

# Nos Formations

## Bijouterie

2025 - 2026

*Facilit*  
Formation

01 82 88 49 99  
[www.facilitformation.fr](http://www.facilitformation.fr)

# SOMMAIRE

Présentation .....	3-4
Aménagement et décoration d'un point de vente .....	5
Création et développement d'une solo entreprise en bijouterie ou autre métier d'artisanat d'art .....	6
Devenir Manager réussir dans votre nouvelle fonction.....	7
Enfilage de perles et renfilages de perles .....	8
Faire performer son point de vente.....	9-10
Gemmologie .....	11
Gestion d'un point de vente.....	12-13
Gestion RH et projet d'équipe .....	14-15
Initiation bijouterie métal niveau 1 .....	16
Initiation bijouterie métal niveau 2 .....	17
Management au quotidien.....	18
Management du personnel et gestion des conflits .....	19
Management de projet d'équipe.....	20-21
Réparation de bijoux.....	22
Réussir son projet d'entreprise.....	23-24
Techniques de réparation de bijoux Initiation.....	25
Contact .....	26



# Présentation



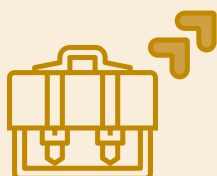
Des **solutions 100% personnalisées** avec **des formations en présentiel**, toutes nos solutions sont basées sur un audit de **vos souhaits** de départ pour **optimiser votre progression** et **développer vos compétences**.



Conçue pour **élargir** vos compétences et devenir un professionnel de toutes les facettes de votre métier, notre approche est développée pour vous **permettre d'acquérir des compétences solides**.



Suivre une formation avec Facilit Formation, c'est se donner les moyens de réussir !



**Nos formateurs** se déplacent dans **vos structures !** Ainsi notre formule s'adresse à tous les professionnels **bijoutiers, joailliers, responsables de magasins** qui ne peuvent ou ne veulent pas quitter leur entreprise.



Notre catalogue propose des **thèmes variés** et réactualisés chaque année, de la gemmologie jusqu'au management en passant par les différentes techniques de réparation et d'enfilage de perles.



# Facilit Formation vous permet de :

1

**Valoriser et motiver** vos équipes en les faisant participer à la formation.

2

**Apprendre** dans un environnement familier, avec votre matériel et dans vos locaux, afin de vous adapter immédiatement aux nouvelles connaissances acquises.

3

**Bénéficier d'une formation sur mesure** avec les cours qui vous intéressent et qui correspondent à la ligne directrice de votre entreprise.

4

**Découvrir** de nouvelles techniques et développer les compétences de vos équipes.



## Rejoignez-nous !

**Vous souhaitez bénéficier d'une formation sur mesure ? N'hésitez pas à nous contacter pour débiter votre apprentissage dès maintenant !**

# AMÉNAGEMENT DÉCORATION D'UN POINT DE VENTE

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Responsable ou manager*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\*Gérant d'un point de vente



## Objectifs

- Acquisition de nouvelles connaissances dans l'entretien des textiles
- Entretien et perfectionnement de connaissances dans l'entretien des textiles
- Évolution et maintien dans l'emploi
- Évaluer et prévenir les risques liés aux TMS de l'entreprise

## Programme

### Entrée en matière

- Les tendances actuelles
- La réglementation ERP et les normes actuelles
- L'élaboration d'un cahier des charges

### Aménager les lieux

- Les fondamentaux de l'agencement
- L'agencement zone par zone : accueil, espaces de passage, d'essayage, vitrines,...
- Les particularités des zones techniques
- Les choix logistiques : acoustique, modularité, éclairage...
- Le choix des équipements et du mobilier

### Créer et décliner un concept décoratif

- Les sources d'inspiration et la création d'un mood-board
- Les styles et mélanges de styles en décoration
- Les matériaux et règles d'harmonies colorées
- L'apport et l'utilisation du tissu d'ameublement
- Les principaux fournisseurs du secteur

### Prérequis

Aucun

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Transmettre des compétences métiers  
Expérimenter par la mise en pratique  
Évaluer les compétences transmises

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus





Taux de réalisation : 100% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

VENTE

# CRÉATION ET DÉVELOPPEMENT D'UNE SOLO ENTREPRISE EN BIJOUTERIE OU AUTRE MÉTIER D'ARTISANAT D'ART

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Créateurs de bijoux fantaisie*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\* ou autres artisans d'art voulant apprendre les bases de la gestion au sens large d'une très petite entreprise artisanale



## Objectifs

Découvrir la nécessité de progresser par projet pour soi et pour son équipe

Formuler un projet pertinent en relation avec son cadre de travail

Elaborer et rédiger un projet. Comprendre et connaître l'environnement projet, les principes, méthodes, outils et pratiques de la conduite de projet

