

ORGANISME  
CERTIFIÉ

**ARKSOS**  
FORMATION

**FORMEZ  
VOUS**  
À VOTRE RYTHME

*IA / BUREAUTIQUE,  
IA PAO ET SITES INTERNET,  
MARKETING,  
NOUVELLES TECHNOLOGIES...  
FORMATIONS EN INTRA & INTER ENTREPRISES*

**02 41 16 53 29**  
**contact@arksos.fr**

Arksos.fr

37 Rue Mondement  
49300 CHOLET

En général, la formation continue, également appelée formation tout au long de la vie, est une pratique courante au sein des entreprises. Elle vise à accompagner l'évolution des métiers ainsi que les changements d'orientation ou d'organisation au sein de l'entreprise.

L'entreprise est considérée comme un lieu d'apprentissage continu, regorgeant parfois de connaissances et de compétences insoupçonnées, où l'apprentissage se fait en collaboration avec les collègues.

La formation professionnelle en entreprise est encadrée par la loi, qui exige notamment la mise en place d'un plan annuel minimum de formation. Les lois régissant la formation évoluent constamment et permettent, dans certaines conditions, l'accès à des formations qualifiantes ou diplômantes. Par ailleurs, l'expérience peut être reconnue et valorisée grâce à la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

En plus des exigences légales, les entreprises élaborent leur propre politique de formation, prenant en considération les besoins de formation tant individuels que collectifs. Ces politiques font l'objet de négociations annuelles avec les partenaires sociaux.

Pour plus de détails :

Téléphone : 02 41 16 53 29

site : [www.arksos.fr](http://www.arksos.fr)

email : [contact@arksos.fr](mailto:contact@arksos.fr)

LE COMPTE PERSONNEL DE FORMATION (CPF) .....	4
INTERNET, LOI & SECURITÉ .....	12
E-MAILING / NEWSLETTER.....	13
INFORMATIQUE / BUREAUTIQUE.....	14
RÉSEAUX SOCIAUX.....	15
SÉCURITÉ INFORMATIQUE .....	16
CERTIFICATION TOSA .....	18
SUITE ADOBE CREATIVE.....	20
AGENCEMENT / MERCHANDISING .....	25
VENTE CONSULTATIVE.....	27
REFERENCEMENT NATUREL / SEO.....	28
COMPTABILITÉ .....	29
ENCADREMENT / MANAGEMENT .....	31
FRANÇAIS LANGUE ÉTRANGÈRE.....	33
STYLES SOCIAUX.....	34
HYGIÈNE (HACCP) .....	36
SAUVETEUR SECOURISTE AU TRAVAIL.....	38
DÉVELOPPEMENT PERSONNEL .....	40
GESTES ET POSTURES.....	43
LANGUES.....	46

## LE COMPTE PERSONNEL DE FORMATION (CPF)



Le Compte Personnel de Formation permet d'acquérir des droits à la formation professionnelle mobilisables tout au long de sa vie professionnelle.

On cumule ainsi des droits-formation comptabilisés en euros pour une activité professionnelle et en heures pour activité d'agent public.

Depuis le 21 novembre 2019, une nouvelle plateforme "MonCompteFormation" regroupe toutes les informations sur le compte CPF de la personne : montant disponible en euros, offre de formations éligibles, etc ...

[moncompteformation.gouv.fr](http://moncompteformation.gouv.fr) est accessible sur internet ou via une application mobile à télécharger sur smartphone ou tablette.

L'application, développée par la Caisse des dépôts et le ministère du Travail, est téléchargeable gratuitement, et permet d'enregistrer et de consulter ses droits, ainsi qu'un catalogue de plus de 100.000 formations, d'en réserver et d'en payer une ou plusieurs, selon le budget dont on dispose.



Consultez le montant de vos droits-formation et utilisez-les directement sur l'application Mon Compte Formation.

Recherchez votre formation, choisissez un organisme de formation, inscrivez-vous à une session, réglez votre formation avec vos droits-formation puis suivez l'avancement de votre dossier.

### **NOS FORMATIONS CPF :**

Pour accéder à l'ensemble de nos formations CPF, tapez le mot **Arksos** pour le nom de la formation et **Cholet** pour la ville, et cliquez sur envoyer.

Vous aurez ainsi accès à l'ensemble de nos formations éligibles au CPF.

**MON  
COMPTE  
FORMATION**

## UNE FORMATION? OUI MAIS, POUR QUOI FAIRE ?

Certaines personnes, plus volontaires que d'autres, choisissent de suivre une formation professionnelle.

D'autres, en revanche, rechigneront à se former. Elles n'en voient pas l'utilité !

Pourtant, se former est avantageux à plus d'un titre !

Ses avantages pour l'entreprise sont évidents, mais c'est aussi et surtout, une plus-value indéniable pour les apprenants qui en bénéficient.

Elle permet à vos collaborateurs d'acquérir de nouvelles qualifications, se traduisant par l'apport de nouvelles compétences à l'entreprise.

Tél. 02 41 16 53 29  
contact@Arksos.fr

**LE CAPITAL HUMAIN**  
**ACTIF ESSENTIEL DE**  
**VOTRE ENTREPRISE**





Nos formations sont de grande qualité.  
Nos formateurs sont des spécialistes dans  
leur domaine, reconnus par leurs pairs.  
Ne faites pas de compromis avec la qualité!  
Confiez-nous vos projets.

## DATADOCK

**Arksos** est référencé Datadock et répond  
pleinement aux exigences du décret qualité.  
Par ailleurs, nous bénéficions d'autres  
agrément :

Veriselect du Bureau Veritas  
TOSA, BRIGHT  
Projet Voltaire  
etc ...

## QUI SOMMES-NOUS ?

**Arksos** vous propose un large choix de formations  
individualisées, portant sur les domaines du Management,  
de la PAO (Photoshop, Illustrator, InDesign...) de  
l'Informatique, Bureautique (logiciels de la suite Office),  
Comptabilité et Gestion, Multimédia et les savoirs de base.

## LA FORMATION, NOTRE MÉTIER

**Vous ne voulez plus d'approche trop scolaire ?**

**Essayez-en d'autres et favorisez la motivation et l'engagement de vos collaborateurs :**

Les pédagogies ludiques,

Les pédagogies participatives

Ou encore l'animation non-directive des groupes.

Autant de méthodes ayant déjà fait leurs preuves.



