METIÉRS DE BOUCHE - SERVICES AUX ENTREPRISES
DIVERTISSEMENT - COMMERCES - INGENIERIE ET
CONSEIL - BIEN ÊTRE

# CATALOGUE DES FORMATIONS 2026








**+250 formations au service des professionnels**

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

OLIMA GROUP

OLIMA GROUP

# QUI SOMMES-NOUS?

OLIMA GROUP vous propose des solutions qui couvrent l'ensemble des thématiques liées aux entreprises.
Nos formateurs vous accompagnent et vous aident à trouver la réponse à votre problématique.
Si vos besoins sont spécifiques, ils conçoivent avec vous des solutions sur mesure, adaptées à vos objectifs, vos besoins et à la culture de votre entreprise.
Notre savoir-faire est à votre service pour remettre vos compétences au goût du jour et booster vos ventes.

## NOTRE MISSION

OLIMA GROUP met à votre disposition des formations sur mesure et de qualité.

Avec notre engagement qualité, nous vous donnons accès à une multitude de financements et de prise en charge possible par votre OPCO.

OLIMA GROUP cultive l'innovation pédagogique pour construire l'avenir.

Notre diversité faisant notre force, nous avons la possibilité de mettre à votre disposition tous types de formateurs, tant en formation technique métiers, qu'en formation tertiaire et transversale.

Nous sommes à votre écoute quel que soit vos besoins en formation.
Nous accompagnons les professionnels qui nous font confiance tout au long du processus de formation continue.

OLIMA GROUP

# ORGANIGRAMME

## DIRECTION GENERALE



**STRATÉGIE & PILOTAGE DE L'ORGANISME**

• Définit la vision stratégique et les axes de développement d'OLIMA GROUP.
• Pilote la politique qualité et veille au respect des obligations réglementaires (Qualiopi).
• Supervise l'ensemble des directions opérationnelles et fonctionnelles.
• Représente l'organisme auprès des partenaires institutionnels, OPCO et financeurs.
• Assure la veille sectorielle sur les évolutions du marché de la formation professionnelle.

OLIMA GROUP

# ORGANIGRAMME

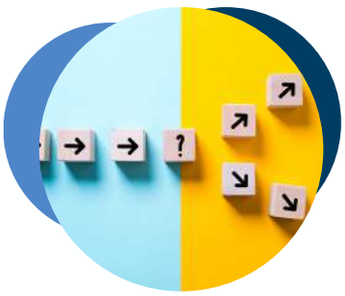
## DIRECTION PÉDAGOGIQUE



**DIRECTION PÉDAGOGIQUE**

**Ingénierie de formation & qualité pédagogique**

• Conçoit et met à jour l'offre de formation en lien avec les besoins du marché.
• Coordonne l'équipe de formateurs et veille à la cohérence des contenus.
• Pilote l'ingénierie pédagogique (séquençage, modalités, outils).
• Assure le suivi des évaluations et la mesure des acquis des apprenants.
• Gère le LMS (Learning Management System) et les ressources numérique



**DIRECTION PÉDAGOGIQUE**

**Programmes & suivi des apprenants**

• Accompagnent les formateurs dans la conception de leurs séquences pédagogiques.
• Assurent le suivi individualisé des apprenants tout au long de leur parcours.
• Gèrent les plannings de formation et les ressources de salle.
• Traitent les demandes de positionnement et d'admission.
• Alimentent et maintiennent le LMS avec les contenus pédagogiques

OLIMA GROUP

# ORGANIGRAMME

## ÉQUIPE DE FORMATEURS



**Olivia Marciano**
**Présidente & Formatrice esthétique**

• Fondatrice et présidente d'OLIMA GROUP.
• Experte en techniques esthétiques avancées et management de centre de beauté.
• Anime les formations en soins du visage, épilation et onglerie



**Stéphane Gilardi**
**Formateur restauration**

• Spécialiste de la restauration collective et de la gastronomie.
• Forme aux techniques culinaires, gestion des stocks et service en salle.
• Intervient sur les certifications CAP Cuisine et Titre Pro



**Éléonore Viadieu**
**Formatrice PAO et Web**

• Experte en création graphique, conception web et outils bureautiques.
• Anime des formations Adobe Creative Suite, WordPress et UX Design.
• Accompagne les apprenants vers les certifications TOSA et ENI




**Naget Guenifi**
**Formatrice Management**

• Spécialiste du management opérationnel et du leadership.
• Anime des modules sur la gestion d'équipe, la communication et le pilotage de projets.
• Certifiée en coaching professionnelse

OLIMA GROUP

# ORGANIGRAMME

## ÉQUIPE DE FORMATEURS



**Marvin Disubi**
**Formateur Hygiène alimentaire**

Expert en sécurité sanitaire des aliments et normes HACCP.
• Habilité à délivrer la formation obligatoire en hygiène alimentaire (14h).
• Intervient auprès des professionnels de la restauration et de l'agroalimentaire.



**Xavier Bassinot**
**Formateur Sécurité des personnes**

Spécialiste des formations SST, incendie et sécurité en entreprise.
• Habilité INRS et certifié formateur SST par la CRAMIF.
• Intervient sur les modules PSC1, PRAP et EVP.o




**Christelle Legrand**
**Formatrice Marketing Digital**

• Experte en stratégie digitale, réseaux sociaux et e-commerce.
• Anime des formations Google Ads, SEO/SEA, création de contenu et analytics.
• Accompagne les TPE/PME dans leur transformation numérique

OLIMA GROUP

# ORGANIGRAMME

## DIRECTION ADMINISTRATIVE & FINANCIÈRE



**DIRECTION ADMINISTRATIVE & FINANCIÈRE**
**Gestion, finances & ressources humaines**

• Supervise la comptabilité générale, la trésorerie et les budgets.
• Gère les relations avec les OPCO, Pôle Emploi et autres financeurs.
• Pilote les ressources humaines : recrutement, contrats, paie.
• Assure la conformité juridique et fiscale de la structure.
• Produit les tableaux de bord financiers à destination de la direction



**SERVICE COMPTABILITÉ**
**Finances, facturation & financement de la formation**

• Gestion de la comptabilité générale et analytique (suivi par action de formation).
• Facturation clients, suivi des règlements OPCO et des prises en charge CPF.
• Déclarations fiscales (TVA, liasse) et établissement du bilan annuel.
• Suivi de trésorerie et pilotage des budgets prévisionnels.
• Justification des fonds publics dans le cadre des audits Qualiopi (indicateur 32)



**Service RH**
**Recrutement, paie & développement des compétences**

• Recrutement et intégration des formateurs vacataires et salariés.
• Gestion de la paie, des contrats de travail et des déclarations sociales.
• Plan de développement des compétences de l'équipe permanente.
• Suivi des absences, congés et temps de travail.
• Veille réglementaire sur le droit du travail et la formation professionnelle

OLIMA GROUP

# ORGANIGRAMME

## DIRECTION COMMERCIALE



**DIRECTION COMMERCIALE**
**Développement & relations clients**

• Développe le portefeuille clients (entreprises, particuliers, prescripteurs).
• Pilote la stratégie marketing et la communication institutionnelle.
• Répond aux appels d'offres et négocie les conventions de formation.
• Assure la prospection commerciale et le suivi CRM.
• Développe les partenariats avec les branches professionnelles



**CHARGÉS DE DÉVELOPPEMENT**
**Prospection commerciale & relations entreprises**

• Prospectent et fidélisent les entreprises clientes sur le territoire.
• Analysent les besoins en formation des employeurs et proposent des solutions adaptées.
• Négocient les conventions de formation et assurent le suivi contractuel.
• Participent aux salons professionnels et événements sectoriels.
• Alimentent et maintiennent à jour le CRM



**SERVICE COMMUNICATION**
**Marketing digital & image de marque**

• Gère la présence digitale d'OLIMA GROUP (site web, réseaux sociaux, SEO).
• Produit les supports de communication (plaquettes, vidéos, newsletters).
• Pilote les campagnes publicitaires en ligne (Google Ads, Meta).
• Développe la notoriété de la marque auprès des publics cibles.
• Coordonne les actions de communication avec les partenaires institutionnels

OLIMA GROUP

# ORGANIGRAMME

## SERVICES TRANSVERSES



**SERVICE QUALITÉ**
**Certification Qualiopi & amélioration continue**

• Pilote la démarche qualité et assure le maintien de la certification Qualiopi.
• Prépare et accompagne les audits de certification (initial et de surveillance).
• Met en place et suit les indicateurs qualité (satisfaction, taux de réussite, insertion).
• Traite les réclamations et non-conformités selon les procédures établies.
• Anime la démarche d'amélioration continue auprès de l'ensemble des équipes



**ACCUEIL & SUIVI DES APPRENANTS**
**Relation apprenants & gestion administrative des parcours**

• Accueille et informe les candidats sur l'offre de formation et les dispositifs de financement.
• Gère les inscriptions, conventions et dossiers de financement (CPF, OPCO, Région).
• Assure le suivi administratif des parcours (feuilles d'émargement, attestations).
• Coordonne la logistique des sessions (salles, matériel, plateaux techniques).
• Recueille les évaluations de satisfaction et les remonte au service qualité.



**SERVICE INFORMATIQUE**
**Outils numériques, LMS & infrastructure**

• Administre et maintient le LMS (Learning Management System) et les outils pédagogiques numériques.
• Assure le support technique auprès des formateurs et des apprenants.
• Gère la sécurité informatique et les sauvegardes des données (RGPD).
• Développe et maintient le site web et les outils de gestion interne.
• Assure la veille technologique sur les innovations EdTech.

OLIMA GROUP

# EDITO

Chers partenaires, chers apprenants,

Depuis sa création, OLIMA GROUP s'est donné pour mission d'accompagner les entreprises et les professionnels dans leur montée en compétences, avec une exigence constante de qualité, de réactivité et d'innovation.

Dans un monde en évolution rapide, où les métiers se transforment et les besoins changent, la formation continue est plus que jamais un levier stratégique.

Chez OLIMA GROUP, nous croyons en une pédagogie humaine, pragmatique et sur-mesure, pensée pour générer un réel impact sur le terrain.

Ce catalogue reflète notre engagement à proposer des parcours riches, alignés avec les exigences des OPCO, des entreprises et des apprenants.

Il est le fruit du travail passionné de notre équipe, de nos formateurs experts et de nos partenaires de confiance.

*« Ensemble, développons vos talents et préparons l'avenir. »*

**Olivia MARCIANO**
**Présidente**



OLIMA GROUP

# GAGE DE QUALITE

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre organisme est engagé dans une démarche d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap.
Merci de nous signaler toute situation nécessitant une adaptation pédagogique, logistique ou matérielle en amont de la formation.
Un référent handicap est à votre disposition pour étudier les solutions possibles.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
Études de cas pratiques issues de situations réelles
Mises en situation et jeux de rôle
auto-diagnostiques, exercices individuels et en sous-groupes
Débats, échanges et co-construction de bonnes pratiques
Remise de fiches-outils opérationnelles

## DÉLAI D'ACCÈS

Toutes nos formations sont accessibles sous 7 jours ouvrés

## DONNÉES CHIFFRÉES 2025

Taux de satisfaction : 96%
Nombre d'heures de formation : 1226
Nombre de stagiaires : 213
Nombre de sessions : 135

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

En amont : questionnaire d'analyse des besoins et attentes
Pendant : quiz de validation des acquis à chaque module, évaluation des mises en pratique
À chaud : questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation
À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après
Validation finale : QCM + mise en situation évaluée

## TARIFS

Inter-entreprise : 490 € HT / participant
Intra-entreprise : tarif sur devis (selon le nombre de participants, lieu et personnalisation)

OLIMA GROUP

# NOS FORMATIONS

## MÉTIERS DE BOUCHE


Restauration Traditionnelle 1
Restauration Rapide 11
Boulangerie 19
Boucherie - Charcuterie 26
Confiserie, Chocolaterie et biscuiterie 32
Poissonnerie 38
Commerce de détail alimentaire 44


## SERVICES AUX ENTREPRISES


Propreté et services 51
Cabinets d'assurance 59
Cabinets comptable 64
Cabinets d'avocats 70
Cabinets médicaux 76
Import-Export 81


## DIVERTISSEMENT


Loisirs 88
Sport 95


## COMMERCES


Commerces de gros 102
Commerce de détail non alimentaire 110
Pressing 117
Chaussures 125
Habillement 130
Librairie 136
Fleuristes 142
Immobilier 148
Imprimerie 154
Ameublement 162
Optique lunetterie de détail 169
Bijouterie 176
Photographie 183
Automobile 190
Pharmacie 196


## INGÉNIERIE ET CONSEIL


Publicité 203
Cinéma Audiovisuel 212
Bureau d'études techniques 219
Entreprise d'architecture 226


## BIEN-ÊTRE


Coiffure 233
Esthétique 240




OLIMA GROUP

# FORMATION

# RESTAURATION TRADITIONNELLE

# METIERS DE BOUCHE

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Former les professionnels aux techniques culinaires, au service et à la gestion d'un restaurant.**

Formations pour la cuisine

**CUISINE CRÉATIVE TRADITIONNELLE**

**Objectif** : Réinventer les recettes classiques avec une touche moderne.
Apprendre les techniques d'innovation culinaire
Valoriser les produits locaux avec une approche créative

**CUISINE BISTRONOMIQUE**

**Objectif :** Associer tradition et modernité dans l'assiette.
Maîtriser des recettes simples avec des produits nobles
Optimiser les coûts et le dressage des plats

**CUISINE TRAITEUR**

**Objectif :** Concevoir des plats adaptés à l'événementiel.
Gérer la production en grande quantité
Assurer la logistique et la présentation des plats

**CUISINE MOLÉCULAIRE**

**Objectif :** Expérimenter des techniques de transformation culinaire innovantes.
Utiliser l'azote liquide et les émulsifiants
Appliquer la chimie alimentaire pour sublimer les textures

**CUISINE BASSE TEMPÉRATURE - CUISSON SOUS VIDE**

**Objectif :** Préserver les saveurs et nutriments grâce à une cuisson douce.
Utiliser les techniques de cuisson longue
Travailler avec des équipements spécifiques (thermoplongeur, machine sous vide)

**CUISSON DES VIANDES**

**Objectif :** Maîtriser toutes les techniques pour obtenir une cuisson parfaite.
Apprendre les cuissons saignantes, à point et bien cuites
Adapter les températures et durées selon les types de viande

**CUISINE DES POISSONS ET CRUSTACÉS**

**Objectif :** Travailler et sublimer les produits de la mer.
Maîtriser la découpe et la préparation des poissons
Associer les garnitures et sauces adaptées

**CUISINE SANS GLUTEN**

**Objectif :** Proposer des alternatives saines et adaptées aux intolérances.
Connaître les ingrédients de substitution
Adapter les recettes traditionnelles en version sans gluten

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Former les professionnels aux techniques culinaires, au service et à la gestion d'un restaurant.**

## Formations pour la cuisine

### CUISINE VEGAN

**Objectif :** Concevoir des menus équilibrés sans produits d'origine animale.
Apprendre les techniques de cuisson et de remplacement des protéines
Maîtriser les recettes gourmandes et variées

### CUISINE JAPONAISE

**Objectif :** Découvrir les bases de la cuisine japonaise authentique.
Travailler les sushis, ramen et autres spécialités
Appliquer les techniques de découpe et d'assaisonnement

### CUISINE ITALIENNE

**Objectif :** Réaliser des plats emblématiques de l'Italie.
Apprendre la fabrication de pâtes fraîches
Maîtriser les sauces et techniques de cuisson italiennes

### PIZZAIOLO

**Objectif :** Préparer et cuire des pizzas artisanales.
Travailler la pâte et les garnitures
Maîtriser la cuisson au four à bois et à gaz

### SNACKING ET SANDWICHS

**Objectif :** Développer une offre rapide et qualitative.
Élaborer des recettes originales et équilibrées
Travailler les pains et sauces pour une meilleure saveur

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Former les professionnels aux techniques culinaires, au service et à la gestion d'un restaurant.**

## Boulangerie & pâtisserie de restauration

**PAINS SPÉCIAUX**

**Objectif :** Fabriquer des pains avec des farines variées.
Travailler les pains au levain, complet, sans gluten
Gérer la fermentation et la cuisson

**VIENNOISERIE**

**Objectif :** Réaliser des croissants, pains au chocolat et brioches maison.
Maîtriser le feuilletage et la fermentation
Adapter les recettes selon les ingrédients

**PÂTISSERIE DE RESTAURATION**

**Objectif :** Créer des desserts adaptés aux restaurants.
Optimiser la préparation et le dressage rapide
Apprendre les classiques revisités (tartelette, moelleux, crème brûlée)

**PÂTISSERIE SANS GLUTEN**

**Objectif :** Réaliser des desserts gourmands sans gluten.
Substituer les farines traditionnelles
Conserver la texture et le goût malgré l'absence de gluten

**DESSERT À L'ASSIETTE**

**Objectif :** Sublimer les desserts avec un dressage esthétique.
Travailler les textures et contrastes
Associer les saveurs pour un dessert harmonieux

**WEDDING CAKE**

**Objectif :** Réaliser des gâteaux spectaculaires pour mariages et événements. Travailler la pâte à sucre et le glaçage
Gérer la structure et la décoration

**SUCRE D'ART ET CHOCOLAT**

**Objectif :** Maitriser les techniques de sculpture sur sucre et chocolat.
Réaliser des pièces artistiques pour les buffets
Travailler le caramel et le chocolat avec précision

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Former les professionnels aux techniques culinaires, au service et à la gestion d'un restaurant.**

## Boulangerie & pâtisserie de restauration

### CRÊPIERS

**Objectif :** Réaliser des crêpes et galettes parfaites.
Travailler la pâte et la cuisson sur billig
Apprendre les garnitures sucrées et salées

