



Développeur de compétences au service de votre performance



FORMATIONS 2024

FORMATIONS 100% Bienveillantes- Interactives- Originales-Sur mesure



SPECIALISTE DES FORMATIONS « SOFTSKILLS »

Compétences transversales et comportements clés pour réussir quel que soit votre secteur d'activité

Pages 7 à 16, retrouvez nos formations classées selon les 7 thématiques suivantes :

- Management et leadership
- Gestion de projets et conduite du changement
- Efficacité professionnelle et communication relationnelle
- Développement personnel
- Bureautique et informatique
- Bien être pour soi et pour la planète



FORMATIONS « MÉTIERS »

connaissances et compétences clés spécifiques au métier que vous exercez

- Les métiers de l'accueil et de la relation clients
- Vente et négociation commerciale
- Communication et marketing
- Ressources humaines
- Finance et comptabilité
- Sécurité au travail

Retrouvez l'ensemble de ces formations métier **pages....**



FORMATIONS SECTORIELLES

connaissances et compétences clés spécifiques à certains secteurs d'activité dont nous avons fait notre spécialité

Parce que formation rime avec développement des compétences liées à votre activité, nous vous proposons une offre spécifique dans les 4 secteurs suivants :

- Santé, Sanitaire et social (3S)
- Habitat social
- BTP et immobilier
- Cafés, Hôtels, restaurants (CHR) et commerce



**Vous recherchez une formation qui ne se trouve pas dans notre catalogue ?
Construisons-la ensemble : contact@mrformation.fr**



ACCOMPAGNEMENTS INDIVIDUELS

Analyses de pratiques, conseils personnalisés, coaching...

Dans vos pratiques, pour développer vos performances managériales, relationnelles, techniques, organisationnelles...

Pour accompagner les nouveaux managers dans leur prise de fonction,

Pour anticiper les risques de burn out ou éviter la démotivation, remettre le pied à l'étrier après une longue absence...

Découvrez notre équipe de coachs certifiés pour accompagner dirigeants, managers ou collaborateurs.



ACCOMPAGNEMENTS COLLECTIFS

séminaires sur mesure, journées de cohésion...

Profitez de 2024 pour resserrer les liens avec vos équipes, développer leur bien être, favoriser la cohésion ou développer l'intelligence collective... un séminaire à la carte, rien que pour vous avec un fil rouge et des activités personnalisés.



Court, Concentré et Ciblé, Le rendez-vous managérial

Vous avez des besoins en formations managériales mais peu de temps pour vous y consacrer ?

Optez pour notre nouvelle formule : 1 à 2 fois par mois, en distanciel et pendant 2h, vos managers se retrouvent et échangent autour d'une problématique commune à résoudre.

Objectifs :

- prendre du temps pour échanger entre pairs et un formateur sur les bonnes pratiques managériales ou sur une problématique spécifique.
- Se rendre compte que l'on n'est pas seul, qu'il existe des possibles pour résoudre une situation difficile
- Apprendre à travailler en transversal sur ses pratiques managériales afin que tout le monde bénéficie d'une boîte à outil commune
- Développer le collaboratif et l'intelligence collective et favoriser la bienveillance.

Fonctionnement :

L'atelier se déroule autour :

- Soit d'une thématique pré-choisie par le groupe qui sera travaillée via des situations réelles vécues par les participants ;
- Soit en mode collaboratif pour aider un manager à avancer sur une problématique spécifique (méthode master mind).

Invitation et déroulement via la plateforme zoom. Le code de connexion est envoyé entre 24 et 48h avant l'atelier

TARIF INTRA

Pour un groupe
de 3 à 10
managers

360 €HT/séance
Forfait 10 séances 3 250 €HT

TARIF INTER

Par personne
(À partir de 3
inscrits)

120 €HT/séance
Forfait 10 séances 1 080 €HT

3 FORMATS AU CHOIX



FORMATIONS SUR MESURE EN INTRA

Vous construire des modules ad hoc, c'est notre spécialité !

En 2023, 100% des formations animées par notre équipe se sont déroulées en intra, dont 90% sur mesure

Chez MR formation, le sur mesure ne consiste pas à rajouter votre logo dans le support ; c'est un véritable partenariat avec une ou plusieurs rencontres, un audit qualitatif en amont afin de déterminer les besoins de chacun et de vous proposer un ou une intervenant/e expert.

La formation que vous souhaitez ne se trouve pas dans notre catalogue ? Contactez-nous et construisons-la ensemble !



*C'est
Nouveau !*

FORMATIONS INTER

en 2024, MR se lance !

- Parce que nous vous avons écoutés,
- Parce que parfois, il s'agit de former une seule personne,
- Parce que nous souhaitons que toutes les entreprises, les grandes comme les plus petites, bénéficient de formations de qualité,
- Parce qu'échanger avec des pairs externes à l'entreprise ça enrichit...



Nous vous avons préparé des modules de formation en inter entreprise dans nos locaux à Vitrolles ou en distanciel via la plateforme zoom. Rendez-vous sur notre site internet pour découvrir le calendrier de nos formations inter... ou contactez-nous !



