




FILIÈRE COMMERCE - VINS & SPIRITUEUX - IMMOBILIER

## CALENDRIER DES FORMATIONS 2018-2019

|          |  |             |       | 2018         |      |      |      | 2019         |              |      |      |     |      |       |      |
|----------|--|-------------|-------|--------------|------|------|------|--------------|--------------|------|------|-----|------|-------|------|
|          |  |             |       | SEPT         | OCT. | NOV. | DÉC. | JANV.        | FÉVR.        | MARS | AVR. | MAI | JUIN | JUIL. | AOUT |
| CPF      | FORMATIONS DIPLOMANTES (diplômes reconnus par l'Etat)                                      |             |       |              |      |      |      |              |              |      |      |     |      |       |      |
| Eligible | <b>GUCS Vins &amp; Spiritueux</b><br><i>(Gestionnaire d'Unité Commerciale Spécialisée)</i> | 11 mois     | 5600  |              |      |      |      |              | Rentrée : 19 |      |      |     |      |       |      |
| Eligible | <b>RDC</b><br><i>(Responsable de Développement Commercial)</i>                             | 4 à 6 mois  | 4900  | Rentrée : 12 |      |      |      | Rentrée : 14 |              |      |      |     |      |       |      |
| Eligible | <b>RDC Vins et Spiritueux</b>  | 4 à 10 mois | 5900  | Rentrée : 12 |      |      |      |              |              |      |      |     |      |       |      |
| Eligible | <b>RDC Immobilier</b>  | 4 à 6 mois  | 5 500 | Rentrée : 12 |      |      |      | Rentrée : 14 |              |      |      |     |      |       |      |

|  |   |     |     | 2018   |        |          |  | 2019 |          |  |  |       |  |  |  |
|--|---|-----|-----|--|--------|----------|--|------|----------|--|--|-------|--|--|--|
| <b>EN PARTENARIAT AVEC</b>  |   |     |     | <b>best@formation-lac.com / 05 56 79 51 15</b> |        |          |  |      |          |  |  |       |  |  |  |
|  | <b>Conseiller les bonnes associations Mets &amp; Vins</b>   | 3 j | 650 |  |        | 26-27-28 |  |      |          |  |  | 1-2-3 |  |  |  |
|  | <b>Les vins de Bordeaux</b>  | 1 j | 250 |  |        |          |  | 28   |          |  |  |       |  |  |  |
| <b>EN PARTENARIAT AVEC</b>  |   |     |     | <b>idae@formation-lac.com / 05 56 79 52 11</b> |        |          |  |      |          |  |  |       |  |  |  |
|  | <b>Home-staging</b>   | 2 j | 630 |  | 23-24  |          |  | 31   | 1        |  |  |       |  |  |  |
|  | <b>Logiciel AUTOCAD</b>   | 3 j | 950 |  | 4-5-12 |          |  |      | 25-26-27 |  |  |       |  |  |  |

Institut de Promotion Commerciale - Centre de Formation du Lac - 10 rue René Cassin - 33049 BORDEAUX CEDEX

Auréli LE MOULEC  
Tél. 05 56 79 52 01

[aurelie.lemoulec@formation-lac.com](mailto:aurelie.lemoulec@formation-lac.com)  
[ipc-bordeaux.com](http://ipc-bordeaux.com)



CCI BORDEAUX  
GIRONDE



| 2018 |      |      |      | 2019  |       |      |      |     |      |       |      |
|------|------|------|------|-------|-------|------|------|-----|------|-------|------|
| SEPT | OCT. | NOV. | DÉC. | JANV. | FÉVR. | MARS | AVR. | MAI | JUIN | JUIL. | AOUT |

CPF FORMATIONS CERTIFIANTES (certificats de la CCI Bordeaux Gironde)