### FABRICATION DE GLACES

**Objectif :** Concevoir des glaces et sorbets maison.
Apprendre les bases de la sorbetière et du turbinage
Travailler les arômes naturels

### FABRICATION DE CONFITURES

**Objectif :** Réaliser des confitures artisanales.
Travailler les fruits et sucres pour une conservation optimale
Créer des recettes originales

## Formations pour le bar et la salle

### BARMAN-COCKTAILS ET MIXOLOGIE

**Objectif :** Maîtriser l'art des cocktails et boissons de bar.
Apprendre les techniques de mixologie avancée
Travailler les spiritueux et les accords

### ŒNOLOGIE ET ÉTUDE DES VINS

**Objectif :** Connaître les bases de la dégustation et du service du vin.
Identifier les arômes et terroirs
Conseiller les accords mets et vins

### BARISTA ET TECHNIQUES DU CAFÉ

**Objectif :** Préparer des cafés et boissons lactées parfaites.
Travailler l'extraction et la mousse de lait
Apprendre les bases du latte art

### SERVICE EN SALLE ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

**Objectif :** Offrir un service haut de gamme.
Maîtriser l'étiquette et le protocole du service
Gérer les attentes et réclamations des clients

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Optimiser la gestion du restaurant avec des outils numériques.**

## Logiciels de gestion et réservation

### GESTION D'UN RESTAURANT AVEC UN LOGICIEL ERP (SAGE, EBP, ZELTY)

**Objectif :** Automatiser la comptabilité et le suivi des ventes.
Maîtriser la gestion des coûts et marges
Suivre les statistiques de fréquentation

### LOGICIELS DE RÉSERVATION ET GESTION DES TABLES (THEFORK, OPENTABLE)

**Objectif :** Fluidifier l'organisation des réservations.
Gérer les disponibilités et éviter le surbooking
Optimiser la rotation des tables

### CAISSE ENREGISTREUSE ET PAIEMENT DIGITAL (SUMUP, L'ADDITION, LIGHTSPEED)

**Objectif :** Faciliter les transactions et comptabiliser les ventes.
Configurer un logiciel de caisse adapté à la restauration
Suivre les paiements et gérer les rapports financiers

## Communication et marketing

### GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX ET SITE WEB DU RESTAURANT

**Objectif :** Attirer plus de clients via le digital.
Créer une présence en ligne attractive
Répondre aux avis clients et fidéliser la clientèle

### PHOTOGRAPHIE CULINAIRE ET MISE EN VALEUR DES PLATS

**Objectif :** Améliorer l'image de marque avec des visuels attractifs.
Réaliser des photos professionnelles des plats
Retoucher les images pour un rendu optimal

## Gestion et développement personnel en restauration

### GESTION DES RISQUES ET CONFLITS EN RESTAURATION

**Objectif :** Prévenir et gérer les tensions au sein d'une équipe ou avec la clientèle.
Identifier les sources de conflit en cuisine et en salle
Mettre en place des solutions pour désamorcer les tensions
Appliquer des techniques de communication assertive

### GESTION DU STRESS ET EFFICACITÉ PERSONNELLE EN RESTAURATION

**Objectif :** Améliorer la résilience et l'efficacité sous pression.
Maîtriser des techniques de relaxation et de gestion du stress
Optimiser l'organisation personnelle pour mieux gérer les périodes de rush
Renforcer la confiance en soi pour une meilleure prise de décision

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité du restaurant avec la réglementation.**

**FORMATION OBLIGATOIRE EN HYGIÈNE ALIMENTAIRE (HACCP)**

**Objectif :** Respecter les normes sanitaires et éviter les risques alimentaires. Connaître les obligations légales en matière d'hygiène
Appliquer les bonnes pratiques en cuisine

**RÉGLEMENTATION SUR LES ALLERGÈNES ET ÉTIQUETAGE DES PLATS**

**Objectif :** Informer correctement les clients sur les risques allergiques.
Identifier et signaler les allergènes présents dans les plats
Éviter les contaminations croisées

**ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (EVRP) EN RESTAURATION**

**Objectif :** Identifier et prévenir les risques professionnels dans un restaurant.
Comprendre les obligations légales en matière de prévention des risques
Analyser les dangers liés aux postes de travail en cuisine et en salle
Mettre en place un document unique d'évaluation des risques (DUERP)
Développer un plan d'action pour réduire les accidents de travail

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LA RESTAURATION**

**Objectif :** Réagir en cas d'accident en cuisine ou en salle.
Maîtriser les gestes de premiers secours
Intervenir rapidement en cas de brûlure ou coupure

**HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LE PERSONNEL TECHNIQUE**

**Objectif :** Assurer la maintenance des équipements électriques en sécurité.
Identifier les risques liés aux installations électriques
Intervenir sans danger sur les équipements du restaurant

**FORMATION SSI POUR LA RESTAURATION**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**INTRODUCTION À L'IA POUR LES RESTAURATEURS**

**Objectif :** Comprendre ce qu'est l'intelligence artificielle et ses applications concrètes en restauration.
Identifier les opportunités pour gagner du temps, réduire les coûts et améliorer l'expérience client.
Découvrir les outils accessibles pour les professionnels du CHR.

**OPTIMISER SES MENUS ET FICHES TECHNIQUES AVEC L'IA**

**Objectif :** Créer et ajuster des menus en fonction des coûts matières, marges et saisons grâce à l'IA.
Générer des fiches techniques automatisées à partir d'ingrédients ou de recettes.
Identifier les plats les plus rentables à l'aide d'une IA analytique.

**GESTION DES STOCKS ET DES APPROVISIONNEMENTS AVEC L'IA**

**Objectif :** Anticiper les besoins en fonction des prévisions de fréquentation.
Éviter le surstock ou les ruptures grâce à des suggestions IA.
Réduire le gaspillage alimentaire via l'optimisation des achats.

**CRÉATION DE CONTENUS MARKETING ET RÉSEAUX SOCIAUX AVEC L'IA**

**Objectif :** Générer des visuels de plats, stories, carrousels ou publications automatiques.
Rédiger des légendes, newsletters ou posts promotionnels en quelques clics.
Adapter les messages aux événements (fêtes, menus spéciaux, horaires...).

**ANALYSE DE LA SATISFACTION CLIENT AVEC L'IA**

**Objectif :** Analyser automatiquement les avis Google, TripAdvisor, LaFourchette...
Identifier les points forts et les axes d'amélioration.
Générer des réponses personnalisées ou des rapports de veille e-réputation.

**CRÉATION DE NOUVELLES RECETTES ASSISTÉE PAR L'IA**

**Objectif :** Trouver des idées originales ou revisiter des plats traditionnels via IA.
Ajuster une recette selon les contraintes de coût, d'allergènes ou de diététique.
Prototyper des menus thématiques ou événementiels rapidement.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**AMÉLIORER L'ACCUEIL ET LE SERVICE AVEC DES OUTILS IA**

**Objectif :** Utiliser des chatbots pour gérer les réservations, horaires et FAQ.
Proposer des recommandations de plats ou accords mets-vins personnalisés.
Gérer la fidélisation client par IA (emails, SMS, offres personnalisées).

**CRÉER DES VIDÉOS DE PRÉSENTATION OU TUTOS CUISINE AVEC L'IA**

**Objectif :** Générer des vidéos de présentation de plats ou de l'établissement avec Runway, Pictory, etc.
Créer des tutoriels culinaires pour les réseaux sociaux ou les formations internes.
Décliner les vidéos en plusieurs langues ou formats (Reels, YouTube Shorts, TikTok…).

**AUTOMATISER L'ORGANISATION INTERNE (PLANNING, RH, RECRUTEMENT)**

**Objectif :** Créer des plannings optimisés en fonction des profils, besoins et contraintes.
Rédiger automatiquement des offres d'emploi et fiches de poste.
Simplifier la gestion RH via des assistants IA.

**ENCADRER L'USAGE DE L'IA EN RESTAURATION : ÉTHIQUE, SÉCURITÉ, DONNÉES**

**Objectif :** Comprendre les limites juridiques de l'IA dans la collecte de données clients.
Garantir la confidentialité des recettes ou des statistiques d'exploitation.
Mettre en place une charte d'usage éthique pour son établissement.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**OBJECTIF GÉNÉRAL : ASSURER LA CONFORMITÉ DU RESTAURANT AVEC LA RÉGLEMENTATION.**



## ANGLAIS POUR LE SERVICE EN RESTAURATION

**Objectif :** Accueillir et servir des clients anglophones.
Apprendre le vocabulaire de base du service
Prendre les commandes et gérer les demandes spécifiques



## ESPAGNOL POUR LA RESTAURATION

**Objectif :** Faciliter l'échange avec les touristes hispanophones.
Comprendre et répondre aux besoins des clients espagnols
Expliquer les plats et boissons en espagnol



## FRANÇAIS POUR LES EMPLOYÉS ÉTRANGERS EN RESTAURATION

**Objectif :** Améliorer l'intégration des employés non francophones.
Assimiler les termes spécifiques à la cuisine et au service
Communiquer efficacement avec l'équipe et les clients



## LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR L'ACCUEIL DES CLIENTS MALENTENDANTS

**Objectif :** Rendre l'expérience client plus inclusive.
Apprendre les bases de la communication en LSF
Adapter l'accueil et le service aux personnes sourdes ou malentendantes



# FORMATION

# RESTAURATION RAPIDE

# METIERS DE BOUCHE

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Développer les compétences en production rapide, gestion et service en restauration rapide.**

## Techniques culinaires et production rapide

**ORGANISATION ET GESTION D'UNE CUISINE EN RESTAURATION RAPIDE**

**Objectif** : Optimiser le temps et l'efficacité en cuisine.
Structurer un poste de travail efficace
Mettre en place des process pour réduire les temps d'attente

**PRÉPARATION ET ASSEMBLAGE DES SANDWICHS ET BURGERS**

**Objectif :** Standardiser les préparations pour un service rapide et constant.
Travailler les garnitures et sauces pour plus de saveurs
Maîtriser les méthodes de cuisson des viandes et pains

**TECHNIQUES DE CUISSON RAPIDE : GRILLADES, FRITURES ET PLANCHA**

**Objectif :** Cuire rapidement sans compromettre la qualité.
Ajuster les températures et durées de cuisson
Maîtriser l'usage des friteuses, grills et planchas

**SNACKING ET FINGER FOOD : TAPAS, WRAPS, BOWLS ET TACOS**

**Objectif :** Diversifier l'offre et répondre aux tendances actuelles.
Élaborer des recettes innovantes et attractives
Organiser la production pour un service efficace

## Gestion et service en restauration rapide

**ACCUEIL CLIENT ET PRISE DE COMMANDE RAPIDE**

**Objectif :** Fluidifier la prise de commande et maximiser la satisfaction client.
Adopter une attitude commerciale et dynamique
Utiliser les outils numériques pour accélérer le service

**GESTION DES FLUX ET OPTIMISATION DU TEMPS DE SERVICE**

**Objectif :** Assurer un service rapide et efficace même en période de rush.
Réduire le temps d'attente et améliorer la fluidité du service
Organiser la coordination entre cuisine et salle

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Développer les compétences en production rapide, gestion et service en restauration rapide.**

## Gestion et service en restauration rapide

### VENTE ADDITIONNELLE ET FIDÉLISATION CLIENT

**Objectif :** Augmenter le panier moyen sans impacter la rapidité.
Suggérer des produits complémentaires de manière naturelle
Mettre en place des offres promotionnelles attractives

### GESTION DES STOCKS ET OPTIMISATION DES COÛTS

**Objectif :** Réduire le gaspillage et maximiser la rentabilité.
Suivre les stocks et minimiser les pertes alimentaires
Gérer les commandes et relations fournisseurs.

### PÂTISSERIE ET DESSERTS EXPRESS EN RESTAURATION RAPIDE

**Objectif :** Intégrer une offre sucrée rapide et gourmande. Préparer des desserts rapides et personnalisables
Travailler les textures et associations pour plus de plaisir

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Optimiser la gestion et la digitalisation des opérations en restauration rapide.**

## Logiciels de gestion et service client

lightspeed

**UTILISATION DES CAISSES ENREGISTREUSES ET TERMINAUX DE COMMANDE (TILLER, ZELTY, LIGHTSPEED)**

**Objectif :** Maîtriser l'encaissement et la gestion des commandes.
Apprendre à utiliser une caisse tactile intuitive
Gérer les transactions et paiements électroniques

**LOGICIELS DE GESTION DES STOCKS ET APPROVISIONNEMENTS (STOCKIT, EASILYS, INPULSE)**

**Objectif :** Automatiser la gestion des stocks et éviter les ruptures.
Configurer des alertes de réapprovisionnement
Suivre la consommation et ajuster les commandes

inpulse

**SYSTÈMES DE COMMANDE EN LIGNE ET LIVRAISON (UBER EATS, DELIVEROO, JUST EAT)**

**Objectif :** Augmenter les ventes via la livraison et le click & collect.
Intégrer et optimiser les plateformes de livraison
Gérer les commandes en ligne et la relation client

## Marketing et digitalisation

**GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX ET E-RÉPUTATION POUR UN FAST-FOOD**

**Objectif :** Attirer et fidéliser une clientèle connectée.
Créer du contenu engageant sur Instagram et TikTok
Gérer les avis clients et interagir avec la communauté

**PHOTOGRAPHIE CULINAIRE ET VALORISATION DES PLATS EN LIGNE**

**Objectif :** Rendre les produits plus attractifs en ligne.
Prendre des photos professionnelles avec un smartphone
Utiliser des outils de retouche pour sublimer les visuels

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité et la sécurité en restauration rapide.**

**HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE (HACCP)**

**Objectif :** Respecter les normes sanitaires en restauration rapide.
Appliquer les protocoles de désinfection et conservation
Gérer la chaîne du froid et éviter les contaminations

**FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS)**

**Objectif :** Identifier et prévenir les risques en restauration rapide.
Élaborer un document unique de prévention des risques
Mettre en place des actions correctives pour limiter les accidents

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL)**

**Objectif :** Savoir réagir en cas d'accident sur le lieu de travail.
Maîtriser les gestes de premiers secours
Prévenir les risques liés aux brûlures et coupures

**HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LA MAINTENANCE DES ÉQUIPEMENTS**

**Objectif :** Assurer l'entretien des appareils électriques en sécurité.
Connaître les risques électriques en restauration rapide
Mettre en place un plan de maintenance préventive

**FORMATION SSI**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**COMPRENDRE L'IA DANS LE CONTEXTE DE LA RESTAURATION RAPIDE**

**Objectif :** Découvrir les bases de l'IA et ses applications concrètes dans la restauration rapide.
Identifier les bénéfices en termes de rapidité, productivité, fidélisation et image de marque.
Repérer les outils simples et accessibles pour petits et grands établissements.

**PRÉVISIONS DE VENTES ET GESTION AUTOMATISÉE DES STOCKS AVEC L'IA**

**Objectif :** Prédire les besoins en matières premières selon les jours, les heures, la météo, etc.
Éviter les ruptures ou les surstocks, et réduire les pertes alimentaires.
Gérer les réapprovisionnements automatiquement grâce à la data.

**OPTIMISER LES MENUS ET LES PRIX EN TEMPS RÉEL**

**Objectif :** Analyser la rentabilité des produits vendus à l'aide d'outils IA.
Proposer des offres dynamiques selon les flux, stocks ou horaires creux.
Créer des menus personnalisés par point de vente, selon les préférences locales.

**FORMER LE PERSONNEL ET CRÉER DES SUPPORTS PÉDAGOGIQUES AVEC L'IA**

**Objectif :** Générer des fiches recettes, protocoles d'hygiène ou vidéos tutoriels automatiquement.
Créer des programmes d'intégration rapide pour les nouvelles recrues.
Réduire le temps de formation tout en garantissant la qualité.

**AUTOMATISER LA COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ET PLATEFORMES DE LIVRAISON**

**Objectif :** Générer des visuels, descriptions de plats, posts et réponses aux avis clients.
Animer les pages Google, Uber Eats, Instagram, Facebook avec régularité et originalité.
Créer des campagnes promotionnelles ciblées sans agence.

**UTILISER DES CHATBOTS IA POUR LA COMMANDE, LA RÉSERVATION OU LE SERVICE CLIENT**

**Objectif :** Mettre en place des assistants virtuels sur Messenger, WhatsApp, site web ou borne.
Gérer les commandes, les horaires, les demandes clients ou les réclamations.
Améliorer l'expérience client tout en libérant du temps en caisse.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**CRÉER DES VIDÉOS PRODUITS OU TUTOS AVEC L'IA (RUNWAY, PICTORY, ETC.)**

**Objectif :** Réaliser des vidéos automatiques de présentation des plats, de la carte ou des coulisses.
Créer des contenus viraux pour TikTok, Instagram ou YouTube.
Décliner les contenus dans plusieurs formats et langues.

**ANALYSER LES PERFORMANCES DES VENTES ET DE LA SATISFACTION CLIENT**

**Objectif :** Automatiser les rapports de vente quotidiens ou hebdomadaires.
Identifier les plats les plus performants, les moments de rush, les zones de friction.
Analyser les avis Google, Deliveroo, Uber Eats et ajuster l'offre en conséquence.

**OPTIMISER LE PLANNING ET LA GESTION RH GRÂCE À L'IA**

**Objectif :** Générer automatiquement les plannings selon les disponibilités, compétences et pics d'activité.
Suivre les performances du personnel, l'absentéisme et les temps de pause.
Rédiger les offres d'emploi et trier les candidatures avec assistance IA.

