

CALENDRIER
DES FORMATIONS
2^{ÈME} SEMESTRE 2011

Certifié NF Service Formation
et Qualifié OPQF

Cap sur le développement de compétences

**Management, commercial, ressources humaines,
administratif, connaissance des métiers, droit,
gestion, intérim d'insertion, dirigeants...**



JOURNÉES DIRIGEANTS & MANAGERS

François CHAMOIN - Florence FARABET - Sylvie GABARROT - Nathalie MARQUILLY - Marc ROUSSEL

★	PROFITABILITÉ ET STRUCTURE FINANCIÈRE DE VOTRE ENTREPRISE Définir le niveau de profitabilité et la structure de financement de votre entreprise en fonction de votre politique opérationnelle. Analyser l'impact financier de vos décisions d'investissement. Introduire et analyser la composante financière dans toutes vos négociations internes et externes.	<i>Nous consulter</i> 2 + 2 jours 2.560 €HT avec repas
	★	LE MANAGEMENT STRATÉGIQUE D'UNE ETT Améliorer et développer son management. Définir ou adapter une stratégie globale pour son entreprise. Conduire le développement commercial et marketing de son entreprise en cohérence avec la stratégie définie. Piloter les aspects financiers liés aux options stratégiques choisies. Mobiliser les ressources humaines autour du projet.
	• ADOPTER LA BONNE ATTITUDE MANAGÉRIALE FACE AUX RISQUES PSYCHOSOCIAUX Mettre en place les moyens et les méthodes pour lutter contre la discrimination, le harcèlement et la violence au travail. Adopter des comportements managériaux en adéquation avec les objectifs poursuivis.	13.14 oct. 2 jours 1.250 €HT avec repas
	• LE RISQUE CLIENT : SÉCURISEZ VOS CONTRATS COMMERCIAUX (MISE À DISPOSITION, PORTAGE, PLACEMENT ...) Identifier et anticiper les risques de contentieux clients issus de la rédaction des contrats commerciaux (mentions obligatoires / interdites). Propositions d'outils d'aide à la rédaction des contrats.	15.16 nov. 2 jours 1.250 €HT avec repas
	• L'ACTUALITÉ EN DROIT SOCIAL 2011 ET LA JURISPRUDENCE SOCIALE 2010 Actualiser ses connaissances (réforme des retraites, loi de financement de la SS, dont allègements et loi de finances). Faire l'articulation entre les connaissances acquises en droit applicable au travail temporaire et la position des tribunaux. Passer des consignes aux collaborateurs concernés en tenant compte des métiers et fonctions exercés en agence, en choisissant des moyens et des méthodes adaptés.	29 sept. 1 jour 650 €HT avec repas
	• LE CADRE JURIDIQUE DE L'ACTIVITÉ DE PORTAGE SALARIAL Dans le cadre de l'accord de branche : Connaître le marché actuel du portage salarial en France, maîtriser le cadre juridique et les enjeux commerciaux pour lancer son activité.	<i>Nous consulter</i> 1 jour 590 €HT avec repas
	• AMÉLIORER LA PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS DES SALARIÉS INTÉRIMAIRES ET MAÎTRISER LA RÉFORME SUR LA TARIFICATION Organisation pédagogique mixte avec une partie en présentiel interactive et une partie à distance. Mettre en place dans son agence une politique de prévention des risques encourus par les salariés et répondre à l'obligation de sécurité de résultats - Maîtriser les nouvelles règles sur les coûts AT/MP et prendre en compte l'impact de la réforme sur la tarification.	30 août - 31 oct. - 05 déc. + travail à distance 1 jour + 1/2 jour 750 €HT
	• CURSUS RESPONSABLE JURIDIQUE SPÉCIFIQUE TT Être capable de gérer le personnel permanent d'une ETT dans les principales situations de la vie professionnelle rencontrées par un responsable des ressources humaines. Répondre aux demandes des salariés tout en préservant les intérêts de l'entreprise et avoir le souci permanent de la sécurité juridique sur chaque action engagée à l'attention d'un salarié permanent.	<i>Nous consulter</i> 12 jours

PNAC : plan national d'actions coordonnées

COMMERCIAL

Mylène BÉZE - Véronique BOUSSAC - David BRESCHIA - Rose-Marie CHANSEL - Sylvie GABARROT - Chrystel GERARD - Jean-Paul MASSILLON - Olivia PIERRES

