

Catalogue

FORMATION CONTINUE



Partenaire

de vos projets professionnels

Sommaire

05.	_____	Management
23.	_____	Commercial/Vente
27.	_____	Langue
31.	_____	Communication
37.	_____	Développement personnel
43.	_____	Bureautique
57.	_____	Immobilier

Qui sommes-nous ?

Totem est avant tout une école de commerce dynamique et avant-gardiste qui met l'innovation, la bienveillance et la proximité au cœur de ses enseignements depuis 2011.

Salarié, dirigeant, indépendant, découvrez un pôle dédié à la Formation Continue :

Totem Performance, le partenaire de vos projets professionnels.

Un catalogue de formations courtes dans nos domaines d'expertises, management, gestion, communication, négociation, vente, ressources humaines & immobilier. Chaque formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Une co-construction des programmes adaptés aux besoins spécifiques de chacun.

Un produit clé en main : du besoin à la prise en charge financière.

NOS POINTS FORTS

 Contenu et méthodes novatrices

 Expertise des intervenants

 Accompagnement (clé en main)

 Interlocuteur unique et privilégié

« La petite soeur porteuse de nouveaux projets »

05

Company Letter

Découvrir son fonctionnement AVEC LE MBTI



TARIF

INTER : 720,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

7 heures.



PRÉ-REQUIS

Aucun.



OBJECTIFS

Mieux comprendre son fonctionnement personnel, prendre conscience de son impact sur les autres, et optimiser son efficacité relationnelle dans son achat.



PUBLIC

Tout collaborateur en interaction avec plusieurs personnes servies.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative.

Nombreuses mises en situation. Feed-back après chaque mise en situation pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes de progrès.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les caractéristiques comportementales de ses interlocuteurs.

Utiliser les couleurs pour communiquer, manager plus efficacement.

Développer ses compétences relationnelles.

Connaitre et utiliser le modèle MBTI.

PROGRAMME

Connaître le fonctionnement et les modalités du MBTI®.

Explorer les 16 types de personnalités selon le MBTI® : les préférences, les atouts, les faiblesses...

Comprendre le type de personnalité de ses interlocuteurs.

Développer son efficacité relationnelle et appliquer le modèle dans son activité.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les acquis.



REPUBLICQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

Management à distance

E-MANAGEMENT



TARIF

INTER : 720,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

7 heures.



PRÉ-REQUIS

Aucun.



OBJECTIFS

Mettre en place un Home Office (télétravail) efficace au sein de son équipe et manager ses collaborateurs à distance.



PUBLIC

Manager ou chef de projet animant à distance une équipe.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative.

Nombreuses mises en situation. Feed-back après chaque mise en situation pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes de progrès.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les spécificités et poser le cadre d'un Home Office efficient.

Manager ses collaborateurs à distance en favorisant l'autonomie.

Optimiser sa communication à distance.

PROGRAMME

Mesurer l'impact du télétravail sur son équipe et son management

Organiser le télétravail pour piloter l'activité efficacement

Animer son équipe à distance

Etre le « coach » de son équipe et son collaborateur

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les acquis.



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

Gérer efficacement des RELATIONS DE TRAVAIL AVEC LA MÉTHODE DISC



TARIF

INTER : 1430,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

14 heures.



PRÉ-REQUIS

À définir.



OBJECTIFS

Gérer efficacement ses relations de travail en s'adaptant à la personnalité de ses interlocuteurs.



PUBLIC

Manager d'équipe en fonction ou en devenir.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative.

Nombreuses mises en situation. Feed-back après chaque mise en situation pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes de progrès.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les caractéristiques comportementales de ses interlocuteurs

Gagner en agilité comportementale.

Connaitre et utiliser le modèle DISC.

Optimiser sa communication.

PROGRAMME

Découvrir le langage des couleurs selon la méthode du DISC

Identifier et comprendre le profil comportemental de son interlocuteur et/ou de son collaborateur.

Accroître mon potentiel de communication grâce au modèle DISC en couleurs.

Optimiser le fonctionnement d'une équipe

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les compétences acquises.



Manager au QUOTIDIEN



TARIF

INTER : 720,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

7 heures.



PRÉ-REQUIS

Manager en fonction
ou en devenir.



OBJECTIFS

Appréhender et acquérir les outils
de management ainsi que les
modes de management des
équipes.



PUBLIC

Toute personne en charge
de responsabilité
d'encadrement.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative.

Nombreuses mises en situation. Feed-back après chaque mise en situation pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes de progrès.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques.

PROGRAMME

Le manager face à sa mission et à son équipe = le rôle du manager.

Développer son leadership relationnel.

Adapter son style de management pour être plus performant.

Développer les outils de communication managériale pour rendre performante son équipe -Méthode DESC-

Réussir dans ses fonctions de manager.