**UTILISATION RESPONSABLE DE L'IA : HYGIÈNE, DONNÉES, RGPD ET IMAGE DE MARQUE**

**Objectif :** Assurer un usage éthique des outils IA dans un environnement à forte rotation.
Protéger les données clients (emails, historiques, commandes) et RH.
Maintenir une cohérence de marque et une qualité humaine malgré l'automatisation

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**OBJECTIF GÉNÉRAL : AMÉLIORER LA COMMUNICATION AVEC UNE CLIENTÈLE INTERNATIONALE ET DIVERSIFIER L'OFFRE DE RESTAURATION RAPIDE.**



## ANGLAIS POUR LA RESTAURATION RAPIDE

**Objectif :** Accueillir et servir efficacement les clients anglophones.
Maîtriser les expressions essentielles pour la prise de commande
Gérer les demandes spécifiques et réclamations en anglais



## ESPAGNOL POUR LA RESTAURATION RAPIDE

**Objectif :** Faciliter l'échange avec les clients et employés hispanophones.
Assimiler le vocabulaire lié aux commandes et menus
Communiquer efficacement avec l'équipe et les livreurs



## FRANÇAIS POUR LES EMPLOYÉS ÉTRANGERS EN RESTAURATION RAPIDE

**Objectif :** Intégrer plus facilement les travailleurs non francophones.
Apprendre les termes de base liés aux commandes et à l'hygiène
Améliorer la compréhension des consignes en cuisine



## LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR L'ACCUEIL DES CLIENTS MALENTENDANTS

**Objectif :** Rendre la restauration rapide plus accessible.
Apprendre les bases de la communication en LSF
Adapter le service aux besoins des personnes sourdes



OLIMA GROUP

# FORMATION

# BOULANGERIE

## METIERS DE BOUCHE

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en production artisanale, gestion des matières premières, service client et stratégie commerciale en boulangerie.**

## Techniques de fabrication et production boulangère

**FABRICATION DU PAIN TRADITIONNEL ET BAGUETTE FRANÇAISE**

**Objectif** : Maîtriser les techniques artisanales de fabrication du pain.
Travailler les différentes farines et types de fermentation
Respecter les temps de pousse et techniques de façonnage

**PAIN BIO ET MÉTHODES DE PANIFICATION AU LEVAIN NATUREL**

**Objectif :** Réaliser des pains authentiques et respectueux de l'environnement.
Comprendre les avantages du levain naturel et de la fermentation longue
Maîtriser la gestion des températures et de l'hydratation des pâtes

**VIENNOISERIES ET PÂTISSERIES BOULANGÈRES (CROISSANTS, PAINS AU CHOCOLAT, BRIOCHES)**

**Objectif :** Savoir confectionner des viennoiseries de qualité.
Travailler les différentes pâtes levées et feuilletées
Optimiser la cuisson et la conservation des produits

**PAIN SANS GLUTEN ET ALTERNATIVES NUTRITIONNELLES**

**Objectif :** Adapter l'offre aux nouvelles demandes des consommateurs.
Identifier les farines sans gluten et leurs spécificités
Élaborer des recettes savoureuses adaptées aux intolérances alimentaires

## Techniques de pâtisserie en boulangerie-pâtisserie

**BASES DE LA PÂTISSERIE : CRÈMES, PÂTES ET BISCUITS**

**Objectif :** Maîtriser les fondamentaux pour des pâtisseries réussies.
Confectionner les différentes pâtes (brisée, feuilletée, sablée)
Réaliser des crèmes pâtissières, mousseline et diplomate

**PÂTISSERIE FINE ET ENTREMETS MODERNES**

**Objectif :** Créer des desserts raffinés et innovants.
Travailler les mousses, inserts et glaçages miroir
Associer textures et saveurs pour un équilibre parfait

**CHOCOLATERIE ET CONFISERIE ARTISANALE**

**Objectif :** Développer une offre de chocolats et confiseries.
Tempérer le chocolat et réaliser des bonbons fourrés
Confectionner nougats, caramels et guimauves

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en production artisanale, gestion des matières premières, service client et stratégie commerciale en boulangerie.**

## Techniques de pâtisserie en boulangerie-pâtisserie

### PÂTISSERIE SANS GLUTEN ET SANS LACTOSE

**Objectif :** S'adapter aux nouvelles attentes des consommateurs.
Utiliser des alternatives aux produits laitiers et gluten
Travailler avec des farines spéciales et substituts naturels

### WEDDING CAKES ET PÂTISSERIE ÉVÉNEMENTIELLE

**Objectif :** Répondre aux demandes spécifiques des événements.
Élaborer des gâteaux à étages et pièces montées
Travailler la décoration en pâte à sucre et en crème

### TARTES ET DESSERTS DE SAISON

**Objectif :** Adapter son offre à la demande des clients.
Travailler avec des fruits frais et des ingrédients de saison
Réaliser des finitions soignées pour une présentation élégante

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en production artisanale, gestion des matières premières, service client et stratégie commerciale en boulangerie.**

## Gestion des matières premières et hygiène alimentaire

**GESTION DES MATIÈRES PREMIÈRES ET OPTIMISATION DES COÛTS**

**Objectif** : Réduire le gaspillage et maximiser la rentabilité.
Planifier les commandes en fonction de la demande
Stocker et conserver les ingrédients de manière optimale

**RÉGLEMENTATION SANITAIRE ET NORMES HACCP EN BOULANGERIE**

**Objectif :** Respecter les exigences en matière d'hygiène alimentaire.
Appliquer les bonnes pratiques de fabrication et de conservation
Mettre en place un plan de maîtrise sanitaire efficace

**ENTRETIEN ET MAINTENANCE DU MATÉRIEL DE BOULANGERIE**

**Objectif :** Assurer la longévité des équipements et prévenir les pannes.
Réaliser l'entretien courant des fours et pétrins
Appliquer les protocoles de nettoyage et de maintenance

**EMBALLAGE ET CONSERVATION DES PRODUITS BOULANGERS**

**Objectif :** Proposer des solutions adaptées pour prolonger la fraîcheur des produits.
Choisir les emballages respectueux des normes alimentaires
Optimiser la conservation des pains et viennoiseries

## Gestion commerciale et relation client en boulangerie

**TECHNIQUES DE VENTE ET FIDÉLISATION CLIENT EN BOULANGERIE**

**Objectif :** Offrir une expérience client de qualité et maximiser les ventes.
Accueillir et conseiller la clientèle de manière personnalisée
Mettre en place des offres promotionnelles et programmes de fidélité

**MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE POUR UNE BOULANGERIE**

**Objectif :** Développer la visibilité et attirer de nouveaux clients.
Gérer un compte Instagram et Facebook pour promouvoir les produits
Créer du contenu engageant et gérer les avis clients

**DÉVELOPPEMENT D'UNE OFFRE DE SNACKING ET SANDWICHERIE**

**Objectif :** Proposer des produits adaptés aux nouvelles habitudes alimentaires.
Concevoir des recettes de sandwichs et snacks variés
Gérer la production en fonction des flux de clients

**OUVERTURE ET GESTION D'UNE BOULANGERIE ARTISANALE**

**Objectif :** Structurer son activité et assurer la rentabilité.
Élaborer un business plan et prévoir les investissements
Gérer les coûts et fixer des prix compétitifs

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Automatiser et optimiser la gestion des stocks, des ventes et de la relation client.**

## Logiciels de gestion et suivi des ventes

cegid

**UTILISATION D'UN LOGICIEL DE GESTION DE BOULANGERIE (CEGID, FASTMAG, ARTISOFT, EBP COMMERCE)**

**Objectif :** Gérer les stocks et suivre les ventes efficacement.
Automatiser la gestion des commandes et réapprovisionnements
Suivre les tendances de vente et ajuster la production

Zoho CRM

**CRM ET GESTION DE LA RELATION CLIENT (SALESFORCE, HUBSPOT, ZOHO)**

**Objectif :** Fidéliser les clients et personnaliser l'expérience d'achat.
Centraliser les données clients et automatiser les relances
Mettre en place des campagnes promotionnelles et cartes de fidélité

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

**EXCEL POUR LA GESTION DES VENTES ET SUIVI DES PERFORMANCES**

**Objectif :** Utiliser Excel pour suivre les ventes, analyser les performances et gérer les indicateurs clés de la boulangerie.

**WORD POUR LA RÉDACTION DE FICHES TECHNIQUES ET SUPPORTS MARKETING**

**Objectif :** Rédiger des fiches techniques de produits et créer des supports marketing attractifs avec Word

**OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN BOULANGERIE**

**Objectif :** Gérer efficacement les échanges professionnels et organiser les rendez-vous via Outlook.

**POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DES NOUVEAUX PRODUITS ET FORMATIONS INTERNES**

**Objectif :** Concevoir des présentations claires et impactantes avec PowerPoint pour valoriser les nouveaux produits ou animer des formations internes.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Respecter la réglementation et assurer la sécurité en boulangerie.**

| | |
|---|---|
| HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE (HACCP) POUR LA BOULANGERIE | **Objectif :** Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire selon la méthode HACCP en boulangerie. |
| FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES EMPLOYÉS | **Objectif :** Réagir efficacement en cas d'accident grâce aux gestes de premiers secours appris lors de la formation SST. |
| FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) POUR LA BOULANGERIE | **Objectif :** Identifier, évaluer et prévenir les risques professionnels spécifiques au métier de la boulangerie. |
| NORMES D'ACCESSIBILITÉ ET ACCUEIL DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP | **Objectif :** Respecter les normes d'accessibilité et adopter une posture adaptée pour accueillir les personnes en situation de handicap. |
| FORMATION SSI | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser les ventes.**



**ANGLAIS COMMERCIAL POUR LA VENTE EN BOULANGERIE**

**Objectif :** Communiquer en anglais avec les clients pour faciliter la vente en boutique et valoriser les produits.



**ESPAGNOL POUR LE COMMERCE DE PROXIMITÉ ET LA RELATION CLIENT**

**Objectif :** Dialoguer en espagnol dans un contexte de commerce de proximité et entretenir une relation client de qualité.



**PORTUGAIS POUR LA GESTION DES COMMANDES ET FOURNISSEURS**

**Objectif :** Utiliser le portugais pour passer des commandes et interagir efficacement avec les fournisseurs lusophones.



**ITALIEN POUR L'INTÉGRATION DE RECETTES ITALIENNES EN BOULANGERIE**

**Objectif :** Intégrer du vocabulaire italien pour présenter et valoriser des recettes d'inspiration italienne en boulangerie.



**ALLEMAND POUR LES ÉCHANGES AVEC LES FOURNISSEURS ET CLIENTS GERMANOPHONES**

**Objectif :** Maîtriser les bases de l'allemand pour échanger avec des clients et fournisseurs germanophones.



**CHINOIS POUR LA GESTION DES EXPORTATIONS ET CLIENTÈLE TOURISTIQUE**

**Objectif :** Développer une communication commerciale en chinois pour répondre aux besoins des marchés touristiques et d'export.



**JAPONAIS POUR LA VENTE DE PÂTISSERIES FRANÇAISES AU JAPON**

**Objectif :** Développer une communication commerciale en japonais pour répondre aux besoins des marchés touristiques et d'export.



OLIMA GROUP

# FORMATION

# BOUCHERIE CHARCUTERIE

# METIERS DE BOUCHE

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en découpe, transformation, préparation des viandes et en gestion d'une boucherie-charcuterie.**

## Techniques de découpe et transformation des viandes

**DÉCOUPE ET DÉSOSSAGE DES VIANDES (BŒUF, VEAU, AGNEAU, PORC, VOLAILLE)**

**Objectif** : Maîtriser les différentes techniques de découpe selon les morceaux.
Travailler la découpe précise pour optimiser le rendement
Identifier les morceaux nobles et leurs usages culinaires

**FABRICATION DES PRODUITS DE BOUCHERIE PRÉPARÉS (STEAKS HACHÉS, BROCHETTES, MARINADES, ETC.)**

**Objectif :** Proposer des produits attractifs pour la vente.
Réaliser des préparations rapides et prêtes à cuire
Utiliser les bonnes marinades et assaisonnements

**FABRICATION DES PRODUITS CHARCUTIERS (PÂTÉS, SAUCISSONS, TERRINES, RILLETTES, JAMBONS, SAUCISSES)**

**Objectif :** Maîtriser les recettes et techniques traditionnelles de charcuterie.
Apprendre les techniques de cuisson, fumage et affinage
Respecter les normes d'hygiène et de conservation

**MAÎTRISE DES TECHNIQUES DE MATURATION DES VIANDES**

**Objectif :** Améliorer la tendreté et les saveurs des viandes.
Comprendre le processus de maturation et ses effets sur la viande
Gérer le stockage et l'affinage pour optimiser la qualité

**FORMATION EN CUISSON ET PRÉPARATION TRAITEUR POUR LA BOUCHERIE**

**Objectif :** Valoriser les viandes sous forme de plats cuisinés.
Réaliser des plats comme les rôtis farcis, paupiettes et terrines
Associer les viandes avec des garnitures adaptées

## Hygiène, sécurité et gestion des matières premières

**HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE (HACCP) EN BOUCHERIE-CHARCUTERIE**

**Objectif :** Respecter les normes sanitaires pour garantir la qualité des produits.
Appliquer les bonnes pratiques de nettoyage et de désinfection
Mettre en place un plan de maîtrise sanitaire

**GESTION DES MATIÈRES PREMIÈRES ET OPTIMISATION DES COÛTS**

**Objectif :** Réduire le gaspillage et améliorer la rentabilité.
Organiser l'approvisionnement et la gestion des stocks
Optimiser l'utilisation des morceaux pour maximiser les marges

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en découpe, transformation, préparation des viandes et en gestion d'une boucherie-charcuterie.**

## Hygiène, sécurité et gestion des matières premières

### TRAÇABILITÉ ET RÉGLEMENTATION DES PRODUITS CARNÉS

**Objectif :** Assurer la conformité des viandes aux normes légales.
Gérer l'identification et l'étiquetage des produits
Appliquer les réglementations européennes et françaises sur la traçabilité

### CONSERVATION ET CONDITIONNEMENT DES VIANDES

**Objectif :** Maintenir la fraîcheur et éviter le gaspillage.
Utiliser les techniques de mise sous vide et d'emballage sous atmosphère modifiée
Gérer la chaîne du froid pour préserver la qualité des viandes

## Vente et gestion commerciale en boucherie-charcuterie

### TECHNIQUES DE VENTE ET RELATION CLIENT EN BOUCHERIE

**Objectif :** Offrir un service client de qualité et maximiser les ventes.
Apporter des conseils de préparation et de cuisson aux clients
Valoriser les produits en fonction des besoins et du budget des clients

### MARKETING ET COMMUNICATION POUR UNE BOUCHERIE ARTISANALE

**Objectif :** Développer la visibilité et attirer plus de clients.
Gérer une présence en ligne (site web, réseaux sociaux)
Mettre en avant les promotions et produits du moment

### DÉVELOPPEMENT D'UNE OFFRE TRAITEUR EN BOUCHERIE-CHARCUTERIE

**Objectif :** Diversifier son activité pour répondre aux attentes des consommateurs.
Proposer des plats préparés et des assortiments festifs
Gérer la production en fonction des flux de clients

### CRÉATION ET GESTION D'UNE BOUCHERIE-CHARCUTERIE ARTISANALE

**Objectif :** Structurer son activité et assurer la rentabilité.
Élaborer un business plan et prévoir les investissements
Gérer les coûts et fixer des prix compétitifs

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Automatiser et optimiser la gestion des stocks, des ventes et de la relation client.**

## Logiciels de gestion et suivi des ventes

cegid

**UTILISATION D'UN LOGICIEL DE GESTION POUR BOUCHERIE (CEGID, FASTMAG, EBP COMMERCE)**

**Objectif :** Utiliser un logiciel de gestion (Cegid, Fastmag, EBP Commerce) pour piloter les ventes, les stocks et les commandes en boucherie-charcuterie.

Zoho CRM

**CRM ET GESTION DE LA RELATION CLIENT (SALESFORCE, HUBSPOT, ZOHO)**

**Objectif :** Exploiter un CRM (Salesforce, HubSpot, Zoho) pour suivre la relation client, personnaliser les offres et fidéliser la clientèle.

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

**EXCEL POUR LA GESTION DES VENTES ET SUIVI DES PERFORMANCES**

**Objectif :** Analyser les ventes et suivre les performances commerciales à l'aide de tableaux Excel adaptés au métier.

**OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN BOUCHERIE-CHARCUTERIE**

**Objectif :** Gérer les communications professionnelles et organiser les rendez-vous via Outlook.

**WORD POUR LA RÉDACTION DE FICHES TECHNIQUES ET SUPPORTS MARKETING**

**Objectif :** Rédiger des fiches techniques produits et créer des supports marketing clairs avec Word.

**POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DES NOUVEAUX PRODUITS ET FORMATIONS INTERNES**

**Objectif :** Concevoir des présentations attractives avec PowerPoint pour mettre en valeur les nouveautés ou animer des formations internes.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Respecter la réglementation, assurer la sécurité alimentaire et maîtriser des compétences complémentaires.**

**HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE (HACCP) POUR LA BOUCHERIE-CHARCUTERIE**

**Objectif :** Appliquer les principes de l'HACCP pour garantir l'hygiène et la sécurité alimentaire en boucherie-charcuterie.

**FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) POUR LA BOUCHERIE**

**Objectif :** Mettre en œuvre une démarche EVRP pour prévenir les accidents et améliorer les conditions de travail.

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif :** Réagir efficacement face à un accident grâce aux gestes appris en formation SST.

**FORMATION SSI**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser les ventes.**



**ANGLAIS COMMERCIAL POUR LA VENTE EN BOUCHERIE-CHARCUTERIE**

**Objectif :** Communiquer en anglais avec les clients pour faciliter la vente en boutique et présenter les spécialités bouchères et charcutières.