PRESENTIEL OU DISTANCIEL

Dans vos locaux ou les nôtres, vous avez le choix du format

La majorité de nos formations peuvent se dérouler en distanciel que ce soit pour de l'intra ou de l'inter entreprises.

Depuis 2020, nous avons adapté nos méthodes pédagogiques afin qu'elles puissent rester efficaces en distanciel. 2 parti-pris :

- 100% synchrone avec votre formateur/trice en direct
- Par modules de 3h30 pour favoriser l'interactivité et la concentration (ainsi une journée en présentiel représente deux demi-journées en distanciel)

Formations transversales



Management et leadership

Satisfaction : 9,7/10



Gestion de projets et
conduite du changement



Efficacité professionnelle et
communication relationnelle

Satisfaction : 9,5/10



Développement personnel
et savoir être

Satisfaction : 9,8/10



Bureautique et informatique
et web

Satisfaction : 9,2/10

Animer, piloter et motiver ses équipes



Voici une liste non exhaustive des interventions que nos formateurs peuvent vous proposer. N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des besoins autres que ceux-ci-dessous.

Management stratégique :

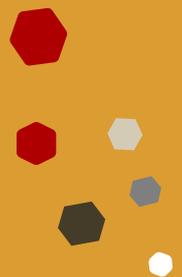
- 🔔 Initiation à la réflexion stratégique
- 🔔 Analyse et diagnostic de mon entreprise
- 🔔 Les fondamentaux de la prise de décision stratégique

Management opérationnel :

- 🔔 Les fondamentaux du management d'équipe – 3/6 jours
- 🔔 animer et motiver son équipe au quotidien
- 🔔 Les tableaux de bord du manager – 2 jours
- 🔔 Le management « minute » : bien gérer son équipe quand on est débordé
- 🔔 Organiser son temps et celui de son équipe
- 🔔 Manager une équipe en télétravail

Management relationnel :

- 🔔 La communication managériale
- 🔔 Manager la diversité et l'intergénérationnel
- 🔔 Les entretiens individuels : les préparer et les mener sans démotiver
- 🔔 Organiser, animer des réunions efficaces
- 🔔 Nouvelles réunions mode d'emploi
- 🔔 Développer son leadership
- 🔔 L'assertivité au service de l'efficacité
- 🔔 L'intelligence collective au service de la performance
- 🔔 Gérer les conflits au sein de l'équipe
- 🔔 Prendre la parole en public



Innover, S'adapter à son environnement



Management de projets :

- 📍 Chef de projet : mon rôle, mes missions -1 jour-
- 📍 Manager en transversal -2 jours -
- 📍 Initiation à la conduite de projets -2 jours -
- 📍 Méthodes et outils de gestion de projets -2 jours -
- 📍 Initiation aux méthodes agiles -nouveau ! 3h30 –
- 📍 Concevoir et animer les réunions projet -2 jours-
- 📍 Management visuel -2 jours -
- 📍 Manager l'innovation -2 jours-
- 📍 Gestion des risques en management de projets -1 jour-

Conduite du changement :

- 📍 Démarches et outils du changement -2 jours-
- 📍 Communication dans l'accompagnement du changement -2 jours-
- 📍 Gérer les risques et les situations difficiles lors du changement -2 jours-
- 📍 Parcours complet conduite du changement -6 jours-
- 📍 Accompagner son équipe lors d'un changement

Améliorer ses compétences et sa performance

Optimiser sa communication relationnelle



Fondamentaux de la communication

Fondamentaux de la communication interpersonnelle. -2 jours-

- 🕒 Développer sa communication relationnelle avec les outils de la PNL. -2 jours-
- 🕒 Communication bienveillante : pour une relation gagnant-gagnant. -3 jours-

Communication écrite

Ecrits professionnels : rédiger pour être vu, lu et compris.

- 🕒 Courriers et courriels efficaces.
- 🕒 Optimiser la rédaction de vos notes et comptes-rendus.
- 🕒 Les écrits journalistiques et marketing.
- 🕒 Rédiger des diaporamas efficaces
- 🕒 Convaincre à l'écrit
- 🕒 Être synthétique à l'écrit
- 🕒 Améliorer son niveau de français et se certifier Voltaire (ateliers de 60 à 120h)

Communication orale (2 à 3 jours)

- 🕒 Être à l'aise à l'oral
- 🕒 Prendre la parole en public mode d'emploi
- 🕒 S'entraîner à bien gérer les entretiens en face à face
- 🕒 Argumenter pour mieux convaincre
- 🕒 Être synthétique à l'oral
- 🕒 Principes de négociation pour non commerciaux

Gestion et organisation de son temps(2 à 3 jours)

- 🕒 Gérer son temps et ses priorités -2 jours-
- 🕒 S'organiser et organiser son travail -2 jours-
- 🕒 S'organiser et gérer son temps en télétravail -3h30 en distanciel-