Acquérir les compétences pour organiser, mobiliser une équipe projet et l'animer

## Programme

### GESTION COMPTABLE

#### Bases d'une comptabilité simplifiée :

- Tenue tous les mois d'un livre de recettes, d'un livre de police pour les métaux précieux, d'un tableau de bord pour le CA et d'un tableau de trésorerie sur excel, utilisation et gestion d'un logiciel simple comme ciel auto-entrepreneur et réalisation de factures et devis sur ce logiciel

#### Calcul d'un prix de vente en utilisant les formules mathématiques appropriées et les fiches modèles sur excel pour chaque produit pour :

- Prix public
- Prix aux revendeurs

#### Fichiers de gestion des stocks sur Excel

#### Taxe HBJOAT

- Déclaration annuelle des achats de métaux auprès des impôts

### GESTION COMMERCIALE

#### Stratégie marketing :

- Produits/services, identité de l'entreprise / personal branding, différenciation, cible, positionnement, pitch de présentation / phrase clé, baseline

#### Où trouver ses clients et les fidéliser ?

- Outils de communication, réseaux, évènements, relations publiques et publicité, presse, outils de communication (cartes de visite, book, flyers...)

Ce programme est assez condensé. Nous verrons le maximum de manière à vous faire découvrir l'étendue des champs d'activité requis pour la bonne gestion et pérennité de votre entreprise. Cependant, il vous est ensuite offert la possibilité de retravailler les domaines que vous désirez revoir lors d'une prochaine formation réalisée davantage sur-mesure afin de cibler les points que vous souhaitez approfondir et appliquer directement à votre cas concret.

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

### Prérequis

Aucun

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Succession de cas pratiques et mises en situation suivis de corrigés.

Travail en groupe ou individuel

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 95% - Taux d'abandon : 0%

MANAGEMENT

# DEVENIR MANAGER RÉUSSIR DANS VOTRE NOUVELLE FONCTION

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Cadres*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\*Cadres amenés à prendre la tête d'une équipe, chefs d'entreprises et personnels d'encadrement souhaitant structurer leurs pratiques de management



## Objectifs

**Diagnostiquer son style de management. Mobiliser et motiver les membres de son équipe. Responsabiliser ses collaborateurs et déléguer des missions. Conduire l'entretien d'évaluation. Maîtriser les techniques de communication et les savoir-être. Conduire une réunion et gérer les situations délicates**

## Programme

### Les styles de management

- Etre en phase avec son équipe : diriger
- Etre en phase avec son équipe : motiver
- Etre en phase avec son équipe : responsabiliser
- Etre en phase avec son équipe : évaluer

### Techniques de communication

- prendre la parole
- mener un entretien
- conduire une réunion

### Gérer les situations délicates

### Prérequis

Aucun

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Succession d'apports théoriques et de trainings et mises en application à la fin de chaque séquence.

Jeux de rôles et mises en situation

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalités d'évaluation des connaissances

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 95% - Taux d'abandon : 0%

MANAGEMENT

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

# ENFILAGE ET RENFILAGES DE PERLES

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Responsables et employés*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\*de Bijouterie Joaillerie



## Objectifs

Apprendre toutes les techniques utilisées dans le domaine de l'enfilage de perles.

## Programme

Apprentissage et mis en pratique des différentes techniques et spécificité de l'enfilage des perles :

- Enfilage simple
- Enfilage à nœuds simples
- Enfilage à nœuds doubles
- Collier chute
- Colliers et bracelets doubles et triples rangs
- Torsades
- Collier collerette
- Colonne Vendôme en épis et tissage.

### Prérequis

Avoir des notions de base en bijouterie et un atelier adapté.

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Succession de cas pratiques et mises en situation suivis de corrigés.

Travail à l'établi.

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 95% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

BIJOUTERIE



# FAIRE PERFORMER SON POINT DE VENTE

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Toute personne gestionnaire d'un point de vente*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\*ou souhaitant le devenir



## Objectifs

Devenir gestionnaire d'un point de vente opérationnel. Connaître les principaux facteurs de performances commerciales. Mesurer l'impact de la fréquentation sur les résultats du point de vente. Gérer les stocks en intégrant les notions de rotation, d'obsolescence et d'immobilisation. Comprendre la constitution de la marge et l'effet des promotions. Maîtriser le politique prix de l'enseigne. Savoir Négocier les achats. Utiliser les outils et méthodes de gestion pour optimiser le linéaire magasin. Maîtriser les techniques de vente.

## Programme 1/2

### Les indicateurs commerciaux pour gestionnaire de magasin

- La gestion maîtrisée du point de vente
- Les ventes/le chiffre d'affaires
- Rendement valeur et volume (famille de produit, références, mètre linéaires)
- Calcul des évolutions
- Tenir compte de la TVA
- Exercice d'applications
- Notions de prix moyen

### Indicateurs clients

- Taux de concrétisation
- Panier moyen
- Ticket moyen
- Les indicateurs économiques
- Marge brute et Marge commerciale
- Mode de calcul
- Le coefficient multiplicateur
- Prix et promotion
- Différenciation des prix
- Impact des promotions
- Contraintes légales
- Conditions de paiement
- La législation
- De la marge brute au résultat du magasin

### Prérequis

Avoir des notions de base en bijouterie et un atelier adapté.

