



Catalogue de formations

ÉDITION 2025



Former pour transformer !

TROUVER UNE FORMATION

Sommaire

SOMMAIRE	2
ÉDITORIAL	3
QUI SOMMES-NOUS ?	4
NOS AVANTAGES	5
MOYENS TECHNIQUES ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES	6
POLITIQUE HANDICAP	7
NOS FORMATIONS	8
ILS NOUS FONT CONFIANCE	9
LANCEMENT ET DÉVELOPPEMENT D'UN COMMERCE DE PROXIMITÉ	10
Définition de l'offre	11
Parcours client	12
Promouvoir l'offre	13
Recrutement Et fidéliser son équipe	14
Gestion des plannings	15
La boîte à outils du gestionnaire :	16
– Gestion des stocks	17
– Mieux se connaître pour mieux manager	18
– Gestion des plannings	19
LES MODES DE CONSOMMATION ET LA CLIENTÈLE	20
Expérience client	21
Marketing : augmenter son chiffre d'affaires par des opérations commerciales percutante	22
Fidéliser la clientèle malgré l'inflation	23
MANAGEMENT	24
Se connaître en tant que manager	25
Connaître ses collaborateurs et les accompagner	26
Créer de la cohésion petite est grande entreprise	27
Faire évoluer son équipe	28
Prévenir des risques professionnels	29
CONCEPTION DIGITALE	30
Formation : concevoir une action pédagogique digitale	31
Support pédagogique : créer des contenus attractifs et efficaces	32
Support d'évaluation : créer et digitaliser ses évaluations	33
Évaluer la satisfaction en formation	34
Accompagnement à l'utilisation du digital	35

Éditorial

LA FORMATION PROFESSIONNELLE, INCITATEUR DE CHANGEMENT PUISSANT ET EFFICACE.

Notre monde traverse une période de transformation significative... Alors que le rythme des changements s'intensifie et que les compétences deviennent rapidement obsolètes, la transformation numérique soulève des défis sans précédent. De plus, l'évolution du marché du travail et des événements inattendus tels que la crise sanitaire a redéfinis les règles du jeu. Devenir ou demeurer une entreprise apprenante est essentiel pour accroître sa compétitivité et sa capacité à envisager l'avenir.

DONNER L'IMPULSION.

La crise Covid-19 a mis en lumière la place primordiale qu'occupe le capital humain dans le maintien et le développement de la performance des entreprises.

En 2025, james & co. média-tion renforce son engagement pour vous permettre d'aborder sereinement le futur tout en apportant des réponses efficaces et concrètes à vos besoins d'aujourd'hui, voilà notre ambition.

Nos formations sont proposées en présentiel, à distance ou en format hybride. Les actions de formation décrites dans ce catalogue s'appuient sur une ingénierie pédagogique qui prend en compte les besoins, les contraintes et les projets de tous types de profil.



PRÉSENTATION

Qui sommes-nous ?

Fort de mes expériences dans les secteurs de la distribution et de la formation, j'ai décidé de créer cette entreprise afin de répondre efficacement aux besoins des petites entreprises et des particuliers.

NOS VALEURS

- La collaboration
- La transparence
- L'engagement

NOS ENGAGEMENTS

- Écouter et accompagner dans la définition des besoins
- Formaliser des objectifs concrets
- Personnaliser l'offre de formation et d'accompagnement
- Recherche continue de la satisfaction client

" Vous donner accès à la formation par des supports et des méthodes dynamiques et accessibles, quelque soit votre profil. "

James Paul - Fondateur



10

ANS D'EXPÉRIENCE

10

THÈMES DE FORMATION

120

APPRENANTS FORMÉS EN 2024

95%

DE SATISFACTION

5

FORMATEURS EXPERTS

UNE INGÉNIERIE DE FORMATION PERFORMANTE ET DE QUALITÉ

Nos avantages

Veille réglementaire

Professionnelle de la formation, notre équipe s'appuie sur une veille réglementaire, menée en lien étroit avec la législation sur la formation professionnelle pour offrir à nos clients des services de qualité.

Réactivité

Les attentes et réactions individuelles sont mesurées et intégrées, avant, pendant et après la formation. Toutes nos formations font l'objet d'un questionnaire d'évaluation en fin de session. L'analyse de ces résultats nous permet d'améliorer nos services et la satisfaction de nos clients.