COMMERCE / MARKETING

|          |   |     |                |    |             |       |  |  |       |       |          |       |  |  |
|----------|---|-----|----------------|----|-------------|-------|--|--|-------|-------|----------|-------|--|--|
| Eligible | Accompagner quotidiennement un collaborateur                            | 1 j | 190            |    |             |       |  |  |       | 25    |          |       |  |  |
| Eligible | Accueillir un nouveau collaborateur                                     | 1 j | 190            |    |             |       |  |  |       | 24    |          |       |  |  |
| Eligible | Adapter sa communication interpersonnelle                               | 4 j | 760            |    |             |       |  |  |       | 17-18 | 2-3      |       |  |  |
| Eligible | Analyser l'offre sur son marché   | 2 j | 380            |    |             |       |  |  |       | 14-15 |          |       |  |  |
| Eligible | Assurer une veille commerciale de la concurrence                        | 1 j | 190            |    |             |       |  |  | 21    |       |          |       |  |  |
| Eligible | Détecter les marchés et définir une stratégie et un plan de prospection | 5 j | 990            | 28 | 2-3<br>4-10 |       |  |  |       |       |          |       |  |  |
| Eligible | Fidéliser sa clientèle  | 2 j | 380            |    |             |       |  |  |       |       |          | 3-12  |  |  |
| Eligible | Gérer les stocks  | 2 j | 380            |    |             |       |  |  |       | 3-8   |          |       |  |  |
| Eligible | Gérer une situation relationnelle atypique                              | 2 j | 380            |    |             |       |  |  |       |       |          | 19-24 |  |  |
| Eligible | Identifier la demande sur son marché                                    | 2 j | 380            |    |             |       |  |  | 22    | 6     |          |       |  |  |
| Eligible | Intégrer l'omnicanal dans le commerce                                   | 2 j | 380            |    |             |       |  |  |       | 19-20 |          |       |  |  |
| Eligible | Le e-commerce   | 3 j | 570            |    |             |       |  |  |       |       |          | 4-5-6 |  |  |
| Eligible | Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face           | 3 j | 570            |    |             |       |  |  |       |       | 23-27-29 |       |  |  |
| Eligible | Maîtriser les techniques de merchandising                               | 2 j | 380            |    |             |       |  |  | 25-26 |       |          |       |  |  |
| Eligible | Maîtriser les techniques de promotion du produit/service                | 3 j | 570            |    |             |       |  |  | 27-28 | 1     |          |       |  |  |
|          | Mener une négociation commerciale (CCE)                                 | 5 j | Nous consulter |    |             |       |  |  |       |       |          |       |  |  |
| Eligible | Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections            | 3 j | 550            |    |             | 6-7-8 |  |  |       | 6-7-8 |          |       |  |  |
| Eligible | Organiser son temps et planifier son travail                            | 2 j | 380            |    |             |       |  |  |       | 16-23 |          |       |  |  |
| Eligible | Respecter la réglementation commerciale clients                         | 3 j | 570            |    |             |       |  |  |       |       | 28       | 13-18 |  |  |
| Eligible | Respecter le droit du travail applicable à son environnement            | 3 j | 570            |    |             |       |  |  |       | 29-30 | 6        |       |  |  |



| 2018 |      |      |      | 2019  |       |      |      |     |      |       |      |
|------|------|------|------|-------|-------|------|------|-----|------|-------|------|
| SEPT | OCT. | NOV. | DÉC. | JANV. | FÉVR. | MARS | AVR. | MAI | JUIN | JUIL. | AOUT |

MATIÈRES CERTIFIANTES (certificats de la CCI Bordeaux Gir)

| IMMOBILIER  | Organisme agréé et formations conformes aux obligations de la loi Alur (renouvellement de la carte professionnelle) |     |              |       |       |             |          |       |             |    |   |
|---|---|-----|--------------|-------|-------|-------------|----------|-------|-------------|----|---|
| Affichage obligatoire et blanchiment d'argent                       | 1 j   | 190 |              | 26    |       |             |          | 8     |             |    |   |
| Approche du syndic de copropriété                                   | 2 j   | 380 |              |       |       |             |          |       | 5-12        |    |   |
| Diagnostics immobiliers   | 1 j   | 190 |              |       |       |             |          |       | 9           |    |   |
| Du mandat au compromis (niveau 1)                                   | 1 j   | 190 | 17           |       |       |             |          |       |             |    |   |
| Du mandat au compromis (niveau 2)                                   | 2 j   | 380 |              |       | 9-16  |             |          | 13-15 |             |    |   |
| Expertise Immobilière   | 1 j   | 190 |              |       |       |             |          |       |             |    |   |
| Gestion locative  | 4 j   | 760 |              |       |       | 11-12-13-14 |          |       | 23-24-29-30 |    |   |
| La digitalisation de l'immobilier                                   | 1 j   | 190 |              |       |       |             |          |       | 28          |    |   |
| La gestion du temps et des priorités                                | 1 j   | 190 |              |       |       |             |          |       |             | 17 |   |
| Le cadre légal de la gestion locative après les lois MACRON et ALUR | 1 j   | 190 |              |       |       | 11          |          |       | 23          |    |   |
| Le cadre légal de la transaction après les lois MACRON et ALUR      | 1 j   | 190 |              |       |       |             |          | 1     | 8           | 27 | 3 |
| Le compromis  | 1 j   | 190 |              |       | 16    |             |          | 15    |             |    |   |
| Le mandat   | 1 j   | 190 |              |       | 9     |             |          | 13    |             |    |   |
| Le mandat exclusif  | 1 j   | 190 |              |       |       |             |          |       |             |    | 1 |
| Les attentes des acquéreurs   | 1 j   | 190 |              |       |       |             |          |       |             | 24 |   |
| Les baux commerciaux et professionnels                              | 2 j   | 380 |              |       |       | 3-4         |          | 4-5   |             |    |   |
| Les différents types de vente (niveau 1)                            | 1 j   | 190 |              |       | 22    |             |          | 22    |             |    |   |
| Les différents types de vente (niveau 2)                            | 2 j   | 380 |              | 17-18 | 21-22 |             |          |       | 15-16       |    |   |
| Pathologie du bâtiment  | 1 j   | 190 |              |       |       |             | 11       | 29    |             |    |   |
| Patrimoine Bordelais  | 1 j   | 190 |              |       |       |             |          |       | 26          |    |   |
| Prospection de mandat   | 1 j   | 190 |              |       | 5     |             |          | 11    |             |    |   |
| Transaction et Accès à la propriété                                 | 4 j   | 760 | 3-4<br>10-11 |       |       |             |          |       |             |    |   |
| Transaction et Investisseurs  | 3 j   | 570 |              |       |       |             | 28-29-30 |       |             |    |   |
| Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA)                             | 1 j   | 190 |              |       |       |             |          |       |             | 19 |   |