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Apports théoriques (30%) suivis de travaux pratiques, tests et mises en situation (70%)

Les séquences pratiques sont suivies d'un débriefing.

Chaque stagiaire établit en fin de formation avec le formateur un « plan d'action » et un document « pistes de progrès ».

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 100% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

VENTE

# FAIRE PERFORMER SON POINT DE VENTE

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Toute personne gestionnaire d'un point de vente*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\*ou souhaitant le devenir



## Objectifs

Devenir gestionnaire d'un point de vente opérationnel. Connaître les principaux facteurs de performances commerciales. Mesurer l'impact de la fréquentation sur les résultats du point de vente. Gérer les stocks en intégrant les notions de rotation, d'obsolescence et d'immobilisation. Comprendre la constitution de la marge et l'effet des promotions. Maîtriser le politique prix de l'enseigne. Savoir Négocier les achats. Utiliser les outils et méthodes de gestion pour optimiser le linéaire magasin. Maîtriser les techniques de vente.

## Programme 2/2

### La gestion des stocks

- Définir les responsabilités de l'approvisionneur
- Les grands principes de gestion des stocks
- Définitions des stocks
- Assurer la tenue et le suivi des stocks
- Les mouvements de stock
- Gérer les approvisionnements
- Décrypter la gestion économique des stocks
- Gestion des stocks et logistique moderne
- Négociation d'achats
- Le Cadre de la Négociation – Les fondamentaux
- Le Processus de Négociation, ses spécificités
- Les Techniques de négociation

### La Méthode des 4P

- Adapter son approche commerciale à la typologie de besoin client
- Créer le besoin avec la vente persuasive
- Accélérer l'envie de changer avec la vente créative
- Co-construire la solution avec la vente conseil
- Vendre son expertise avec la vente réactive

### Prérequis

Avoir des notions de base en bijouterie et un atelier adapté.

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Apports théoriques (30%) suivis de travaux pratiques, tests et mises en situation (70%)

Les séquences pratiques sont suivies d'un débriefing.

Chaque stagiaire établit en fin de formation avec le formateur un « plan d'action » et un document « pistes de progrès ».

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 100% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Bijoutiers, Joaillers	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour



## Objectifs

Apprendre les rudiments de la gemmologie

Savoir distinguer une pierre naturelle d'une pierre synthétique.

Savoir utiliser les instruments du gemmologue – Initiation au marché des gemmes

## Programme

### Les Origines et la composition chimique des pierres

#### Les Cristaux :

- Eléments de symétrie
- Les 7 systèmes cristallins
- Les particularités des cristaux

#### Les propriétés physiques des pierres

- Clivage, cassure et dureté
- La densité des pierres : apprendre à mesurer précisément la dureté d'une pierre
- Les gemmes et la réfraction lumineuse : réflexion, mesures au réfractomètre
- La couleur des gemmes

#### Utiliser les instruments du gemmologue

- Observation à l'œil nu, à la loupe, au microscope, au polariscope, au réfractomètre, au dichroscope, au spectroscope par absorption, à la lampe à ultraviolet avec filtres.

#### Les pierres de synthèse et imitations

- Identification des pierres de synthèse (indices les plus courants)
- Identification des imitations (imitation du diamant, verre, plastique)
- Traitement des gemmes
- Les pierres composées

#### Le Marché des Gemmes

- L'offre et la demande
- Le marché des diamants
- Les pierres de joaillerie
- Les pierres exceptionnelles
- Le commerce des gemmes (conformité selon les règles éthiques)

### Prérequis

Avoir des notions de base en gemmologie

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Succession de cas pratiques et mises en situation suivis de corrigés. Travail en groupe et individuel.

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 98% - Taux d'abandon : 0%

*Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.*

# GESTION D'UN POINT DE VENTE

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Toute personne gestionnaire d'un point de vente*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\*ou souhaitant le devenir



## Objectifs

- Devenir gestionnaire d'un point de vente opérationnel
- Connaître les principaux facteurs de performances commerciales
- Mesurer l'impact de la fréquentation sur les résultats du point de vente
- Gérer les stocks en intégrant les notions de rotation, d'obsolescence et d'immobilisation
- Comprendre la constitution de la marge et l'effet des promotions
- Maîtriser le politique prix de l'enseigne

## Programme 1/2

### Les indicateurs commerciaux pour gestionnaire de magasin

- La gestion maîtrisée du point de vente
- Enjeux et objectifs
- Les ventes/le chiffre d'affaires
- Rendement valeur et volume (famille de produit, références, mètre linéaires)
- Calcul des évolutions
- Tenir compte de la TVA
- Exercice d'applications
- Notions de prix moyen
- PMO vs PMD
- Indicateurs clients
- Fréquentation
- Taux de concrétisation
- Panier moyen
- Ticket moyen
- Travail sur les documents internes
- Indicateurs produits
- PDM familles et articles
- Ranking et notion d'indispensables
- Impact sur le merchandising

### Les indicateurs économiques

- Marge brute et Marge commerciale
- Définition
- Mode de calcul
- Le coefficient multiplicateur
- Notions de marges arrière

### Prérequis

Aucun

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Apports théoriques (30%) suivis de travaux pratiques, tests et mises en situation (70%)  
Les séquences pratiques sont suivies d'un débriefing.