Formateurs experts

Notre équipe pédagogique est formée de collaborateurs, consultants sélectionnés méticuleusement pour leur expertise professionnelle et leurs compétences pédagogiques. Nos formations certifiantes et/ou préparant à une certification sont dispensées par des formateurs experts

Pédagogie innovante

Nos formations sont en constante évolution, régulièrement mises à jour elles répondent aux nouveaux besoins des entreprises en termes d'innovation et d'évolution. Intégrer le e-learning et le distanciel dans nos parcours semble incontournable aujourd'hui. En fonction des préférences d'apprentissage et des objectifs de chacun, disposer de parcours individualisés, adaptés au rythme de tous, est un gage de souplesse et un accélérateur de performance.

Prix

James & co. média-tion c'est l'assurance de la qualité à des prix très concurrentiels.



NOS ÉQUIPEMENTS & ORGANISATION

Moyens techniques et modalités pédagogiques

ÉQUIPEMENTS DES SALLES INFORMATIQUES

- 5 postes stagiaires écrans 19 à 22' et 1 poste formateur en réseau
- Un logiciel de présentation, de suivi et assistance stagiaires
- Les dernières versions des logiciels sur lesquels sont formés les stagiaires (possibilité d'adapter l'environnement de travail à la demande de l'entreprise).
- Périphériques : imprimante, webcam, haut-parleurs, micro-casques...
- Accès internet wifi
- Tableau blanc ou paper-board

ÉQUIPEMENTS DES SALLES DE RÉUNION

- Table de conférence
- Grand écran de projection
- Vidéoprojecteur
- Paper-board
- Tableau blanc

L'aménagement des salles et l'équipement ont été pensés pour offrir les meilleures conditions d'apprentissage.

NOS MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Chaque formation s'organise qu'elle soit en présentiel et/ou en distanciel autour d'une alternance de séquences théoriques et pratiques :

- Exercices d'application par des études de cas réels, QCM ou questions ouvertes réalisés en séances de travail individuelles ou en petits groupes
- Mises en situation professionnelle sous forme de jeux de rôles
- Études et analyses de documents réglementaires ou techniques
- Retours et partage d'expériences de situations rencontrées...

Nos formateurs sont reconnus dans notre processus de recrutement, pour leurs qualités, leurs expériences professionnelles et leur expertise. Ils maintiennent leurs connaissances en continu dans leur domaine d'activité.

James & Co.média s'engage avec un processus évaluatif complet de la réussite des objectifs de la formation :

- Recueil écrit et oral des a entes
- Feed-back tout au long de la formation
- Évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Bilan oral de la formation et un questionnaire de satisfaction
- Compte-rendu individuel du formateur (envoyé à l'établissement sur demande)

Chaque client dispose d'un interlocuteur pour échanger à tout moment sur l'ingénierie de la formation, les objectifs, les modalités de réalisation et d'organisation, les conclusions de la formation.

LES RESSOURCES DOCUMENTAIRES

Selon le programme de la formation :

- Copie des documents pédagogiques et des exercices sur les clés USB des stagiaires.
- Un support de cours (souvent au format pdf) est fourni
- Des liens vers des sites web spécifiques sont communiqués par les formateurs pour maintenir les compétences et connaissances

Politique handicap

James & co média-tion mobilise ses collaborateurs, et ses outils pour adapter les moyens de la formation et ainsi accueillir, accompagner ou former les publics en situation de handicap. Par ailleurs, un référent handicap est identifié au sein de chaque site de formation. Une question supplémentaire à propos de l'accessibilité des personnes en situation de handicap ? Contactez nos référents Handicap :

M PAUL James

Jamespaul@comedia-tion.com

Tel : 0748345170

COMMENT ÇA FONCTIONNE

Nos formations

INTER-ENTREPRISES

Ce sont des formations au programme défini qui rassemblent des participants issus d'entreprises différentes.

Ces actions permettent de développer ses connaissances tout en partageant ses points de vue et son expérience avec des pairs. Pour une entreprise, l'INTER est particulièrement adapté à la formation d'une seule personne ou d'un très petit effectif.

Se déroulant en petits groupes afin de favoriser une pédagogie participative, ces formations sont particulièrement adaptées pour des inscriptions individuelles. Nous garantissons le déroulement des sessions à partir de 4 participants. Notre équipe se tient à votre disposition pour vous informer sur le contenu et le déroulement de la formation mais également pour vous accompagner dans la préparation de votre venue (possibilités de restauration et d'hébergement, accès...).

