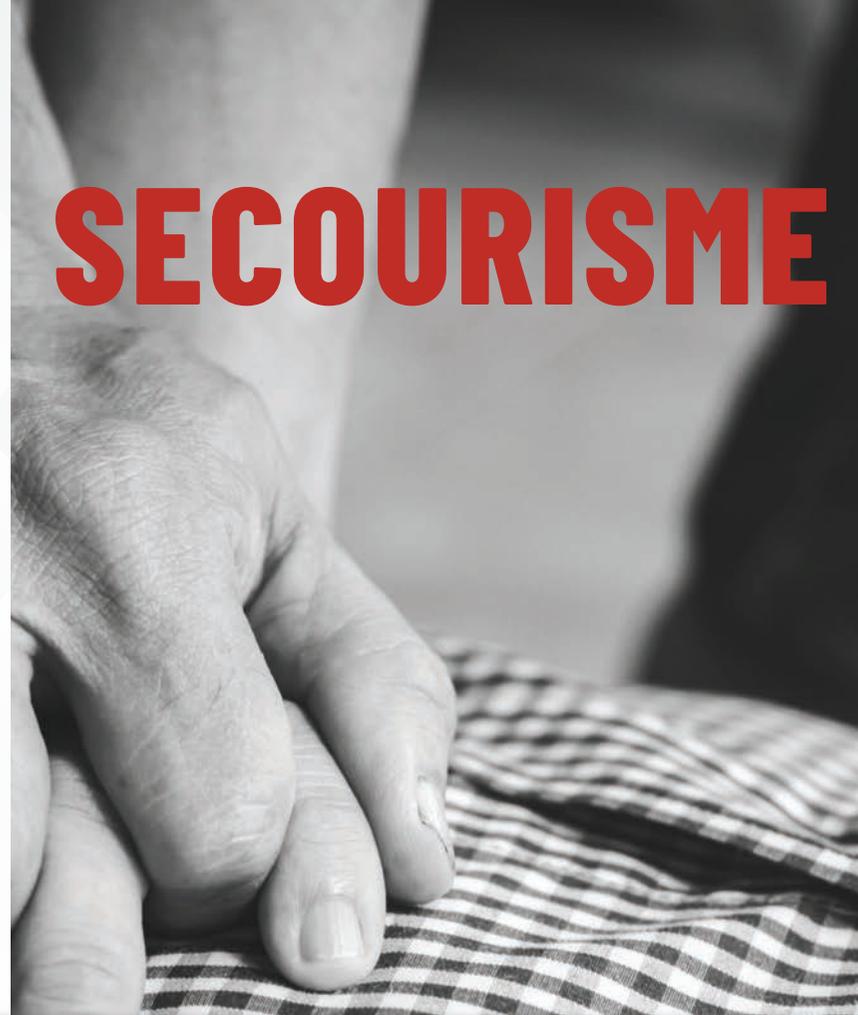
- Lire et comprendre les comptes financiers,
- Appréhender les notions fondamentales en gestion d'entreprise,
- Connaître les outils de prévision dont il peut disposer,
- Connaître les bases essentielles pour échanger avec sa banque.

Pour les créateurs d'entreprise, gérants de petites et moyennes entreprises, responsables d'associations...

 **SEPT**
HEURES



SECOURISME



DEVENIR SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL

OBJECTIFS

- Intervenir face à une situation d'accident du travail,
- Contribuer à la prévention des risques professionnels dans l'entreprise,
- Entre 4 et 10 participants.

Pour tout public

 **DEUX**
JOURS



FORMATION



S'INSCRIRE ICI



FORMATION DE FORMATEUR ADULTES LES BASES

OBJECTIFS

- Préparer sa formation et ses supports, analyser son public,
- Animer sa formation (préparer la salle, gérer son groupe).

Pour tout public



FORMATION DE FORMATEUR ADULTES APPROFONDISSEMENT

OBJECTIFS

- Transmettre les compétences, les faire appliquer et évaluer,
- Impliquer les neurosciences aux compétences,
- Préparer sa formation et ses supports, analyser son public,
- Définir sa pédagogie,
- Animer sa formation,
- Posture et rôle du formateur,
- Créer des animations pédagogiques ludiques,
- Gérer les « bloqueurs »,
- Faire vivre les compétences dans le domaine de la digitalisation,
- Management et gestion des connaissances.

Pour tout public



La **Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)** constitue un mode d'obtention d'un titre ou d'une certification professionnelle, au même titre que la voie de la formation. La VAE est le moyen de faire reconnaître ses compétences acquises tout au long de sa vie professionnelle par l'obtention d'une certification professionnelle, inscrite au RNCP (Répertoire National de la Certification Professionnel).

La VAE **s'adresse à tous les candidats pouvant justifier d'au moins un an (continu ou non) d'activité professionnelle salariée ou non**, de bénévolat ou de volontariat, d'inscription sur la liste des sportifs de haut niveau, de responsabilités syndicales ou de mandat électoral. L'expérience doit être en rapport avec la certification visée.

LES ÉTAPES DU DISPOSITIF VAE

- 1 L'entretien de positionnement et la demande de recevabilité
- 2 Le dossier de validation (« Livret 2 »)
- 3 Évaluation des compétences par le jury
- 4 Décision de validation par le jury

LES CERTIFICATIONS ACCESSIBLES PAR LA VOIE DE LA VAE

RMC

Responsable Marketing et Communication

Certification niveau 6
Fiche RNCP 38131

RSEESS

Responsable de services ou d'entités dans le secteur de l'économie sociale

Certification niveau 6
Fiche RNCP 37523

CCPBA

Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance

Certification niveau 6
Fiche RNCP 35538

RGRH

Responsable de gestion des ressources humaines

Certification niveau 6
Fiche RNCP 34654

RDC

Responsable du développement commercial

Certification niveau 6
Fiche RNCP 38123

RPARH

Responsable paie et administration des ressources humaines

Certification niveau 6
Fiche RNCP 35202

IMDC

Manager du développement commercial

Certification niveau 7
Fiche RNCP 36149

MRH

Manager des ressources humaines

Certification niveau 7
Fiche RNCP 38489

EGP

Expert en gestion de patrimoine

Certification niveau 7
Fiche RNCP 36629

BUDGET D'UNE VAE

Instruction du dossier
Recevabilité et reco

180 € TTC

Accompagnement
& Jury Niv. 7

2 400 € TTC

Accompagnement
& Jury Niv. 6

2 160 € TTC

Jury VAE

420 € TTC

POUR PLUS D'INFORMATIONS

fpc@ipac-france.com

06.47.11.43.14

VAE

IPAC[®]
Formation
Professionnelle

IPAC Annecy
42 Chemin de la Prairie
74000 Annecy

Virginie Menev
Conseillère Formation Professionnelle
et Chargée de Relations Entreprises
06.47.11.43.14

Nathanaël LEROY
Coordinateur Formation Professionnelle
07.60.04.59.87

fpc@ipac-france.com

GRENOBLE

ALBERTVILLE

CHAMBÉRY

GRAND-GENÈVE

GENÈVE

ANNECY