Entraînement intensif dans différentes situations de management.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les caractéristiques comportementales de ses interlocuteurs

Gagner en agilité comportementale.

Connaitre et utiliser le modèle DISC.

Optimiser sa communication.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les compétences acquises.



REPUBLICQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

Conduire le CHANGEMENT



TARIF

INTER : 720,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

7 heures.



PRÉ-REQUIS

Aucun.



OBJECTIFS

Accompagner ses équipes en
contexte de changement.



PUBLIC

Manager hiérarchique ou
transversale confronté à
des changements.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative.

Nombreuses mises en situation. Feed-back après chaque mise en situation pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes de progrès.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques et mises en situation : possibilité de travail sur des cas concrets réels préparés en amont et/ou proposés par les participants.

PROGRAMME

Comprendre le changement

Définir le changement pour l'entreprise, pour la personne. Identifier les facteurs clés de succès et les facteurs d'échecs.

Piloter le changement et le communiquer

Comprendre les attentes des collaborateurs. Renforcer la communication avec son équipe.

Créer les conditions favorables à la motivation de l'équipe

Comprendre le process motivationnel. Fixer des objectifs clairs et engageants.

Communiquer en leader

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les comportements humains face au changement.

Conduire le changement au sein de l'équipe en levant les résistances.

Accompagner afin de créer de la motivation face au changement et entraîner ses équipes.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les compétences acquises.



Comprendre et manager

LES NOUVELLES GÉNÉRATIONS



TARIF

INTER : 720,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

7 heures.



PRÉ-REQUIS

Aucun.



OBJECTIFS

Sortir des clichés et comprendre leur rapport au travail.
Intégrer et manager les générations Y et Z.
Développer la coopération entre génération.



PUBLIC

Manager avec des équipes intergénérationnelles. RH souhaitant intégrer et fidéliser des jeunes collaborateurs.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative.

Nombreuses mises en situation. Feed-back après chaque mise en situation pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes de progrès.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Mieux appréhender les générations Y & Z.

Utiliser des outils adaptés à chaque génération.

Développer la coopération.

PROGRAMME

Comprendre les codes et valeurs des différentes générations

Repenser son mode de management : quelle posture adopter ?

Impliquer , motiver et responsabiliser par le sens

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les compétences acquises.



REPUBLICQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

Manager, anticiper et gérer

LES SITUATIONS DIFFICILES



TARIF

INTER : 720,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

7 heures.



PRÉ-REQUIS

Expérience en management.



OBJECTIFS

Posséder les outils d'analyse de situations difficiles et les méthodes pour les gérer.
Manager en équipe de façon optimale.



PUBLIC

Manager.
Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative.

Nombreuses mises en situation. Feed-back après chaque mise en situation pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes de progrès.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les outils et les méthodes pour mieux gérer les situations.

Gérer positivement les situations conflictuelles.

Dépasser les tensions et adopter une attitude gagnant/gagnant.

PROGRAMME

Identifier les différents types de situations difficiles actuelles et futures.

Décoder le fonctionnement de ses interlocuteurs en situation difficile. Repérer les manipulations, comprendre ses émotions.

Analyser et traiter le conflit : quelle stratégie d'intervention adopter. Techniques d'assertivité.

Transformer les difficultés rencontrées en opportunité de progrès pour l'avenir.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les compétences acquises.



S'approprier son rôle de MANAGER



TARIF

INTER : 1430,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

14 heures.



PRÉ-REQUIS

Manager en fonction
ou en devenir.



OBJECTIFS

Tenir son rôle de manager.
Développer son leadership.



PUBLIC

Toute personne en charge
de responsabilité
d'encadrement.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative.

Nombreuses mises en situation. Feed-back après chaque mise en situation pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes de progrès.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les outils et les méthodes permettant de pratiquer un management opérationnel.

Acquérir les modes de management des équipes.

Développer les compétences et l'implication de son équipe.

PROGRAMME

Identifier le rôle du manager.

Développer sa posture managériale.

Développer les outils de communication managériale pour rendre performante son équipe.

S'adapter en fonction de chaque collaborateur.

Mettre en œuvre son management au quotidien.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les compétences acquises.





“

On se lasse de tout,
excepté d'apprendre.

VIRGILE

23

revels
conveys

Reussir des entretiens DE VENTE



TARIF

INTER : 1430,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

14 heures.



PRÉ-REQUIS

Aucun.



OBJECTIFS

Perfectionner vos attitudes dans la relation avec les clients en toutes circonstances.
Intégrer les fondamentaux de la vente et de la négociation.



PUBLIC

Commerciaux et négociateurs.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative.

Nombreuses mises en situation. Feed-back après chaque mise en situation pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes de progrès.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques et mises en situation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir une culture commerciale et une meilleure connaissance de soi pour mieux vendre

Maîtriser l'ensemble des techniques et outils de vente et de négociation

Savoir mener un entretien de vente pour augmenter le CA et fidéliser ses clients

PROGRAMME

Mieux se connaître pour mieux vendre.