Transmettre ses compétences

- 🕒 Formation de formateur occasionnel -3 jours-
- 🕒 Je deviens formateur interne -parcours de 6 jours-
- 🕒 Le tutorat en entreprise -1 jour-

Efficacité professionnelle

Mieux se connaître

Mieux gérer sa relation à l'autre



- 🕒 Alléger sa charge mentale et lâcher prise 2 jours
- 🕒 Comprendre et gérer son stress 2 jours
- 🕒 Développer son intelligence émotionnelle 2 jours
- 🕒 Gagner en autonomie et travailler sa motivation 1 à 2 jours
- 🕒 Bien appréhender et vivre le changement 2 jours
- 🕒 Développer son esprit d'initiative 1 à 2 jours
- 🕒 Développer sa créativité 1 à 2 jours
- 🕒 Affirmation de soi et comportement assertif 2 jours
- 🕒 Se préparer à la retraite pour bien la vivre 3 jours
- 🕒 Gérer les conflits 2 à 3 jours
- 🕒 Gérer les personnalités toxiques 2 jours
- 🕒 Confiance en soi et assertivité 2 jours
- 🕒 Comprendre et collaborer avec d'autres générations 2 jours
- 🕒 Comprendre les autres pour améliorer sa communication relationnelle 2 jours
- 🕒 Comprendre l'autre pour mieux communiquer avec lui

Modules « oser » : 2 séances de 3h en distanciel qui font du bien

- 🕒 Oser prendre sa juste place
- 🕒 Oser s'exprimer face aux autres
- 🕒 Oser s'exprimer auprès de son responsable
- 🕒 Oser dire non en restant constructif
- 🕒 Oser demander... sans exiger
- 🕒 Oser le courage professionnel



Une nécessité pour tous, une compétence de base pour chacun



P.A.O

- Photoshop
- Illustrator
- Lightroom
- Xpress
- Indisign
- Publisher

D.A.O / C.A.O

- Autocad 2D/3D
- Inventor
- Revit
- Solid Works
- Artantis
- Lecture de plans
- Sketchup pro

WEB

- Word Press
- Base de création de site web
- BootStrap
- HTML 5 et CSS 3
- Presta Shop
- Joomla
- Conduite de projet web
- Optimisation référencement : SEO SEA
- Web marketing
- Réseaux sociaux

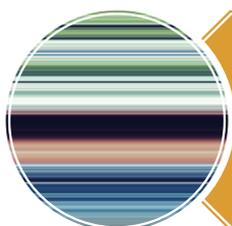
Application

- Net FrameWork
- C#
- PHP MySQL
- Javascript
- ASP.net
- Android

Vidéo

- After Effects
- 3D Studio Max
- Cinéma 4D
- Final Cut Studio
- Première
- Motion
- Création audiovisuelle

Formations métiers



Les métiers de l'accueil
et de la relation clients

Satisfaction : 9,5/10



Vente et négociation
commerciale

Satisfaction : 9,9/10



Communication et
marketing

Satisfaction : 9,5/10



Ressources humaines

Satisfaction : 9,9/10



Comptabilité, finances
et fiscalité

Satisfaction : 9,6/10

L'accueil, vecteur d'image pour votre entreprise et plus encore...

Métier



Top accueil

- 📍 Les fondamentaux de l'accueil physique et téléphonique 2 à 3 jours
- 📍 Focus accueil physique : recevoir en professionnel 1 à 2 jours
- 📍 Focus accueil téléphonique : gérer les appels entrants 1 à 2 jours
- 📍 Accueil des non francophones : s'adapter pour mieux communiquer lorsque nous ne parlons pas la même langue. 1 jour
- 📍 Ambassadeur de mon entreprise... véhiculer valeurs et image de l'entreprise dès l'accueil. 1 jour

Relations clients

- 📍 Gestion des clients et des situations difficiles à l'accueil. 2 jours
- 📍 Gestion des clients et des situations difficiles au téléphone 2 jours
- 📍 Fidéliser un client qui réclame. 2 jours
- 📍 L'art du rebond ou comment générer des ventes à l'accueil 2 jours
- 📍 Aggressivité et violence à l'accueil : gérer, récupérer, se protéger
- 📍 Aggressivité et violence au téléphone : gérer, récupérer

CROSS OVER ACTIVITE – CROSS OVER ACTIVITE – CROSS O

Spécial secteur santé, sanitaire et social

- 📍 L'accueil aux urgences
- 📍 L'accueil de nuit
- 📍 L'accueil au sein d'un établissement de santé
- 📍 L'accueil en ehpad
- 📍 L'accueil en établissement de santé : oser proposer des services payants

Spécial CHR

- 📍 L'accueil hôtelier
- 📍 Téléphone : transformer une demande d'information en réservation
- 📍 Accueil et satisfaction client/fidéliser après une réclamation
- 📍 L'art du rebond ou la vente conseil à l'accueil

Spécial Habitat Social

- 📍 Gestion de la relation locataire avec les gestionnaires de proximité
- 📍 L'accueil des locataires et des demandeurs de logement
- 📍 Gérer les réclamations locataires au téléphone