Chaque stagiaire établit en fin de formation avec le formateur un « plan d'action » et un document « pistes de progrès ».

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 96% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

BIJOUTERIE

# GESTION D'UN POINT DE VENTE

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Toute personne gestionnaire d'un point de vente*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\*ou souhaitant le devenir



## Objectifs

- Devenir gestionnaire d'un point de vente opérationnel
- Connaître les principaux facteurs de performances commerciales
- Mesurer l'impact de la fréquentation sur les résultats du point de vente
- Gérer les stocks en intégrant les notions de rotation, d'obsolescence et d'immobilisation
- Comprendre la constitution de la marge et l'effet des promotions
- Maîtriser le politique prix de l'enseigne

## Programme 2/2

- Marge par métiers
- Manier la péréquation de marge
- Travail sur les documents internes
- Prix et promotion
- Différenciation des prix
- Elasticité de la demande par rapport au prix
- Impact des promotions
- Contraintes légales
- Conditions de paiement
- Notion de crédits fournisseurs
- Impact sur le BFR du magasin
- La législation
- De la marge brute au résultat du magasin
- La gestion des stocks
- Calcul et Valorisation
- Notion de stock moyen
- La rotation moyenne des stocks
- La couverture de stock
- Stock d'alerte et de sécurité
- Démarque et dépréciation
- Définitions
- Mode de calcul
- Origine et actions de lutte

### Prérequis

Aucun

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Apports théoriques (30%) suivis de travaux pratiques, tests et mises en situation (70%)  
Les séquences pratiques sont suivies d'un débriefing.

Chaque stagiaire établit en fin de formation avec le formateur un « plan d'action » et un document « pistes de progrès ».

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 96% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

# GESTION RH ET PROJET ET D'ÉQUIPE



**Durée de la session**

De 2 à 4 jours



**Modalités de la session**

Présentiel



**Lieu de la session**

Sur site client



**Horaires de sessions**

9h00 à 12h30 et  
14h00 à 17h30



**Public ciblé**

Chef d'entreprise,  
responsable  
d'équipe



**Nombre de personnes**

De 2  
à 6 personnes



**Prix de la session**

À partir  
de 1100€/Jour



## Objectifs

- Découvrir la nécessité de progresser par projet pour soi et pour son équipe.
- Formuler un projet pertinent en relation avec son cadre de travail.
- Élaborer et rédiger un projet.
- Comprendre et connaître l'environnement projet, les principes, méthodes, outils et pratiques de la conduite de projet.
- Acquérir les compétences pour organiser, mobiliser une équipe projet et l'animer.

## Programme 1/2

### GESTION DES RESSOURCES HUMAINES DANS LE PROJET D'ÉQUIPE

**Objectifs :** donner du sens, s'approprier les fondamentaux.

• **Les attentes, les enjeux**

- Attentes, objectifs, cibles (+ choix d'un projet pour mise en application)

• **Quiz**

• **La notion de projet**

- Qu'est-ce qu'un projet ?  
- La dynamique du projet dans les entreprises  
- La place du projet dans son cadre de référence et celui de l'équipe

• **Visualisation de sa réalisation**

- Se projeter à moyen et long terme  
- Analyser son environnement (hiérarchie, équipe, autres services)

- Apprendre à formuler ses objectifs

• **Les facteurs d'élaboration d'un projet**

- Les résistances lors de l'élaboration du projet  
- Le principe de réalité

La boîte à outils pour animer un Projet ?

- Lettre de mission, MS project, Pert, Gantt, TdB ...

• **Construction par étape du projet**

- Mettre en place les sous-objectifs  
- Etablir un planning de réalisation  
- Définir les points de contrôle

• **La gestion de projet, les structures, les méthodes & les outils**

- Le rôle du Chef de Projet  
- Le déroulement et l'organisation

### Prérequis

Aucun

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Succession d'apports théoriques et de trainings et mises en application à la fin de chaque séquence.