**ESPAGNOL POUR LA GESTION DES COMMANDES ET LA RELATION CLIENT**

**Objectif :** Dialoguer en espagnol dans un contexte de commerce de proximité pour entretenir une relation client chaleureuse et fluide.



**PORTUGAIS POUR LES ÉCHANGES AVEC LES FOURNISSEURS ET CLIENTS**

**Objectif :** Utiliser le portugais pour gérer les commandes, échanger avec les fournisseurs et suivre les livraisons.



**ITALIEN POUR L'INTÉGRATION DE SPÉCIALITÉS BOUCHÈRES ITALIENNES**

**Objectif :** Intégrer du vocabulaire italien pour valoriser des recettes charcutières inspirées de la tradition italienne.



**ALLEMAND POUR LES EXPORTATIONS ET RELATIONS COMMERCIALES EUROPÉENNES**

**Objectif :** Maîtriser les bases de l'allemand pour répondre aux besoins des clients ou partenaires germanophones.



**CHINOIS POUR LA GESTION DES EXPORTATIONS ET CLIENTÈLE TOURISTIQUE**

**Objectif :** Développer une communication commerciale en chinois pour mieux accueillir la clientèle touristique ou envisager l'export de produits artisanaux.



**JAPONAIS POUR LA VENTE DE SPÉCIALITÉS FRANÇAISES AU JAPON**

**Objectif :** Développer une communication commerciale en japonais pour mieux accueillir la clientèle touristique ou envisager l'export de produits artisanaux..



OLIMA GROUP

# FORMATION

# CONFISERIE, CHOCOLATERIE, BISCUITERIE

# METIERS DE BOUCHE

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en fabrication artisanale, gestion des matières premières, service client et stratégie commerciale en confiserie, chocolaterie et biscuiterie.**

## Techniques de fabrication en confiserie

**FABRICATION DES BONBONS ET CONFISERIES ARTISANALES**

**Objectif** : Maîtriser les techniques traditionnelles et modernes.
Travailler le sucre cuit, le caramel et les pâtes de fruits
Utiliser les arômes et colorants naturels pour des créations variées

**CONFISERIE FINE : NOUGATS, GUIMAUVES ET CARAMELS**

**Objectif :** Apprendre les recettes et maîtriser les textures.
Réaliser des guimauves moelleuses et aérées
Travailler le nougat et le caramel en maîtrisant les températures

**TECHNIQUES DE DRAGÉIFICATION ET ENROBAGE**

**Objectif :** Maîtriser les techniques d'enrobage pour des finitions parfaites.
Réaliser des dragées, pralines et bonbons enrobés
Travailler avec des enrobeuses et polisseuses

**CONSERVATION ET EMBALLAGE DES CONFISERIES**

**Objectif :** Garantir la qualité et la durabilité des produits.
Choisir les bonnes conditions de conservation selon le type de confiserie
Appliquer des techniques de conditionnement attractives et protectrices

## Techniques de fabrication en chocolaterie

**TEMPÉRAGE ET MOULAGE DU CHOCOLAT**

**Objectif :** Travailler le chocolat de manière fluide et homogène.
Maîtriser les courbes de tempérage pour un chocolat brillant et cassant
Utiliser les moules et techniques de moulage pour créer des formes variées

**FABRICATION DES BONBONS EN CHOCOLAT FOURRÉS (GANACHES, PRALINÉS, CARAMELS, LIQUEURS)**

**Objectif :** Développer la visibilité et attirer de nouveaux clients.
Gérer un compte Instagram et Facebook pour promouvoir les produits
Créer du contenu engageant et gérer les avis clients

**CRÉATION DE SCULPTURES ET PIÈCES ARTISTIQUES EN CHOCOLAT**

**Objectif :** Développer des créations originales pour les événements.
Travailler le chocolat en 3D et en couches superposées
Maîtriser les techniques de montage et d'assemblage

**CHOCOLATS DE PÂQUES ET DE NOËL : PRODUCTION SAISONNIÈRE**

**Objectif :** Anticiper et gérer les productions pour les fêtes.
Créer des moulages festifs et thématiques
Optimiser la gestion des stocks et précommandes

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en fabrication artisanale, gestion des matières premières, service client et stratégie commerciale en confiserie, chocolaterie et biscuiterie.**

## Techniques de fabrication en biscuiterie

**FABRICATION DES BISCUITS ARTISANAUX (SABLÉS, MADELEINES, FINANCIERS, COOKIES)**

**Objectif :** Connaître les bases de la biscuiterie traditionnelle.
Travailler les différentes pâtes et cuissons
Gérer l'humidité et la conservation des biscuits

**MACARONS ET MERINGUES : MAÎTRISE DES TECHNIQUES AVANCÉES**

**Objectif :** Réussir des macarons réguliers et des meringues parfaites.
Travailler la meringue française, italienne et suisse
Maîtriser la cuisson et la conservation des macarons

**GÂTEAUX DE VOYAGE ET BISCUITS LONGUE CONSERVATION**

**Objectif :** Diversifier son activité pour répondre aux attentes des consommateurs.
Proposer des plats préparés et des assortiments festifs
Gérer la production en fonction des flux de clients

**TARTES ET BISCUITS GARNIS : ÉQUILIBRE DES SAVEURS ET TEXTURES**

**Objectif :** Associer des bases biscuitées avec des garnitures adaptées.
Travailler les crèmes, ganaches et fruits en complément des biscuits
Maîtriser les cuissons et montages pour une tenue parfaite

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Optimiser la gestion des stocks, des ventes et de la relation client grâce aux outils numériques.**

## Logiciels de gestion et suivi des ventes

cegid

**UTILISATION D'UN LOGICIEL DE GESTION POUR CONFISERIE-CHOCOLATERIE (CEGID, FASTMAG, EBP COMMERCE)**

**Objectif :** Utiliser un logiciel de gestion pour suivre les ventes, les stocks et les commandes en boutique.

Zoho CRM

**CRM ET GESTION DE LA RELATION CLIENT (SALESFORCE, HUBSPOT, ZOHO)**

**Objectif :** Gérer la relation client via un CRM pour fidéliser, personnaliser les offres et suivre les préférences.

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

**EXCEL POUR LA GESTION DES VENTES ET SUIVI DES PERFORMANCES**

**Objectif :** Analyser les ventes avec Excel pour piloter les performances et ajuster la production.

**OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN CONFISERIE-CHOCOLATERIE**

**Objectif :** Organiser les échanges professionnels via Outlook pour planifier les commandes et rendez-vous.

**WORD POUR LA RÉDACTION DE FICHES TECHNIQUES ET SUPPORTS MARKETING**

**Objectif :** Rédiger des fiches produits avec Word pour présenter les recettes, ingrédients et supports marketing.

**POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DES NOUVEAUX PRODUITS ET FORMATIONS INTERNES**

**Objectif :** Créer des présentations sur PowerPoint pour valoriser les nouveautés ou former les équipes.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Respecter la réglementation, assurer la sécurité alimentaire et maîtriser des compétences complémentaires.**

**HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE (HACCP) POUR LA CONFISERIE-CHOCOLATERIE**

**Objectif :** Appliquer la méthode HACCP pour garantir l'hygiène et la sécurité alimentaire dans la fabrication et la vente.

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif :** Maîtriser les gestes de premiers secours pour intervenir rapidement en cas d'accident au travail.

**FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) POUR LES MÉTIERS DE BOUCHE**

**Objectif :** Identifier et prévenir les risques professionnels liés aux équipements, produits et gestes métiers en confiserie-chocolaterie.

**FORMATION SSI**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser les ventes.**



**ANGLAIS COMMERCIAL POUR LA VENTE EN CONFISERIE-CHOCOLATERIE**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour conseiller les clients et présenter les produits en boutique ou en ligne.



**ESPAGNOL POUR LA GESTION DES COMMANDES ET LA RELATION CLIENT**

**Objectif :** Échanger en espagnol dans un contexte de vente de proximité ou lors d'événements gourmands.



**PORTUGAIS POUR LES ÉCHANGES AVEC LES FOURNISSEURS ET CLIENTS**

**Objectif :** Utiliser le portugais pour gérer les commandes et communiquer avec des fournisseurs lusophones.



**ITALIEN POUR L'INTÉGRATION DE SPÉCIALITÉS SUCRÉES ITALIENNES**

**Objectif :** Parler italien pour valoriser des recettes artisanales inspirées de la tradition sucrée italienne.



**ALLEMAND POUR LES EXPORTATIONS ET RELATIONS COMMERCIALES EUROPÉENNES**

**Objectif :** Employer l'allemand pour accueillir la clientèle germanophone et assurer un service de qualité.



**CHINOIS POUR LA GESTION DES EXPORTATIONS ET CLIENTÈLE TOURISTIQUE**

**Objectif :** Utiliser le chinois pour répondre à une clientèle touristique ou développer l'export.



**JAPONAIS POUR LA VENTE DE SPÉCIALITÉS FRANÇAISES AU JAPON**

**Objectif :** Utiliser le japonais pour répondre à une clientèle touristique ou développer l'export.



OLIMA GROUP

# FORMATION

# POISSONNERIE

## METIERS DE BOUCHE

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en préparation et transformation des produits de la mer, en gestion des stocks, en service client et en réglementation sanitaire.**

## Techniques de préparation et transformation des produits de la mer

### TECHNIQUES DE DÉCOUPE ET FILETAGE DES POISSONS

**Objectif** : Maîtriser les différentes découpes et préparer les poissons efficacement.
Travailler les techniques de filetage, désarêtage et levée des filets
Savoir découper selon les besoins des clients et des préparations

### PRÉPARATION DES CRUSTACÉS ET COQUILLAGES

**Objectif :** Assurer une préparation rapide et efficace des fruits de mer.
Apprendre à ouvrir, nettoyer et conserver les coquillages
Maîtriser la cuisson et la préparation des crustacés

### FABRICATION DE PRODUITS TRAITEURS EN POISSONNERIE

**Objectif :** Valoriser les produits de la mer en proposant des préparations prêtes à consommer.
Réaliser des rillettes, terrines, tartares et plats préparés
Associer les poissons et crustacés avec des sauces et marinades adaptées

### TECHNIQUES DE FUMAISON ET CONSERVATION DES PRODUITS DE LA MER

**Objectif :** Prolonger la durée de vie des produits et offrir une gamme diversifiée.
Maîtriser le salage, fumage et conservation sous vide
Appliquer les méthodes adaptées à chaque espèce de poisson

### FORMATION EN TRAITEUR ET PLATS CUISINÉS POUR LA POISSONNERIE

**Objectif :** Valoriser les produits de la mer sous forme de plats préparés.
Réaliser des plats comme les soupes de poisson, brandades et rillettes
Associer les poissons et crustacés avec des garnitures adaptées

## Hygiène, sécurité et gestion des matières premières

### HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE (HACCP) EN POISSONNERIE

**Objectif :** Garantir une vente conforme aux normes sanitaires.
Mettre en place des protocoles de nettoyage et de désinfection
Contrôler la qualité et la traçabilité des produits

### GESTION DES MATIÈRES PREMIÈRES ET OPTIMISATION DES COÛTS

**Objectif :** Réduire le gaspillage et améliorer la rentabilité.
Organiser l'approvisionnement et le stockage des produits frais
Gérer les pertes et optimiser les marges sur les invendus

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en préparation et transformation des produits de la mer, en gestion des stocks, en service client et en réglementation sanitaire.**

## Hygiène, sécurité et gestion des matières premières

### TRAÇABILITÉ ET RÉGLEMENTATION DES PRODUITS DE LA MER

**Objectif :** Assurer la conformité aux normes environnementales et sanitaires.
Comprendre les labels et normes de pêche durable
Appliquer la réglementation européenne et nationale sur les produits de la mer

### GESTION DE LA CHAÎNE DU FROID ET CONSERVATION DES POISSONS

**Objectif :** Assurer la fraîcheur et la qualité des produits.
Respecter les températures de stockage et transport
Mettre en place des systèmes de contrôle et d'alerte sur la conservation

## Vente et gestion commerciale en poissonnerie

### TECHNIQUES DE VENTE ET RELATION CLIENT EN POISSONNERIE

**Objectif :** Conseiller et fidéliser les clients grâce à une approche personnalisée.
Expliquer les différences entre les espèces et modes de cuisson
Adapter les conseils en fonction des besoins alimentaires des clients

### MARKETING ET COMMUNICATION POUR UNE POISSONNERIE ARTISANALE

**Objectif :** Développer la visibilité et attirer plus de clients.
Gérer une présence en ligne (site web, réseaux sociaux)
Mettre en avant les promotions et nouveautés du jour

### DÉVELOPPEMENT D'UNE OFFRE TRAITEUR EN POISSONNERIE

**Objectif :** Proposer des plats préparés pour élargir la clientèle.
Intégrer des plats cuisinés à base de poisson dans l'offre
Gérer la production en fonction des flux de clients

### CRÉATION ET GESTION D'UNE POISSONNERIE ARTISANALE

**Objectif :** Structurer son activité et assurer la rentabilité.
Élaborer un business plan et prévoir les investissements
Gérer les coûts et fixer des prix compétitifs

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Automatiser et optimiser la gestion des stocks, des ventes et de la relation client.**

## Logiciels de gestion et suivi des ventes

cegid

**UTILISATION D'UN LOGICIEL DE GESTION POUR POISSONNERIE (CEGID, FASTMAG, EBP COMMERCE)**

**Objectif :** Utiliser un logiciel de gestion (Cegid, Fastmag, EBP Commerce) pour suivre les ventes, gérer les arrivages et optimiser les stocks de produits frais.

Zoho CRM

**CRM ET GESTION DE LA RELATION CLIENT (SALESFORCE, HUBSPOT, ZOHO)**

**Objectif :** Gérer la relation client via un CRM (Salesforce, HubSpot, Zoho) pour fidéliser la clientèle et suivre les préférences d'achat.

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

**EXCEL POUR LA GESTION DES VENTES ET SUIVI DES PERFORMANCES**

**Objectif :** Analyser les ventes avec Excel pour suivre les performances quotidiennes et ajuster l'offre selon la demande.

**WORD POUR LA RÉDACTION DE FICHES TECHNIQUES ET SUPPORTS MARKETING**

**Objectif :** Créer des fiches produits avec Word pour détailler les espèces, les origines, et les modes de conservation.

**OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN POISSONNERIE**

**Objectif :** Planifier les commandes et échanges via Outlook pour assurer un approvisionnement fluide et une bonne communication avec les fournisseurs.

**POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DES NOUVEAUX PRODUITS ET FORMATIONS INTERNES**

**Objectif :** Réaliser des présentations avec PowerPoint pour mettre en avant les produits de saison ou former l'équipe à la mise en valeur des étals.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Respecter la réglementation, assurer la sécurité alimentaire et maîtriser des compétences complémentaires.**

**HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE (HACCP) POUR LA POISSONNERIE**

**Objectif :** Appliquer la méthode HACCP pour garantir la fraîcheur et la sécurité sanitaire des produits de la poissonnerie.

**FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) POUR LA POISSONNERIE**

**Objectif :** Identifier et prévenir les risques professionnels spécifiques à la manipulation et la vente de produits de la mer grâce à la formation EVRP.

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif :** Maîtriser les gestes de premiers secours pour intervenir rapidement en cas d'accident sur le lieu de travail.

**FORMATION SSI POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser les ventes.**



**ANGLAIS COMMERCIAL POUR LA VENTE EN POISSONNERIE**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour conseiller les clients étrangers et expliquer les particularités des produits de la mer.



**ESPAGNOL POUR LA GESTION DES COMMANDES ET LA RELATION CLIENT**

**Objectif :** Échanger en espagnol lors de la vente et pour renforcer la relation client dans un contexte local ou touristique.



**PORTUGAIS POUR LES ÉCHANGES AVEC LES FOURNISSEURS ET CLIENTS**

**Objectif :** Utiliser le portugais pour gérer les commandes et échanger avec des fournisseurs lusophones.



**ITALIEN POUR L'INTÉGRATION DE SPÉCIALITÉS ITALIENNES EN POISSONNERIE**

**Objectif :** Parler italien pour valoriser des recettes de poissons et fruits de mer d'inspiration méditerranéenne.



**ALLEMAND POUR LES EXPORTATIONS ET RELATIONS COMMERCIALES EUROPÉENNES**

**Objectif :** Maîtriser l'allemand pour répondre aux attentes de la clientèle germanophone.



**CHINOIS POUR LA GESTION DES EXPORTATIONS ET CLIENTÈLE TOURISTIQUE**

**Objectif :** Utiliser le chinois pour accueillir une clientèle touristique asiatique ou envisager l'export de produits spécifiques.



**JAPONAIS POUR LA VENTE DE SPÉCIALITÉS FRANÇAISES AU JAPON**

**Objectif :** Utiliser le japonais pour accueillir une clientèle touristique asiatique ou envisager l'export de produits spécifiques.