★	GESTION DU RISQUE CLIENT ET DES RELANCES Mesurer l'enjeu majeur du risque client. Comprendre l'impact des retards de paiement sur la marge. Maîtriser la gestion du risque. Analyser les impayés et mettre en place une méthode efficace de recouvrement de créances.	19.20 oct. 2 jours 1.050 €HT
	• LES FONDAMENTAUX DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE EN AGENCES D'EMPLOI Maîtriser la fonction de commercial en Agence : Ses différentes offres de services (CTT, CDD, CDI), les étapes de la vente, les méthodes et les outils, la fidélisation, les marges dégagées et la gestion d'une commande discriminante.	PARIS 05.06.07 juil. 20.21.22 sept. 22.23.24 nov. 3 jours 1.234 €HT
	• RENTABILITÉ PAR CLIENT ET PAR AGENCE : COEFFICIENT ET MARGES Définir les éléments qui ont un impact sur les marges et des niveaux de coefficients de facturation en fonction d'une stratégie commerciale pour développer la rentabilité de l'agence. Prendre en compte toutes les évolutions (allègement Fillon, CET, calcul des effectifs, versement transport, nouveaux taux de charges patronales) qui ont un impact sur la marge.	18.19.20 oct. 18.19.20 oct. Lyon Stasbourg 3 jours 1.294 €HT avec repas
	• VENDRE ET DÉFENDRE SON COEFFICIENT : AMÉLIOREZ SES MARGES ! Formation action - training : s'exercer à partir des différentes composantes d'un coefficient à voir les incidences sur la marge (intégrer les nouvelles dispositions ayant un impact sur la marge). S'entraîner à défendre son coefficient et à traiter les objections sur le prix en utilisant tous les leviers, commerciaux et techniques. Mises en situation, simulations d'entretiens de vente, exercices de calcul...	PARIS 30.31 août 29.30 nov. 2 jours 845 €HT
	• LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION APPLIQUÉES AUX "GRANDS COMPTES" Les techniques sur lesquelles vous saurez vous appuyer sont celles d'un expert en négociation dans le domaine compétitif de la grande distribution. Établir des stratégies commerciales efficaces client par client. Utiliser les meilleures méthodes pour convaincre ses interlocuteurs de la justesse de ses propositions. Être reconnu comme une référence dans son métier de négociateur de grands comptes.	REGIONS 28.29 sept. 05.06 oct. Strasbourg Lyon 2 jours 885 €HT avec repas
	TOUS COMMERCIAUX ! ... POUR NON COMMERCIAUX Pour toutes les personnes qui ne sont pas commerciales mais qui ont des contacts avec les clients. Développer un sens commercial et une qualité de service en toutes circonstances dans ses relations avec les clients. Maîtriser les fondamentaux de la vente et de la satisfaction client.	<i>Nous consulter</i> 2 jours 1.050 €HT
	• LA TÉLÉPROSPECTION EFFICACE : PASSER LES BARRAGES ET GAGNER DES CLIENTS Dramatiser l'outil téléphone et prendre confiance afin de mener des opérations de prospection ciblées. S'organiser et planifier ses actions. Utiliser le téléphone comme outil de vente efficace pour trouver de nouveaux clients et prendre des rv. S'entraîner pour réussir.	29.30 août 05.06 oct. 06.07 déc. 2 jours 845 €HT
	• PRATIQUER LA VENTE PRO-ACTIVE DE CANDIDATURES : SUSCITER L'INTÉRÊT Formation action : Savoir rechercher de façon pro-active de nouvelles commandes à partir de candidats et/ou de CV disponibles.	04.05 juil. 21.22 sept. 13.14 déc. 2 jours 845 €HT
	• VENDRE L'OFFRE DE PLACEMENT, CDD ET CDI Formation pratique : Appliquer des techniques de vente et un argumentaire adaptés, utiliser des documents pertinents et efficaces pour réussir le développement du placement.	15 sept. 27 oct. 08 déc. 1 jour 442 €HT
	• SAVOIR RÉPONDRE À DES APPELS D'OFFRES DES MARCHÉS PUBLICS D'INTÉRIM Formation pratique : Savoir faire une veille commerciale, répondre à un appel d'offres public. Comprendre les demandes, méthodes de gestion et de relations avec les administrations et collectivités.	21 oct. 1 jour 442 €HT