Jeux de rôles, Quiz et mises en situation

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 98% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

RESSOURCES HUMAINES



 Durée de la session	 Modalités de la session	 Lieu de la session	 Horaires de sessions	 Public ciblé	 Nombre de personnes	 Prix de la session
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Chef d'entreprise, responsable d'équipe	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour



## Objectifs

- Découvrir la nécessité de progresser par projet pour soi et pour son équipe.
- Formuler un projet pertinent en relation avec son cadre de travail.
- Élaborer et rédiger un projet.
- Comprendre et connaître l'environnement projet, les principes, méthodes, outils et pratiques de la conduite de projet.
- Acquérir les compétences pour organiser, mobiliser une équipe projet et l'animer.

## Programme 2/2

- Les structures
- Les 8 phases d'un Projet
- La conduite opérationnelle
- **Le management de l'équipe Projet**
  - Les spécificités du management transversal : la coopération, les enjeux de pouvoir et la négociation, le leadership et l'autorité
  - Tests : « plutôt manager ou plutôt leader ? », « style de management »
  - Les spécificités du Chef de Projet – techniques & outils :
  - La communication en situation (écoute, empathie, assertivité)
  - Tests & TP (le questionnement, la reformulation ...)
- **Validation du planning par l'équipe**
  - Préciser à chacun son rôle
  - Négocier les objectifs
  - Définir les points d'autocontrôle
- **Mise en place d'un plan de communication et d'information**
  - Repérer le système de valeurs de son environnement : entreprise, autres services, hiérarchie
  - Analyser la cohérence et les écarts de points de vue
  - Mettre sur pied une présentation adaptée
- **La vie du projet**
  - Assurer les points de suivi personnels et collectifs
  - Mesurer et analyser les écarts avec l'équipe
  - Définir les actions correctives
  - Savoir fêter le succès
- **Plan d'actions**
- **Conclusion & Evaluation**

### Prérequis

Aucun

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Succession d'apports théoriques et de trainings et mises en application à la fin de chaque séquence.

Jeux de rôles, Quizz et mises en situation

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 100% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

# INITIATION BIJOUTERIE MÉTAL NIVEAU 1

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Créateurs de bijoux fantaisie*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\*ou autres artisans d'art voulant apprendre les techniques de bijouterie métal pour enrichir leurs créations et offre



## Objectifs

Utiliser les outils destinés à la fabrication de bijouterie/joaillerie

Utiliser les techniques de base (sciage, limage, soudure, formage, texturage, polissage...) pour la fabrication de bijouterie/joaillerie

Design 3D

## Programme

### Vue d'ensemble du cours :

- Présentation de l'atelier et règles de sécurité
- Liste des outils, machines, leur utilisation & vocabulaire à apprendre
- Propriété des métaux

### Thème d'introduction :

- Sciage et limage
- Techniques de texturage sur métal

### Fabrication d'une bague :

- Sciage
- Limage
- Cuisson
- Techniques de texturage
- Formage
- Soudure et dérochage
- Pré polissage - Finition avec papier émeri
- Polissage ou autre finition (mat/satiné/émerisé/brossé...)
- Coloration si désirée - en utilisant l'oxydation ou une patine
- Brunissage

### Fabrication d'un pendentif en utilisant le rivetage :

- Utiliser les méthodes vues précédemment
- Forage
- Utiliser les méthodes vues précédemment pour la finition de la pièce
- Rivetage

### Fabrication d'un contenant avec la technique du cliquetage :

- Utiliser les méthodes vues précédemment
- Traçage & pliage
- Soudure et autres méthodes vues précédemment pour la finition de la pièce

### Fabrication d'une pièce contenant une boule de métal :

- Utiliser les méthodes vues précédemment
- Fabrication des boules avec les bouterolles

### Prérequis

Aucun, formation pour débutants.

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Succession de cas pratiques et mises en situation suivis de corrigés. Travail en groupe et individuel.

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 98% - Taux d'abandon : 0%

- Soudure spéciale pour allier ensemble les deux moitiés d'une forme entière bombée
- Utiliser les méthodes vues précédemment pour la finition de la pièce

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

BIJOUTERIE



# INITIATION BIJOUTERIE MÉTAL NIVEAU 2

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Créateurs de bijoux fantaisie*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\*ou autres artisans d'art voulant apprendre les techniques de bijouterie métal pour enrichir leurs créations et offre



## Objectifs

- Utiliser les outils destinés à la fabrication de bijouterie/joaillerie
  - Utiliser les techniques de base déjà vues précédemment (sciage, limage, soudure, formage, texturage, polissage...) pour la fabrication de bijouterie/joaillerie
  - Utiliser les techniques de sertissage pour la fabrication de bijouterie/joaillerie
- Design 3D

## Programme

### Fabrication d'une pièce incluant un cabochon à sertir (serti clos) :

- Utiliser les méthodes vues précédemment pour la fabrication de la pièce
- Fabrication du sertir
- Utiliser les méthodes vues précédemment pour la finition de la pièce
- Sertissage

### Fabrication d'une pièce incluant une pierre facettée à sertir (serti griffes corbeille) :

- Utiliser les méthodes vues précédemment pour la fabrication de la pièce
- Fabrication du sertissage
- Utiliser les méthodes vues précédemment pour la finition de la pièce
- Sertissage