OLIMA GROUP

# FORMATION

# COMMERCE ALIMENTAIRE DE PROXIMITÉ

# METIERS DE BOUCHE

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

## Produits, hygiène et qualité alimentaire

**HYGIÈNE ALIMENTAIRE (HACCP) EN COMMERCE DE PROXIMITÉ**

**Objectif** : Appliquer les bonnes pratiques d'hygiène en milieu alimentaire.

**GESTION DE LA CHAÎNE DU FROID ET CONSERVATION DES PRODUITS FRAIS**

**Objectif :** Maintenir la qualité des produits périssables selon la réglementation.

**PRÉVENTION DES RISQUES ALLERGÈNES DANS LES PRODUITS VENDUS**

**Objectif :** Informer clairement le consommateur et assurer la conformité réglementaire.

**CONSERVATION ET EMBALLAGE DES CONFISERIES**

**Objectif :** Réduire les risques sanitaires liés aux allergies alimentaires.

## Techniques de vente et gestion quotidienne

**CONSEIL CLIENT ET TECHNIQUES DE VENTE EN COMMERCE ALIMENTAIRE**

**Objectif :** Objectif : Améliorer la qualité du service et booster les ventes.

**MISE EN RAYON, FACING ET MERCHANDISING ALIMENTAIRE**

**Objectif :** Valoriser les produits pour stimuler les achats.

**GESTION DES ENCAISSEMENTS ET SERVICE DE PROXIMITÉ**

**Objectif :** Assurer des transactions rapides et sécurisées.

**PRÉVENTION DES PERTES ET DÉMARQUE INCONNUE**

**Objectif :** Réduire les pertes de marchandises et améliorer la rentabilité.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

## Gestion du commerce et développement commercial

**ACHATS ET GESTION DES STOCKS EN PETITE DISTRIBUTION**

**Objectif** : Anticiper les besoins et optimiser les commandes.

**CRÉATION, GESTION ET RENTABILITÉ D'UN COMMERCE ALIMENTAIRE**

**Objectif :** Piloter un point de vente de manière autonome et efficace.

**FIDÉLISATION CLIENT ET ANIMATION COMMERCIALE LOCALE**

**Objectif :** Renforcer la relation client et dynamiser les ventes.

**RESPECT DES NORMES D'ACCESSIBILITÉ ET D'HYGIÈNE DANS UN COMMERCE**

**Objectif :** Rendre l'espace de vente accessible à tous et conforme aux normes.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**UTILISATION D'UN LOGICIEL DE CAISSE ET DE GESTION DES VENTES**

**Objectif :** Automatiser les ventes, la facturation et le suivi du stock.

**EXCEL POUR LA GESTION DES STOCKS, MARGES ET PRÉVISIONNELS**

**Objectif :** Créer des tableaux de bord et analyser les performances.

**WORD POUR SUPPORTS D'AFFICHAGE, FICHES PRODUITS ET COURRIERS**

**Objectif :** Produire des documents professionnels et attractifs.

**OUTLOOK POUR LA GESTION DES RELATIONS FOURNISSEURS ET CLIENTS**

**Objectif :** Organiser les échanges commerciaux et rendez-vous.

**POWERPOINT POUR PRÉSENTATION D'OFFRES, PARTENARIATS OU ÉVÉNEMENTS**

**Objectif :** Mettre en valeur vos produits et partenariats.

**CRM POUR LE SUIVI CLIENT ET CAMPAGNES PROMOTIONNELLES**

**Objectif :** Centraliser les données clients et automatiser la communication.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

| | |
|---|---|
| **HACCP (HYGIÈNE ALIMENTAIRE)** | **Objectif :** Maîtriser les bonnes pratiques sanitaires en vente alimentaire. |
| **FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS)** | **Objectif :** Identifier et prévenir les risques liés à l'environnement de travail. |
| **FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL)** | **Objectif :** Intervenir efficacement en cas d'accident en magasin. |
| **GESTION DES DÉCHETS ALIMENTAIRES ET EMBALLAGES** | **Objectif :** Mettre en œuvre une gestion écologique et conforme. |
| **FORMATION SSI** | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**UTILISER L'IA POUR PRÉVOIR LES VENTES ET ADAPTER LES COMMANDES**

**Objectif :** Réduire les ruptures de stock et pertes liées aux invendus.

**IA POUR LA GESTION AUTOMATISÉE DE L'INVENTAIRE ET DES PRODUITS PÉRISSABLES**

**Objectif :** Améliorer le suivi produit et l'anticipation des DLC.

**CRÉER DES CAMPAGNES MARKETING LOCALES AVEC IA**

**Objectif :** Segmenter sa clientèle et automatiser la communication.

**CHATBOTS POUR COMMERCE DE PROXIMITÉ**

**Objectif :** Offrir un service client continu et interactif sans mobiliser le personnel.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES



**ANGLAIS COMMERCIAL DE BASE POUR L'ACCUEIL CLIENT**

**Objectif :** Accueillir et conseiller une clientèle anglophone.



**ESPAGNOL POUR LA VENTE ET LES ÉCHANGES COURANTS**

**Objectif :** Communiquer efficacement avec une clientèle hispanophone.



**PORTUGAIS POUR LA RELATION FOURNISSEURS OU CLIENTÈLE LUSOPHONE**

**Objectif :** Mener des transactions de base et échanger à l'écrit.



**ITALIEN POUR PRODUITS D'ORIGINE OU CLIENTÈLE ITALIENNE**

**Objectif :** Échanger autour de produits italiens et comprendre la culture associée.



**ALLEMAND POUR COMMERCE FRONTALIER OU TOURISTIQUE**

**Objectif :** Faciliter les échanges avec une clientèle germanophone.



**CHINOIS POUR ACCUEIL D'UNE CLIENTÈLE ASIATIQUE**

**Objectif :** Acquérir les bases pour informer et conseiller



**JAPONAIS POUR LES PRODUITS IMPORTÉS OU CLIENTÈLE JAPONAISE**

**Objectif :** Favoriser l'échange et la découverte de produits typiques.



# FORMATION

# PROPRETÉ ET NETTOYAGE

# SERVICES AUX ENTREPRISES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences techniques et organisationnelles dans les métiers du nettoyage et de l'entretien.**

## Techniques de nettoyage et entretien des locaux

### TECHNIQUES DE NETTOYAGE DES BUREAUX ET LOCAUX PROFESSIONNELS

**Objectif** : Maîtriser les méthodes d'entretien adaptées aux différents types de surfaces.
Identifier les produits adaptés et leur bon usage
Respecter les protocoles de nettoyage et désinfection

### TECHNIQUES DE NETTOYAGE EN MILIEU HOSPITALIER ET SANITAIRE

**Objectif :** Assurer une hygiène irréprochable dans les établissements de santé.
Appliquer les protocoles de désinfection spécifiques
Manipuler les équipements en toute sécurité

### NETTOYAGE DES VITRES ET SURFACES EN HAUTEUR

**Objectif :** Maîtriser les techniques de lavage des vitres et surfaces vitrées.
Utiliser les outils adaptés (perche, raclette, nacelle)
Travailler en hauteur en respectant les règles de sécurité

### TECHNIQUES DE NETTOYAGE EN HÔTELLERIE ET RESTAURATION

**Objectif :** Maintenir un environnement propre et accueillant.
Assurer l'entretien des chambres et espaces communs
Gérer le linge et les produits d'entretien

### ENTRETIEN ET NETTOYAGE DES SOLS (CARRELAGE, MOQUETTE, PARQUET, BÉTON CIRÉ)

**Objectif :** Adapter les méthodes de nettoyage aux différents types de sols.
Identifier les produits et machines adaptés
Réaliser des traitements spécifiques (polissage, shampouinage, cirage)

## Désinfection et traitement spécifique

### UTILISATION DES PRODUITS DÉSINFECTANTS ET NORMES D'HYGIÈNE

**Objectif :** Appliquer les règles sanitaires et éviter les contaminations.
Connaître les produits de désinfection et leurs usages
Respecter les normes HACCP et les protocoles COVID

### NETTOYAGE ET DÉSINFECTION DES ESPACES SENSIBLES (LABORATOIRES, SALLES BLANCHES)

**Objectif :** Garantir un environnement stérile et sécurisé.
Utiliser des équipements spécifiques (EPI, filtres HEPA)
Appliquer des techniques de nettoyage adaptées aux environnements à risques

### DÉRATISATION, DÉSINSECTISATION ET DÉSINFECTION (3D)

**Objectif :** Intervenir efficacement contre les nuisibles et agents pathogènes.
Connaître les méthodes de lutte contre les rongeurs et insectes
Appliquer la réglementation et les normes sanitaires

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Optimiser la gestion des prestations et le suivi des interventions grâce aux outils numériques.**

## Logiciels de gestion et suivi des prestations

### GESTION D'UNE ENTREPRISE DE NETTOYAGE AVEC UN LOGICIEL ERP (SAGE, EBP, EVOLIZ)

**Objectif :** Automatiser les processus administratifs et comptables.
Gérer les devis, factures et contrats clients
Suivre les coûts et la rentabilité des prestations

### LOGICIELS DE PLANIFICATION ET GESTION DES ÉQUIPES TERRAIN (RESAMANIA, PRAXEDO, CLEANMANAGER)

**Objectif :** Optimiser l'organisation et le suivi des agents de propreté.
Gérer les plannings d'intervention en temps réel
Assurer le suivi des prestations et la satisfaction client

### OUTILS DE SUIVI QUALITÉ ET REPORTING CLIENT (TABLEAU, POWER BI, EXCEL AVANCÉ)

**Objectif :** Analyser et améliorer la qualité des prestations.
Mettre en place des indicateurs de suivi et de satisfaction
Automatiser les rapports d'intervention

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

### EXCEL POUR LA GESTION DES PLANNINGS ET DES STOCKS

**Objectif :** Automatiser le suivi des interventions et des stocks de produits d'entretien.
Créer des tableaux de suivi des prestations et des ressources
Utiliser des formules avancées pour l'analyse des coûts et consommations

### WORD POUR LA RÉDACTION DE DOCUMENTS PROFESSIONNELS

**Objectif :** Produire des documents administratifs et commerciaux clairs et organisés.
Rédiger des devis, contrats et rapports d'intervention
Mettre en page des supports de formation pour les équipes

### OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS

**Objectif :** Optimiser la communication avec les clients, fournisseurs et équipes.
Organiser et prioriser les e-mails pour une meilleure gestion du temps
Configurer des rappels et automatisations pour améliorer la réactivité

### POWERPOINT POUR LES PRÉSENTATIONS ET FORMATIONS INTERNES

**Objectif :** Concevoir des supports visuels impactants pour les réunions et formations.
Créer des présentations pour sensibiliser les équipes aux bonnes pratiques
Utiliser des animations et schémas pour une meilleure compréhension

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité réglementaire et la sécurité des travailleurs.**

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LE PERSONNEL DE NETTOYAGE**

**Objectif :** Réagir efficacement en cas d'accident sur le lieu de travail.
Apprendre les gestes de premiers secours
Réagir en cas d'intoxication chimique ou de blessure

**ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (EVRP) ET DOCUMENT UNIQUE**

**Objectif :** Identifier et prévenir les risques liés aux métiers de la propreté.
Rédiger et mettre à jour un Document Unique d'Évaluation des Risques
Réduire les TMS (Troubles Musculo-Squelettiques) et autres risques

**HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR L'ENTRETIEN DES BÂTIMENTS**

**Objectif :** Sécuriser les interventions sur des installations électriques.
Identifier les risques électriques dans les bâtiments
Respecter les normes pour le nettoyage des équipements sous tension

**RÉGLEMENTATION SUR L'UTILISATION DES PRODUITS CHIMIQUES EN PROPRETÉ**

**Objectif :** Manipuler et stocker les produits de nettoyage en toute sécurité.
Lire et comprendre les fiches de données de sécurité (FDS)
Respecter les protocoles de dilution et d'application

**FORMATION SSI POUR LE PERSONNEL DE NETTOYAGE**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**DÉCOUVRIR L'IA DANS LE SECTEUR DE LA PROPRETÉ ET DES SERVICES**

**Objectif :** Comprendre les fondamentaux de l'IA et son impact dans les métiers de la propreté.
Identifier les cas d'usage concrets : gestion, RH, logistique, qualité.
Développer une culture numérique accessible à tous les niveaux de l'entreprise.

**OPTIMISER LES PLANNINGS D'INTERVENTION AVEC L'IA**

**Objectif :** Générer automatiquement des plannings équilibrés en fonction des contraintes (zones, temps, effectifs).
Anticiper les besoins en renfort selon les périodes, chantiers ou absences.
Réduire les temps morts et améliorer la productivité.

**CRÉER DES FICHES DE POSTE ET PROCÉDURES AVEC L'AIDE DE L'IA**

**Objectif :** Automatiser la rédaction de procédures de nettoyage ou d'entretien spécifiques.
Générer des fiches de poste claires, traduites si besoin (utile en contexte multilingue).
Uniformiser les standards de qualité et de sécurité.

**SUIVI QUALITÉ & REPORTING AVEC L'IA**

**Objectif :** Générer des rapports automatiques après intervention (avec ou sans saisie photo).
Analyser les réclamations, les contrôles qualité ou les incidents grâce à l'IA.
Détecter les zones à risques ou à améliorer.

**COMMUNICATION INTERNE & FORMATION ASSISTÉES PAR IA**

**Objectif :** Créer des supports de formation personnalisés : fiches, vidéos, quizz.
Automatiser la rédaction de messages internes (briefings, rappels, consignes).
Adapter la communication selon les profils : chefs d'équipe, agents, encadrement.

**OPTIMISER LES ACHATS & GESTION DES STOCKS AVEC L'IA**

**Objectif :** Prévoir les besoins en produits d'entretien ou consommables en fonction des chantiers.
Gérer les seuils d'alerte et les commandes automatiquement.
Réduire les coûts et les gaspillages.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**RECRUTEMENT & GESTION DES RESSOURCES HUMAINES AVEC L'IA**

**Objectif :** Rédiger automatiquement des offres d'emploi ciblées selon les besoins.
Trier les CV, identifier les profils adaptés via des outils IA éthiques.
Anticiper les besoins en recrutement selon l'évolution des contrats.

**CRÉER DES SUPPORTS DE COMMUNICATION ET DE VALORISATION MÉTIER AVEC L'IA**

**Objectif :** Générer des visuels, vidéos ou flyers pour promouvoir les services de l'entreprise.
Mettre en avant les équipes ou les innovations de manière moderne.
Créer des contenus pour le site, les réseaux ou la relation client.

**AUTOMATISER LES RÉPONSES CLIENT ET LES DEVIS SIMPLES AVEC IA**

**Objectif :** Mettre en place un assistant IA pour répondre aux demandes courantes (devis, délais, interventions).
Générer automatiquement des propositions commerciales standardisées.
Améliorer la réactivité et la satisfaction client.

**ENCADRER L'USAGE DE L'IA : ÉTHIQUE, DONNÉES, SÉCURITÉ**

**Objectif :** Comprendre les enjeux juridiques (protection des données, RGPD, confidentialité client).
Former les équipes à un usage responsable et maîtrisé.
Mettre en place une charte d'usage ou un protocole interne.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et renforcer la cohésion des équipes multilingues.**



## ANGLAIS POUR LE PERSONNEL DE NETTOYAGE ET ENTRETIEN

**Objectif :** Communiquer efficacement avec les clients anglophones.
Apprendre le vocabulaire du nettoyage et de l'entretien
Savoir donner des consignes claires et comprendre les demandes



## ESPAGNOL POUR LE SECTEUR DU NETTOYAGE ET DE LA MAINTENANCE

**Objectif :** Faciliter l'intégration des employés hispanophones.
Maîtriser les termes essentiels liés aux tâches de nettoyage
Améliorer la communication en équipe et avec les clients



## PORTUGAIS POUR LES ENTREPRISES DE NETTOYAGE

**Objectif :** Faciliter la communication avec les employés et clients lusophones.
Assimiler le vocabulaire lié au nettoyage et à l'entretien
Donner et comprendre des consignes en portugais



## ITALIEN POUR LE SECTEUR DE LA PROPRETÉ

**Objectif :** Communiquer avec des clients et partenaires italiens.
Apprendre les bases de la langue et du vocabulaire technique
Rédiger et comprendre des documents en italien



## ALLEMAND POUR LES ENTREPRISES DE NETTOYAGE ET DE MAINTENANCE

**Objectif :** Développer les échanges avec des clients germanophones.
Assimiler les termes clés du secteur en allemand
Améliorer la compréhension des protocoles et consignes

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et renforcer la cohésion des équipes multilingues.**



## ALLEMAND POUR LES ENTREPRISES DE NETTOYAGE ET DE MAINTENANCE

**Objectif :** Développer les échanges avec des clients germanophones.
Assimiler les termes clés du secteur en allemand
Améliorer la compréhension des protocoles et consignes



## CHINOIS POUR LES RELATIONS PROFESSIONNELLES EN NETTOYAGE

**Objectif :** Faciliter la communication avec des clients ou employés sinophones.
Apprendre les expressions courantes et techniques
Développer les compétences de base en mandarin professionnel



## JAPONAIS POUR LES ENTREPRISES DU SECTEUR DE LA PROPRETÉ

**Objectif :** Mieux interagir avec une clientèle ou des partenaires japonais.
Acquérir les notions essentielles en japonais pour le travail
Apprendre à lire des consignes de sécurité et d'entretien



## FRANÇAIS PROFESSIONNEL POUR LES AGENTS DE PROPRETÉ ÉTRANGERS

**Objectif :** Aider les non-francophones à s'adapter au secteur.
Apprendre les consignes de sécurité et les termes spécifiques
Améliorer l'interaction avec les collègues et clients



## LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR LA COMMUNICATION AVEC LES CLIENTS MALENTENDANTS

**Objectif :** Mieux interagir avec une clientèle ou des partenaires japonais.
Acquérir les notions essentielles en japonais pour le travail
Apprendre à lire des consignes de sécurité et d'entretien



# FORMATION

# CABINETS D'ASSURANCE

# SERVICES AUX ENTREPRISES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en gestion, conseil et réglementation dans le domaine du courtage en assurance et réassurance.**

## Techniques et réglementation du courtage d'assurance

### FONDAMENTAUX DU COURTAGE EN ASSURANCE

**Objectif** : Comprendre le rôle et les obligations du courtier.
Appréhender les missions du courtier d'assurance
Connaître le cadre réglementaire applicable