Actualisé des nouveautés

Training Actualisé avec les nouvelles dispositions ayant un impact sur les marges

Vu par un expert de la grande distribution

Marchés publics

MANAGEMENT OPERATIONNEL

Mylène BEZE - Véronique BOUSSAC - François CHAMOIN - Sylvie GABAROT - Olivia PIERRES - Marie-Hélène QUERAUD - Marc ROUSSEL

Spécifique
Responsable
d'Agence

<ul style="list-style-type: none"> • DEVENIR MANAGER : LES TECHNIQUES DE MANAGEMENT OPERATIONNEL Pouvoir adapter son management aux situations rencontrées et à ses collaborateurs, fixer des objectifs, savoir déléguer, accompagner et motiver ses équipes, animer des réunions et conduire des entretiens individuels. 	27.28.29 sept.	3 jours	1.234 €HT
<ul style="list-style-type: none"> • PILOTER L'ACTIVITE COMMERCIALE DE SON AGENCE Identifier les enjeux et finalités du pilotage. Etapes d'élaboration d'une stratégie commerciale d'agence. Construire et gérer ses tableaux de bord. Impliquer ses collaborateurs et gérer les situations de crise. 	Nous consulter	2 jours	1.180 €HT
<ul style="list-style-type: none"> ★ GESTION : PERFORMANCE ET PILOTAGE DE VOTRE AGENCE Apprécier le niveau de performance des différents services de votre agence. Introduire les éléments budgétaires au sein de votre organisation comme processus de pilotage et de suivi des résultats de votre agence. Avoir une communication adaptée au niveau de son équipe. 	27.28 oct.	2 jours	1.210 €HT
<ul style="list-style-type: none"> • MANAGEMENT ET LEADERSHIP Comprendre son mode de fonctionnement par rapport à la notion d'autorité, apprendre à assumer son rôle. Adapter son management aux situations et aux personnes. 	22.23.24 nov.	3 jours	1.234 €HT

RELATIONS & RESSOURCES HUMAINES

Frédérique BORDET - Sylvie GABAROT

Spécifique
Assistant(e)
d'Agence

Spécifique
Chargé(e) de
recrutement

Spécifique
Chargé(e) de
recrutement

Spécifique
Consultant(e)

Modules
HANDICAP
AGIR

<ul style="list-style-type: none"> • ACCUEILLIR, INTEGRER ET FIDELISER LES CANDIDATS Se constituer un fichier. Repérer le candidat potentiel. Découvrir la motivation. Valider le savoir-faire, les aptitudes et les compétences. Transformer un candidat en intérimaire potentiel. 	03.04 oct.	2 jours	845 €HT
<ul style="list-style-type: none"> • DU RECRUTEMENT A LA DELÉGATION : LES FONDAMENTAUX D'UNE STRATÉGIE CANDIDAT PERFORMANTE - NIVEAU 1 Maîtriser le process complet du recrutement, de l'approche au suivi : techniques, méthodes, outils. 	20.21.22 sept. 24.25.26 oct.	3 jours	1.234 €HT
<ul style="list-style-type: none"> • PRATIQUER L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT - TRAINING INTENSIF - NIVEAU 2 Formation action : S'entraîner à conduire des entretiens dans différentes situations en utilisant des méthodes et des outils appropriés et en adoptant un comportement non discriminant. 	29.30 sept. 23.24 nov.	2 jours	845 €HT
<ul style="list-style-type: none"> • RECRUTEUR EXPERT Focus expert sur l'entretien de recrutement : Réussir des entretiens complexes, déceler les compétences et carences du candidat, analyser les postures et comportements adaptés aux situations. Travailler sur le verbal et non-verbal en entretien. 	30.31 août 04.05 oct. 06.07 déc.	2 jours	845 €HT
<ul style="list-style-type: none"> • MIEUX APPRÉHENDER LE HANDICAP : OBLIGATIONS D'EMPLOI, PRÉJUGÉS ET COMMUNICATION Définir ce qu'est le handicap, comprendre les obligations d'emploi des travailleurs handicapés. Améliorer sa communication avec une personne en situation de handicap pour mieux la déléguer auprès de ses clients. 	06 oct.	1 jour	560 €HT
<ul style="list-style-type: none"> • RECRUTER ET ACCOMPAGNER UNE PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP DANS L'ENTREPRISE Connaître les différents aides et intervenants ; Apporter des solutions aux clients confrontés à la problématique du handicap ; Accompagner la personne en situation de handicap dans la prise de poste chez le client ; Connaître les différents sourcings de candidatures ; Recruter une personne en situation de handicap. 	07 oct.	1 jour	560 €HT
<ul style="list-style-type: none"> • LA GESTION DES PUBLICS DIFFICILES ET DES SITUATIONS D'AGRESSIVITÉ EN AGENCE D'EMPLOI Comprendre ce qu'est l'agressivité et ses différents phénomènes. Comprendre et canaliser son comportement face à une situation agressive. Prévenir et affronter une situation d'agression. Se mettre en phase avec son ou ses interlocuteurs pour mieux communiquer. Ramener son ou ses interlocuteurs dans une disposition positive. Sortir de la situation conflictuelle par une négociation. Transformer les difficultés rencontrées en actions de progrès pour le futur. 	26.27 oct.	2 jours	845 €HT