Vous pouvez planifier la formation à partir d'un calendrier existant

INTRA-ENTREPRISES

Elles sont réalisées à votre demande, dans le but de diffuser des méthodes et des outils communs auprès de vos équipes. Elles peuvent être réalisées à partir d'une formation présentée sur notre catalogue ou sur mesure en fonction de vos besoins et de votre contexte professionnel.

Nous pouvons organiser un RDV téléphonique avec le consultant/formateur. Cet échange est un moment privilégié dans la relation de confiance que nous construisons avec nos clients. Il permet d'établir un programme complet et spécifique à vos enjeux.

Vous pouvez ainsi nous soumettre des cas concrets que vous souhaitez traiter durant la formation.

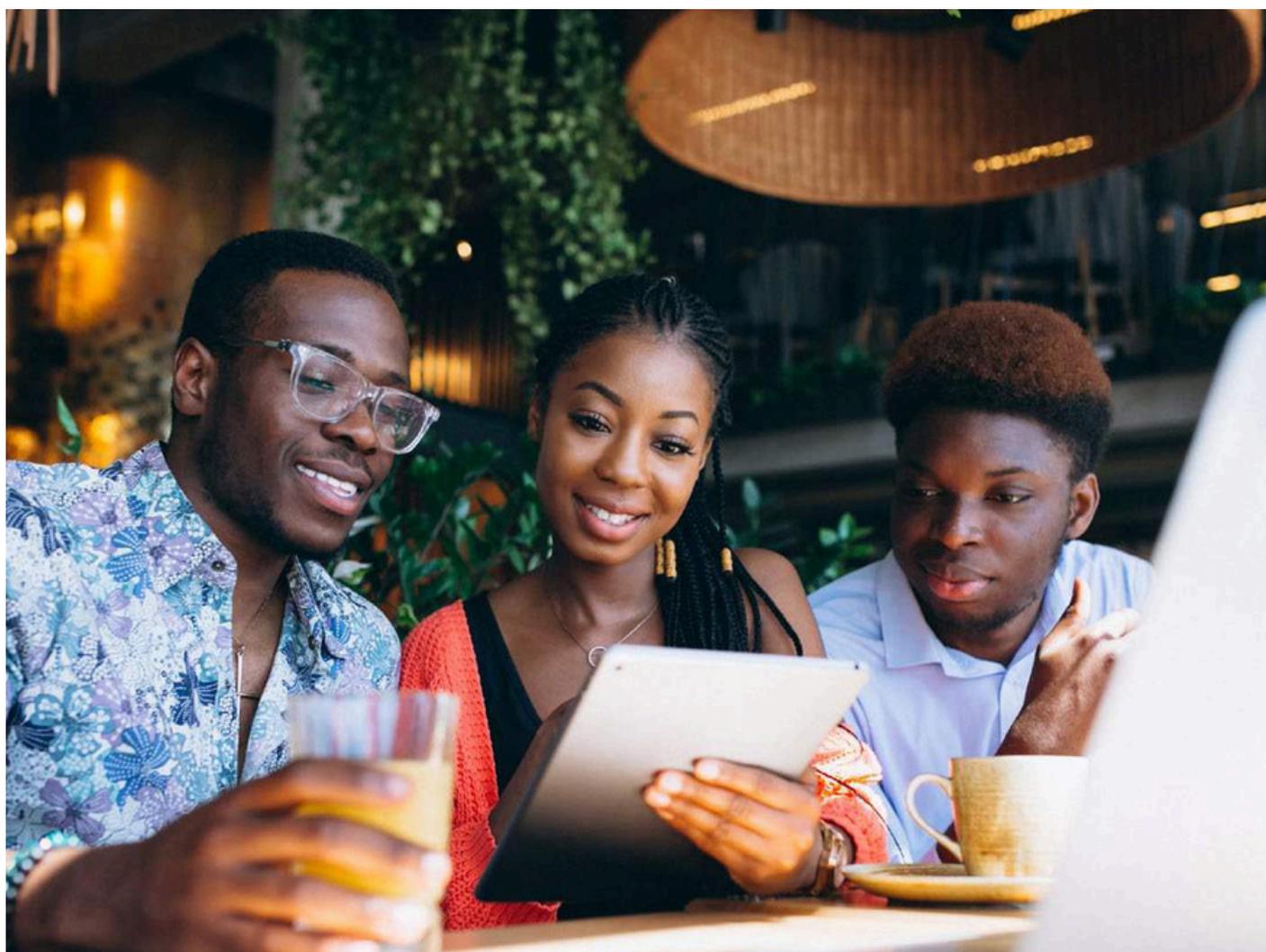
Pour mieux répondre à vos attentes et améliorer la qualité de notre collaboration, Stratégie Formation vous accompagne dans vos démarches :

- Décrire le contexte institutionnel de la commande
- Énoncer les objectifs généraux attendus
- Définir le programme de formation
- Cibler le public
- Formuler les délais et conditions de réalisation

Chez vous, dans notre centre ou dans toute autre salle de formation à votre convenance.