### LES DIFFÉRENTS TYPES D'ASSURANCES ET LEURS SPÉCIFICITÉS

**Objectif :** Maîtriser les produits d'assurance adaptés aux besoins des clients.
Analyser les contrats d'assurance auto, habitation, santé, entreprise
Conseiller les clients selon leur profil et leurs risques

## Stratégie commerciale et relation client

### TECHNIQUES DE VENTE ET NÉGOCIATION EN ASSURANCE

**Objectif :** Acquérir des techniques de persuasion et de fidélisation.
Développer une approche commerciale orientée client
Négocier les conditions des contrats avec les assureurs

### FIDÉLISATION ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

**Objectif :** Construire une relation de confiance durable.
Mettre en place une stratégie de fidélisation efficace
Anticiper les besoins et proposer des contrats adaptés

### DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE CLIENT EN COURTAGE

**Objectif :** Optimiser la prospection et la croissance du portefeuille clients.
Cibler les clients potentiels et structurer une approche commerciale
Utiliser les outils numériques pour optimiser la prospection

### ASSURANCE ET DIGITALISATION : TENDANCES ET ENJEUX

**Objectif :** Adapter les pratiques aux évolutions technologiques.
Comprendre l'impact des insurtechs sur le courtage
Intégrer des outils digitaux pour la gestion des contrats

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Maîtriser les outils numériques pour la gestion et l'analyse des contrats et sinistres en assurance.**

## Logiciels de gestion et CRM pour le courtage

### UTILISATION D'UN CRM EN ASSURANCE (SALESFORCE, HUBSPOT, E-ASSUR)

**Objectif :** Gérer efficacement les relations clients et le suivi des contrats.
Centraliser les informations clients et optimiser la gestion des contacts
Automatiser les tâches et rappels pour un meilleur suivi

### LOGICIELS DE TARIFICATION ET DE SIMULATION D'ASSURANCE

**Objectif :** Proposer des offres adaptées et compétitives.
Comparer les offres des différentes compagnies d'assurance
Simuler les primes et couvertures selon les profils des clients

### OUTILS DE GESTION DES SINISTRES ET INDEMNISATION (PRIMASS, SINAPPS, IARD EXPERT)

**Objectif :** Automatiser le suivi des dossiers de sinistres.
Enregistrer et suivre l'évolution des sinistres clients
Gérer les interactions avec les compagnies et experts

### EXCEL AVANCÉ POUR LA GESTION DES CONTRATS D'ASSURANCE

**Objectif :** Exploiter les données pour optimiser la gestion des polices d'assurance.
Créer des tableaux de suivi des contrats et sinistres
Automatiser les calculs de primes et cotisations

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité du courtier et le respect des obligations réglementaires en assurance et réassurance.**

| | |
|---|---|
| **DDA (DIRECTIVE SUR LA DISTRIBUTION D'ASSURANCES) ET OBLIGATIONS DES COURTIERS** | **Objectif :** Appliquer les réglementations européennes et françaises.<br>Connaître les exigences en matière d'information et de conseil<br>Assurer la transparence et l'équité dans la vente de contrats |
| **PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES ET CONFORMITÉ RGPD** | **Objectif :** Sécuriser et traiter les données clients en conformité avec la loi.<br>Appliquer les règles de confidentialité et de protection des données<br>Informer les clients sur leurs droits et obligations |
| **FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) POUR LES COURTIERS** | **Objectif :** Assurer un environnement de travail sécurisé et prévenir les risques psychosociaux.<br>Identifier et évaluer les risques professionnels liés au courtage<br>Mettre en place un document unique et des actions de prévention |
| **FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES BUREAUX DE COURTAGE** | **Objectif :** Assurer la sécurité des employés en cas d'accident.<br>Apprendre les gestes de premiers secours<br>Prévenir les risques liés aux conditions de travail en bureau |
| **FORMATION SSI POUR LES BUREAUX DE COURTAGE** | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec les clients internationaux et assurer la gestion de contrats multilingues.**



## ANGLAIS DE L'ASSURANCE ET DU COURTAGE

**Objectif :** Rédiger et expliquer des contrats en anglais.
Assimiler le vocabulaire technique de l'assurance en anglais
Mener des négociations et répondre aux demandes de clients anglophones



## ESPAGNOL POUR LES CONTRATS ET NÉGOCIATIONS EN ASSURANCE

**Objectif :** Développer une relation commerciale avec des partenaires hispanophones.
Comprendre les termes juridiques et commerciaux en espagnol
Rédiger des offres et gérer des sinistres avec des clients hispanophones



## FRANÇAIS TECHNIQUE POUR LES COURTIERS ÉTRANGERS

**Objectif :** Faciliter l'intégration des professionnels non francophones.
Apprendre le vocabulaire des assurances et du courtage en français
Améliorer la compréhension des textes juridiques et réglementaires



## LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR LA COMMUNICATION AVEC LES ASSURÉS SOURDS

**Objectif :** Offrir un service inclusif aux clients en situation de handicap.
Apprendre les bases de la LSF appliquées à l'assurance
Adapter les explications des contrats et procédures




# FORMATION

# CABINETS COMPTABLES

# SERVICES AUX ENTREPRISES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en comptabilité, fiscalité, gestion financière et conseil aux entreprises.**

## Comptabilité et gestion financière

**PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA COMPTABILITÉ**

**Objectif** : Comprendre les bases de la comptabilité générale.
Maîtriser le plan comptable et les écritures de base
Gérer les opérations courantes (achats, ventes, TVA, salaires)

**RÉVISION ET CLÔTURE DES COMPTES ANNUELS**

**Objectif :** Préparer et finaliser les comptes de fin d'exercice.
Effectuer les ajustements nécessaires (provisions, amortissements)
Vérifier la conformité aux normes comptables

**ANALYSE FINANCIÈRE ET LECTURE DES ÉTATS FINANCIERS**

**Objectif :** Interpréter les données comptables pour conseiller les entreprises.
Comprendre les bilans, comptes de résultat et tableaux de flux de trésorerie
Calculer les principaux ratios financiers

**GESTION DE LA TRÉSORERIE ET PRÉVISIONS FINANCIÈRES**

**Objectif :** Optimiser la gestion des flux financiers.
Élaborer des prévisions de trésorerie fiables
Anticiper les besoins de financement et optimiser la rentabilité

## Fiscalité et droit des entreprises

**FISCALITÉ DES ENTREPRISES ET DÉCLARATIONS OBLIGATOIRES**

**Objectif :** Assurer la conformité fiscale des clients.
Remplir et optimiser les déclarations fiscales (TVA, IS, IR, CVAE)
Identifier les dispositifs d'optimisation fiscale légaux

**AUDIT FISCAL ET PRÉVENTION DES RISQUES**

**Objectif :** Anticiper les contrôles fiscaux et éviter les redressements.
Identifier les erreurs fiscales fréquentes
Mettre en place des procédures de contrôle interne

**GESTION DE LA PAIE ET DÉCLARATIONS SOCIALES**

**Objectif :** Assurer la conformité des bulletins de paie et obligations sociales.
Appliquer les règles du droit du travail et des charges sociales
Gérer les déclarations URSSAF, retraite et mutuelle

**CRÉATION ET TRANSMISSION D'ENTREPRISE : ACCOMPAGNEMENT COMPTABLE**

**Objectif :** Aider les entrepreneurs dans leur gestion comptable.
Structurer les choix fiscaux et sociaux d'une entreprise
Gérer la transmission et la cession d'entreprise

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en comptabilité, fiscalité, gestion financière et conseil aux entreprises.**

## Conseil et relation client

**TECHNIQUES DE CONSEIL EN GESTION D'ENTREPRISE POUR LES COMPTABLES**

**Objectif :** Apporter une valeur ajoutée au client au-delà de la comptabilité.
Aider à l'optimisation financière et stratégique des entreprises
Proposer des solutions adaptées aux problématiques de chaque client

**DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET FIDÉLISATION DES CLIENTS EN CABINET COMPTABLE**

**Objectif :** Accroître le portefeuille client et améliorer la satisfaction.
Mettre en place une approche commerciale adaptée aux services comptables
Fidéliser les clients par une relation proactive et du conseil personnalisé

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Optimiser la gestion comptable, fiscale et administrative avec des outils numériques performants.**

## Logiciels de comptabilité et gestion

### UTILISATION D'UN LOGICIEL DE COMPTABILITÉ (SAGE, CEGID, QUADRA, EBP, ACD)

**Objectif :** Automatiser les saisies et le suivi comptable.
Gérer les écritures comptables, rapprochements bancaires et immobilisations
Générer les états financiers et bilans comptables

### LOGICIELS DE GESTION DE LA PAIE (SILAE, CEGID, SAGE PAIE, PAYFIT)

**Objectif :** Assurer une gestion rigoureuse et conforme des salaires.
Établir les bulletins de paie et déclarations sociales
Automatiser les calculs de cotisations et indemnités

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

### EXCEL POUR LA COMPTABILITÉ ET L'ANALYSE FINANCIÈRE

**Objectif :** Automatiser les calculs et analyses financières.
Créer des tableaux de bord pour le suivi comptable
Utiliser des formules avancées et tableaux croisés dynamiques

### WORD POUR LA RÉDACTION DE RAPPORTS ET CONTRATS COMPTABLES

**Objectif :** Rédiger des documents professionnels et conformes.
Structurer des rapports financiers et analyses comptables
Mettre en forme des contrats et lettres d'engagement

### OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN CABINET COMPTABLE

**Objectif :** Organiser efficacement la communication avec les clients et partenaires.
Classer et prioriser les échanges de manière optimale
Automatiser les rappels pour les échéances fiscales et comptables

### POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DES RÉSULTATS COMPTABLES AUX CLIENTS

**Objectif :** Présenter les données financières de manière claire et impactante.
Créer des présentations adaptées aux réunions clients
Intégrer des graphiques et schémas pour mieux visualiser les résultats

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité aux obligations légales et garantir la sécurité des collaborateurs.**

**DÉONTOLOGIE ET ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE EN COMPTABILITÉ**

**Objectif :** Respecter les principes fondamentaux du métier de comptable.
Appliquer les règles d'indépendance et de confidentialité
Gérer les conflits d'intérêt et les obligations légales

**LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT ET FINANCEMENT DU TERRORISME (LCB-FT)**

**Objectif :** Identifier et déclarer les opérations suspectes.
Comprendre les obligations des experts-comptables en matière de vigilance
Appliquer les procédures de contrôle interne et déclarations TRACFIN

**PROTECTION DES DONNÉES ET CONFORMITÉ RGPD POUR LES CABINETS COMPTABLES**

**Objectif :** Sécuriser et traiter les données clients en conformité avec la loi.
Mettre en place des mesures de protection des données financières
Assurer la transparence et le droit d'accès des clients

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES CABINETS COMPTABLES**

**Objectif :** Garantir la sécurité des employés dans un environnement de bureau.
Réagir efficacement en cas d'accident (malaise, incendie, blessure)
Prévenir les risques liés à la sédentarité et aux troubles musculo-squelettiques

**FORMATION SSI POUR LES CABINETS COMPTABLES**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec des clients internationaux et faciliter la gestion de comptes étrangers.**



## ANGLAIS DES AFFAIRES POUR LA COMPTABILITÉ ET LA FINANCE

**Objectif :** Communiquer en anglais pour échanger avec des clients internationaux, comprendre des documents financiers et participer à des réunions.



## ESPAGNOL POUR LA GESTION FINANCIÈRE ET LA COMPTABILITÉ

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour assurer un suivi client efficace dans un contexte francophone-hispanophone.



## PORTUGAIS POUR LA COMMUNICATION AVEC LES ENTREPRISES LUSOPHONES

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour traiter des échanges comptables avec des partenaires ou filiales lusophones.



## ITALIEN POUR LA GESTION DES ÉCHANGES COMPTABLES INTERNATIONAUX

**Objectif :** Parler italien pour accompagner des clients italiens ou comprendre des pièces comptables en contexte transfrontalier.



## ALLEMAND POUR LA COMPTABILITÉ ET LA FISCALITÉ DES ENTREPRISES GERMANOPHONES

**Objectif :** Employer l'allemand pour assurer une communication fluide avec des clients ou auditeurs germanophones.



## CHINOIS POUR LA GESTION DES TRANSACTIONS FINANCIÈRES AVEC L'ASIE

**Objectif :** Utiliser le chinois pour faciliter les échanges avec des entreprises asiatiques ou pour développer une clientèle export.



## JAPONAIS POUR LES RELATIONS COMPTABLES ET FISCALES AVEC LE MARCHÉ NIPPON

**Objectif :** Utiliser le japonais pour faciliter les échanges avec des entreprises asiatiques ou pour développer une clientèle export.



OLIMA GROUP

# FORMATION

# CABINETS D'AVOCATS

# SERVICES AUX ENTREPRISES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences juridiques, techniques et relationnelles des avocats et collaborateurs.**

## Expertise juridique et pratique du droit

### TECHNIQUES DE RÉDACTION D'ACTES JURIDIQUES ET CONTRATS

**Objectif** : Rédiger des documents juridiques clairs et conformes.
Structurer et sécuriser les clauses contractuelles
Appliquer les bonnes pratiques de rédaction juridique

### DROIT DES SOCIÉTÉS ET ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES

**Objectif :** Assister les entreprises dans leur gestion juridique.
Maîtriser la constitution, transformation et dissolution des sociétés
Conseiller sur les régimes fiscaux et obligations légales

### DROIT DU TRAVAIL ET RELATIONS SOCIALES

**Objectif :** Gérer les contentieux et conseiller employeurs et salariés.
Appliquer la réglementation en matière de contrats, licenciements et négociations collectives
Assurer la défense devant les prud'hommes

### DROIT PÉNAL ET STRATÉGIE DE DÉFENSE

**Objectif :** Construire des plaidoiries et défendre les clients en contentieux pénal.
Connaître les procédures pénales et droits des accusés
Élaborer des stratégies de défense adaptées aux affaires traitées

### DROIT IMMOBILIER ET GESTION DES LITIGES LOCATIFS

**Objectif :** Conseiller et défendre les clients sur les questions immobilières.
Rédiger des baux et gérer les conflits entre locataires et propriétaires
Appliquer les règles en matière d'urbanisme et copropriété

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences juridiques, techniques et relationnelles des avocats et collaborateurs.**

## Pratique judiciaire et gestion des contentieux

### PROCÉDURES CIVILES ET JUDICIAIRES

**Objectif** : Maîtriser les étapes des procédures judiciaires.
Rédiger des assignations, conclusions et mémoires
Anticiper les stratégies adverses et défendre efficacement

### TECHNIQUES DE PLAIDOIRIE ET ÉLOQUENCE

**Objectif :** Améliorer sa prise de parole et son impact devant les tribunaux.
Travailler la posture, la voix et la persuasion
Structurer son argumentation pour convaincre juges et jurés

### NÉGOCIATION ET MÉDIATION EN DROIT DES AFFAIRES

**Objectif :** Gérer les conflits sans passer par la voie judiciaire.
Utiliser les techniques de médiation pour aboutir à un accord
Proposer des solutions avantageuses pour les deux parties

### GESTION DES LITIGES ET STRATÉGIE DE CONTENTIEUX

**Objectif :** Développer une approche efficace du contentieux juridique.
Analyser les risques et opportunités d'un procès
Définir une stratégie en fonction des attentes du client

## Relation client et développement du cabinet

### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET FIDÉLISATION DES CLIENTS EN CABINET D'AVOCATS

**Objectif :** Structurer la relation client et attirer de nouveaux dossiers.
Optimiser la communication et la prospection de clients
Fidéliser grâce à une relation de confiance et un suivi personnalisé

### DÉONTOLOGIE ET ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE DES AVOCATS

**Objectif :** Respecter les obligations et principes du métier d'avocat.
Appliquer les règles de confidentialité et indépendance
Gérer les conflits d'intérêts et respecter la loyauté professionnelle

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Utiliser les outils numériques pour optimiser la gestion des dossiers, des audiences et de la relation client.**

## Logiciels juridiques et gestion des dossiers

SECIB

**UTILISATION DES LOGICIELS DE GESTION DES CABINETS D'AVOCATS (SECIB, JARVIS, KLEOS)**

**Objectif :** Automatiser la gestion des dossiers et des procédures judiciaires.
Gérer les plannings d'audiences et échéances légales
Centraliser la documentation et les échanges clients

**RECHERCHE JURIDIQUE ET VEILLE RÉGLEMENTAIRE AVEC LAMYLINE, LEXIS360 ET DALLOZ**

**Objectif :** Se tenir à jour des évolutions légales et jurisprudentielles.
Rechercher efficacement les références légales pertinentes
Mettre en place un système de veille juridique automatisé

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

**EXCEL POUR LE SUIVI DES DOSSIERS ET GESTION DES HONORAIRES**

**Objectif :** Automatiser la facturation et l'analyse des coûts du cabinet.
Suivre les heures facturables et les échéances clients
Créer des tableaux de bord pour le suivi financier

**WORD POUR LA RÉDACTION D'ACTES ET COURRIERS JURIDIQUES**

**Objectif :** Rédiger des documents clairs et conformes aux exigences légales.
Mettre en forme des contrats, requêtes et conclusions
Utiliser des modèles et automatisations pour gagner du temps

**OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN CABINET D'AVOCATS**

**Objectif :** Structurer la communication avec les clients et confrères.
Organiser les échanges et prioriser les dossiers urgents
Gérer les notifications d'échéances et rappels judiciaires

**POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DES CONCLUSIONS ET FORMATIONS INTERNES**

**Objectif :** Synthétiser et présenter les dossiers de manière percutante.
Créer des présentations pour expliquer des stratégies juridiques
Intégrer des schémas et résumés clairs

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité aux obligations légales et garantir la sécurité des collaborateurs.**

| | |
|---|---|
| **DÉONTOLOGIE ET RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE DE L'AVOCAT** | **Objectif :** Appliquer les principes fondamentaux de la profession.<br>Connaître les obligations du Barreau et du Conseil de l'Ordre<br>Gérer la responsabilité professionnelle et civile |
| **LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT ET FINANCEMENT DU TERRORISME (LCB-FT)** | **Objectif :** Détecter et signaler les transactions suspectes.<br>Appliquer les obligations de vigilance des avocats<br>Mettre en place des procédures internes de contrôle |
| **PROTECTION DES DONNÉES ET CONFORMITÉ RGPD POUR LES AVOCATS** | **Objectif :** Sécuriser et traiter les données clients en conformité avec la loi.<br>Assurer la confidentialité des informations sensibles<br>Respecter le droit des clients sur leurs données personnelles |
| **FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES CABINETS D'AVOCATS** | **Objectif :** Garantir la sécurité des employés et clients du cabinet.<br>Réagir efficacement en cas de malaise ou accident<br>Mettre en place une politique de prévention en milieu de bureau |
| **FORMATION SSI POUR LES CABINETS D'AVOCATS** | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et gérer des affaires transnationales.**



**ANGLAIS POUR LE DROIT DES AFFAIRES ET DES CONTRATS**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour rédiger des courriels, échanger avec des clients internationaux et comprendre des documents juridiques.