Maîtriser les différentes étapes d'un entretien de vente.

Conduire un entretien de vente (mener une découverte efficace).

Proposer une solution et argumenter

Garder le cap en cas d'objection (défendre son prix).

Négocier en face à face.

Savoir conclure avec succès et fidéliser.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les compétences acquises.





DREAM.

197

Langelle

Optimiser sa communication À L'ÉCRIT



TARIF

INTER : 1180,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

2 jours ou
4 demi journées



PRÉ-REQUIS

Français langue
maternelle.



OBJECTIFS

Gagner en confiance dans ses écrits et développer son aisance rédactionnelle.



PUBLIC

Tout étudiant, salarié,
demandeurs d'emploi
cherchant à améliorer son
expression au quotidien.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plateforme auto-adaptative Voltaire pour travailler en autonomie selon ses besoins.

Méthode active et participative.

PROGRAMME

Réviser les règles fondamentales.

L'orthographe d'usage, les termes de grammaire, les fonctions essentielles dans la phrase, les différents accords etc.

Niveau 1

Accéder à un niveau intermédiaire satisfaisant

La syntaxe, la conjugaison, la concordance des temps, les difficultés courantes, l'analyse logique de la phrase, pièges et astuces.

Niveau 2

Accéder à une maîtrise de l'expression satisfaisante

Les accords particuliers, les confusions fréquentes, la syntaxe, l'enrichissement du style etc.

Niveau 3

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Revoir et consolider les règles orthographiques nécessaires à la production d'un écrit.

Etre capable de rédiger sans erreurs "malvenues".

S'approprier des méthodes, outils et astuces mnémotechniques pour devenir plus autonome.

Développer son aisance rédactionnelle.

Prendre en confiance en soi lors du passage à l'écrit.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Entraînement au certificat Voltaire.

Passage du Certificat Voltaire (facultatif).



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation



“ Apprendre, c'est se retrouver.

Malcom de Chazal

BA

Commercialization

Les bases du COMMUNITY MANAGEMENT



TARIF

INTER : 1430,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

2 jours.



PRÉ-REQUIS

Maitrise minimum sur
les outils digitaux.



OBJECTIFS

Acquérir les bases du community
management afin d'être
opérationnel rapidement.



PUBLIC

Toute personne amenée à
communiquer au sein de
son entreprise.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative.

Nombreuses mises en situation. Feed-back après chaque mise en situation pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes de progrès.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques et mises en situation.

PROGRAMME

Mapping des objectifs.

Les réseaux sociaux.

Panorama et gestion du temps.

Réaliser une stratégie éditoriale.

Le kit du bon community manager avec exercices pratiques.

Réalisation de différents posts et leur programmation.

Atelier pratique vidéo et diffusion sur les réseaux sociaux.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir élaborer une stratégie sur les réseaux sociaux

Maîtriser l'utilisation des outils nécessaires sur les différents réseaux sociaux

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les compétences acquises.



Adobe

PHOTOSHOP



TARIF

INTER : 955,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

14 heures.



PRÉ-REQUIS

Aucun.



OBJECTIFS

Se familiariser et apprendre les fonctions de base de Photoshop.



PUBLIC

Maquettiste, graphiste,
opérateur PAO.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Prise en main du logiciel de façon opérationnelle.

Cas concrets.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les fonctionnalités principales de Photoshop.

Maîtriser les principaux détourages.

Préparer ses visuels.

PROGRAMME

Présentation du logiciel Photoshop.

Formats et réglages.

Retouches d'images.

Utiliser les calques.

Outils de sélection et vectoriels.

Calques.

Les masques.

ÉVALUATION

Test de fin de formation permettant d'évaluer les acquis.

Certificat TOSA



Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation



BT

development
perspectives

Gestion du stress et

CONFIANCE EN SOI



TARIF

INTER : 1430,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

2 jours.



PRÉ-REQUIS

Aucun.



OBJECTIFS

Identifier et reconnaître ses mécanismes de réactions face au stress, gérer ses émotions, reprendre le contrôle en toute situation.



PUBLIC

Toute personne en situation de stress qui souhaite en comprendre les mécanismes.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

*M*éthode interactive et participative prenant appui sur les activités et les différents vécus professionnels des participants.

*M*ises en situation à partir de cas donnés par les participants.

*A*lternance d'apports théoriques et de méthodologies pratiques

PROGRAMME

Mieux comprendre les mécanismes du stress : stressseurs et stratégies d'adaptation, rôle des émotions.

Évacuer les tensions physiques et mentales : réguler son niveau de stress, techniques de respiration, pleine conscience, visualisation positives.

Développer la confiance en soi : pensées limitantes, estime de soi, besoins, valeurs...