### Fabrication d'une pièce incluant une pierre à sertir : sertir tube

- S'entraîner au sertir tube
- Utiliser les méthodes vues précédemment pour la fabrication de la pièce
- Fabrication du sertir
- Utiliser les méthodes vues précédemment pour la finition de la pièce
- Sertissage

### Fabrication d'une pièce incluant une pierre à sertir : sertir masse

- S'entraîner au sertir masse
- Utiliser les méthodes vues précédemment pour la fabrication de la pièce
- Utiliser les méthodes vues précédemment pour la finition de la pièce
- Sertissage

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

### Prérequis

Personnes avec des bases en bijouterie métal (ayant suivi la formation de niveau 1 par exemple)

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Succession de cas pratiques et mises en situation suivies de corrigés. Travail en groupe et individuel.

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 100% - Taux d'abandon : 0%

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Managers exerçant simultanément des responsabilités*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\*de management d'une équipe et des fonctions opérationnelles ou d'expertise



## Objectifs

- Se centrer sur sa valeur ajoutée en tant que manager et en tant qu'expert.
- Assumer sa double identité de manager et d'expert.
- S'organiser pour optimiser ses différentes fonctions.
- Améliorer l'efficacité de son management.

## Programme

### Assumer ses rôles de manager et d'expert

- Comprendre la double logique manager et expert.
- Clarifier les composantes du management et de l'expertise.
- Repérer et surmonter les freins organisationnels et personnels dans l'équilibre des 2 rôles.

### S'organiser pour assumer pleinement ses 2 rôles

- Se centrer sur ses priorités pour s'organiser.
- Appliquer des principes d'optimisation du temps.
- Hiérarchiser et planifier les activités essentielles.

### Optimiser son management à temps réduit

- Clarifier ses missions et ses activités à haut rendement.
- Transférer une partie de son expertise.
- Mettre en place un système d'information et de communication adapté.
- Satisfaire les besoins de l'équipe en temps réduit.
- Construire et organiser un plan de management

### Prérequis

Occuper des fonctions de management

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Succession d'apports théoriques et de trainings et mises en application à la fin de chaque séquence.

Jeux de rôles et mises en situation

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 95% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

# MANAGEMENT DU PERSONNEL ET GESTION DES CONFLITS



 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Managers exerçant simultanément des responsabilités*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\* de management d'une équipe et des fonctions opérationnelles ou d'expertise



## Objectifs

- Se centrer sur sa valeur ajoutée en tant que manager et en tant qu'expert.
- Améliorer l'efficacité de son management.
- Savoir se positionner en tant que manager d'équipe
- Savoir désamorcer et gérer les conflits

## Programme

- Savoir organiser, préparer, animer une réunion d'équipe en mettant de son côté tous les atouts pour faciliter la prise de parole
- Savoir organiser, préparer, animer un entretien individuel en mettant de son côté tous les atouts pour éviter les crispations et l'apparition de conflits
- Savoir organiser, préparer, animer un débat contradictoire
- Savoir défendre sa position avec clarté
- Savoir avoir confiance en soi pour savoir déléguer
- Savoir maîtriser les règles de la communication non violente
- Savoir doser le lâcher-prise
- Le leadership personnel
- Comment différencier le conflit de la tension ou du problème
- Le conflit : définition
- Les conflits à éviter
- La gestion de l'après-conflit
- Les sanctions

### Prérequis

Occuper des fonctions de management

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Succession d'apports théoriques et de trainings et mises en application à la fin de chaque séquence.

Jeux de rôles et mises en situation

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 100% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

MANAGEMENT

# MANAGEMENT DE PROJET ET D'ÉQUIPE

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Professionnels en situation de Chef de projet*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\*ou de Pilote de Projet, animateurs de Projet ou soutient opérationnels



## Objectifs

Découvrir la nécessité de progresser par projet pour soi et pour son équipe

Formuler un projet pertinent en relation avec son cadre de travail

Elaborer et rédiger un projet. Comprendre et connaître l'environnement projet, les principes, méthodes, outils et pratiques de la conduite de projet

Acquérir les compétences pour organiser, mobiliser une équipe projet et l'animer

## Programme 1/2

Objectifs : donner du sens, s'approprier les fondamentaux.

### Les attentes, les enjeux

- Attentes, objectifs, cibles (+ choix d'un projet pour mise en application)

### Quiz

#### La notion de projet

- Qu'est-ce qu'un projet ?
- La dynamique du projet dans les entreprises
- La place du projet dans son cadre de référence et celui de l'équipe

#### Visualisation de sa réalisation

- Se projeter à moyen et long terme
- Analyser son environnement (hiérarchie, équipe, autres services)

- Apprendre à formuler ses objectifs

#### Les facteurs d'élaboration d'un projet

- Les résistances lors de l'élaboration du projet
- Le principe de réalité

#### La boîte à outils pour animer un Projet ?

- Lettre de mission, MS project, Pert, Gantt, TdB ...