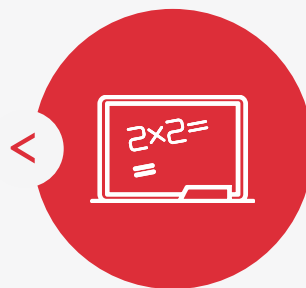
### LE PRÉSENTIEL

La formation en mode traditionnel, le formateur et l'apprenant sont au même lieu en même temps.



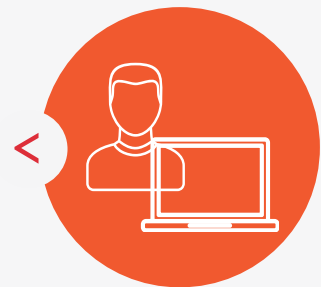
### L'ADAPTATIVE

La révolution ! Le mélange parfait : algorithmes, psychologie cognitive et Big Data. Le futur !



### L'E-LEARNING

Une formation en ligne pour se former où l'on veut, quand on veut et au meilleur coût.



### LE BLENDED

Optez pour une formule combinant e-learning et présentiel, et conciliez vies professionnelle et privée

**Formez-vous  
Où vous voulez  
Et quand vous  
Voulez !**

Dépasser les pédagogies dites « expositives » ou « transmissives » ou encore « magistrales », pour innover par une pratique pédagogique plus créative, enrichie par des ateliers pratiques.



# Formez-vous à votre rythme !

**Appelez nos  
Conseillères**



*Commerciale*



*Pédagogique*

## **02 41 16 53 29**

## **VISEZ L'EXCELLENCE**

Vous souhaitez une formation en particulier ?  
Elle n'est pas sur le catalogue ? Pas de panique !  
Nous nous engageons à vous apporter une réponse dans les meilleurs  
délais, adaptée à vos attentes et votre budget.

**1 La qualité**

**2 La réactivité**

**3 La proximité**

**4 Le service**





# INTERNET, LOI & SECURITÉ

Identifiez et évaluez les responsabilités et les risques juridiques liés à Internet, et mettez votre entreprise à l'abri des mauvaises surprises.

Appréhendez le contexte juridique et sécurisez vos contrats et transactions en ligne. Assimilez les contraintes juridiques de protection du consommateur.



Pour vous sensibiliser aux attaques et dangers courants sur Internet.



**Prérequis :**

Pas de prérequis.

**OBJECTIFS :**

Appréhender et maîtriser l'environnement juridique d'Internet.

Sécuriser ses contrats et engagements en ligne et gérer les contentieux.

Protéger l'accès à ses données personnelles ou professionnelles.

## WEB MARKETING

# E-MAILING / NEWSLETTER

En web-marketing, l'e-mailing est l'outil de prospection par excellence, si vous souhaitez acquérir de nouveaux clients.

C'est une campagne à destination de futurs clients ou prospects, dont l'objectif est principalement commercial.

La newsletter, lettre d'information et outil de fidélisation, a une finalité complètement différente, dans la mesure où la cible est préalablement répertoriée dans une liste d'abonnés existants (en principe inscrits volontairement à votre liste de diffusion).

L'inscription à une newsletter est une démarche totalement volontaire de la part de l'internaute qui s'attend à recevoir de l'information et non de la publicité.



### CONTACTS

Acquérir de nouveaux contacts qualifiés ou développer sa base de contacts existante



### PROSPECTS

Transformer le prospect en client par un premier achat



### PROMOTIONS

Faire découvrir un produit ou un service, une promotion spéciale

#### Prérequis:

Bonne culture Internet.

INFORMATIQUE

# *BUREAUTIQUE*



## **OBJECTIFS DES FORMATIONS :**

Notre but demeure une convergence de votre projet avec votre plan de carrière.

Une formation Bureautique par exemple vous permettrait de découvrir les formidables capacités d'un tableur Excel, de maîtriser la saisie sous Word, de libérer votre créativité avec PowerPoint, et bien d'autres choses encore...

## **TYPES DE FORMATION :**

En Présentiel, Intra entreprise/Inter entreprise.

## **PRÉ-REQUIS :**

Pas de Prérequis.

## COMMUNITY MANAGEMENT

# RÉSEAUX SOCIAUX



Vous souhaitez optimiser votre présence sur les réseaux sociaux et accessoirement améliorer l'image de marque de votre entreprise ?

Vous voulez booster vos campagnes marketing et développer de nouveaux moyens d'acquisition clientèle ?

Ou tout simplement vous voulez rester « dedans » ?

Cette formation est pour vous.

### Programme :

- › Les différents réseaux sociaux et leurs avantages.
- › Concevoir et déployer une stratégie sur les réseaux sociaux.

- › Enjeux et leviers pour communiquer efficacement sur les principaux réseaux.
- › Codes et bonne conduite à tenir absolument.
- › Outils de mesures et de social media management.

**Public :** tous publics et notamment le Responsable Marketing et Communication ou chef de produit.

**Prérequis :** être initié aux médias sociaux et au web marketing serait un atout.

**Avec cette formation vous apprendrez à identifier les leviers permettant de faire des Réseaux Sociaux un moyen de communication ultra puissant pour votre entreprise et vos actions web.**

## PROTECTION

# SÉCURITÉ INFORMATIQUE

Préoccupation de tous les Internautes, qu'ils soient professionnels ou occasionnels, la sécurité informatique demeure une notion étrangère à beaucoup.

Pourtant, avec un apprentissage technique de base, et une connaissance des différentes formes d'attaques existantes, il est possible de s'épargner ou d'épargner

à son entreprise des dégâts dont les conséquences pourraient être très lourdes. Cette formation vous aidera à évaluer le degré de vulnérabilité de votre système d'information, identifier la technique en cas d'attaque et appliquer la procédure adaptée.

**OBJECTIFS :**

- Introduction aux pratiques et aux méthodologies les plus utilisées par les hackers
- Impact et portée d'une vulnérabilité
- Correction des défaillances
- Les outils incontournables de sécurité

**PRÉ-REQUIS :**

Des connaissances Windows sont un atout pour profiter pleinement de cette formation.

**PUBLIC :**

Tous publics



## LA TRANSITION ***DIGITALE***



Comment changer ses comportements ou en adopter d'autres, pour « coller » aux évolutions des usages ?

Comment faire évoluer votre système informatique ou vos réseaux de télécommunications ?

Et votre entreprise, est-elle prête à l'avènement du Web 3.0 ?