Développer une communication bienveillante et positive : oser s'affirmer, s'ouvrir aux différents points de vue, langage positif.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

*I*dentifier son niveau de stress et ses facteurs de stress.

*A*cquérir des outils et des méthodes pour évacuer les tensions.

*D*évelopper la confiance en soi pour gagner en sérénité.

*D*évelopper une communication positive pour mieux interagir avec les autres.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les acquis.



Gestion du temps en PRÉSENTIEL ET EN TÉLÉTRAVAIL



TARIF

INTER : 715,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

1 jour.



PRÉ-REQUIS

Aucun.



OBJECTIFS

Reprendre le contrôle de son temps dans un contexte d'imprévisibilité, de sollicitations multiples et d'urgences permanentes.



PUBLIC

Tout public.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

*M*éthode interactive et participative prenant appui sur les activités et les différents vécus professionnels des participants.

*M*ises en situation à partir de cas donnés par les participants.

*A*lternance d'apports théoriques et de méthodologies pratiques

PROGRAMME

Identifier son rapport au temps : clarifier ses priorités, faire un diagnostic, connaître les lois de la gestion du temps.

Optimiser son organisation et son temps : définir des objectifs, ses priorités et hiérarchiser ses tâches.

Définir les outils les mieux adaptés au télétravail.

Optimiser son temps dans ses relations : gérer les interruptions, répondre aux demandes urgentes, adapter sa communication.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

*S*e situer dans sa relation au temps et dans son organisation en présentiel et en télétravail.

*A*cquérir des méthodes et des outils pour choisir et organiser ses priorités.

*O*ptimiser sa communication pour gagner en efficacité.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les acquis.



TOTEM PERFORMANCE
TOTEM PERFORMANCE



TOTEM PERFORMANCE
TOTEM PERFORMANCE

43

burculique

Word

DÉBUTANT



TARIF

INTER : 1365,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

21 heures.



PRÉ-REQUIS

Être à l'aise dans
l'environnement
Windows.



OBJECTIFS

Acquérir les bases de Word et les
bonnes pratiques.



PUBLIC

Utilisateurs débutants
avec Word.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en pratique opérationnelle

Exercices et cas pratique en lien avec votre activité.

PROGRAMME

Présentation de l'interface.

Saisie, prévisualisation et enregistrement d'un document.

Les raccourcis indispensables.

Mise en forme (tableaux, paragraphes...)

Finalisation de la mise en forme d'un document et impression.

Enregistrement au format PDF.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les bases pour créer et mettre en forme des courriers ou des rapports dans Word.

Appliquer les premiers automatismes de Word pour gagner du temps.

Insérer des tableaux, illustrations, schémas.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les acquis.

Certification TOSA incluse.



Word

PERFECTIONNEMENT



TARIF

INTER : 640,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

10 heures.



PRÉ-REQUIS

Avoir suivi la formation initiation et/ou bien connaître l'environnement et les bases de Word.



OBJECTIFS

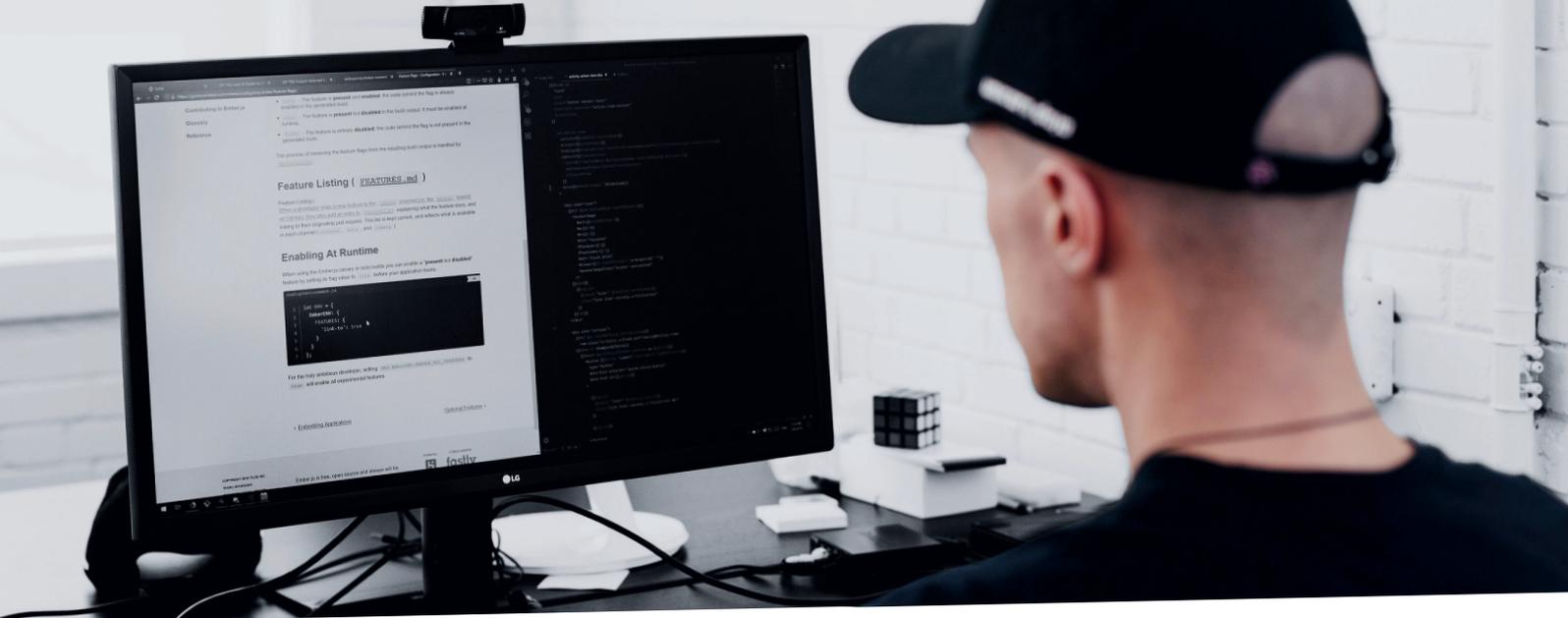
Maitriser les fonctionnalités incontournables de Word .