DROIT SOCIAL

Sylvie CLEMENT - Sandrine DEGRAENE - Geoffroy de FAUTEREAU - Elisabeth FAMILIEC - Florence FARABET - Chantal GLAUDE - Corinne HELLIN - Nathalie MARQUILLY - Nadia SIDALI

PNAC :
plan national
d'actions
coordonnées

<ul style="list-style-type: none"> • DROIT APPLICABLE AU TRAVAIL TEMPORAIRE : MODULE DÉBUTANT Donner aux nouveaux entrants les bases de la législation afin d'appliquer les textes dans leur fonction quotidienne. 	PARIS RÉGIONS	20.21 juil. 23.24 août 21.22 sept. 19.20 oct. 23.24 nov. 14.15 déc.	2 jours	845 €HT
<ul style="list-style-type: none"> • MAÎTRISE DU DROIT APPLICABLE TRAVAIL TEMPORAIRE : MODULE CONFIRMÉ Formation interactive : Valider ses pratiques et la bonne application de la réglementation en travaillant sur des situations vécues en agence. 		27.28 sept. 27.28 oct. 29.30 nov. Strasbourg Lyon Toulouse	2 jours	885 €HT avec repas
<ul style="list-style-type: none"> • ANALYSEZ VOS CONTRATS DE MISSION ET DE MISE À DISPOSITION ET CONFORMEZ-VOUS À LA LÉGISLATION Maîtriser toutes les rubriques légales des contrats de mission et de mise à disposition. 	PARIS RÉGIONS	24.25 août 27.28 sept. 30 nov. - 01 déc.	2 jours	845 €HT
<ul style="list-style-type: none"> • JEU DE LOIS Méthode innovante et ludique pour aborder les questions et difficultés sur les 4 thèmes d'application de la législation du TT : fondamentaux du droit applicable au TT - durée du travail - statut social - rémunération. 		04.05 oct. 27.28 oct. 20.21 déc. Lyon Strasbourg Toulouse	2 jours	885 €HT avec repas
<ul style="list-style-type: none"> ★ GÉRER LE RISQUE URSSAF AU QUOTIDIEN Respecter les obligations en cas d'accident du travail ou de maladie professionnelle. Vérifier la reconnaissance ou non du caractère professionnel. Appliquer les nouvelles règles de tarification. 		Formation intra-entreprise uniquement	1 jour	
<ul style="list-style-type: none"> • PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS DES SALARIÉS INTÉRIMAIRES ET GESTION DES AT/MP MODULE DÉBUTANT Organisation pédagogique en 1 jour présentiel très pratique + une partie à distance avant et après la formation. Développer la prévention des accidents en mettant en application le PNAC. Diminuer leur nombre. Respecter les obligations et analyser les situations à risque à l'aide d'une méthodologie, d'outils d'indicateurs et de plan d'actions. Gérer les AT/MP, vérifier la reconnaissance ou non du caractère professionnel et appliquer les nouvelles règles de tarification. 		Nous consulter	1 jour	540 €HT
<ul style="list-style-type: none"> • PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS DES SALARIÉS INTÉRIMAIRES - MODULE CONFIRMÉ Organisation pédagogique en 1 jour présentiel pratique + une partie à distance avant la formation. Maîtriser la prévention des accidents en mettant en application le PNAC. Diminuer leur nombre. Respecter les obligations et analyser les situations à risque à l'aide d'une méthodologie, d'outils, d'indicateurs et de plan d'actions. Vérifier la reconnaissance ou non du caractère professionnel et appliquer les nouvelles règles de tarification. 		Nous consulter	1 jour	540 €HT
		28 sept. 09 nov. + travail à distance	1 + 1 jour	730 €HT
		29 sept. 10 nov. + travail à distance	1 + 0,5 jour	730 €HT