### **Objectifs :**

S'approprier de nouveaux usages numériques et intégrer des technologies pour améliorer sa compétitivité.

Identifier les outils et technologies numériques adaptés à son environnement de travail

Développer de nouvelles compétences au service de la création de nouveaux produits et services.

### **Public cible :**

Tous publics

### **Prérequis :**

Pas de prérequis.

## CERTIFICATION

**TOSA CENTRE AGRÉÉ****UNE VALIDATION DES COMPÉTENCES****BUREAUTIQUES ET DIGITALES**

Véritable référence dans ce domaine, les certifications TOSA délivrent un score sur 1000 que le candidat peut ajouter à son CV.

Elles sont basées sur des méthodologies d'évaluation scientifiques.

Il existe une **certification TOSA** pour chacun des logiciels suivants : Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Excel VBA, Photoshop, InDesign, Illustrator...

Ces tests incluent des QCM, des activités interactives et des utilisations réelles des applications et du système d'exploitation.

**UN DIAGNOSTIC COMPLET  
AUTOMATISÉ**

- › Positionnement global et par compétence sur 5 niveaux
- › Détail des axes de progression
- › Résultat comparable à un objectif (profil/métier)
- › Analyse du déroulement du test

**UN TEST QUI S'ADAPTE AU NIVEAU****DU CANDIDAT**

- › Algorithme de sélection des questions adaptatif
- › 12 000 questions interactives : QCM, activités, manipulation de logiciels ou exercices de programmation
- › Modèle de scoring mathématique IRT

**TOSA**® : Centre Agréé

## L'EVALUATION

- › 20 à 25 questions
- › Durée limitée à 40 minutes
- › Passage en ligne (Aucune installation nécessaire)
- › Rapport de compétences détaillé généré automatiquement
- › Positionnement global sur une échelle de 1 à 5 ciblé par fonctionnalité
- › Comparaison des résultats par rapport à un objectif (profil/métier)

## LA CERTIFICATION

- › 30 à 35 questions
- › Durée limitée à 60 minutes
- › Passage en Centre Agréé TOSA (Bureaux **Arksos**)
- › Certification numérique valable 3 ans
- › Score sur 1000 (pas d'échec)
- › Score vérifiable sur le site TOSA

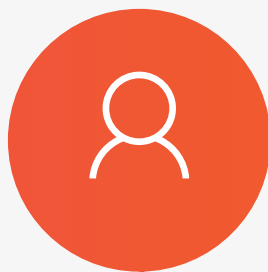




SUIITE ADOBE

# CREATIVE

GAGNEZ DU TEMPS AVEC LES APPLICATIONS ADOBE;  
RÉALISEZ DES LOGOS, AFFICHES, BROCHURES, PUBLICITÉS  
ET AUTRES PRÉSENTATIONS, OU CRÉEZ DES MISES EN PAGES  
AU GRÉ DE VOTRE IMAGINATION



PÉDAGOGIE

**Chaque Formation  
est forcément unique  
puisque chaque apprenant  
est unique !**

PRÉSENTIEL

E-LEARNING

BLENDED

Un stage "classique" avec un planning défini conjointement avec vous-même et le Formateur.

Vous avancez ainsi à votre rythme.

Une formation entièrement à distance.

C'est vous qui décidez quand vous vous y "mettez"!

Une manière de concilier vie privée et vie professionnelle.

Un cours avec le Formateur suivi d'un travail personnel en distanciel (e-learning), pour avancer à son propre rythme tout en gardant le contact.

# La SU ADO

Logiciels &  
pour les c

Ai

Ae

Dw

Id

Fl

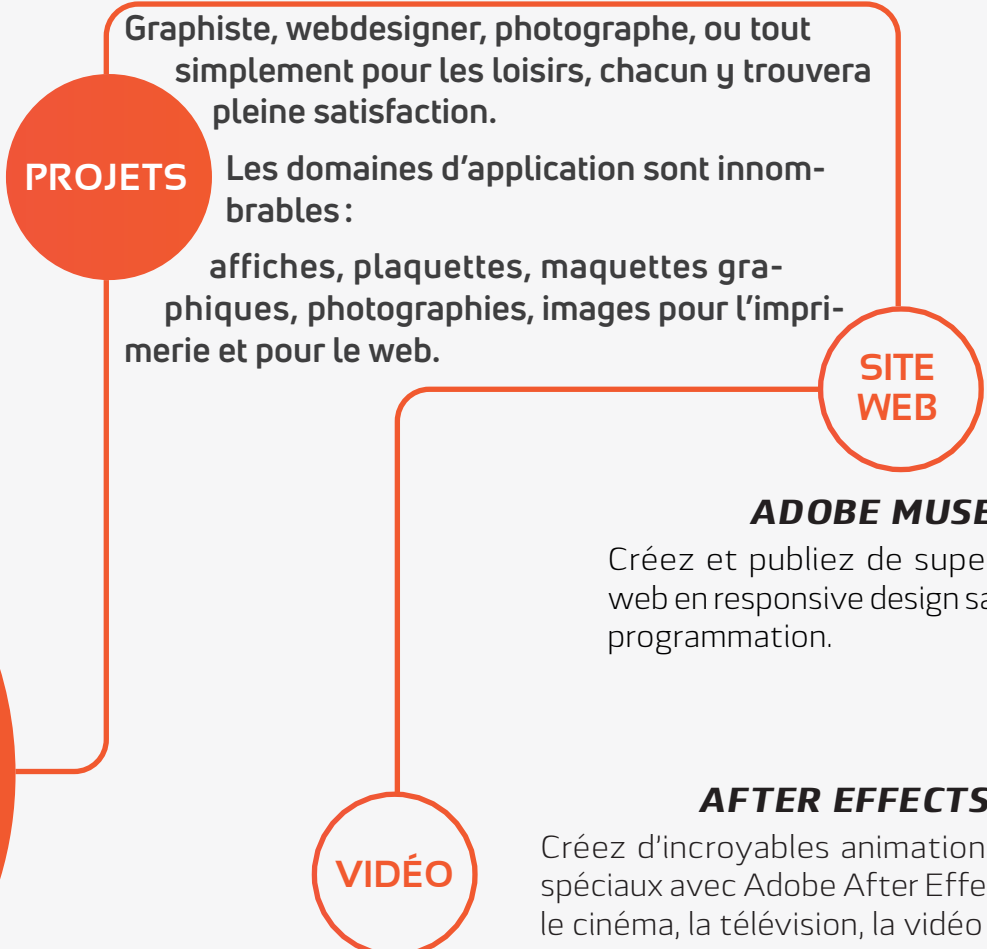
Fw

Pr

En

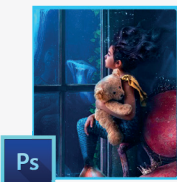
# SUITE ADOBE

& services  
créatifs



**INDESIGN**

Pour maîtriser la création et la préparation pour l'impression des documents : magazines, brochures, affiches, livres, programmes, journaux, dépliants... InDesign est axé sur la forme et permet d'appliquer des mises en page beaucoup plus élaborées et créatives qu'un logiciel de traitement de texte, il est le logiciel de référence pour les graphistes.