#### Construction par étape du projet

- Mettre en place les sous-objectifs
- Etablir un planning de réalisation
- Définir les points de contrôle

#### La gestion de projet, les structures, les méthodes & les outils

- Le rôle du Chef de Projet
- Le déroulement et l'organisation
- Les structures
- Les 8 phases d'un Projet
- La conduite opérationnelle

#### Le management de l'équipe Projet

- Les spécificités du management transversal : la coopération, les enjeux de pouvoir et la négociation, le leadership et l'autorité

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

### Prérequis

Aucun

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Succession d'apports théoriques et de trainings et mises en application à la fin de chaque séquence.

Jeux de rôles et mises en situation

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 98% - Taux d'abandon : 0%

MANAGEMENT

 Durée de la session	 Modalités de la session	 Lieu de la session	 Horaires de sessions	 Public ciblé	 Nombre de personnes	 Prix de la session
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Professionnels en situation de Chef de projet*	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour

\*ou de Pilote de Projet, animateurs de Projet ou soutient opérationnels



## Objectifs

Découvrir la nécessité de progresser par projet pour soi et pour son équipe

Formuler un projet pertinent en relation avec son cadre de travail

Elaborer et rédiger un projet. Comprendre et connaître l'environnement projet, les principes, méthodes, outils et pratiques de la conduite de projet

Acquérir les compétences pour organiser, mobiliser une équipe projet et l'animer

## Programme 2/2

- Tests : « plutôt manager ou plutôt leader ? », « style de management »
- Les spécificités du Chef de Projet – techniques & outils :
- La communication en situation (écoute, empathie, assertivité)
- Tests & TP (le questionnement, la reformulation ...)

### Validation du planning par l'équipe

- Préciser à chacun son rôle
- Négocier les objectifs
- Définir les points d'autocontrôle

### Mise en place d'un plan de communication et d'information

- Repérer le système de valeurs de son environnement : entreprise, autres services, hiérarchie
- Analyser la cohérence et les écarts de points de vue
- Mettre sur pied une présentation adaptée

### La vie du projet

- Assurer les points de suivi personnels et collectifs
- Mesurer et analyser les écarts avec l'équipe
- Définir les actions correctives
- Savoir fêter le succès

TP : travail sur « Mon Projet »

### Plan d'actions, « Mon Projet » & Evaluation

Objectifs : *ancrer la pratique,*

Retour sur vos Plans d'actions « Mon Projet »

- Revue des différentes actions menées et des projets engagés
- Analyse des réussites, des difficultés et identification des thèmes à revoir
- Les enseignements et les engagements pour ancrer les pratiques

### Plan d'actions

### Conclusion & Evaluation

### Prérequis

Aucun

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Succession d'apports théoriques et de trainings et mises en application à la fin de chaque séquence.

Jeux de rôles et mises en situation

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 97% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

# RÉPARATION DE BIJOUX



 Durée de la session	 Modalités de la session	 Lieu de la session	 Horaires de sessions	 Public ciblé	 Nombre de personnes	 Prix de la session
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Responsables et employés de Bijouterie Joaillerie	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour



## Objectifs

**Etre capable, d'intégrer les connaissances acquises, telles que l'analyse d'un bijou, de son état, coût des réparations. Atteindre une autonomie dans la pratique de la réparation de bijoux précieux, soudures, émerisage, polissage par des techniques simples.**  
**Acquérir un savoir-faire de qualité afin de satisfaire et fidéliser son client.**

## Programme

- Evaluation des compétences
- Préparation de l'établi et des outils nécessaires
- Méthodes de confiés, livre de police
- Enregistrement des réparations, poids...
- Apprendre à écouter, échanger, conseiller son client.
- Fiches de travail, données et renseignements du client
- Analyses complète du produit à réparer, poinçon, titre, pierres...
- Évaluer la réparation par les tâches techniques, les matières à fournir et le coût de la réparation.
- Mise en pratique à l'établi
- Préparation des métaux précieux (argent et or 18 carats)
- Mises à taille de bagues
- Soudure de chaîne, réparation de fermoirs, de chatons
- Quelques bases de sertissage
- Les tâches de finitions, polissage, rhodiage
- Enfilages
- Connaître ses fournisseurs
- Présentation et mise en valeur du bijou réparé.
- Estimations de bijoux
- Validation des compétences

### Prérequis

Avoir des notions de base en bijouterie et un atelier adapté

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Succession de cas pratiques et mises en situation suivis de corrigés.

Travail à l'établi.