Vous choisissez la date de votre formation. Le programme peut être adapté à votre contexte et modifié en fonction de vos attentes.

Dans le respect des règles d'hygiène et de distanciation, vous accueillir et vous offrir un cadre confortable, agréable (pauses organisées (boissons chaudes et froides, viennoiseries, encas), entièrement équipé, est essentiel pour que vous puissiez profiter des bénéfices de la formation.



NOS CLIENTS

Ils nous font confiance



Lancement et développement d'un commerce de proximité

DÉFINITION DE L'OFFRE	12
PARCOURS CLIENT	13
PROMOUVOIR L'OFFRE	14
RECRUTEMENT ET FIDÉLISER SON ÉQUIPE	15
GESTION DES PLANNINGS	16
LA BOÎTE À OUTILS DU GESTIONNAIRE :	
–GESTION DES STOCKS	17
–MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX MANAGER	18
–OUTILS D'ANALYSE, DES K. P.I	19

• Modalités pédagogiques possibles : présentiel ou distanciel



Définition de l'offre

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Comprendre les spécificités du commerce de proximité
- Définir une offre commerciale cohérente et différenciante
- Identifier les besoins et attentes de la clientèle locale
- Structurer son assortiment produit / service
- Poser les bases d'un positionnement stratégique clair

PROGRAMME

- Panorama du commerce de proximité
- Analyse de la clientèle cible
- Élaboration de la promesse commerciale
- Construction de l'offre produit / service
- Positionnement et différenciation
- Étude de la concurrence locale

🕒 21H - 3 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'un commerce de proximité

ÉVALUATION

- Exercices pratiques basés sur des cas réels de commerce
- Travaux individuels : diagnostic et définition d'une offre
- Questionnaire de positionnement
- Évaluation de fin de formation : QCM
- Bilan personnalisé des acquis
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Parcours client

Comprendre et optimiser l'expérience d'achat

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Cartographier le parcours client
- Identifier les points de contact clés
- Améliorer l'accueil et la relation client
- Créer une expérience client différenciante
- Fidéliser par la qualité de service

PROGRAMME

- Définition du parcours client
- Points de contact et moments de vérité
- Les leviers de satisfaction client
- Outils de mesure et indicateurs de suivi
- Actions d'amélioration continue

🕒 21H - 3 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente

PRÉ-REQUIS

- Avoir un projet de création ou de développement d'un commerce de proximité
- Avoir une activité en lien direct avec des clients

ÉVALUATION

- Études de cas clients
- Mises en situation
- Questionnaire de positionnement
- QCM de fin de formation
- Bilan individuel des compétences
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Promouvoir l'offre

Déployer une stratégie de communication commerciale efficace

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Mettre en valeur son offre produit/service
- Concevoir des actions de communication ciblées
- Choisir les bons canaux de diffusion
- Organiser une animation commerciale efficace
- Suivre les résultats des actions

PROGRAMME

- Bases de la communication commerciale
- Ciblage client et message clé
- Supports de communication (print / digital)
- Réseaux sociaux et visibilité locale
- Plan d'actions commerciales
- Évaluation de l'efficacité

 7H - 1 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente

PRÉ-REQUIS

- Avoir un projet de création ou de développement d'un commerce de proximité
- Avoir défini une offre produit ou service

ÉVALUATION

- Études de cas pratiques
- Élaboration d'un mini-plan de communication
- Questionnaire de positionnement
- QCM final
- Bilan des compétences acquises
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Recruter et fidéliser son équipe

Construire une équipe performante et engagée

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Identifier ses besoins en personnel
- Conduire un processus de recrutement efficace
- Intégrer un nouveau collaborateur
- Mettre en place des leviers de motivation
- Fidéliser ses employés