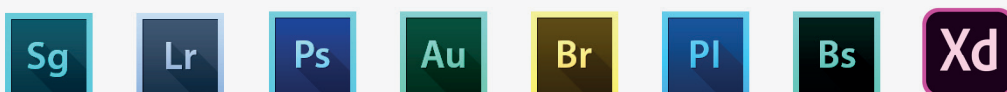
**PHOTOSHOP**

C'est, et de loin, le logiciel de retouches photographiques et de traitement de l'image le plus performant et le plus renommé sur le marché. Régnant en maître incontestable, Photoshop dispose d'une très grande quantité d'outils de traitements numériques de l'image.



**ILLUSTRATOR**

Logiciel phare d'infographie, cet outil très complet déborde de fonctionnalités, c'est le programme de dessin vectoriel le plus utilisé par les illustrateurs et les infographistes en milieu professionnel. Il dispose de très nombreux outils de création. C'est le complément naturel de Photoshop et d'InDesign.







**VENTE  
GESTION  
MANAGEMENT**



## AGENCEMENT

**MERCHANDISING****Profil des Participants :**

- › Commerçants, Responsables de magasin, Responsables de show-rooms
- › Toute personne chargée de la présentation de produits sur le point de vente

**Objectifs de la formation :**


- › Utiliser les vitrines pour valoriser l'image du commerce et augmenter les ventes
- › Apprendre à manier les volumes et les couleurs
- › Savoir mettre en scène ses produits et services sur le point de vente ou sur un lieu d'exposition

**Pédagogie :**

- › Nombre de participants limité, chacun bénéficiant de conseils personnalisés
- › Formateur spécialiste dans l'aménagement d'espaces commerciaux et la mise en scène de leurs produits avec plusieurs années d'expérience

**Prérequis :**

Pas de prérequis



**V**ous avez pensé à la qualification du prospect, à la collecte d'informations, bref, vous croyez cerner le besoin et pourtant vous avez du mal à conclure la vente ! C'est frustrant pour votre entreprise, d'autant que les investissements réalisés dans la formation des commerciaux étaient déjà conséquents. Essayez **une méthode qui a fait ses preuves depuis plus de trente ans !**

Une étude des méthodes des ventes traditionnelles a mobilisé sur une durée de 10 ans une équipe de 30 personnes.

35 000 appels commerciaux ont été analysés. Résultat ? Les ventes réussies sont souvent celles où les techniques de conclusion de vente n'ont pas été utilisées ! Bienvenue dans le monde du SPIN SELLING, ou la capacité à poser les bonnes questions en phase découverte (R1) et d'identifier les motivations d'achat de votre interlocuteur !

**B**OOSTEZ  
VOTRE  
ÉQUIPE.

**ASSUREZ LA  
MONTÉE EN  
COMPÉTENCES  
DE CHAQUE  
COLLABORATEUR..**

SPIN SELLING

# LA VENTE CONSULTATIVE

“

Identifier les besoins du client pour offrir une solution adaptée, pour comprendre au lieu de chercher à convaincre.

**Quatre types de questions :**

- 1- SITUATION (Contexte),
- 2- PROBLÈME (Problématique),
- 3- IMPLICATION (Conséquences),
- 4- NEED-PAYOFF (Gain)

”

## **Objectifs pédagogiques :**

- › Maîtriser les techniques de cadrage d'entretien et de présentation, de découverte des différents besoins.
- › Identifier les motivations d'achat puis argumenter, afin de proposer une solution appropriée et personnalisée à son prospect ou client.

## **Durée :**

3 journées dont conception du module et animation en présentiel

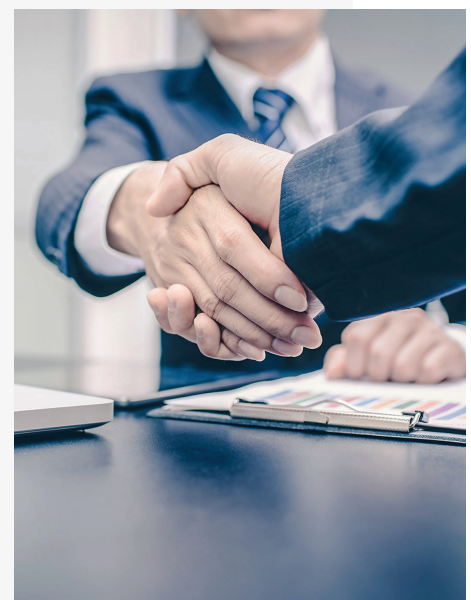
sur site client.

## **Public cible :**

Toute personne amenée à vendre à un particulier ou à une entreprise (B2C et B2B).

## **Méthodes d'animation :**

Alternance d'apports théoriques (BPE, SPIN SELLING, BCABP), de jeux et mises en situation.



## REFERENCEMENT

**NATUREL-SEO**

La plupart des clients qui font une recherche internet se décident par rapport aux résultats des deux premières pages.

Pour exister il faut donc être bien placé dans les pages de résultats des moteurs de recherche.

SEO ou optimisation pour les moteurs de recherches, ou encore le référencement naturel peut déjà vous positionner sur les premières pages de Google.

Cette formation alliant une introduction théorique et beaucoup de pratique vous permet d'apprendre et de comprendre les techniques visant à optimiser la visibilité de votre site web et vous dote des outils nécessaires pour piloter votre référencement et en mesurer l'efficacité.