Développer son portefeuille et fidéliser ses clients

Métier



Fondamentaux (2 jours)

- 📍 Optimiser sa démarche commerciale
- 📍 Négociation commerciale : défendre ses marges
- 📍 Principes de la vente conseil
- 📍 Savoir rédiger des devis attractifs
- 📍 Le rebond commercial ou comment optimiser ses ventes
- 📍 Training intensif de vente

Face à face (2 jours)

- 📍 Argumenter pour mieux convaincre
- 📍 Up selling et cross selling : techniques pour augmenter le panier moyen
- 📍 L'art de la négociation

Téléphone (1 à 2 jours)

- 📍 Fondamentaux de la téléprospection (prise de RDV)
- 📍 Fondamentaux de la télévente

Spécial indépendants et TPE (1 jour)

- 📍 Oser vendre ses compétences : marketing de soi
- 📍 Définir sa stratégie commerciale
- 📍 Méthodes et outils pour convaincre

CROSS OVER ACTIVITE – CROSS OVER ACTIVITE – CROSS OVER

Spécial secteur santé, sanitaire et social (1j)

- 📍 Oser proposer des services payants aux patients ou leur famille
- 📍 Oser demander de régler après un décès

Spécial CHR

- 📍 Conseiller le client sur ses choix et l'orienter pour optimiser la gestion des plats
- 📍 Négocier avec un client qui réclame

Spécial Habitat social

- 📍 Vendre un logement social
- 📍 La vente en VEFA
- 📍 Diminuer la vacance et optimiser la commercialisation des logements

Le bon produit ou service, au bon endroit, au bon prix pour la bonne cible

Métier



Communication et marketing

Marketing : fondamentaux

- 🔗 Concevoir et déployer sa stratégie marketing
- 🔗 Les fondamentaux du marketing opérationnel
- 🔗 Analyser son portefeuille produits/services
- 🔗 l'UX au cœur de votre stratégie marketing
- 🔗 Spécificités des écrits marketing
- 🔗 Marketing durable et responsable

Webmarketing

- 🔗 Bases du marketing digital
- 🔗 Marketing automation : optimisez vos campagnes marketing
- 🔗 Marketing digital : stratégie et mise en œuvre
- 🔗 Augmentez la visibilité de votre site internet
- 🔗 Les écrits marketing sur le web
- 🔗 Inbound : convertir vos visiteurs en prospects et vos prospects en clients

Communication

- 🔗 Les fondamentaux de la communication d'entreprise
- 🔗 La communication externe
- 🔗 La communication interne
- 🔗 Les nouveaux défis de la communication interne (RSE, QVT, télétravail...)
- 🔗 La communication événementielle
- 🔗 La communication marketing
- 🔗 Communication de crise
- 🔗 Communication sur le changement
- 🔗 Organiser et gérer un évènement

Communication digitale

- 🔗 Fondamentaux du digital et des réseaux sociaux
- 🔗 Le storytelling
- 🔗 Les fondamentaux juridiques de la communication digitale (droit à l'image, CNIL...)

Prendre en compte les hommes et l'environnement pour une meilleure qualité de vie au travail

Métier



- ❖ L'essentiel des RH pour les managers
- ❖ Conduire l'entretien professionnel
- ❖ Bien préparer sa retraite
- ❖ Connaître le statut d'aidant
- ❖ Sécuriser les procédures disciplinaires
- ❖ Gérer un contentieux prud'homal
- ❖ Les aspects règlementaires du RGPD
- ❖ Évaluer les risques professionnels : le DUERP
- ❖ Les obligations en termes de sécurité
- ❖ La pénibilité au travail
- ❖ Gestes et postures
- ❖ Ergonomie au bureau
- ❖ Les maux au bureau
- ❖ Prévenir et gérer les RPS
- ❖ Sensibilisation aux bonnes pratiques
- ❖ Harcèlements moraux, sexuels, agissements sexistes et discrimination
- ❖ Identifier et prévenir les addictions
- ❖ Réfèrent harcèlement sexuel
- ❖ Réfèrent handicap dans l'entreprise
- ❖ Développer une démarche QVT au sein de l'entreprise

CROSS OVER ACTIVITE – CROSS OVER ACTIVITE – CROSS OVI

Spécial Santé, Sanitaire et Social

- Ethique et pratique soignante
- Le secret professionnel
- Droit du patient - Droit du résident
- Responsabilité juridique de l'infirmière
- Connaître les spécificités de la religion laïcité
- Animer une CDU
- Projet d'établissement
- Développement durable en établissement de santé : initier une démarche RSE
- Initier une démarche QVT dans mon établissement

Spécial Ehpad :

Devenir une entreprise à mission : accompagnement personnalisé jusqu'au dépôt des nouveaux statuts

Formations sectorielles



Santé,
Sanitaire et
Social (3S)