PROGRAMME

- Préparation du recrutement
- Entretien et sélection des candidats
- Intégration et formation des nouveaux arrivants
- Management participatif et motivation
- Gestion des carrières et fidélisation

🕒 14H - 2 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente

PRÉ-REQUIS

Être en position de recruter ou
d'encadrer une équipe

ÉVALUATION

- Jeux de rôles et simulations d'entretien
- Études de cas
- Questionnaire de positionnement
- QCM de fin de session
- Bilan des compétences acquises
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Gestion des plannings

Organiser le travail pour une meilleure performance collective

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Organiser les horaires en fonction des besoins de l'activité
- Anticiper les absences et contraintes
- Assurer l'équité entre collaborateurs
- Maîtriser les outils de planification
- Réagir en cas d'imprévus

PROGRAMME

- Analyse des besoins de l'activité
- Méthodes de répartition des horaires
- Outils numériques de gestion des plannings
- Communication autour des plannings
- Gestion des aléas (absences, retards, pics d'activité)

🕒 14H - 2 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente

PRÉ-REQUIS

Être amené à planifier le travail
d'une équipe

ÉVALUATION

- Exercices de création de plannings
- Simulations de cas imprévus
- Questionnaire de positionnement
- QCM final
- Évaluation des acquis
- Questionnaire de satisfaction à chaud

La boîte à outils du gestionnaire

Gestion des stocks

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Comprendre les enjeux d'une bonne gestion des stocks
- Mettre en place un suivi rigoureux des entrées et sorties
- Adapter les niveaux de stock selon l'activité
- Réduire les ruptures et les surstocks
- Utiliser des outils simples de gestion

PROGRAMME

- Les fondamentaux de la gestion des stocks
- Typologie des stocks et rotation
- Méthodes de suivi (FIFO, LIFO, inventaires)
- Seuils de réapprovisionnement
- Outils de pilotage simples (tableaux Excel, logiciels)

🕒 21H - 3 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente

PRÉ-REQUIS

Être responsable d'un espace de vente, de stockage ou en avoir le projet

ÉVALUATION

- Études de cas pratiques
- Mise en situation avec tableaux de gestion
- Questionnaire de positionnement
- QCM final
- Bilan des compétences acquises
- Questionnaire de satisfaction à chaud

La boîte à outils du gestionnaire

Mieux se connaître pour mieux manager

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Identifier son style de management
- Mieux comprendre ses réactions et celles des autres
- Adapter sa communication aux profils de ses collaborateurs
- Gérer les tensions et les désaccords
- Développer une posture de leader bienveillant

PROGRAMME

- Auto-diagnostic du style managérial
- Bases de la communication interpersonnelle
- Typologies de personnalités (test DISC, couleurs, etc.)
- Gestion des émotions et des conflits
- Mise en pratique : management situationnel

🕒 21H - 3 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente,
Managers, Responsables d'équipe,
Chefs de service

PRÉ-REQUIS

Aucune expérience managériale
requis, mais un poste en lien avec
la gestion humaine

ÉVALUATION

- Auto-évaluations et tests de personnalité
- Jeux de rôles et retours d'expérience
- Questionnaire de positionnement
- Évaluation finale : QCM
- Bilan individuel
- Questionnaire de satisfaction à chaud

La boîte à outils du gestionnaire

Outils d'analyse & K.P.I

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Comprendre l'importance des indicateurs de performance (KPI)
- Choisir les bons indicateurs en fonction de son activité
- Suivre et analyser les résultats opérationnels
- Prendre des décisions éclairées grâce aux données
- Créer des tableaux de bord simples

PROGRAMME

- Qu'est-ce qu'un KPI ?
- Choix des indicateurs par objectif (ventes, RH, stock, qualité...)
- Méthodes de collecte et de suivi des données
- Outils de reporting (Excel, Google Sheets)
- Interprétation des résultats et plan d'action

🕒 21H - 3 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente,
Managers, Responsables d'équipe,
Chefs de service

PRÉ-REQUIS

Aucune expérience managériale
requis, mais avoir une activité
nécessitant un suivi de
performance

ÉVALUATION

- Cas pratiques de calcul et d'interprétation
- Création d'un tableau de bord personnalisé
- Questionnaire de positionnement
- QCM de fin de formation
- Bilan individuel
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Les modes de consommation et la clientèle