**STRATÉGIE**

Méthodologie, indexation au positionnement, identification des techniques etc

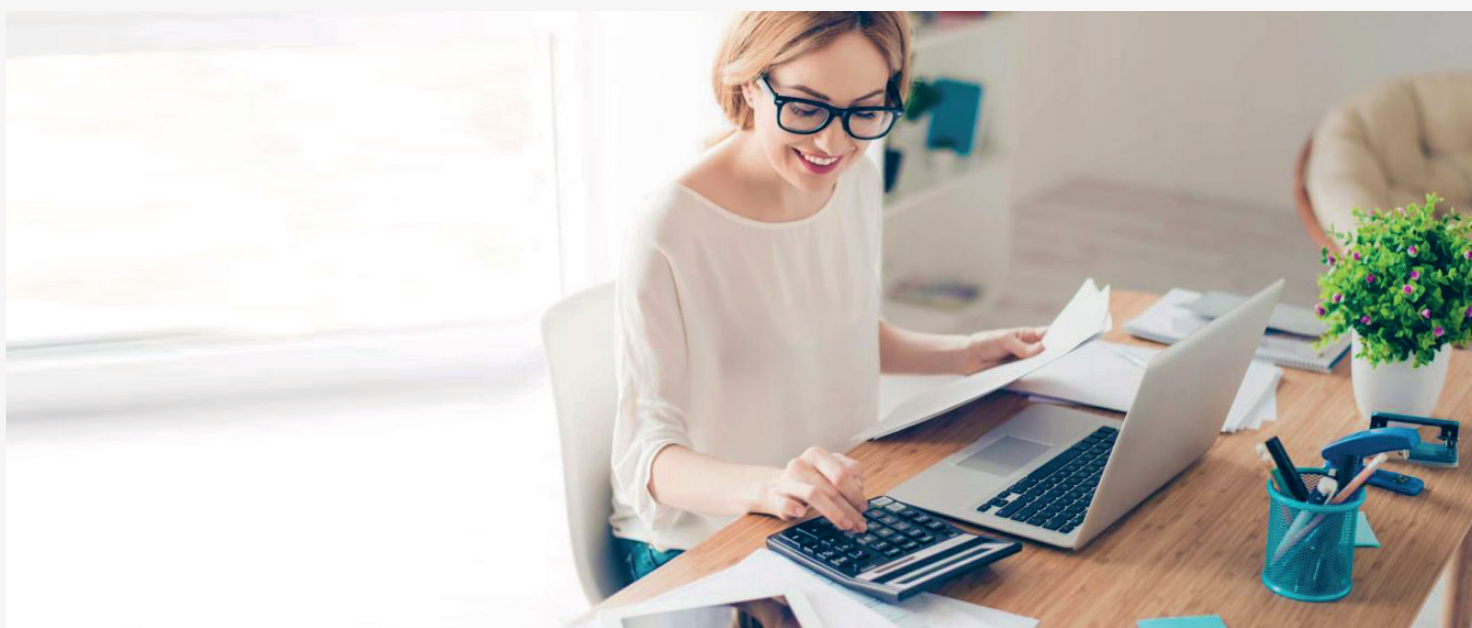
**OPTIMISATION GLOBALE**

Titres de pages, contenu et liens dans les pages, maillage interne

**SEO MOBILE**

Répondre aux exigences Google, site responsive, site mobile, apps

## OPÉRATIONS COURANTES EN **COMPTABILITÉ**



### **Profil des Participants :**

- › Commerçants, Responsables de magasin, etc.
- › Créateurs ou repreneurs d'un commerce
- › Toute personne chargée de la gestion

### **Objectifs de la formation :**

- › Aborder les opérations courantes de comptabilité
- › Assurer de façon polyvalente le suivi quotidien de la comptabilité

### **Pédagogie :**

Pour une mise en pratique immédiate, la formation pourrait avoir lieu chez le client s'il le souhaite ou à **Arksos** Cholet.

Formateur comptable de métier



# Management: Le Dynamic business

Assurer un équilibre optimal entre autonomie individuelle et contrôle du management est un défi permanent pour les entreprises évoluant dans un environnement de business dynamique : Trop d'autonomie nuit à l'autonomie et une hiérarchie trop pesante est contre productive, et empêche même certains talents d'apparaître.

## ✓ Améliorer les compétences

Identifier les axes de perfectionnement pour soi et pour l'équipe, optimiser les processus existants...

## ✓ Motiver son équipe

Apprendre à motiver son équipe autrement que par le salaire. Identifier les outils et méthodes essentiels d'animation.

## ✓ Favoriser la dynamique

Adopter des techniques d'animation et de maîtrise des compétences, doper la contribution et l'implication du groupe.

## ✓ Développer l'efficacité

Elaborer un diagnostic relationnel, dépasser les compétences techniques, communiquer efficacement.

## ENCADREMENT

# MANAGEMENT

- › Pour préparer les managers aux défis de demain et leur offrir les clés d'un management en phase avec la réalité du terrain, et les contraintes de l'entreprise d'aujourd'hui,
- › Pour un encadrement opérationnel ou fonctionnel des entreprises et de leurs dirigeants,
- › Pour développer un leadership et un style de management agile, souple et collaboratif,
- › Pour identifier et interagir avec les styles techniques, relationnels ou comportementaux.

Cette formation se déroulera en vos locaux ou à **Arksos** Cholet, à votre convenance. Si le nombre de participants le justifie, une salle spécifique pourrait vous être proposée.

### THÈMES ABORDÉS :

- › Accompagner, responsabiliser et suivre ses collaborateurs,
- › Définir des objectifs opérationnels clairs, communs et individuels,
- › Impliquer les collaborateurs dans les décisions opérationnelles les concernant,
- › Déléguer des tâches, responsabilités et projets pour soutenir la motivation.

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION :**

- › Acquérir des compétences managériales
- › Mobiliser l'équipe autour de ses objectifs
- › Optimiser la performance de son équipe
- › Créer la dynamique et assurer le soutien de son équipe

OU ENCORE...



FLE

# FRANÇAIS LANGUE ÉTRANGÈRE

En suivant une formation français langue étrangère avec **Arksos**, vous êtes assuré de travailler avec un organisme de formation spécialisé dans les programmes d'apprentissage de haute qualité destinés aux adultes.

Notre savoir-faire de l'enseignement de tous les niveaux du français comme langue étrangère permet à tous nos apprenants des progrès immédiats.

Nous surveillons et évaluons en permanence l'avancement en niveau, en nous assurant que nos étudiants gardent l'envie et la confiance nécessaires pour continuer à progresser.

Un certificat de suivi du stage est délivré en fin de parcours.



COMPÉTENCES RELATIONNELLES

# STYLES SOCIAUX



## **COMPRENDRE ET GÉRER LES DIFFÉRENCES COMPORTEMENTALES**

Comment optimiser vos compétences relationnelles pour obtenir le meilleur niveau de performance au travail.