<ul style="list-style-type: none"> • LES FONDAMENTAUX DE LA PAIE EN INTÉRIM Maîtriser les principaux éléments composant la rémunération des SI. Gérer les principaux événements pouvant survenir en cours de mission, ayant une incidence sur la paie. Etre en cohérence entre l'établissement des contrats et la paie. Etre vigilant dans l'établissement de la paie et des contrats au regard du risque URSSAF et prendre en compte toutes les nouvelles dispositions (allègements Fillon, modification des taux de charges patronales, ...) 	20 juil.	29 sept.	24 nov.
	1 jour	442 €HT	
<ul style="list-style-type: none"> • COMPRENDRE LE BULLETIN DE PAIE POUR L'EXPLIQUER À UN SALARIÉ INTÉRIMAIRE Maîtriser la composition de la rémunération d'un SI. Maîtriser les cotisations sociales patronales et salariales (appliquer les nouveaux taux). Comprendre l'incidence des plafonds (trentième en intérim) sur le net à payer. Savoir calculer un brut et un net à payer 	21 juil.	30 sept.	25 nov.
	1 jour	442 €HT	

MÉTIER - CONVENTIONS COLLECTIVES

Patrice BAUDOUIN - David BRESCIA - Nathalie MARQUILLY

<ul style="list-style-type: none"> • CONNAÎTRE LES MÉTIERS DE VOTRE SECTEUR POUR MIEUX RECRUTER ET DÉLÉGUER (TRANSPORT, BTP, INDUSTRIE, HÔTELLERIE, MÉDICAL, ...) Connaître les métiers et savoir-faire afin de déléguer le bon profil au bon poste : Poser les bonnes questions au candidat et à son client, détecter les formations et expériences nécessaires, les obligations en terme de sécurité, utiliser le vocabulaire adapté. 	Hors formations BTP, industrie et logistique, nous consulter		
	30.31 août BTP	27.28 sept. Industrie	
	18.19 oct. Logistique	29.30 nov. BTP	
<ul style="list-style-type: none"> • DÉLÉGATION DE CADRES 	2 jours	910 €HT	
<ul style="list-style-type: none"> • LES CONVENTIONS COLLECTIVES DE VOTRE SECTEUR (TRANSPORT, BTP, HCR, SANTÉ, ...) Formation par secteur. Quelque soit le secteur, l'objectif est de maîtriser les points particuliers de la délégation de personnel intérimaire dans les secteurs d'activité régis par les conventions collectives étudiées. 	Selon la CC concernée, consultez-nous pour connaître les dates possibles		
	2 jours	540 €HT	

COMMUNICATION

Chantal BEZARD-FALGAS - Frédérique BORDET - Sylvie GABARROT - Fatiha MENNIS - Christine MONERRIS - Serge OLLIVIER - Olivia PIERRES - Samira SOFI