Satisfaction : 9,9/10



Immobilier,
Habitat Social

Satisfaction : 9,8/10



CHR,
commerce,
distribution

Satisfaction : 9,5/10

SECTEURS

Santé Sanitaire et Social



*Voici une liste non exhaustive des interventions que nos formateurs peuvent vous proposer.
N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des besoins autres que ceux-ci-dessous.*



FORMATIONS 100% Bienveillantes- Interactives- Originales-Sur mesure

Communication relationnelle (voir aussi page 9)



- 📌 Transmissions ciblées efficaces
- 📌 Relation soignant/soigné
- 📌 Information du patient en cas de dommages liés aux soins
- 📌 Communiquer avec les patients et leur famille
- 📌 Communiquer sur la religion et la laïcité
- 📌 Pair-aidance

Management (voir aussi pages 7 et 8)



- 📌 Assurer la fonction de coordination d'unité et de soin en établissement médico-social
- 📌 Appréhender et piloter la démarche d'évaluation interne
- 📌 Animer l'évaluation interne et s'engager dans une démarche d'amélioration continue
- 📌 Se préparer à l'évaluation externe
- 📌 Faire vivre une unité protégée
- 📌 Mettre en œuvre le projet d'établissement
- 📌 Management pour responsable de cuisine

Ressources Humaine, éthique et droit (voir aussi page 16)



- Ethique et pratique soignante
- Le secret professionnel
- Droit du patient - Droit du résident
- Responsabilité juridique de l'infirmière
- Connaître les spécificités de la religion laïcité
- Animer une CDU
- Projet d'établissement
- Développement durable en établissement de santé : initier une démarche RSE
- Initier une démarche QVT dans mon établissement
- La responsabilité des soignants : délégations et secret médical
- Place des aidants, rôle et collaboration
- Démarche de signalement

Prise en charge soignante et prévention des risques

Prévention des risques

- ☞ La manutention du patient
- ☞ Gestes et postures
- ☞ La prévention des chutes
- ☞ La prévention des risques des aides à domicile
- ☞ Prévention du risque routier
- ☞ Dommages liés aux soins
- ☞ Hygiène hospitalière
- ☞ Gestion du risque infectieux en bloc opératoire
- ☞ Manipulation des cytotoxiques
- ☞ HACCP
- ☞ RABC le circuit du linge
- ☞ Les spécificités du travail de nuit
- ☞ Prévention de l'épuisement professionnel
- ☞ Circuit du médicament
- ☞ Sauveteur Secouriste du travail (SST)

Rôle de l'infirmier/ère

- ☞ L'entretien infirmier
- ☞ Le tutorat infirmier
- ☞ L'infirmier/ère référent/e
- ☞ L'infirmier/ère d'accueil

Gériatrie : comprendre et gérer les pathologies de la personne âgée

- ☞ Soins palliatifs et accompagnement en fin de vie
- ☞ Prise en charge de la douleur
- ☞ Anxiété, angoisse, répondre aux demandes de réassurance
- ☞ Utilisation de la contention
- ☞ Prévention du risque suicidaire
- ☞ Éducation thérapeutique
- ☞ Comprendre les conduites addictives
- ☞ Violence et troubles psychiatriques chez la personne âgée
- ☞ Prise en charge du malade atteint de la maladie d'Alzheimer
- ☞ Alzheimer et autres types de démences
- ☞ La maladie de Huntington
- ☞ Nouvelles pathologies
- ☞ Comprendre les maladies neuro-dégénératives
- ☞ Accompagner les différents troubles gériopsychiatriques
- ☞ La dépression chez la personne âgée
- ☞ Le risque suicidaire
- ☞ Troubles du sommeil
- ☞ Troubles du comportement

Gérontologie : prise en charge et stimulations



Gérontologie : approches corporelles et psychocorporelles

- ♀ Faire vivre une unité protégée : repères et activités
- ♀ Prise en charge bienveillante de la personne âgée
- ♀ Prise en charge bienveillante de la personne âgée handicapée
- ♀ Démarche snoezelen
- ♀ Comprendre la personne âgée avec le simulateur de vieillissement
- ♀ l'humain au centre des soins
- ♀ Le fait religieux chez la personne âgée
- ♀ Sexualité chez la personne âgée
- ♀ Montessori pour personnes âgées
- ♀ La toilette bienveillante
- ♀ Éducation thérapeutique
- ♀ Relaxation thérapie
- ♀ Méthodes de relaxation : Yoga et Sophrologie
- ♀ Aromathérapie
- ♀ Musicothérapie
- ♀ Thérapies non médicamenteuses en ehpad
- ♀ Technique de validation de Naomi Feil
- ♀ Bientraitance
- ♀ Référent bientraitance
- ♀ S'initier à la neuropsychologie à travers la stimulation des 5 sens
- ♀ Place de la famille et des aidants dans la relation de soins

Gérontologie : animations et stimulation

- ♀ Animations flash
- ♀ Animations pour les personnes Alzheimer
- ♀ Animations à domicile pour les personnes âgées
- ♀ Animations d'ateliers de gymnastique douce
- ♀ Animations au quotidien pour les personnes en cantou



SECTEURS

Immobilier – Habitat social



*Voici une liste non exhaustive des interventions que nos formateurs peuvent vous proposer.
N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des besoins autres que ceux-ci-dessous.*



FORMATIONS 100% Bienveillantes- Interactives- Originales-Sur mesure

Environnement du travail du logement social



Voici une liste non exhaustive des interventions que nos formateurs peuvent vous proposer. N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des besoins autres que ceux-ci-dessous.