Appropriiez-vous un outil simple et pragmatique pour améliorer vos compétences relationnelles et votre efficacité professionnelle avec une formation qui explore les fondamentaux des Styles Sociaux et de l'Adaptabilité.

### **LES OBJECTIFS**

- › Vous fournir une compréhension approfondie des différents modes de comportement qui affectent une relation.
- › Vous aider à développer vos compétences d'observation pour optimiser vos relations professionnelles.
- › Vous permettre de mieux comprendre vos propres modes de fonctionnement et développer des relations plus satisfaisantes avec votre entourage.

## "Les Styles Sociaux" est le modèle de style comportemental le plus utilisé au monde !

Quel que soit votre Style Social, vous saurez comment vous adapter à tous les autres pour développer des relations de travail mutuellement plus productives.

### **L'ADAPTABILITÉ**

L'adaptabilité est la clé pour améliorer ses relations interpersonnelles. Il s'agit de la partie la plus importante du modèle des Styles Sociaux, car chaque personne peut améliorer son adaptabilité pour augmenter son efficacité professionnelle.

L'adaptabilité permet de mesurer la capacité d'une personne à travailler avec les autres et la façon dont son environnement professionnel la perçoit sur 4 critères clés :

- > L'IMAGE
- > LA PRÉSENTATION
- > LA COMPÉTENCE
- > LE FEEDBACK



## RESTAURATION COMMERCIALE

# HYGIÈNE (HACCP)



### **Programme de la Formation:**

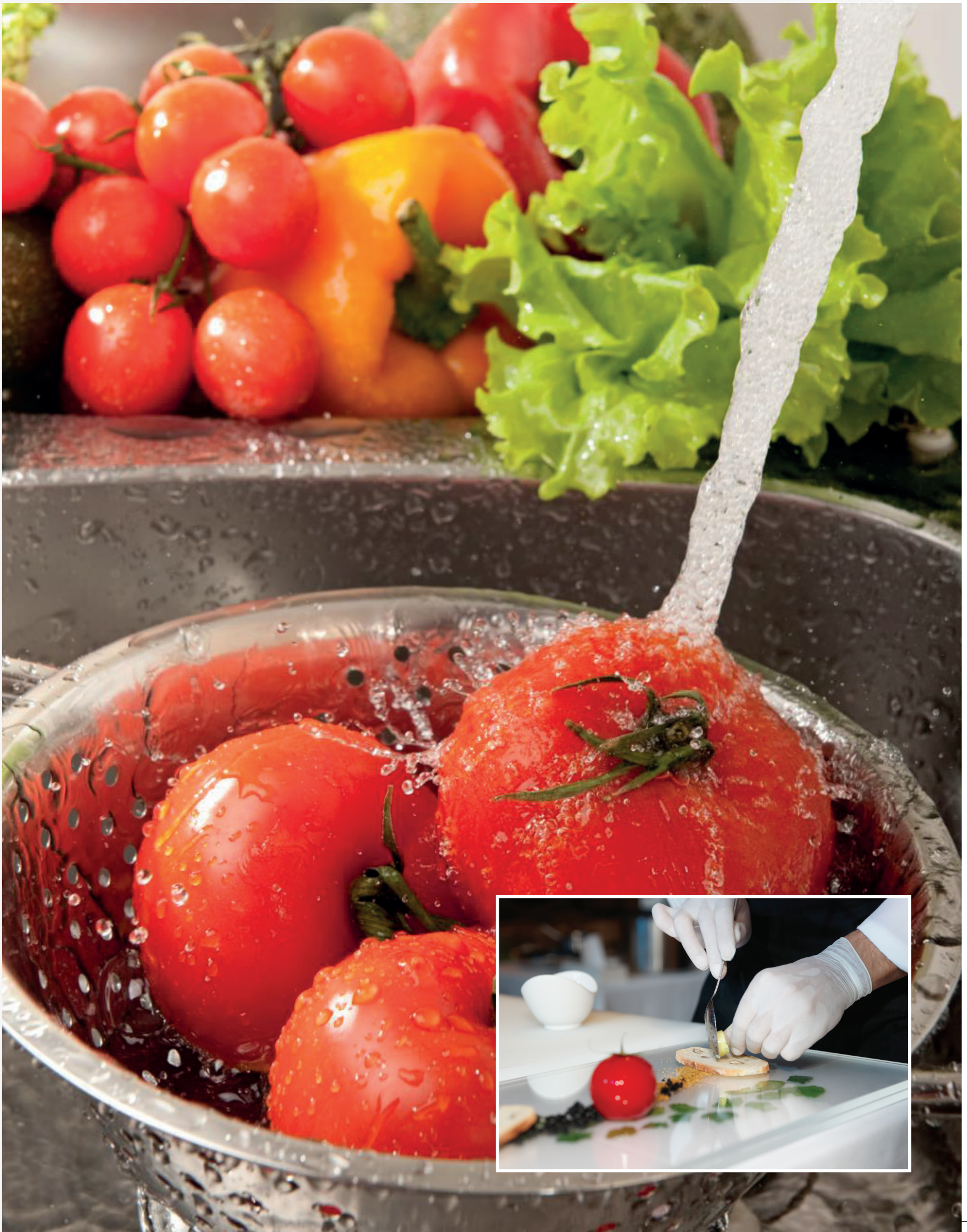
- › Les aliments et risques pour le consommateur, les dangers microbiens, chimiques, allergènes ...
- › Les fondamentaux de la réglementation
- › L'hygiène des denrées alimentaires (réglementation communautaire en vigueur)
- › Le plan de maîtrise sanitaire
- › Les bonnes pratiques d'hygiène
- › Les principes de l'HACCP

### **Public:**

Personnel de la restauration

### **Prérequis:**

Pas de prérequis



FORMATION SST

# SAUVETEUR SECOURISTE AU TRAVAIL



Devenir SST ou maintenir ses compétences est d'abord un engagement pour un salarié d'entreprise. Au delà de son rôle de porter les premiers secours à une victime d'un accident du travail ou de malaise, il est impliqué dans de la prévention au sein de son entreprise. Il doit être formé dans ce sens et est appelé périodiquement à actualiser ses compétences.