EXPÉRIENCE CLIENT	21
MARKETING : AUGMENTER SON CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DES OPÉRATIONS COMMERCIALES PERCUTANTE	22
FIDÉLISER LA CLIENTÈLE MALGRÉ L'INFLATION	23

• Modalités pédagogiques possibles : présentiel ou distanciel



Les modes de consommation et la clientèle

Expérience client

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Comprendre les attentes actuelles des consommateurs
- Créer un parcours client fluide et agréable
- Mettre en œuvre des actions pour marquer positivement l'expérience d'achat
- Impliquer l'équipe dans la qualité de service
- Mesurer et améliorer en continu l'expérience client

PROGRAMME

- Tendances des modes de consommation
- Parcours client : de l'accueil à l'après-vente
- Les clés d'une expérience client réussie
- Rôle du personnel et posture de service
- Outils d'évaluation et retours clients

🕒 21H - 3 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente,
Managers, Responsables d'équipe,
Chefs de service

PRÉ-REQUIS

Être en contact avec des clients ou gérer un espace de vente

ÉVALUATION

- Mises en situation et jeux de rôles
- Études de cas sur des parcours client
- Questionnaire de positionnement
- QCM final
- Bilan des compétences acquises
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Les modes de consommation et la clientèle

Marketing : augmenter son chiffre d'affaires par des opérations commerciales percutantes

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Concevoir des actions commerciales adaptées à sa cible
- Créer des offres attractives et rentables
- Choisir les bons canaux de communication
- Organiser une opération commerciale de A à Z
- Suivre et mesurer l'impact des actions

PROGRAMME

- Comportement d'achat des clients
- Typologie des opérations commerciales (promo, ventes flash, événements...)
- Élaboration d'une offre promotionnelle
- Communication autour de l'opération
- Bilan de performance : chiffres clés et retours clients

🕒 21H - 3 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente,
Managers, Responsables d'équipe,
Chefs de service

PRÉ-REQUIS

Avoir un catalogue d'offres ou des produits à vendre

ÉVALUATION

- Élaboration d'un mini-plan marketing
- Mise en pratique sur un cas concret
- Questionnaire de positionnement
- QCM de fin de formation
- Évaluation individuelle
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Les modes de consommation et la clientèle

Fidéliser la clientèle malgré l'inflation

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Comprendre l'impact de l'inflation sur le comportement des clients
- Maintenir la relation client dans un contexte économique tendu
- Mettre en place des actions de fidélisation à moindre coût
- Travailler sur la valeur perçue et la confiance
- Renforcer l'attachement à la marque ou au commerce

PROGRAMME

- Les nouveaux réflexes des consommateurs
- La fidélité en temps de crise : leviers et freins
- Programmes de fidélité simples et efficaces
- Relation client personnalisée et proximité
- Offrir de la valeur sans baisser les prix

🕒 21H - 3 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente,
Managers, Responsables d'équipe,
Chefs de service

PRÉ-REQUIS

Aucun

ÉVALUATION

- Études de cas : stratégies anti-inflation
- Construction d'un plan de fidélisation
- Questionnaire de positionnement
- QCM de fin de formation
- Bilan individuel
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Management

SE CONNAÎTRE EN TANT QUE MANAGER	25
CONNAÎTRE SES COLLABORATEURS ET LES ACCOMPAGNER	26
CRÉER DE LA COHÉSION PETITE EST GRANDE ENTREPRISE	27
FAIRE ÉVOLUER SON ÉQUIPE	28
PRÉVENIR DES RISQUES PROFESSIONNELS	29

• Modalités pédagogiques possibles : présentiel ou distanciel



Management

Se connaître en tant que manager

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Identifier son style de management
- Prendre conscience de son impact sur l'équipe
- Comprendre ses points forts et ses axes d'amélioration
- Adopter une posture alignée avec ses valeurs
- Gagner en assurance dans son rôle de manager

PROGRAMME

- Auto-diagnostic de posture managériale
- Typologies de management
- Valeurs personnelles et éthique professionnelle
- Leadership et assertivité
- Plan de développement personnel

🕒 21H - 3 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente,
Managers, Responsables d'équipe,
Chefs de service

PRÉ-REQUIS

Occuper ou viser un poste à
responsabilité managériale

ÉVALUATION

- Tests d'auto-positionnement
- Jeux de rôle et débriefings
- QCM de fin de formation
- Bilan individuel
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Management