PUBLIC

Toute personne souhaitant aller plus loin dans ses pratiques avec Word.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en pratique opérationnelle

Exercices et cas pratique en lien avec votre activité.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Enrichir et structurer des documents longs

Créer des formulaires pour simplifier la saisie.

Utiliser le publipostage pour créer une lettre type.

PROGRAMME

Création de modèles de documents.

Les options de correction automatique.

Les Quickpart.

Gestion des images dans un document.

Création de styles de type caractère et paragraphe, les styles de titre.

Concevoir des documents longs et structurés.

Le mailing ou publipostage.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les acquis.

Certification TOSA incluse.



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

Excel

DÉBUTANT



TARIF

INTER : 1365,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

21h heures.



PRÉ-REQUIS

Être à l'aise dans
l'environnement Windows.



OBJECTIFS

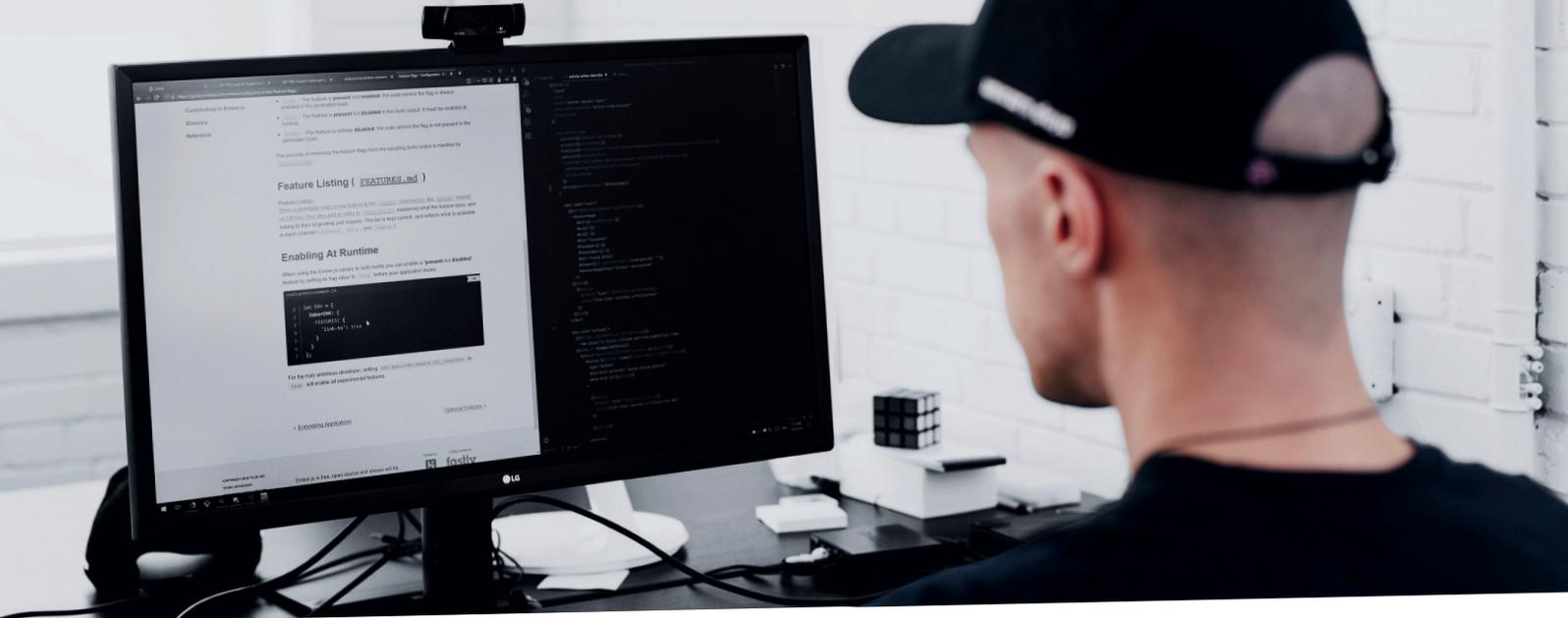
Acquérir les bases d'Excel et les
bonnes pratiques.