## **Objectifs:**

- › Évaluer les risques SST dans un contexte réglementaire et juridique,
- › Comprendre et répondre aux obligations en matière d'évaluation des risques professionnels,
- › Identifier les dangers liés à l'activité de son entreprise,
- › Évaluer et dresser l'inventaire des risques professionnels et leurs priorités,
- › Décliner un plan d'actions-sécurité de manière opérationnelle,
- › Mettre à jour son « Document Unique d'Évaluation des Risques ».



## **ATTENTION!** **IL EST OBLIGATOIRE!**

L'absence de Document Unique d'Évaluation des Risques est une « circonstance aggravante » en cas d'accident. L'omission, par l'employeur, de mettre en place le Document Unique peut entraîner sa condamnation pour homicide involontaire!

A tout moment, l'inspecteur du travail peut vous demander de lui présenter Le DUER (document unique d'évaluation des risques).

Gare aux sanctions si vous ne l'avez pas, ou s'il n'est pas à jour!

L'employeur est tenu, en vertu de l'obligation générale de sécurité qui lui incombe, d'évaluer les risques éventuels et de prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé des salariés de son entreprise. Il en est seul responsable!

Le document devra être daté et mis à disposition des salariés, du médecin du travail, de l'inspecteur du travail et des agents de prévention de la sécurité sociale.

## DÉVELOPPEMENT **PERSONNEL**



Gestion du stress, prise de parole en public, gestion du temps et des conflits, prise de recul et affirmation de soi, autant de situations devenues le lot quotidien des dirigeants et de leurs collaborateurs, appelés à être de plus en plus responsables et efficaces, individuellement ou collectivement.

Et autant de situations sur lesquelles on peut travailler pour les améliorer, et spécialement dans un environnement évolutif ou sous tension.

Il en va de même quand il s'agira de booster son efficacité professionnelle ou optimiser sa gestion du temps ou ses rapports avec « l'autre » pour se démarquer, dans un environnement professionnel aussi concurrentiel soit-il.

**POUR QUE  
VOTRE BUT  
RESTE  
TOUJOURS  
LA MONTÉE EN  
COMPÉTENCES!**

**1***Coaching et Leadership***2***Gestion de stress***3***Gestion de conflit***4***Améliorer sa communication***5***Gestion du temps***6***Gérer ses émotions*

## LA RÉVOLUTION

# ADAPTATIVE E-LEARNING

Débarqué directement des États-Unis, ce nouveau concept mêle algorithmes, psychologie cognitive et Big Data.

C'est une pédagogie qui fait appel à la collaboration active de l'apprenant au processus d'apprentissage.

On accélère ainsi la capacité d'apprentissage en ciblant

ses spécificités, générant ainsi des activités en fonction du profil et des objectifs de l'apprenant.

Un contenu personnalisé et optimisé au niveau et attentes de chacun,

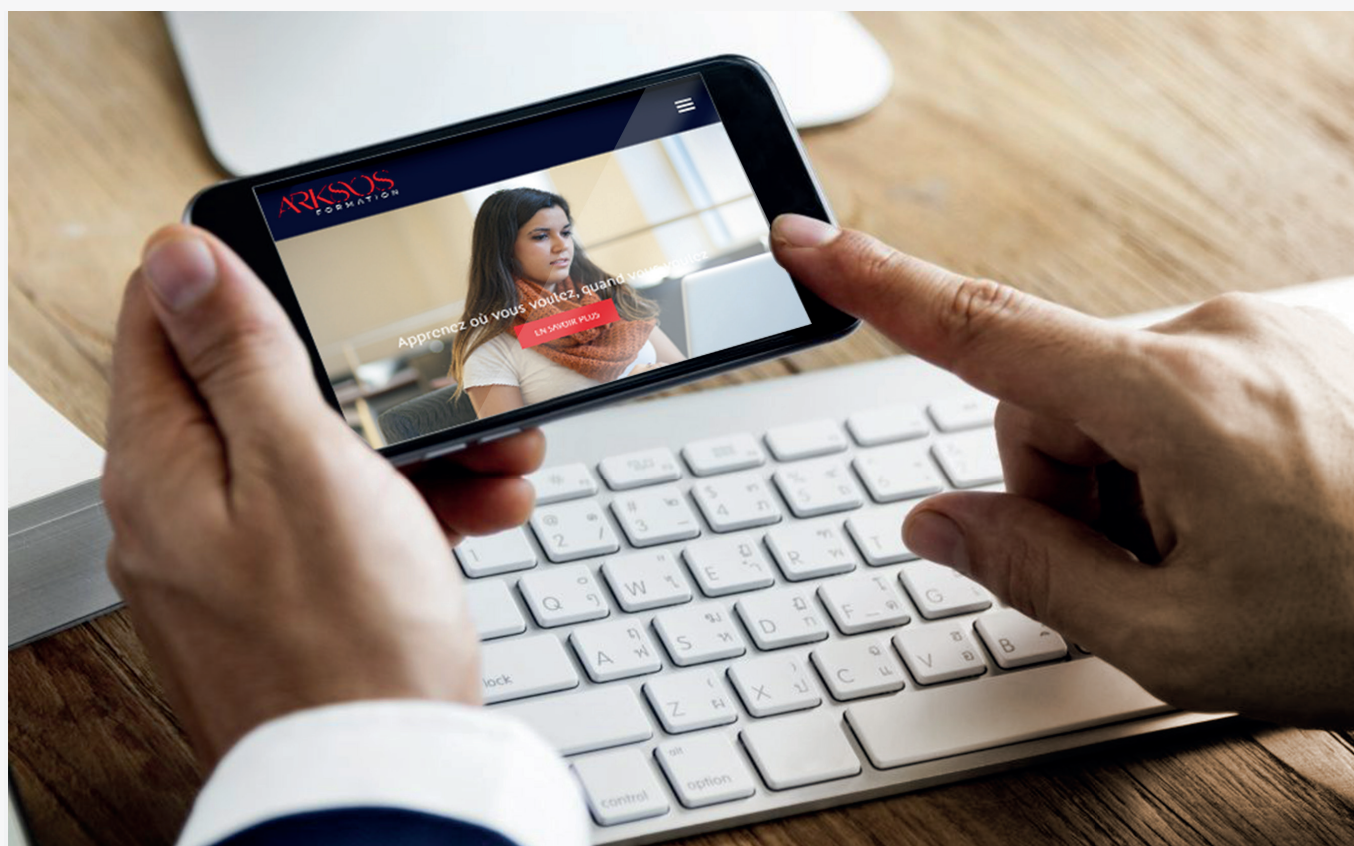
Des modules e-Learning adaptés à chaque apprenant,

Une formation efficace et motivante,

Une cartographie des connaissances

**Révolutionnez votre idée de la formation en devenant un apprenant sollicité :**

- › A la "bonne fréquence"
- › Brièvement
- › De manière ciblée
- › De manière ludique





## RÉGLEMENTATION EN HYGIÈNE ET SÉCURITÉ

L'employeur a l'obligation de mettre en oeuvre des mesures de prévention auprès de ses salariés... Il est recommandé, d'ailleurs, aux employeurs de limiter les actions manuelles (ou manutentions manuelles) au maximum en favorisant les aides mécaniques. Si toutefois, il n'est pas possible d'intervenir manuellement, le salarié devra avoir été reconnu apte par la médecine du travail (Article R4541-9).