Connaître ses collaborateurs et les accompagner

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Mieux connaître les profils et besoins des collaborateurs
- Adapter son accompagnement managérial
- Fixer des objectifs motivants et atteignables
- Identifier les leviers d'engagement individuel
- Construire une relation de confiance et de proximité

PROGRAMME

- Identifier les talents et motivations individuelles
- L'écoute active et le feedback constructif
- Management individualisé : outils et postures
- Suivi et accompagnement au quotidien
- Les entretiens clés (intégration, évaluation, recadrage)

🕒 21H - 3 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente,
Managers, Responsables d'équipe,
Chefs de service

PRÉ-REQUIS

Gérer ou encadrer une équipe

ÉVALUATION

- Études de cas
- Simulation d'entretien
- Questionnaire de positionnement
- QCM final
- Bilan individuel
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Management

Créer de la cohésion – Petite et grande entreprise

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Créer un esprit d'équipe fédérateur
- Favoriser l'entraide et l'intelligence collective
- Identifier les freins à la cohésion
- Mettre en place des temps collectifs efficaces
- Adapter sa stratégie de cohésion à la taille de la structure

PROGRAMME

- Fondamentaux de la cohésion d'équipe
- Outils pour renforcer les liens interpersonnels
- Célébration, reconnaissance, rituels collectifs
- Cohésion à distance ou multi-sites
- Plans d'action adaptés TPE / PME / Grandes structures

🕒 14H - 2 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente,
Managers, Responsables d'équipe,
Chefs de service

PRÉ-REQUIS

Gérer ou encadrer une équipe

ÉVALUATION

- Travaux de groupe
- Construction d'un plan de cohésion
- QCM de validation
- Évaluation individuelle
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Management

Faire évoluer son équipe

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Identifier les potentiels et besoins de formation de son équipe
- Mettre en place un plan de montée en compétences
- Valoriser et motiver par la progression
- Accompagner les évolutions de poste ou de responsabilités
- Conduire un entretien professionnel

PROGRAMME

- Études de cas concrets
- Simulations d'entretiens
- QCM de fin de formation
- Bilan individuel des acquis
- Questionnaire de satisfaction à chaud

🕒 14H - 2 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente,
Managers, Responsables d'équipe,
Chefs de service

PRÉ-REQUIS

Manager une équipe ou être en charge des ressources humaines

ÉVALUATION

- Travaux de groupe
- Construction d'un plan de cohésion
- QCM de validation
- Évaluation individuelle
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Management

Prévenir les risques professionnels

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Identifier les risques professionnels (physiques, psychiques, organisationnels)
- Sensibiliser son équipe à la prévention
- Mettre en place des actions concrètes de prévention
- Contribuer à la qualité de vie au travail
- Respecter le cadre réglementaire

PROGRAMME

- Panorama des risques professionnels
- Outils de repérage et d'analyse (DUERP, RPS...)
- Prévention des troubles musculosquelettiques, stress, burn-out
- Communication et sensibilisation d'équipe
- Démarches QVT et obligations légales

🕒 14H - 2 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprise,
Commerçants, Porteurs de projet,
Responsables de point de vente,
Managers, Responsables d'équipe,
Chefs de service

PRÉ-REQUIS

Manager une équipe ou être en charge des ressources humaines

ÉVALUATION

- Cas pratiques et analyse de situations
- Élaboration d'un mini-plan de prévention
- QCM réglementaire
- Bilan des acquis
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Conception digital

FORMATION : CONCEVOIR UNE ACTION PÉDAGOGIQUE DIGITALE	31
SUPPORT PÉDAGOGIQUE : CRÉER DES CONTENUS ATTRACTIFS ET EFFICACES	32
SUPPORT D'ÉVALUATION : CRÉER ET DIGITALISER SES ÉVALUATIONS	33
ÉVALUER LA SATISFACTION EN FORMATION	34
ACCOMPAGNEMENT À L'UTILISATION DU DIGITAL	35

• Modalités pédagogiques possibles : présentiel ou distanciel



Conception digitale

Formation : concevoir une action pédagogique digitale

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Concevoir une séquence de formation intégrant des outils digitaux
- Adapter son contenu à un format e-learning ou blended learning
- Structurer un scénario pédagogique clair et progressif
- Choisir des outils adaptés aux objectifs pédagogiques

PROGRAMME

- Principes d'ingénierie pédagogique digitale
- Modalités de formation : présentiel enrichi, distanciel synchrone, asynchrone
- Élaboration du scénario pédagogique (objectifs, activités, outils)
- Choix des outils numériques (Genially, LMS, quiz, visio, etc.)
- Tests et ajustements pédagogiques