A PA

\* Lieu de formation : à Arcachon  
\*\* Lieu de formation : à Langon

Institut de Promotion Commerciale - Centre de Formation du Lac - 10 rue René Cassin - 33049 BORDEAUX CEDEX



Aurélie LE MOULEC  
Tél. 05 56 79 52 01

aurelie.lemoulec@formation-lac.com  
ipc-bordeaux.com





| 2018 |      |      |      | 2019  |       |      |      |     |      |       |      |
|------|------|------|------|-------|-------|------|------|-----|------|-------|------|
| SEPT | OCT. | NOV. | DÉC. | JANV. | FÉVR. | MARS | AVR. | MAI | JUIN | JUIL. | AOUT |

CPF FORMATIONS CERTIFIANTES (certificats de la CCI Bordeaux Gironde)

**COMMERCE INTERNATIONAL DES VINS & SPIRITUEUX**

|          |   |     |      |  |       |                      |  |             |          |       |           |  |  |  |
|----------|---|-----|------|--|-------|----------------------|--|-------------|----------|-------|-----------|--|--|--|
| Eligible | Appliquer le processus d'achats à l'international                                 | 3 j | 550  |  |       |                      |  |             |          | 6-7-8 |           |  |  |  |
| Eligible | Approche export (français-anglais)  | 4 j | 950  |  |       |                      |  |             |          |       | 8-9-10-11 |  |  |  |
| Eligible | Approche export spécifique Amérique du Sud (français)                             | 2 j | 350  |  |       |                      |  | 23-24       |          |       |           |  |  |  |
| Eligible | Assurer le suivi commercial des clients/partenaires à l'international (français)  | 3 j | 550  |  |       |                      |  | 25          | 6-8      |       |           |  |  |  |
| Eligible | Les incoterms   | 2 j | 350  |  |       | 14-15                |  |             |          | 11-12 |           |  |  |  |
| Eligible | Opérations logistiques, douanières et financières                                 | 7 j | 1300 |  |       | 19-20-21-22-26-27-28 |  |             |          |       |           |  |  |  |
| Eligible | Constituer un réseau de clients/partenaires à l'international                     | 3 j | 550  |  |       |                      |  |             | 25       | 1-4   |           |  |  |  |
| Eligible | Elaborer et budgétiser un plan d'actions commerciales à l'international           | 3 j | 550  |  | 25-26 | 5                    |  |             |          |       |           |  |  |  |
| Eligible | Gérer l'équipe commerciale à l'international et développer son efficacité         | 3 j | 550  |  |       |                      |  |             | 26-27-28 |       |           |  |  |  |
| Eligible | Négocier des opérations internationales en zone Asie-Pacifique (français-anglais) | 5 j | 990  |  |       |                      |  | 28-29-30-31 | 1        |       |           |  |  |  |

**VINS / BIERES / SPIRITUEUX**

|          |  |     |                |  |    |  |  |  |  |    |            |    |  |  |
|----------|--|-----|----------------|--|----|--|--|--|--|----|------------|----|--|--|
| Eligible | Approche oenotourisme                            | 2 j | 380            |  |    |  |  |  |  | 28 | 4          |    |  |  |
|          | Découverte des spiritueux                        | 1 j | 90             |  |    |  |  |  |  |    |            | 17 |  |  |
|          | Dématérialisation de la DMS - Pro Douane         | 1 j | 190            |  |    |  |  |  |  |    | 29         |    |  |  |
|          | Itinéraire Assistant(e) Viti-vinicole            | 5 j | 990            |  |    |  |  |  |  |    | 4-5-8-9-10 |    |  |  |
|          | Découverte de La bière - "Niveau 1 - Beer Lover" | 1 j | 150            |  | 17 |  |  |  |  |    |            | 11 |  |  |
|          | Découverte du Saké                               | 1 j | 150            |  |    |  |  |  |  |    | 26         |    |  |  |
|          | Wine Study Tour                                  | 5 j | Nous consulter |  |    |  |  |  |  |    |            |    |  |  |