Le chef d'entreprise devra s'assurer que les salariés ont suivi une formation en sécurité adaptée à son évaluation des risques professionnels.



Sensibilisez votre personnel aux maladies professionnelles et troubles musculo-squelettiques.

### Sensibiliser son personnel



aux bases des gestes et postures permettrait de réduire la fatigue et le risque d'accident, et pourrait faire économiser à l'entreprise plusieurs journées d'absence, et au personnel plusieurs douleurs évitables.

## ERGONOMIE

# GESTES ET POSTURES

Des formations en ergonomie appelées aussi formations gestes et postures doivent être mises en place par les entreprises.

Beaucoup trop de risques sont liés à la manutention d'objets ou au transport de charges, dus à des efforts excessifs ou répétitifs.

## ET POURTANT

Une application simple des principes de base de sécurité physique et/ou d'économie d'efforts, permettrait de diminuer sensiblement la fréquence du nombre d'accidents de travail et de maladies professionnelles.



### PRÉVENIR LES RISQUES

Identifier et prévenir les risques d'apparition de maladies professionnelles et d'accidents du travail



### APPLIQUER LES PRINCIPES

Maîtriser et appliquer les principes d'ergonomie sur les postes de travail de l'entreprise



### CONDITIONS DE TRAVAIL

Améliorer les conditions et la qualité de vie au travail



# Choisissez **Arksos**

## **POUR UNE SOLUTION DEDIEE!**

Généralement de courtes durées, nos formations sont destinées aussi bien aux salariés désireux de se perfectionner dans leur domaine d'activité ou acquérir de nouvelles compétences, qu'aux chefs d'entreprises souhaitant évoluer ou faire évoluer leur personnel



### La réactivité au quotidien

Dans tous les cas, une réponse vous est apportée dans les meilleurs délais.



### Le sur mesure

Demandez-nous votre formation personnalisée sur mesure.



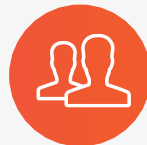
### La pédagogie

Adaptée à votre projet et à vos disponibilités.



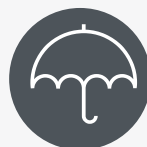
### Votre niveau?

Un test de positionnement le déterminera. c'est le point de départ de la formation.



### Intra ou inter?

À votre convenance!  
Et c'est vous qui décidez!



### L'assurance!

De faire le bon parcours formation.



Développement Personnel?

Gestion-Comptabilité?

Manager humain?

Demandez le Programme!



Hello

Здравейте

Hola

नमस्ते

Ahoi

Добры дзень

مرحبا

ক্যালো

Kaabo

ਸਵੈਸਤੀ

Përshëndetje

**LANGUES**

איךו

Hei

Salve

Alo

Tere

ជំរាបសួរ

Zdravo

שלום

ममस्कार Merhaba

வணக்கம் Cześć

Chao Hallå

ഹലോ Hej हॅलो

bonjour

Habari



你好 Pozdrav

ಹಲವು

здравствуйте

Γειά σου

こんにちは

안녕하세요.

ሕይወት katoa

שלום

لام

## COMMUNICATION

# S'OUVRIRE SUR LES AUTRES!

**ANGLAIS**

Langue étrangère la plus enseignée dans le monde, langue des échanges internationaux et des affaires, elle est aussi la langue la plus parlée dans le monde, et la plus utilisée sur internet.

**ESPAGNOL**

Troisième langue la plus parlée après l'anglais et le chinois (mandarin), c'est la langue officielle de l'Amérique Latine. Ses subtilités et son héritage vous enchanteront.

**ARABE**

Langue d'Ismaël, parlée par près de 300 millions de personnes dans plus de vingt pays. C'est votre porte d'accès aux civilisations moyen-orientales, les charmes des contes des mille et une nuits...

**ALLEMAND**

Vous souhaitez voyager en Allemagne, animer une réunion ou encore négocier avec un client en allemand ? Envie d'échanger avec des interlocuteurs dans la langue de Goethe ?

**ITALIEN**

Langue de Dante ou langue de l'Amour, l'Italien s'est imposé en raison du prestige culturel qu'il véhiculait. Outre sa gastronomie, le pays est toujours leader dans des domaines comme le Design ou la mode.



**SOYEZ ACTEUR DE  
VOTRE ÉVOLUTION  
PROFESSIONNELLE !**  
**Arksos VOUS ACCOMPAGNE :**

- Évaluation du besoin
- Gestion administrative
- Demande de remboursement

## NOTRE AMBITION

# VOUS SATISFAIRE!

Quel que soit votre profil, la formation continue est un outil indispensable pour développer vos compétences.

Evoluer et progresser est dans la nature de l'homme.

Se former tout au long de la vie, élaborer un projet professionnel, c'est là l'expression même de la constance de cette évolution.



## Nos services

L'ambition première chez **"Arksos Formation"** est de vous satisfaire.

Nous vous accompagnons de l'évaluation du besoin jusqu'à la demande de remboursement.

Ce service de qualité que vous êtes en droit d'exiger avant, pendant et après la réalisation de la prestation nous engage et nous honore.

La constante recherche d'un service optimal engage toute notre équipe mais également nos formateurs à travailler avec soin et professionnalisme.

Tél. 02 41 16 53 29  
[contact@arksos.fr](mailto:contact@arksos.fr)

# ARKSOS

FORMATION



## Arksos FORMATION



37 Rue de Mondement  
49300 Cholet



02 41 16 53 29



contact@arksos.fr

[www.arksos.fr](http://www.arksos.fr)



*"Qui cesse de s'améliorer,  
cesse d'être bon"*