Gestion, finance et fiscalité (voir aussi page 17)

- 📍 Les charges récupérables
- 📍 Les fondamentaux de la gestion de copropriétés
- 📍 Comptabilité HLM
- 📍 Les fondamentaux de la TVA des bailleurs sociaux

Gestion locative et sociale

- 📍 Évolutions règlementaires de la gestion locative
- 📍 Législation des baux commerciaux
- 📍 Les fondamentaux de la gestion de copropriétés
- 📍 Vie du bail
- 📍 Gestion du recouvrement au téléphone
- 📍 Procédure EDL et démarche de commercialisation
- 📍 État des lieux entrants et sortants
- 📍 Prévenir et gérer les situations conflictuelles avec les locataires
- 📍 Vocabulaire technique du bâtiment
- 📍 Vocabulaire du logement social
- 📍 **Connaître le fonctionnement de la CALEOL**
- 📍 **Préparer et animer une CALEOL**
- 📍 **S'occuper des espaces verts**

Gestion commerciale (voir aussi page 14)

- 📍 Diminuer la vacance et optimiser la commercialisation de logements
- 📍 Vendre un logement social
- 📍 La pré visite : savoir convaincre le locataire d'accepter le logement attribué
- 📍 Vendre un logement social
- 📍 La vente en VEFA

Voir aussi :

- Habilitation électrique
 - CACES....
- Et toutes les formations techniques page 28

Environnement du travail du logement social



- ❖ Location meublée professionnelle
- ❖ Location meublée non professionnelle
- ❖ Revenus fonciers et régime des plus values
- ❖ SCI : constitution et utilisation en gestion patrimoniale
- ❖ Comptabilité des copropriétés et de la gérance locative
- ❖ Les différents types de baux
- ❖ TVA immobilière
- ❖ Actualisation fiscale et loi de finances
- ❖ Actualisation sociale
- ❖ Gestion locative
- ❖ Loi Hoguet : déontologie, obligations et responsabilités professionnelles
- ❖ Gestion locative (FAPIL) BRS
- ❖ Loi ALUR et urbanisme
- ❖ Droit de préemption urbain
- ❖ La gestion des risques contentieux en matière de vente immobilière
- ❖ Se familiariser avec le vocabulaire de l'immobilier
- ❖ Bail à construction – bail emphytéotique
- ❖ Les évolutions réglementaires de la gestion locative
- ❖ Les fondamentaux de la gestion de copropriétés
- ❖ La loi ELAN et l'immobilier
- ❖ La vente immobilière après la loi ALUR
- ❖ Comprendre l'acte notarié dans le processus de vente
- ❖ Déontologie et blanchiment d'argent
- ❖ Fondamentaux de l'urbanisme
- ❖ Vente en viager
- ❖ Revenus fonciers et principales mesures de défiscalisation
- ❖ Adapter son organisation et sa stratégie aux enjeux du numérique
- ❖ Organiser son activité et sa prospection de façon plus efficace

SECTEURS

CHR, commerce, distribution



*Voici une liste non exhaustive des interventions que nos formateurs peuvent vous proposer.
N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des besoins autres que ceux-ci-dessous.*



FORMATIONS 100% Bienveillantes- Interactives- Originales-Sur mesure

Des formations métiers, commerciales et sécurité



Hôtellerie

- 🔔 L'accueil physique en hôtellerie
- 🔔 Gérer les réclamations
- 🔔 L'art du rebond à l'accueil
- 🔔 Gestion des plaintes et upselling
- 🔔 Accueil téléphonique
- 🔔 Accueillir en anglais
- 🔔 Motiver et fidéliser ses saisonniers

Boulangeries et pâtisseries

- 🔔 Les crèmes et les mousses & entremets
- 🔔 Les pâtes
- 🔔 Les gâteaux de soirées et petits fours
- 🔔 Les pièces montées
- 🔔 Le chocolat et moulages de pâques
- 🔔 Boulangerie
- 🔔 Pâtisserie sans gluten
- 🔔 Pâtisserie vegan
- 🔔 Hygiène alimentaire
- 🔔 Hygiène et entretien des locaux
- 🔔 Les allergènes
- 🔔 Prévention des risques

Restauration

- 🔔 Œnologie, crus des vins, techniques professionnelles de dégustation
- 🔔 Communication efficace en vue d'optimiser les ventes de vin en restauration
- 🔔 Mixologie au bar
- 🔔 Améliorer le service de restaurant
- 🔔 Gestion des achats en restauration
- 🔔 Les techniques d'accueil
- 🔔 Les prises de commandes
- 🔔 Les cuisines du monde
- 🔔 Les cuissons
- 🔔 Les accompagnements et garnitures
- 🔔 Les décorations culinaires
- 🔔 Cuisson basse température
- 🔔 Buffet cocktails salé/sucré/traiteur
- 🔔 Hygiène alimentaire
- 🔔 Hygiène et entretien des locaux
- 🔔 Les allergènes
- 🔔 Prévention des risques

La Ludo pédagogie au service de la formation

Des méthodes pédagogiques concrètes et participatives pour une efficacité éprouvée.