Animé par un formateur certifié

<ul style="list-style-type: none"> ★ LA COMMUNICATION EFFICACE GRÂCE À PROCESS COM® : OBTENEZ LE MEILLEUR DE VOS INTERLOCUTEURS S'approprier un outil de développement des compétences professionnelles afin d'obtenir le meilleur de ses interlocuteurs. Mieux se connaître pour mieux communiquer auprès de ses équipes ou de ses clients/prospects. Individualiser sa communication en tenant compte de son(s) interlocuteur(s). Maîtriser les leviers d'une communication positive. 	Nous consulter		
	2 jours + inventaire	1.110 €HT avec repas	
<ul style="list-style-type: none"> • ETRE TUTEUR EN ENTREPRISE Etre acteur pour développer et animer des partenariats locaux ; se mobiliser pour se créer des réseaux. 	21.22 nov.		
	2 jours	845 €HT	
<ul style="list-style-type: none"> • CONVAINCRE ET S'AFFIRMER EN AMÉLIORANT SA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC S'affirmer dans sa prise de parole face à un groupe, un client, un prestataire, un candidat, un intérimaire ou en agence. 	Nous consulter		
	2 jours	845 €HT	
<ul style="list-style-type: none"> • ECRITS PROFESSIONNELS Pourquoi cette formation ? Pour écrire sans panique ! Pour gagner en image, en temps, en efficacité et ne plus se poser mille questions perturbantes dès que l'on doit rédiger une note, un courriel, un message, ... avec des accords, des conjugaisons, des pluriels, ... Et quelques véritables difficultés ! 	04.05 oct.		
	2 jours + bilan	950 €HT	

E-LEARNING ET FORMATION MIXTE

Tuteurs juristes pour le parcours juridique : Nathalie MARQUILLY - Nadia SIDALI

<ul style="list-style-type: none"> • PARCOURS JURIDIQUE POUR LES PERMANENTS DES AGENCES D'EMPLOI NOUVELLEMENT EMBAUCHÉS Auto-formation tutorée à distance pour découvrir la profession du travail temporaire et s'initier à la législation applicable au TT. Il est conseillé de suivre la formation en présentiel quelques semaines après. 	Nous consulter ou voir les informations sur notre site : www.managir.fr		
	7 heures mini.	600 €HT	

INTERIM D'INSERTION

Frédérique BORDET - Olivia PIERRES - formateurs juristes

<ul style="list-style-type: none"> • DROIT APPLICABLE AUX ETTI Donner aux nouveaux entrants les bases de la législation avec les points spécifiques à l'insertion afin d'appliquer les textes dans leur fonction quotidienne. 	16.17 nov.		
	2 jours	845 €HT	
<ul style="list-style-type: none"> • ACCOMPAGNEMENT SOCIAL Analyser ses pratiques professionnelles, ses prestations, les besoins des bénéficiaires, se créer des outils adaptés et réaliser les bilans propres à son activité d'ETTI. 	Nous consulter		
	2 jours	781 €HT	
<ul style="list-style-type: none"> • DÉVELOPPEMENT DE PROJETS LOCAUX ET DE RÉSEAUX Etre acteur pour développer et animer des partenariats locaux et se mobiliser pour se créer des réseaux. 	Nous consulter		
	2 jours	781 €HT	
<ul style="list-style-type: none"> • PROFESSIONNALISER SA DÉMARCHE COMMERCIALE Savoir se positionner en tant que vendeur, mener un entretien de vente structuré, étape par étape et donner l'image d'un professionnel vis-à-vis de ses clients. 	Nous consulter		
	3 jours	1.131 €HT	

INFORMATIQUE : PERMANENTS ET INTÉRIMAIRES

Formateurs ATA0

 <ul style="list-style-type: none"> • BUREAUTIQUE : INITIATION ET PERFECTIONNEMENT (CENTRE OFFICIEL MICROSOFT OFFICE SPECIALIST) Access - Excel - Powerpoint - Word - OpenOffice 	Nous consulter		
	1 à 3 jours	à partir de 290 €HT	
 <ul style="list-style-type: none"> • INFOGRAPHIE ET WEB : INITIATION ET PERFECTIONNEMENT (CENTRE OFFICIEL AATC ADOBE) Photoshop - Indesign - Illustrator - Dreamweaver - Flash - Webmaster - Réseaux sociaux & Community Management 	Nous consulter		
	2 à 5 jours	à partir de 720 €HT	
 <ul style="list-style-type: none"> • DAO : INITIATION ET PERFECTIONNEMENT (CENTRE OFFICIEL ATC AUTODESK) Autocad - 3ds Max - Revit - Autocad Architecture 	Nous consulter		
	3 à 5 jours	à partir de 930 €HT	

Une équipe d'experts ... sous qualité

Organisme expert pour la formation des permanents des agences d'emploi depuis 12 ans