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 98% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

 Durée de la session	 Modalités de la session	 Lieu de la session	 Horaires de sessions	 Public ciblé	 Nombre de personnes	 Prix de la session
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Chefs d'entreprise, gérants	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour



## Objectifs

- Connaître l'environnement financier des entreprises
- Comprendre les mécanismes économiques
- Maîtriser les outils de gestion

## Programme 1/2

### L'environnement économique et financier de l'entreprise

- les contraintes économiques des entreprises : exigences des actionnaires, rentabilité...
- se familiariser avec les notions économiques : marge, résultat, cash-flow...
- les différentes structures juridiques

### Comprendre le fonctionnement d'une entreprise

- les cycles d'activité et les flux financiers associés
- les centres de responsabilité
- les acteurs de l'entreprise
- le rôle des financiers d'entreprise
- les relations entre opérationnels et financiers

*Partage d'expériences : la réalité économique et financière de l'entreprise, les attentes et les rôles de ses acteurs*

### Maîtriser la situation financière de l'entreprise

- le bilan : obligations fiscales et légales, objectifs, éléments clés
- lire le bilan sous un angle financier : haut de bilan / bas de bilan
- les grands équilibres du bilan
- la notion de fonds de roulement (FR)
- le besoin en fonds de roulement (BFR), son évolution et son impact sur la trésorerie
- le compte de résultat : objectifs, éléments clés
- calculer les soldes intermédiaires de gestion
- identifier les ratios significatifs et les interpréter
- trésorerie et tableau des flux de trésorerie

*tableau de financement et capacité d'autofinancement*

Ce programme de formation est globalement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

### Prérequis

Aucun

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Apports théoriques suivis de travaux pratiques, tests et exercices d'application

Les séquences pratiques sont suivies d'un débriefing.

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 100% - Taux d'abandon : 0%

 Durée de la session	 Modalités de la session	 Lieu de la session	 Horaires de sessions	 Public ciblé	 Nombre de personnes	 Prix de la session
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Chefs d'entreprise, gérants	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour



## Objectifs

- Connaître l'environnement financier des entreprises
- Comprendre les mécanismes économiques
- Maîtriser les outils de gestion

## Programme 2/2

### De la comptabilité générale à la gestion

- principes et rôle de la comptabilité générale
- importance de l'analyse des coûts dans la prise de décision
- retraitement des charges de la comptabilité générale
- approche de la comptabilité analytique
- logique d'analyse analytique

*Exercice d'application : calcul de coûts standards*

### Gérer une entité opérationnelle

- calculer et analyser des coûts de revient
- les différentes méthodes : coûts complets, méthode ABC, Direct Costing
- construire des comptes d'exploitation analytiques : intérêt, mode de construction

### Prérequis

Aucun

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Apports théoriques suivis de travaux pratiques, tests et exercices d'application

Les séquences pratiques sont suivies d'un débriefing.

La formation est sanctionnée par un QCM ou « interrogation écrite » avec correction collective.

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 100% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.



# TECHNIQUES DE RÉPARATION DE BIJOUX – S.A.V. - INITIATION

 <b>Durée de la session</b>	 <b>Modalités de la session</b>	 <b>Lieu de la session</b>	 <b>Horaires de sessions</b>	 <b>Public ciblé</b>	 <b>Nombre de personnes</b>	 <b>Prix de la session</b>
De 2 à 4 jours	Présentiel	Sur site client	9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30	Bijoutiers, Joalliers	De 2 à 6 personnes	À partir de 1100€/Jour



## Objectifs

- Maîtriser les opérations élémentaires de réparation de bijoux
- Réceptionner une prise de SAV
- Savoir effectuer les réparations courantes
- Polir après réparation

## Programme

- Réceptionner une prise de SAV : analyse du bijou et informations à transmettre au client, le livre de police...
- Réalisation des travaux les plus courants : réparation, mise à taille sur chaîne, bague, pendentif...
- Application des différentes techniques de réparation de bijoux : identification des métaux, protection d'éléments fragiles, utilisation des outils appropriés...
- Application des nouvelles technologies (laser et PUK) dans la réparation et le SAV
- Connaissance des réparations délicates : fermoirs, emmailllements, remplacement de griffes, bijoux creux, bijoux empierrés, ...
- Connaissance des précautions de nettoyage des bijoux de SAV
- Application des techniques de polissage et de finition des bijoux de SAV

### Prérequis

Avoir les connaissances et la maîtrise des techniques de bijouterie joaillerie (brasage, sciage, mise en forme, etc...)

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Travail individualisé en atelier

### Modalités d'évaluation des connaissances

QCM, attestation de fin de stage...

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Résultat Obtenus

Taux de réalisation : 95% - Taux d'abandon : 0%

Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme "sur mesure" adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours "sur mesure" permettra également d'établir la liste des achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

Dans le cadre de l'accessibilité de nos formations aux personnes handicapées, assurez-vous que cette formation est compatible ou peut être adaptée auprès de notre référent au 0757991387

BIJOUTERIE



# Nous contacter

**Nos conseillers sont disponibles  
pour vous aider !**



**01 82 88 49 99**



**info@facilitformation.fr**



**www.facilitformation.fr**