🕒 21H - 3 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Formateurs, Concepteurs pédagogiques, Responsables formation

PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience en animation de formation

ÉVALUATION

- Création d'un mini-scénario digital
- Présentation orale du parcours
- QCM final
- Évaluation formative continue
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Conception digitale

Support pédagogique : créer des contenus attractifs et efficaces

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Concevoir des supports clairs et engageants
- Adapter la forme au contenu (visuel, vidéo, interactif...)
- Utiliser des outils de conception graphique ou interactive
- Respecter les règles de lisibilité et d'accessibilité

PROGRAMME

- Les bases de la communication pédagogique visuelle
- Typologie des supports : fiches, vidéos, présentations, capsules e-learning
- Outils de création : Canva, Genially, PowerPoint enrichi, etc.
- Méthodologie de création (storyboard, maquette, test)
- Bonnes pratiques d'ergonomie cognitive

🕒 21H - 3 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Formateurs, Concepteurs pédagogiques, Responsables formation, Chargés de communication, Concepteurs de contenus

PRÉ-REQUIS

Maîtrise de base de l'outil informatique

ÉVALUATION

- Création d'un support numérique
- Présentation et retour collectif
- QCM technique
- Bilan des acquis
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Conception digitale

Support d'évaluation : créer et digitaliser ses évaluations

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Concevoir des évaluations formatives et certificatives
- Choisir les bons outils selon l'objectif (QCM, mise en situation, quiz interactif...)
- Digitaliser ses supports d'évaluation
- Analyser les résultats et adapter sa formation

PROGRAMME

- Typologies d'évaluation (diagnostique, formative, sommative)
- Rédaction de consignes et de critères d'évaluation
- Outils numériques : Google Forms, Wooclap, Evalgo, Quizizz...
- Créer des grilles et barèmes numériques
- Analyse des résultats et feedback personnalisé

🕒 21H - 3 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Formateurs, Concepteurs pédagogiques, Référents qualité, Évaluateurs de certification, Concepteurs de contenus

PRÉ-REQUIS

Connaissance de la logique d'évaluation pédagogique

ÉVALUATION

- Création d'un support d'évaluation numérique
- Étude de cas corrigée collectivement
- QCM sur les types d'évaluations
- Évaluation individuelle des acquis
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Conception digitale

Évaluer la satisfaction en formation

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Construire des enquêtes de satisfaction claires et pertinentes
- Utiliser des outils digitaux pour collecter les données
- Analyser les retours des apprenants
- Mettre en œuvre des actions d'amélioration

PROGRAMME

- Création d'une enquête de satisfaction
- Analyse de résultats fictifs
- QCM de fin
- Bilan individuel
- Questionnaire de satisfaction à chaud

🕒 14H - 2 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Référénts qualité, Formateurs,
Responsables pédagogiques

PRÉ-REQUIS

Aucun, mais avoir participé à une
action de formation est un plus

ÉVALUATION

- Création d'un support d'évaluation numérique
- Étude de cas corrigée collectivement
- QCM sur les types d'évaluations
- Évaluation individuelle des acquis
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Conception digitale

Accompagnement à l'utilisation du digital

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Accompagner des publics à l'usage d'outils numériques
- Adapter son accompagnement au niveau de compétence digitale
- Utiliser une posture facilitante et bienveillante
- Identifier les freins et leviers à l'appropriation du digital

PROGRAMME

- Mise en situation d'accompagnement
- Étude de cas : plan d'accompagnement
- QCM final
- Bilan des acquis
- Questionnaire de satisfaction à chaud

🕒 35H - 5 JOURS

PUBLIC CONCERNÉ

Formateurs, Conseillers emploi/formation, Référents de parcours

PRÉ-REQUIS

Maîtrise des outils numériques de base

ÉVALUATION

- Création d'un support d'évaluation numérique
- Étude de cas corrigée collectivement
- QCM sur les types d'évaluations
- Évaluation individuelle des acquis
- Questionnaire de satisfaction à chaud



JAMES & CO. MÉDIA-TION - JAMES PAUL
SIRET : 75358698100056
40 AVENUE LOUIS MEUNIER
92000 NANTERRE
ENTREPRISE : EI

CONTACT
JAMESPAUL@COMEDIA-TION.COM
0748345170