PUBLIC

Utilisateurs débutants
avec Excel.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en pratique opérationnelle

Exercices et cas pratique en lien avec votre activité

PROGRAMME

Introduction à Excel.

Saisie et manipulation des données.

Gestion et mise en forme des données.

Fonctions et formules essentielles.

Visualisation des données (créations de graphiques simples).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les compétences de base pour créer, organiser et mettre en forme des feuilles de calcul dans Excel.

Comprendre les principes fondamentaux des formules et des fonctions Excel pour effectuer des calculs simples et complexes.

Maîtriser les techniques de manipulation des données, telles que le tri, le filtrage et la gestion des doublons, pour travailler efficacement avec de grandes quantités d'informations.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les acquis.

Certification TOSA incluse.



Excel

PERFECTIONNEMENT



TARIF

INTER : 640,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

10 heures.



PRÉ-REQUIS

Avoir suivi la formation initiation et/ou bien connaître l'environnement et les bases d'Excel.



OBJECTIFS

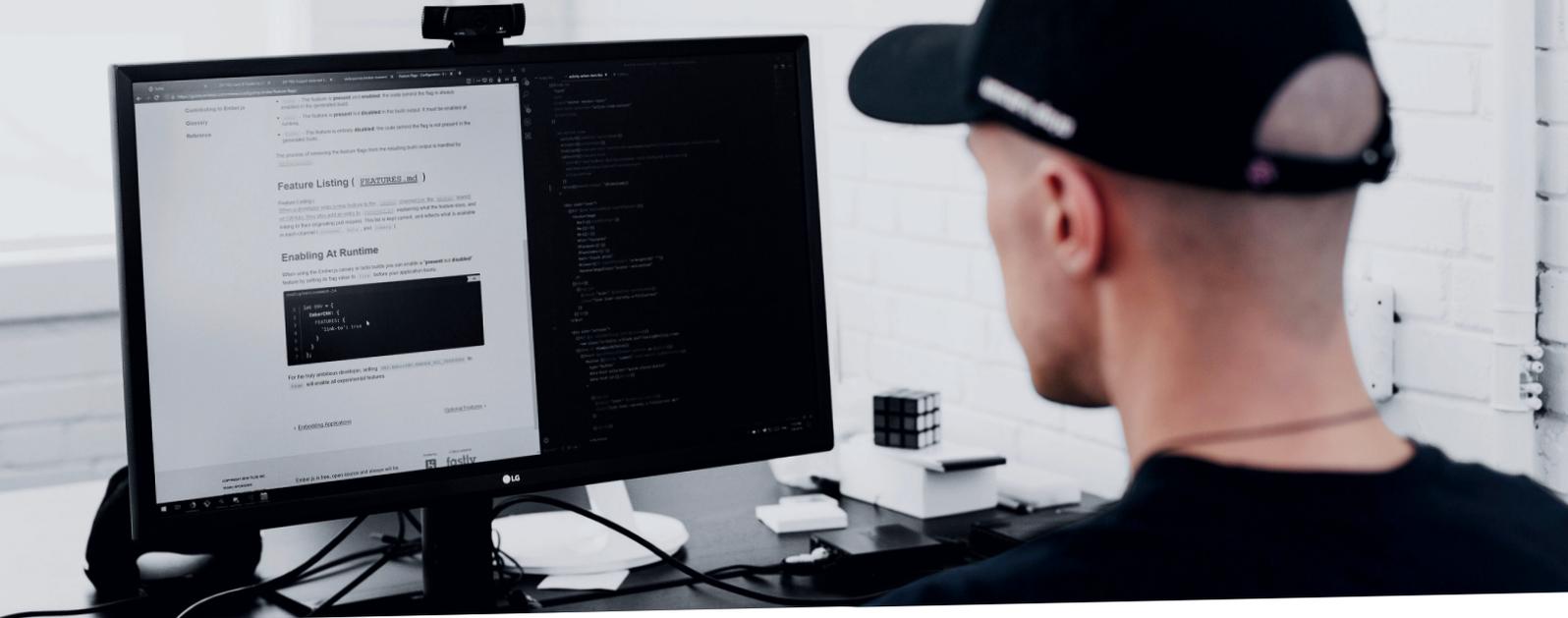
Maitriser les fonctionnalités incontournables d'Excel .