L'équipe des formateurs construit les modules avec un grand professionnalisme et reste vigilante à la bonne ambiance au sein des groupes tout au long des journées.

Ce contexte de bienveillance et de bonne humeur leur permet d'appliquer des méthodes **pédagogiques ludiques et fédératrices** gage d'un apprentissage dans la durée.

La ludopédagogie est au cœur de notre façon d'appréhender **autrement** la formation ; les jeux sont régulièrement utilisés pour faire passer les messages et mettre en avant des attitudes et comportements clés .

L'expérience nous montre que ce type d'animation reste plus longtemps dans les mémoires et permet de **faire évoluer dans la durée, les savoir-faire et savoir-être** des participants les rendant ainsi plus performants.

Pourquoi les jeux en formation ?

- 💡 Pour entretenir la concentration, l'intérêt pendant la formation
- 💡 Pour favoriser la mobilisation et l'implication de l'apprenant
- 💡 Pour favoriser la mémorisation
- 💡 Pour projeter les participants dans un univers rassurant, décontextualisé et sans jugement

Quels types d'animations avec le jeu ?

• Les ateliers dynamiques.

Généralement pratiqués en sous-groupes pour favoriser l'intelligence collective, les travaux en atelier partent d'une problématique qui doit être résolue par l'équipe sur une durée prédéterminée (d'où l'aspect dynamique car limité dans le temps). Le résultat des ateliers est ensuite présenté en groupe entier qui enrichit la démarche par des questions et/ou des propositions jusqu'à validations des solutions possibles pour la problématique.



• Les jeux de rôle et mises en situation.

Ils sont utilisés pour travailler sur le savoir-être des participants. Ces deux activités peuvent être filmées et analysées à chaud, puis à froid pour que la personne puisse avoir un regard externe sur elle-même. Bien entendu, tout se fait dans une ambiance constructive et bienveillante.

• Les « ice breakers », pour rompre la glace

Des jeux courts, dynamiques, pour introduire une nouvelle notion, ancrer un savoir ou créer une ambiance bienveillante.



Ludo-pédagogie : méthode d'apprentissage par le jeu.

La ludo pédagogie place les participants en situation d'expérimenter et d'analyser eux-mêmes la thématique en étant impliqués dans l'évènement.



Tarifs de nos interventions

Nous intervenons exclusivement sur des formations dites en « intra », c'est-à-dire pour une seule entreprise et pour des sessions allant de 1 à 12 participants.

Aussi nos tarifs sont calculés à la journée et non par personne.

D'autre part, notre particularité est de construire des parcours sur mesure, particulièrement adaptés aux problématiques de l'entreprise. Cette personnalisation demande un investissement en temps et en organisation et varie en fonction de ce qui nous est demandé. Le prix ne peut être déterminé a priori.

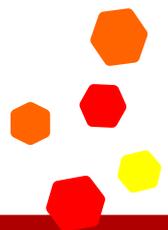
Vous trouverez ci-dessous nos l'éventail de nos tarifs par thème de formation :

Thématiques de formation

- Accueil, relation clients
- Communication relationnelle
- Négo/vente – développement commercial
- Efficacité professionnelle
- Développement personnel
- Management
- Ressources humaines, Éthique et droit

Tarifs pour une journée en intra « catalogue »*

Entre 1 200 et 1 500 €





Nos formateurs

Chez **MR FORMATION**, vous trouverez une équipe de formateurs compétents et passionnés par leur métier. Ils possèdent tous une expérience professionnelle solide et exercent le métier de formateur depuis plus de 5 ans (parfois même depuis plus de 20 ans !)

Ils adhèrent tous aux valeurs **MR FORMATION** : la bienveillance permet de mieux faire passer les messages, l'action aide à la mémorisation. Avec eux, vous allez vivre vos formations !

La qualité **MR FORMATION** :

Chaque formateur a été sélectionné pour ses compétences et son expérience.