**ESPAGNOL POUR LA GESTION FINANCIÈRE ET LA COMPTABILITÉ**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour assurer un suivi de dossier ou mener un entretien juridique dans un contexte hispanophone.



**PORTUGAIS POUR LES TRANSACTIONS JURIDIQUES INTERNATIONALES**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour accompagner des clients lusophones ou traiter des contrats bilingues.



**ITALIEN POUR LE DROIT EUROPÉEN ET COMMERCIAL**

**Objectif :** Parler italien pour faciliter la collaboration avec des confrères ou clients italiens dans des affaires transfrontalières.



**ALLEMAND POUR LE DROIT DES CONTRATS ET LA FISCALITÉ INTERNATIONALE**

**Objectif :** Employer l'allemand pour traiter des dossiers impliquant des partenaires ou contentieux germanophones.



**CHINOIS POUR LES NÉGOCIATIONS ET ARBITRAGES COMMERCIAUX**

**Objectif :** Utiliser le chinois pour gérer des relations professionnelles avec des clients ou entreprises d'Asie, notamment en droit des affaires internationales.



**JAPONAIS POUR LES CONTRATS INTERNATIONAUX ET LE DROIT DES ENTREPRISES**

**Objectif :** Utiliser le japonais pour gérer des relations professionnelles avec des clients ou entreprises d'Asie, notamment en droit des affaires internationales.



OLIMA GROUP

# FORMATION

# CABINETS MÉDICAUX

# SERVICES AUX ENTREPRISES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en gestion des soins, accueil des patients, administration médicale et respect des réglementations en vigueur.**

## Gestion des soins et pratiques médicales

### ORGANISATION ET GESTION D'UN CABINET MÉDICAL

**Objectif** : Assurer un fonctionnement fluide et structuré du cabinet.
Gérer les plannings des consultations et la coordination des soins
Optimiser la gestion des ressources matérielles et humaines

### HYGIÈNE ET ASEPSIE EN CABINET MÉDICAL

**Objectif :** Assurer un environnement propre et sécurisé pour les patients et le personnel.
Appliquer les protocoles de désinfection et de prévention des infections
Respecter les normes d'hygiène en milieu médical

### PRISE EN CHARGE DES URGENCES ET GESTES DE PREMIERS SECOURS EN CABINET MÉDICAL

**Objectif :** Réagir rapidement en cas de situation d'urgence.
Identifier les signes d'urgence vitale (AVC, arrêt cardiaque, malaise)
Appliquer les gestes de premiers secours et alerter les secours

### GESTION DES DOSSIERS PATIENTS ET RESPECT DU SECRET MÉDICAL

**Objectif :** Gérer les informations médicales en toute confidentialité.
Structurer et mettre à jour les dossiers patients
Assurer la protection des données et respecter le RGPD

## Accueil des patients et relation soignants-soignés

### TECHNIQUES D'ACCUEIL ET DE COMMUNICATION AVEC LES PATIENTS

**Objectif :** Assurer une prise en charge bienveillante et efficace.
Adopter une communication empathique et rassurante
Gérer les situations difficiles et les patients anxieux

### GESTION DES CONFLITS ET DES SITUATIONS SENSIBLES EN CABINET MÉDICAL

**Objectif :** Savoir désamorcer les tensions et conflits avec les patients.
Identifier les situations à risque et adopter une posture adaptée
Mettre en place des stratégies de gestion des conflits

### DROIT DES PATIENTS ET RESPONSABILITÉS DU PERSONNEL MÉDICAL

**Objectif :** Connaître les droits des patients et les obligations légales des soignants.
Respecter le consentement éclairé et la confidentialité médicale
Appliquer les principes d'éthique et de déontologie

### GESTION DU STRESS ET PRÉVENTION DU BURN-OUT POUR LES PROFESSIONNELS DE SANTÉ

**Objectif :** Préserver la santé mentale des soignants.
Identifier les signes de surcharge et de stress chronique
Mettre en place des techniques de relaxation et de gestion du temps

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Optimiser la gestion administrative et médicale grâce aux outils numériques.**

## Logiciels de gestion médicale et téléconsultation

Doctolib

**UTILISATION DES LOGICIELS DE GESTION DE CABINET MÉDICAL (DOCTOLIB, MEDISTORY, WEDA, HELLODOC)**

**Objectif :** Centraliser et sécuriser la gestion des consultations.
Planifier les rendez-vous et optimiser les créneaux
Assurer la gestion des dossiers médicaux et prescriptions électroniques

sesam-vitale

**FACTURATION ET TÉLÉTRANSMISSION DES FEUILLES DE SOINS (SESAM-VITALE, AMELI PRO)**

**Objectif :** Gérer efficacement la facturation des actes médicaux.
Émettre et télétransmettre les feuilles de soins
Suivre les remboursements et traiter les rejets de paiement

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

**EXCEL POUR LA GESTION DES RENDEZ-VOUS ET DES STATISTIQUES MÉDICALES**

**Objectif :** Automatiser le suivi des consultations et de l'activité du cabinet.
Créer des tableaux de suivi des consultations et du chiffre d'affaires
Analyser les tendances des consultations et des pathologies courantes

**WORD POUR LA RÉDACTION DE COMPTES RENDUS MÉDICAUX ET COURRIERS PATIENTS**

**Objectif :** Produire des documents médicaux clairs et professionnels.
Rédiger des comptes rendus d'examen et certificats médicaux
Utiliser des modèles de documents pour gagner du temps

**OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN CABINET MÉDICAL**

**Objectif :** Structurer la communication avec les patients et partenaires de santé.
Organiser les échanges et prioriser les messages urgents
Automatiser les rappels de rendez-vous et suivis médicaux

**POWERPOINT POUR LA FORMATION ET LA SENSIBILISATION DES PATIENTS**

**Objectif :** Concevoir des supports pédagogiques et informatifs.
Créer des présentations sur la prévention et l'éducation à la santé
Intégrer des schémas et images médicales pour illustrer les explications

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité aux réglementations et garantir la sécurité des professionnels de santé et des patients.**

**HYGIÈNE ET PRÉVENTION DES INFECTIONS NOSOCOMIALES EN CABINET MÉDICAL**

**Objectif :** Appliquer les protocoles pour éviter la contamination croisée.
Maîtriser les gestes barrières et la stérilisation du matériel
Appliquer les recommandations de l'ARS et de l'OMS

**ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (EVRP) ET PRÉVENTION DES TMS EN CABINET MÉDICAL**

**Objectif :** Réduire les risques liés aux postures et manipulations.
Identifier les risques liés au travail prolongé en position assise
Mettre en place des solutions ergonomiques pour éviter les troubles musculo-squelettiques

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES CABINETS MÉDICAUX**

**Objectif :** Garantir la sécurité des employés et patients en cas d'urgence.
Réagir efficacement face aux situations d'urgence
Maîtriser les gestes de premiers secours et l'utilisation du défibrillateur

**PROTECTION DES DONNÉES MÉDICALES ET CONFORMITÉ RGPD**

**Objectif :** Assurer la sécurité et confidentialité des dossiers patients.
Mettre en place des protocoles de sécurisation des données
Appliquer la réglementation sur l'accès et la conservation des informations médicales

**FORMATION SSI POUR LES CABINETS MÉDICAUX**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec les patients et partenaires internationaux.**



**ANGLAIS MÉDICAL POUR LA COMMUNICATION AVEC LES PATIENTS ÉTRANGERS**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour accueillir les patients étrangers, expliquer des consignes médicales simples et compléter des documents administratifs.



**ESPAGNOL POUR LA CONSULTATION ET LA PRISE EN CHARGE MÉDICALE**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour faciliter l'échange avec des patients hispanophones et recueillir les informations essentielles à la prise en charge.



**PORTUGAIS POUR LA GESTION DES SOINS ET CONSULTATIONS**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour assurer une communication claire avec les patients lusophones en contexte de soins.



**ITALIEN POUR LES ÉCHANGES MÉDICAUX ET HOSPITALIERS**

**Objectif :** Parler italien pour accueillir et orienter les patients italiens dans le respect des procédures médicales.



**ALLEMAND POUR LA RELATION PATIENT ET DIAGNOSTIC MÉDICAL**

**Objectif :** Employer l'allemand pour comprendre et transmettre des informations médicales ou administratives à des patients germanophones.



**CHINOIS POUR LA COMMUNICATION AVEC UNE PATIENTÈLE ASIATIQUE**

**Objectif :** Utiliser le chinois pour répondre à des demandes simples d'une patientèle touristique ou expatriée asiatique.



**JAPONAIS POUR LES SOINS ET ÉCHANGES AVEC DES PROFESSIONNELS DE SANTÉ NIPPONS**

**Objectif :** Utiliser le japonais pour répondre à des demandes simples d'une patientèle touristique ou expatriée asiatique.

OLIMA GROUP



# FORMATION

# IMPORT - EXPORT

# SERVICES AUX ENTREPRISES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Maîtriser toutes les étapes du commerce international : achats, transport, dédouanement, paiements, conformité et négociation.**

| | |
|---|---|
| INTRODUCTION AU COMMERCE INTERNATIONAL | **Objectif** : Comprendre les fondamentaux des flux et des acteurs mondiaux. |
| OPÉRATIONS COMPLÈTES D'IMPORT/ EXPORT | **Objectif :** Organiser des transactions de bout en bout : commande, expédition, douanes |
| MAÎTRISE DES INCOTERMS ICC | **Objectif :** Sélectionner le bon Incoterm en fonction des responsabilités logistiques. |
| DÉDOUANEMENT ET FORMALITÉS DOUANIÈRES | **Objectif :** Préparer des documents conformes pour éviter retards et sanctions. |
| DOCUMENTS EXPORT : FACTURE, BL, CERTIFICAT D'ORIGINE, L/C | **Objectif :** Réaliser les documents administratifs nécessaires à l'expédition. |
| TRANSPORT INTERNATIONAL : MARITIME, AÉRIEN, MULTIMODAL | **Objectif :** Transport international : maritime, aérien, multimodal |
| CRÉDIT DOCUMENTAIRE ET PAIEMENTS SÉCURISÉS | **Objectif :** Maîtriser les outils bancaires pour garantir les paiements internationaux. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Maîtriser toutes les étapes du commerce international : achats, transport, dédouanement, paiements, conformité et négociation.**

**RISQUES ET ASSURANCE À L'INTERNATIONAL**

**Objectif :** Gérer les risques logistiques, juridiques et financiers.

**NÉGOCIATION COMMERCIALE INTERCULTURELLE**

**Objectif :** Adapter son comportement, langage et technique selon la culture.

**CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE EXPORT/ IMPORT**

**Objectif :** Structurer une feuille de route commerciale pour une zone cible.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Digitaliser la gestion de projet international, améliorer la productivité et la collaboration.**

| | |
|---|---|
| UERP MÉTIERS (SAP, SAGE X3, TRADEEASY) | **Objectif :** Piloter les opérations import/export dans un outil intégré. |
| EXCEL POUR CALCULS DOUANIERS, MARGES, PRÉVISIONS | **Objectif :** Créer des tableaux de bord clairs et précis. |
| WORD & POWERPOINT POUR DOCUMENTS COMMERCIAUX ET PRÉSENTATIONS PARTENAIRES | **Objectif :** Présenter des offres lisibles et professionnelles. |
| CRM (SALESFORCE, HUBSPOT) POUR RELATION CLIENT EXPORT | **Objectif :** Suivre les leads, opportunités et fidélisation à l'international. |
| OUTLOOK POUR COMMUNICATION MULTILINGUE ET GESTION DE PROJET | **Objectif :** Organiser les échanges par pays/ fuseau/langue efficacement. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Protéger l'entreprise et ses collaborateurs dans le respect des normes.**

| | |
|---|---|
| CONFORMITÉ DOUANIÈRE ET SÉCURITÉ DES EXPÉDITIONS | **Objectif :** Appliquer les obligations réglementaires. |
| SÉCURITÉ DES DONNÉES ET CYBER-PROTECTION DES DOCUMENTS INTERNATIONAUX | **Objectif :** Sécuriser les flux de données sensibles. |
| FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) | **Objectif :** Prévenir les risques physiques, psychosociaux et juridiques. |
| FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) | **Objectif :** Savoir réagir aux urgences en logistique ou bureau international. |
| FORMATION SSI | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**Objectif général : Accélérer la performance du commerce international grâce à des outils d'intelligence artificielle.**

| | |
|---|---|
| **PRÉVISIONS DE FLUX D'IMPORT/EXPORT AVEC IA** | **Objectif :** Anticiper les pics de commandes, les ruptures ou les retards. |
| **CRÉATION AUTOMATIQUE DE CONTRATS MULTILINGUES** | **Objectif :** Rédiger et traduire les documents commerciaux avec exactitude. |
| **VEILLE RÉGLEMENTAIRE INTERNATIONALE AUTOMATISÉE** | **Objectif :** Être informé en temps réel des changements douaniers/fiscaux. |
| **CHATBOTS MULTILINGUES POUR GESTION CLIENT B2B** | **Objectif :** Offrir une assistance 24/7 en plusieurs langues. |
| **IA POUR LE PRICING INTELLIGENT À L'EXPORT** | **Objectif :** Ajuster les tarifs en fonction des marchés et des devises. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Savoir dialoguer, rédiger et convaincre dans un contexte multilingue.**
**Objectif commun : Rédiger, téléphoner, négocier, comprendre les codes d'affaires étrangers.**



## ANGLAIS DU COMMERCE INTERNATIONAL

**Objectif :** Communiquer en anglais pour négocier avec des partenaires internationaux, rédiger des contrats et suivre les opérations logistiques.



## ESPAGNOL POUR L'EXPORT AMÉRIQUE LATINE ET ESPAGNE

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour gérer les échanges commerciaux avec l'Amérique latine et l'Espagne.



## PORTUGAIS POUR LE MARCHÉ LUSOPHONE (BRÉSIL/PORTUGAL)

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour développer les relations commerciales avec le Brésil, le Portugal ou certains pays africains.



## ITALIEN POUR LES MARCHÉS UE DESIGN/MODE

**Objectif :** Parler italien pour coordonner les échanges avec des fournisseurs ou clients en Italie



## ALLEMAND POUR CLIENTS INDUSTRIELS OU TRANSFRONTALIERS

**Objectif :** Employer l'allemand pour assurer une communication claire avec les partenaires d'Europe centrale.



## CHINOIS (MANDARIN) APPLIQUÉ AU COMMERCE

**Objectif :** Utiliser le chinois pour traiter les commandes, comprendre les documents douaniers et échanger avec des clients ou fournisseurs asiatiques.



## JAPONAIS POUR ÉCHANGES HAUT DE GAMME ET ÉLECTRONIQUES

**Objectif :** Utiliser le japonais pour traiter les commandes, comprendre les documents douaniers et échanger avec des clients ou fournisseurs asiatiques.