PUBLIC

Toute personne souhaitant aller plus loin dans ses pratiques avec Excel.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en pratique opérationnelle

Exercices et cas pratique en lien avec votre activité.

PROGRAMME

Approfondissement des fonctions et formules.

Manipulation avancée des données.

Analyse de données avancée.

Automatisation des tâches répétitives.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Approfondir les compétences de création, d'organisation et de mise en forme des feuilles de calcul dans Excel.

Approfondir la compréhension des formules et des fonctions Excel pour effectuer des calculs sophistiqués.

Approfondir les techniques de manipulation des données pour travailler efficacement.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les acquis.

Certification TOSA incluse.



Outlook



TARIF

INTER : 455,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

7 heures.



PRÉ-REQUIS

Aucun.



OBJECTIFS

Acquérir une maîtrise opérationnelle d'Outlook pour l'adapter à son activité.



PUBLIC

Tout utilisateur d'Outlook.

Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plateforme auto-adaptative Voltaire pour travailler en autonomie selon ses besoins.

Méthode Active et Participative.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Optimiser la gestion de ses mails.

Gérer ses contacts et ses tâches.

Faciliter le travail collaboratif.

PROGRAMME

L'interface.

Les mails.

Le classement des messages.

Gérer ses contacts.

Gérer son agenda et organiser le travail collaboratif.

Gérer les tâches et déléguer.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les acquis.

Certification TOSA incluse.



Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

Microsoft

365



TARIF

INTER : 910,00€ HT
INTRA : sur devis.



DURÉE

14 heures.



PRÉ-REQUIS

Aucun.



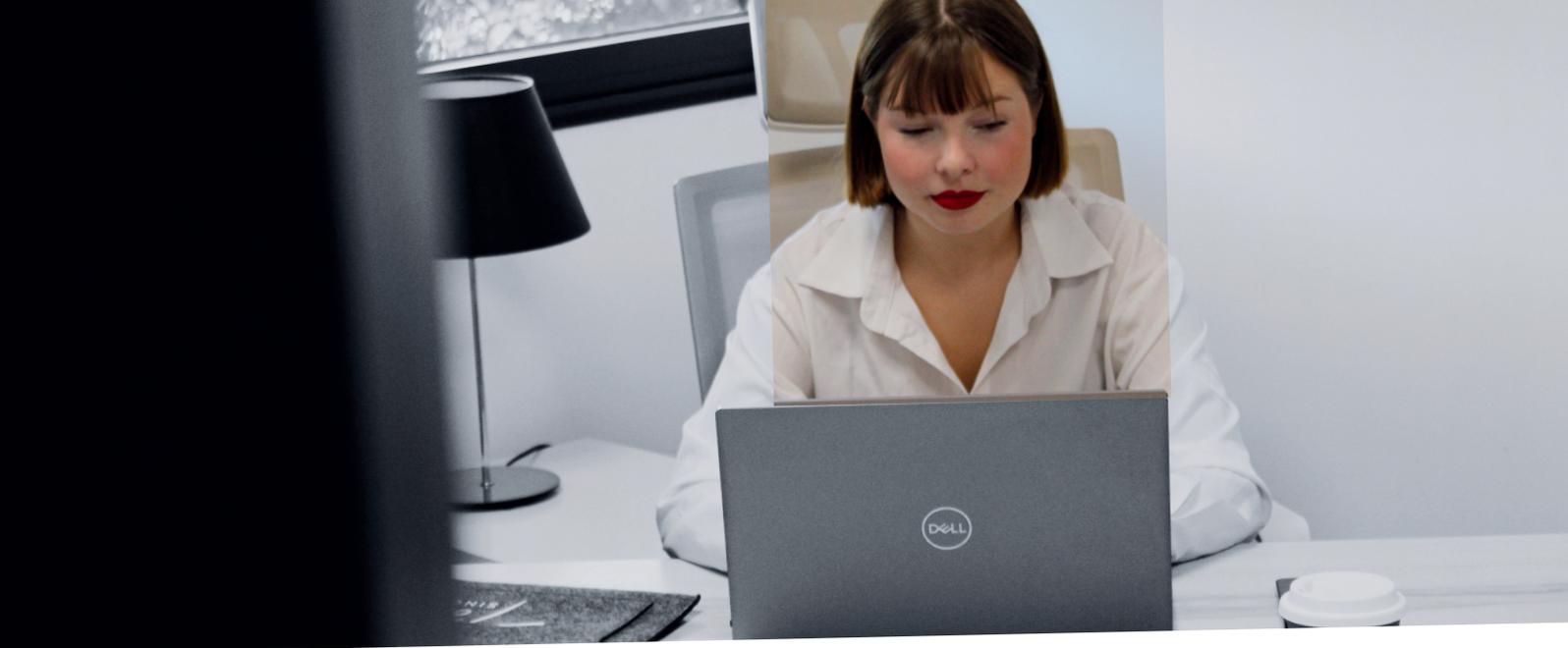
OBJECTIFS

Découvrir les fonctions
essentielles de
Office 365.