Notre valeur ajoutée

Certifié NF Service Formation depuis le 07 février 2011
et Qualifié OPQF depuis le 14 mars 2007



- 12 années d'expérience et d'expertise en formation, ingénierie et conseil
- Des partenariats dans la profession
- Associé à un réseau d'organismes de formation certifiés sur des thèmes complémentaires
- Des entreprises fidèles depuis plusieurs années de la mono agence aux réseaux nationaux
- Une équipe de 23 formateurs seniors et experts dans leur domaine et sur les métiers de l'emploi
- Un renforcement de l'équipe juridique avec un haut niveau d'intervention en droit social et en législation du travail temporaire
- Une approche pédagogique favorisant l'action pour plus d'efficacité
- Une maîtrise de la mise en œuvre de dispositifs tels que périodes de professionnalisation
- Une compétence éprouvée en matière d'organisation de formations mutualisées pour des entreprises regroupées en réseau
- Des contenus sur-mesure destinés aux salariés des agences d'emploi et des cabinets de recrutement

Objectif visé : l'efficacité

Une équipe à votre service et à votre écoute pour vous aider à mener vos projets à bien quelle que soit la forme :

- En inter, en intra sur mesure, en individuel, en e-Learning tutoré
- Dans le cadre du plan de formation ou de la professionnalisation
- Nous vous accompagnons également en entreprise et lors de colloques entreprises et clients

Des professionnels de la formation à votre disposition

Accueil :

Téléphone : 01 45 23 22 22 - Télécopie : 01 45 23 22 24 - site : www.managir.com

Coordination et suivi qualité

01 45 23 22 85

Département administratif et logistique

01 45 23 22 18 – formation@managir.com (Management / RH / Commercial / Communication)
01 45 23 22 22 - commercial.adm@managir.com (Juridique / Paye)

Département relations entreprises

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

Département droit social

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

Equipe pédagogique

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

Direction

01 45 23 22 51 - direction@managir.com

Des partenaires pour aller encore plus loin avec vous

AFORP, école d'apprentissage pour les métiers de l'industrie. Formations réalisées en ateliers.



ATAO, Noëlle MARTIN, spécialiste pour les formations informatiques et bureautiques.



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

15, rue Ambroise Thomas
75009 PARIS

Tél. : 01 45 23 22 22

Fax : 01 45 23 22 24

www.managir.com

formation@managir.com





Du travail, une réussite et beaucoup de fierté !

Depuis le 07 février 2011, Man'Agir a atteint son objectif et est fier de pouvoir l'afficher.

L'enjeu était à la hauteur du projet initial : la qualité en formation étant devenue fondamentale pour tous les acteurs de la société : salariés, demandeurs d'emploi, entreprises, OPCA, partenaires sociaux, institutionnels, ... Man'Agir voulait s'inscrire dans cette démarche et faire partie des organismes reconnus par des tiers sur ses process.

Chose faite !

L'application des normes de la formation professionnelle garantit la pérennité de notre offre sur sa lisibilité, le traitement de la commande, l'organisation, la réalisation et l'évaluation de la formation.

Notre stratégie d'être qualifié OPQF et certifié NF Service Formation est de vous donner une garantie de haut niveau de qualité par la maîtrise globale de nos prestations et la recherche d'une amélioration continue de nos services tant sur les dimensions administrative, logistique que pédagogique.

Cette reconnaissance doit également renforcer votre confiance et ce, à tous les niveaux.

Concrètement nos engagements se déclinent en quatre points :

- Une veille stratégique, juridique et économique sur nos secteurs d'intervention et nos domaines d'expertise pour toujours être à la pointe dans notre offre de formations
- La garantie de l'adéquation réelle entre vos besoins et la formation suivie
- L'assurance de la qualification des formateurs et de leur aptitude à s'adapter aux situations de groupes
- La garantie du respect de la législation de la formation professionnelle

Etre certifié c'est également créer du réseau avec des organismes de formation également NF Service Formation. Cela nous permet de vous proposer d'autres formations et dispositifs en toute confiance.

En espérant que ces labels sauront vous conforter dans votre choix de Man'Agir ...

Qualitativement vôtre !

Nadine GAGNIER
Présidente du CA



Un pôle de compétences associées