

FILIÈRE COMMERCE - VINS & SPIRITUEUX - IMMOBILIER

CALENDRIER DES FORMATIONS 2018-2019

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

				2018				2019							
EN PARTENARIAT AVEC				best@formation-lac.com / 05 56 79 51 15											
	Conseiller les bonnes associations Mets & Vins	3 j	650			26-27-28					1-2-3				
	Les vins de Bordeaux	1 j	250					28							
EN PARTENARIAT AVEC				idae@formation-lac.com / 05 56 79 52 11											
	Home-staging	2 j	630		23-24			31	1						
	Logiciel AUTOCAD	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
ipc-bordeaux.com





2018				2019							
SEPT	OCT.	NOV.	DÉC.	JANV.	FÉVR.	MARS	AVR.	MAI	JUIN	JUIL.	AOÛT

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 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.	AOÛT

FORMATION CERTIFIANTES (certificats de la CCI Bordeaux Girc

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		20
Prospection de mandat	1 j	190			5				11		
Transaction et Accès à la propriété	4 j	760	3-4 10-11								
Transaction et Investisseurs	3 j	570					28-29-30				
Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA)	1 j	190								19	

* 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



CCI BORDEAUX
GIRONDE