PUBLIC

Tous.
Minimum Participants : 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques et adaptés aux besoins de votre entreprise.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Découvrir les services et outils en ligne proposés pour office 365.

PROGRAMME

Comprendre le fonctionnement de :

Office 365

One Drive

Outlook

Microsoft planner

Microsoft to do

Teams

Sharepoint

ÉVALUATION

Test de fin de formation permettant d'évaluer les acquis.



Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

Handwritten note on a yellow sticky note, partially obscured.

YOU NEED ME
♡

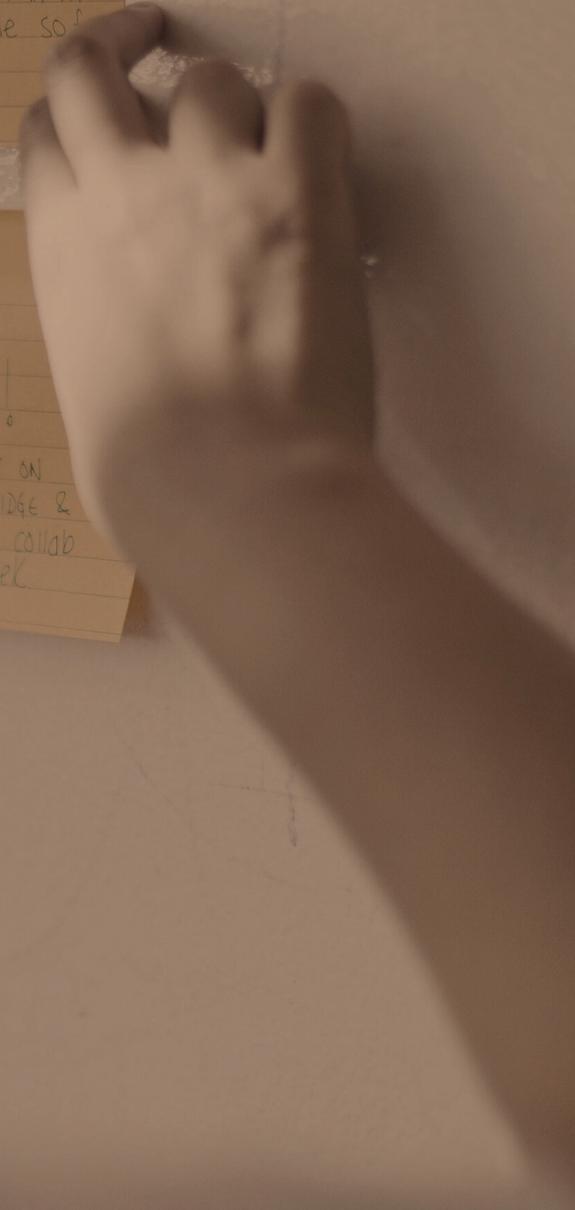
Reducing the friction
between the client +
coaching me to conduct better
research!!

Handwritten note on a yellow sticky note, partially obscured.

Handwritten note on a yellow sticky note, partially obscured.

SHOUT OUTS!
MARYAM !!
◦ ◦
↳ killing it in the
Ux role so f

LANNY!
◦
↳ support on
DEANBRIDGE &
OVERALL collab
this week



57

immobiliser

Tararobilier



TARIF

INTER & INTRA : sur devis.



DURÉE

42 heures
(minimum 14
heures/an)



PRÉ-REQUIS

Aucun.



OBJECTIFS

Le renouvellement de la carte professionnelle des métiers de l'immobilier. (loi Alur)



PUBLIC

Agent Immobilier,
directeur d'agence.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Participative et active

Mise en pratique

PROGRAMME

Thèmes au choix

Parfaire ses connaissances en gestion immobilières.

Négociation et transaction dans l'immobilier.

Le marché de l'immobilier.

Le droit de l'immobilier.

Le management des équipes.

La gestion des conflits.

La communication au service des relations commerciales

L'urbanisme.

Thèmes obligatoires

Déontologie (2h)

Non discrimination au logement (2h)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Développer ses connaissances et ses compétences dans le secteur de l'immobilier afin de renouveler votre carte d'agent immobilier.

ÉVALUATION

Test de positionnement en amont et en aval.

Quiz de fin de formation pour évaluer les acquis.



Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation



FOR MATION ION

CONTACT

e.vilanovamames@totemperformance.fr

02 99 59 13 10

www.totemformation.fr



TOTEM PERFORMANCE

35 avenue des peupliers

35510 Cesson-Sévigné

www.totemformation.fr