Nous les auditions régulièrement afin de vérifier la qualité de leur prestation et le respect du cahier des charges

Une équipe de plus de 20 formateurs,



Valérie, RH,
management et
communication



Sylvie,
management et
accueil



Nelly,
management,
développement
personnel



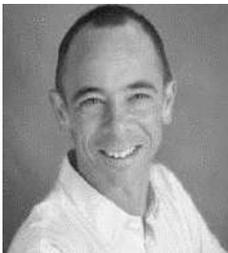
Halima, hygiène
alimentaire,
Gestion des risques



Nicolas,
bureautique,
informatique,
digital



Brigitte,
communication
management, accueil



Stéphane,
QVT et RSE



Florian, management,
ergonomie et dialogue
social



Agnès,
Gestion, finance
et comptabilité



Kathy,
éthique et droit



Georgia
RPS, qualité
de vie au
travail



Christine,
Développement
commercial,
management

Une équipe bienveillante, souple, experte, à votre écoute

MR FORMATION

SAS au capital de 5 000 €
5 RUE DE COPENHAGUE
13127 Vitrolles

SIRET : 913 113 296 00010
RCS Salon
Code NAF : 8559A

enregistré sous le numéro **93132013113** auprès du
préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état



Tous uniques, tous différents, notre politique handicap

Nous sommes tous Unique parce que différents. C'est ce qui fait notre richesse. Parfois cette différence fait que certaines choses deviennent un peu plus difficiles sans aide ou adaptation spécifique.

C'est pour cela que nous vous demandons de nous signaler lors du recueil de vos besoins si vous avez une difficulté ou un handicap particulier afin de valider notre capacité à y répondre ou nous permettre de pouvoir rechercher une solution extérieure pour vous aider à conduire votre projet. Si nous veillons attentivement à l'accès PMR dans les lieux où nous réalisons nos formations, à l'adaptation de nos supports et de nos animations aux personnes qui ont un léger déficit visuel ou auditif, il peut y avoir d'autres besoins qui nécessitent que nous soyons accompagnés.

Il existe en région PACA et Corse différentes solutions et aides

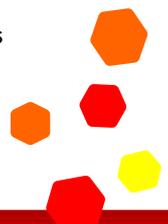
- 📍 pour les personnes en situation de handicap qui souhaitent conduire un projet professionnel et se former
- 📍 pour les entreprises qui souhaitent embaucher ou maintenir à son poste un travailleur en situation de handicap

La quasi-totalité des informations et contacts susceptibles de vous aider dans vos démarches est accessible sur le site de l'AGEFIPH (www.agefiph.fr)

- numéro national : 0800 11 10 09 de 9h à 18h
- Mail : paca@agefiph.asso.fr
- Adresse : Délégation Régionale PACA et Corse
Arteparc de Bachasson bâtiment B1
rue de la Carrière de Bachasson
13590 MEYREUIL
de 9.00 à 12.00 et 14.00 à 17.00 du Lundi au Vendredi

Les structures « CAP EMPLOI » existent dans plusieurs départements de la région ; elles pourront vous aider à construire votre projet.

Nous veillerons à trouver avec ces professionnels la meilleure solution pour vous accompagner et vous permettre de vous former dans les meilleures conditions possibles.



MR FORMATION

SAS au capital de 5 000 €
5 RUE DE COPENHAGUE
13127 Vitrolles

SIRET : 913 113 296 00010
RCS Salon
Code NAF : 8559A

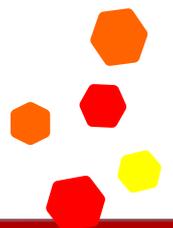
enregistré sous le numéro **93132013113** auprès du
préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état



Nos engagements



- Veiller à l'adéquation entre les contenus pédagogiques, les objectifs de la formation et les publics visés.
- Effectuer une adaptation continue de notre offre de formation.
- Proposer des actions de formation correspondant aux besoins des participants et personnaliser notre offre afin de l'intégrer dans le parcours de formation du stagiaire ainsi qu'à son projet professionnel.
- Apporter un accueil, un suivi et un accompagnement personnalisés et efficaces à chacun des participants.
- Veiller à toujours mobiliser les moyens humains et matériels les mieux adaptés à la qualité des prestations.
- Choisir avec soin les modalités pédagogiques et les profils de formateurs pour contribuer au développement optimal des compétences des participants.
- Être vigilant sur le maintien et le développement des compétences de ses formateurs.
- Proposer des formations répondant à la réalité du métier visé et aux besoins du secteur d'activité grâce à une veille régulière et performante.
- Recueillir, traiter et répondre aux remarques ou réclamations de nos interlocuteurs (participants, prescripteurs, financeurs).
- Mesurer systématiquement la qualité et l'impact de nos prestations dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue mais aussi partager ces évaluations avec l'ensemble de nos partenaires.
- Respecter les obligations légales et la réglementation en vigueur.
- Veiller à ce que nos pratiques s'inscrivent dans une démarche respectueuse du développement durable.



MR FORMATION

SAS au capital de 5 000 €
5 RUE DE COPENHAGUE
13127 Vitrolles

SIRET : 913 113 296 00010
RCS Salon
Code NAF : 8559A

enregistré sous le numéro **93132013113** auprès du
préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

Nous contacter

Pour nous rencontrer , pour organiser vos formations, vos séminaires, des journées de cohésion dans votre entreprise...

Ingénierie pédagogique et formations :

Brigitte MARTINEAU :

06.75.99.73.63

b.martineau@mrformation.fr

Administration développement commercial:

Loris VICHOT :

07.50.46.12.45

contact@mrformation.fr