# FORMATION

# LOISIRS

# DIVERTISSEMENT

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en gestion, animation et encadrement dans le secteur des loisirs.**

## Gestion et exploitation d'un centre de loisirs

**GESTION ET ADMINISTRATION D'UN CENTRE DE LOISIRS**

**Objectif** : Optimiser l'organisation et la rentabilité d'un centre de loisirs.
Mettre en place une stratégie de gestion efficace
Planifier et organiser les activités pour différents publics
Optimiser les coûts et assurer la rentabilité

**ORGANISATION D'ÉVÉNEMENTS ET ANIMATIONS LUDIQUES**

**Objectif :** Concevoir et animer des événements attractifs.
Élaborer un programme d'animation diversifié
Gérer la logistique et la communication des événements
Fidéliser la clientèle avec des expériences immersives

**ACCUEIL ET RELATION CLIENT DANS LES LOISIRS**

**Objectif :** Assurer une expérience client de qualité.
Maîtriser les techniques d'accueil et de prise en charge
Adapter sa communication aux différents publics
Gérer les réclamations et améliorer la satisfaction client

**ANIMATION SOCIOCULTURELLE ET ACTIVITÉS ÉDUCATIVES**

**Objectif :** Encadrer des activités éducatives et récréatives.
Développer des activités adaptées aux enfants et adultes
Appliquer des techniques d'animation engageantes
Gérer la dynamique de groupe et la sécurité

## Encadrement et animation d'activités sportives et ludiques

**INITIATION ET ENCADREMENT DES ACTIVITÉS DE LOISIRS SPORTIFS**

**Objectif :** Assurer l'encadrement en toute sécurité.
Acquérir les bases des activités sportives adaptées aux loisirs
Mettre en place des parcours ludiques et interactifs

**TECHNIQUES D'ANIMATION EN RÉALITÉ VIRTUELLE ET ESCAPE GAMES**

**Objectif :** Innover avec des expériences immersives.
Créer des scénarios engageants en escape game
Utiliser les technologies VR pour dynamiser les loisirs

**SENSIBILISATION AU DÉVELOPPEMENT DURABLE DANS LES LOISIRS**

**Objectif :** Adapter les pratiques aux enjeux écologiques.
Mettre en place des animations écoresponsables
Réduire l'empreinte écologique des activités

**STRATÉGIES DE FIDÉLISATION ET EXPÉRIENCE CLIENT**

**Objectif :** Développer un lien durable avec la clientèle.
Construire des offres adaptées aux attentes du public
Mettre en place des programmes de fidélité attractifs

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Optimiser la gestion administrative et médicale grâce aux outils numériques.**

Resamania

**LOGICIELS DE BILLETTERIE ET RÉSERVATION EN LIGNE (WEEZEVENT, BILLETWEB, RESAMANIA)**

**Objectif :** Faciliter la vente de billets et la gestion des entrées.
Apprendre à configurer un système de billetterie numérique
Gérer les réservations et les inscriptions en ligne

Sage

**GESTION D'UN CENTRE DE LOISIRS AVEC UN LOGICIEL ERP (SAGE, EBP, CEGID)**

**Objectif :** Automatiser les processus administratifs et financiers.
Maîtriser les outils de suivi des ventes et des abonnements
Gérer les plannings et l'organisation des équipes

Canva

**OUTILS DE CRÉATION GRAPHIQUE POUR LA COMMUNICATION VISUELLE (CANVA, PHOTOSHOP, INDESIGN)**

**Objectif :** Concevoir des supports de communication attractifs.
Créer des affiches, flyers et posts pour les réseaux sociaux
Développer une identité visuelle pour le centre de loisirs

**GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX ET PUBLICITÉ EN LIGNE (FACEBOOK, INSTAGRAM, TIKTOK, GOOGLE ADS)**

**Objectif :** Améliorer la visibilité et attirer de nouveaux clients.
Gérer des campagnes publicitaires en ligne
Développer une stratégie de contenu engageante

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité légale et sécuritaire des structures de loisirs.**

| | |
|---|---|
| **SÉCURITÉ ET PRÉVENTION DES RISQUES DANS UN CENTRE DE LOISIRS** | **Objectif :** Prévenir les accidents et garantir la sécurité des clients.<br>Appliquer les normes de sécurité en fonction des activités<br>Sensibiliser le personnel aux procédures d'urgence |
| **RÉGLEMENTATION DES ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC (ERP)** | **Objectif :** Assurer la conformité aux règles d'accessibilité et de sécurité.<br>Adapter l'infrastructure aux normes ERP<br>Assurer la mise en conformité avec la législation en vigueur |
| **HYGIÈNE ET ENTRETIEN DES ÉQUIPEMENTS DE LOISIRS** | **Objectif :** Maintenir un environnement propre et sain.<br>Appliquer les normes sanitaires et les protocoles d'entretien<br>Former le personnel aux bonnes pratiques d'hygiène |
| **FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL)** | **Objectif :** Être capable de réagir en cas d'accident.<br>Identifier les situations d'urgence et donner l'alerte<br>Réaliser les gestes de premiers secours adaptés au secteur |
| **HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR TECHNICIENS DE LOISIRS** | **Objectif :** Sécuriser l'installation et l'entretien des équipements électriques.<br>Connaître les normes électriques applicables aux structures de loisirs<br>Réduire les risques liés aux équipements électriques |
| **FORMATION SSI** | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**DÉCOUVRIR L'IA : INITIATION POUR LES PROFESSIONNELS DES LOISIRS**

**Objectif :** Comprendre les grands principes de l'IA et ses cas d'usage dans le monde des loisirs.
Identifier les opportunités de gain de temps, d'innovation et de personnalisation.
Tester des outils simples pour la gestion quotidienne et l'animation.

**OPTIMISER L'ORGANISATION ET LA PLANIFICATION D'ACTIVITÉS GRÂCE À L'IA**

**Objectif :** Automatiser la création de plannings d'activités adaptés aux âges, thématiques et contraintes.
Utiliser l'IA pour équilibrer les groupes, éviter les redondances et fluidifier la logistique.
Gagner du temps dans la conception d'emplois du temps personnalisés.

**CRÉER DES VISUELS ET SUPPORTS LUDIQUES AVEC L'IA (MIDJOURNEY, CANVA AI, DALL·E)**

**Objectif :** Générer des visuels attractifs pour des affiches, flyers, livrets d'activités, etc.
Apprendre à formuler des prompts efficaces pour obtenir des créations adaptées.
Concevoir des univers immersifs pour des ateliers créatifs ou événements thématiques.

**ANIMER DES ATELIERS CRÉATIFS AVEC L'IA**

**Objectif :** Mettre en place des ateliers "création avec IA" pour enfants, ados ou familles.
Faire créer des histoires, des personnages, des mondes imaginaires en co-création avec des IA.
Sensibiliser les participants à l'usage éthique et intelligent de ces outils.

**CRÉER DES QUIZ, JEUX ET PARCOURS INTERACTIFS AVEC L'IA**

**Objectif :** Générer rapidement des quiz personnalisés, escape games numériques, énigmes ou jeux de piste.
Utiliser des IA pour inventer des personnages, scénarios et mécaniques de jeu.
S'approprier les outils pour enrichir l'offre ludique du centre.

**AUTOMATISER LES TÂCHES DE COMMUNICATION ET GESTION QUOTIDIENNE AVEC L'IA**

**Objectif :** Rédiger des emails, réponses aux parents, comptes rendus et bilans automatiques.
Créer des contenus pour les réseaux sociaux : textes, vidéos, publications.
Gagner du temps sur les tâches administratives récurrentes.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**CRÉER DES VIDÉOS PROMOTIONNELLES OU RÉCAPITULATIFS AVEC L'IA (RUNWAY, PICTORY, SYNTHESIA)**

**Objectif :** Générer des vidéos attractives à partir de photos ou de descriptions d'événements.
Utiliser l'IA pour réaliser des rétrospectives de séjours ou présentations d'activités.
Maîtriser des outils simples pour valoriser les actions du centre.

**CRÉER UNE MASCOTTE OU PERSONNAGE ANIMÉ AVEC L'IA**

**Objectif :** Imaginer et générer un personnage emblématique du centre (avatar, mascotte…).
Animer ce personnage avec la voix IA, des vidéos, ou via chatbot.
Créer de l'attachement et de l'interaction avec les enfants ou le public.

**FORMER LES ÉQUIPES À L'USAGE QUOTIDIEN DE L'IA (SPÉCIAL ANIMATEURS ET COORDINATEURS)**

**Objectif :** Prendre en main des outils simples et pratiques adaptés aux équipes d'animation.
Créer des trames d'activités assistées, programmes de vacances, supports visuels.
Favoriser une culture numérique positive et collaborative dans les équipes.

**COMPRENDRE LES ENJEUX ÉTHIQUES ET JURIDIQUES DE L'IA DANS LES LOISIRS**

**Objectif :** Identifier les limites à respecter en matière de droits à l'image, données personnelles, mineurs.
Savoir encadrer l'utilisation d'IA avec des enfants ou publics vulnérables.
Mettre en place des bonnes pratiques et une charte de sécurité numérique.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Faciliter la communication avec une clientèle internationale et diversifier l'offre de loisirs.**



## ANGLAIS POUR L'ACCUEIL ET L'ANIMATION DANS LES LOISIRS

**Objectif :** Pouvoir échanger avec des clients anglophones.
Apprendre les bases de l'accueil en anglais
Animer des activités en anglais pour un public international



## ESPAGNOL POUR LES STRUCTURES DE LOISIRS EN ZONES TOURISTIQUES

**Objectif :** Mieux accueillir une clientèle hispanophone.
Maîtriser le vocabulaire de base des loisirs en espagnol
Communiquer efficacement avec les touristes



## LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR L'ACCUEIL DES PERSONNES SOURDES

**Objectif :** Rendre l'offre de loisirs accessible à tous.
Apprendre les bases de la langue des signes française
Améliorer l'expérience client des personnes malentendantes



OLIMA GROUP

# FORMATION

# SPORT

# DIVERTISSEMENT

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en coaching, préparation physique, gestion et encadrement sportif.**

## Préparation physique et coaching sportif

**COACHING SPORTIF ET PRÉPARATION PHYSIQUE**

**Objectif** : Acquérir les bases du coaching personnalisé et collectif.
Apprendre les méthodes d'entraînement adaptées aux différents profils
Élaborer des plans d'entraînement progressifs
Adapter les exercices aux objectifs des clients (perte de poids, performance, rééducation)

**ANATOMIE ET BIOMÉCANIQUE APPLIQUÉES AU SPORT**

**Objectif :** Comprendre le fonctionnement du corps humain pour optimiser l'entraînement.
Étudier l'anatomie et les chaînes musculaires
Analyser les mouvements pour éviter les blessures

**TECHNIQUES DE RÉCUPÉRATION ET PRÉVENTION DES BLESSURES**

**Objectif :** Optimiser la récupération et réduire le risque de blessures.
Mettre en place des protocoles de récupération (étirements, cryothérapie, massages)
Identifier et corriger les erreurs posturales

**ENTRAÎNEMENT FONCTIONNEL ET PRÉPARATION ATHLÉTIQUE**

**Objectif :** Développer les qualités physiques des athlètes.
Utiliser le poids du corps et les accessoires (kettlebells, TRX)
Construire des séances adaptées à chaque discipline sportive

## Gestion et développement d'une structure sportive

**GESTION ET ADMINISTRATION D'UNE SALLE DE SPORT OU D'UN CLUB**

**Objectif :** Développer une offre de coaching digital.
Structurer un programme sportif interactif
Monétiser ses entraînements via les plateformes en ligne

**CRÉATION ET DÉVELOPPEMENT D'UN PROGRAMME D'ENTRAÎNEMENT EN LIGNE**

**Objectif :** Innover avec des expériences immersives.
Créer des scénarios engageants en escape game
Utiliser les technologies VR pour dynamiser les loisirs

**ORGANISATION D'ÉVÉNEMENTS SPORTIFS ET COMPÉTITIONS**

**Objectif :** Gérer la logistique et la promotion d'événements sportifs.
Planifier et organiser une compétition
Gérer les inscriptions et la coordination des équipes

**MARKETING ET COMMUNICATION DANS LE SPORT**

**Objectif :** Développer l'image et la visibilité d'un club ou d'un coach sportif.
Créer une stratégie de communication sur les réseaux sociaux
Mettre en place des campagnes publicitaires ciblées

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Former aux outils numériques permettant la gestion, l'analyse et la planification dans le secteur sportif.**

## Logiciels d'analyse et de suivi des performances

### UTILISATION DE SMARTABASE ET KINOVEA POUR L'ANALYSE DES PERFORMANCES SPORTIVES

**Objectif :** Exploiter les données pour optimiser l'entraînement.
Analyser les mouvements et les gestes techniques
Suivre les progrès des sportifs à travers les statistiques

### APPLICATIONS ET OUTILS CONNECTÉS POUR LE SUIVI DES ATHLÈTES (GARMIN, STRAVA, MYCOACH)

**Objectif :** Suivre les entraînements et performances en temps réel.
Configurer et interpréter les données des montres et capteurs connectés
Adapter les séances d'entraînement en fonction des analyses

## Logiciels de gestion des structures sportives

### GESTION D'UNE SALLE DE SPORT AVEC DECIPLUS ET RESAMANIA

**Objectif :** Automatiser la gestion des abonnements et réservations.
Gérer les inscriptions, les paiements et les accès aux infrastructures
Suivre l'occupation des espaces et optimiser le planning

### CRÉATION ET MONÉTISATION DE CONTENUS SPORTIFS AVEC YOUTUBE ET INSTAGRAM

**Objectif :** Promouvoir son activité sportive en ligne.
Produire des vidéos attractives et engageantes
Développer une audience et monétiser son contenu

### OUTILS DE GESTION COMPTABLE POUR LES STRUCTURES SPORTIVES (SAGE, EBP, QUICKBOOKS)

**Objectif :** Assurer la rentabilité et la pérennité d'une entreprise sportive.
Suivre les finances et gérer les paiements des adhérents
Automatiser les tâches administratives et comptables

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité des établissements sportifs avec les réglementations en vigueur.**

| | |
|---|---|
| **RÉGLEMENTATION SUR L'ENCADREMENT DES ACTIVITÉS SPORTIVES (BPJEPS, DEJEPS, STAPS)** | **Objectif :** Obtenir les qualifications nécessaires pour encadrer le sport.<br>Connaître les diplômes obligatoires selon les disciplines<br>Appliquer la législation du sport en France |
| **SÉCURITÉ ET PRÉVENTION DES RISQUES DANS LES ÉTABLISSEMENTS SPORTIFS** | **Objectif :** Garantir un environnement sécurisé pour les pratiquants.<br>Évaluer les risques liés aux installations sportives<br>Mettre en place des protocoles de sécurité et d'intervention |
| **FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES COACHS ET ÉDUCATEURS SPORTIFS** | **Objectif :** Être capable de porter assistance en cas d'urgence.<br>Identifier les situations à risque et donner l'alerte<br>Réaliser les premiers gestes de secours en milieu sportif |
| **HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LES TECHNICIENS D'INFRASTRUCTURES SPORTIVES** | **Objectif :** Manipuler les installations électriques en toute sécurité.<br>Comprendre les bases de l'électricité et les risques associés<br>Appliquer les normes de sécurité pour la maintenance des équipements |
| **FORMATION SSI POUR LES COACHS ET ÉDUCATEURS SPORTIFS** | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

| | |
|---|---|
| **INTRODUCTION À L'IA DANS LE SECTEUR DU SPORT** | **Objectif :** Comprendre les bases de l'IA et ses applications concrètes dans le sport.<br>Identifier les innovations technologiques au service de la performance, de l'analyse et de la communication.<br>Découvrir les outils IA déjà utilisés dans les clubs et structures sportives. |
| **PERSONNALISATION DES ENTRAÎNEMENTS GRÂCE À L'IA** | **Objectif :** Créer des programmes d'entraînement adaptés aux profils, objectifs et données des sportifs.<br>Utiliser des applications IA pour ajuster la charge, la récupération et les cycles.<br>Intégrer des capteurs ou données biométriques dans la boucle d'analyse. |
| **ANALYSE DE PERFORMANCE SPORTIVE AVEC L'IA** | **Objectif :** Exploiter les données de match, d'entraînement ou de suivi physique via l'IA.<br>Comprendre les tableaux de bord intelligents (trackers, GPS, vidéos, stats…).<br>Anticiper les blessures, mesurer la progression et ajuster les plans. |
| **VIDÉO ET DÉBRIEFING INTELLIGENT AVEC L'IA (HUDL, RUNWAY, ETC.)** | **Objectif :** Analyser automatiquement les vidéos de matchs et entraînements.<br>Générer des extraits clés, ralentis, heatmaps ou séquences à corriger.<br>Préparer des comptes rendus vidéo automatisés pour les sportifs ou les staffs. |
| **PRÉPARATION MENTALE & IA** | **Objectif :** Utiliser l'IA pour proposer des routines de visualisation, concentration et respiration.<br>Générer des scripts de préparation mentale personnalisés.<br>Intégrer des assistants vocaux ou agents conversationnels pour l'accompagnement mental. |
| **CRÉATION DE CONTENUS POUR LES RÉSEAUX SOCIAUX AVEC L'IA** | **Objectif :** Générer des visuels, montages vidéo, slogans et légendes adaptés au public sportif.<br>Automatiser les publications pour valoriser les événements, les résultats et les partenaires.<br>Augmenter la visibilité du club ou de la structure. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**GÉRER LA RELATION ADHÉRENT / LICENCIÉ AVEC L'IA**

**Objectif :** Mettre en place des chatbots pour répondre aux questions des membres (horaires, inscriptions, compétitions…).
Générer des emails et communications personnalisées automatiquement.
Améliorer l'expérience utilisateur via un accompagnement intelligent.

**ORGANISATION D'ÉVÉNEMENTS SPORTIFS AVEC L'IA**

**Objectif :** Automatiser les tâches d'organisation : planning, logistique, inscriptions, billetterie.
Créer des visuels promotionnels et campagnes emailing en quelques clics.
Gérer les retours d'expérience et les bilans via des outils IA.

**ENJEUX ÉTHIQUES ET JURIDIQUES DE L'IA DANS LE SPORT**

**Objectif :** Comprendre les problématiques liées à la collecte et l'exploitation de données sportives.
Protéger la vie privée des sportifs et des licenciés.
Éviter les biais et discriminations dans l'analyse algorithmique.

**METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE IA DANS SON CLUB OU SA STRUCTURE**

**Objectif :** Identifier les leviers IA prioritaires selon ses besoins (performance, marketing, gestion…).
Évaluer les outils disponibles, le budget, et les compétences nécessaires.
Initier un projet IA structuré, éthique et durable.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Faciliter la communication et l'intégration dans le sport à l'international.**



## ANGLAIS PROFESSIONNEL POUR LE COACHING ET L'ENTRAÎNEMENT SPORTIF

**Objectif :** Pouvoir encadrer des sportifs anglophones
Maîtriser le vocabulaire sportif et technique en anglais
Donner des consignes et animer un entraînement en anglais



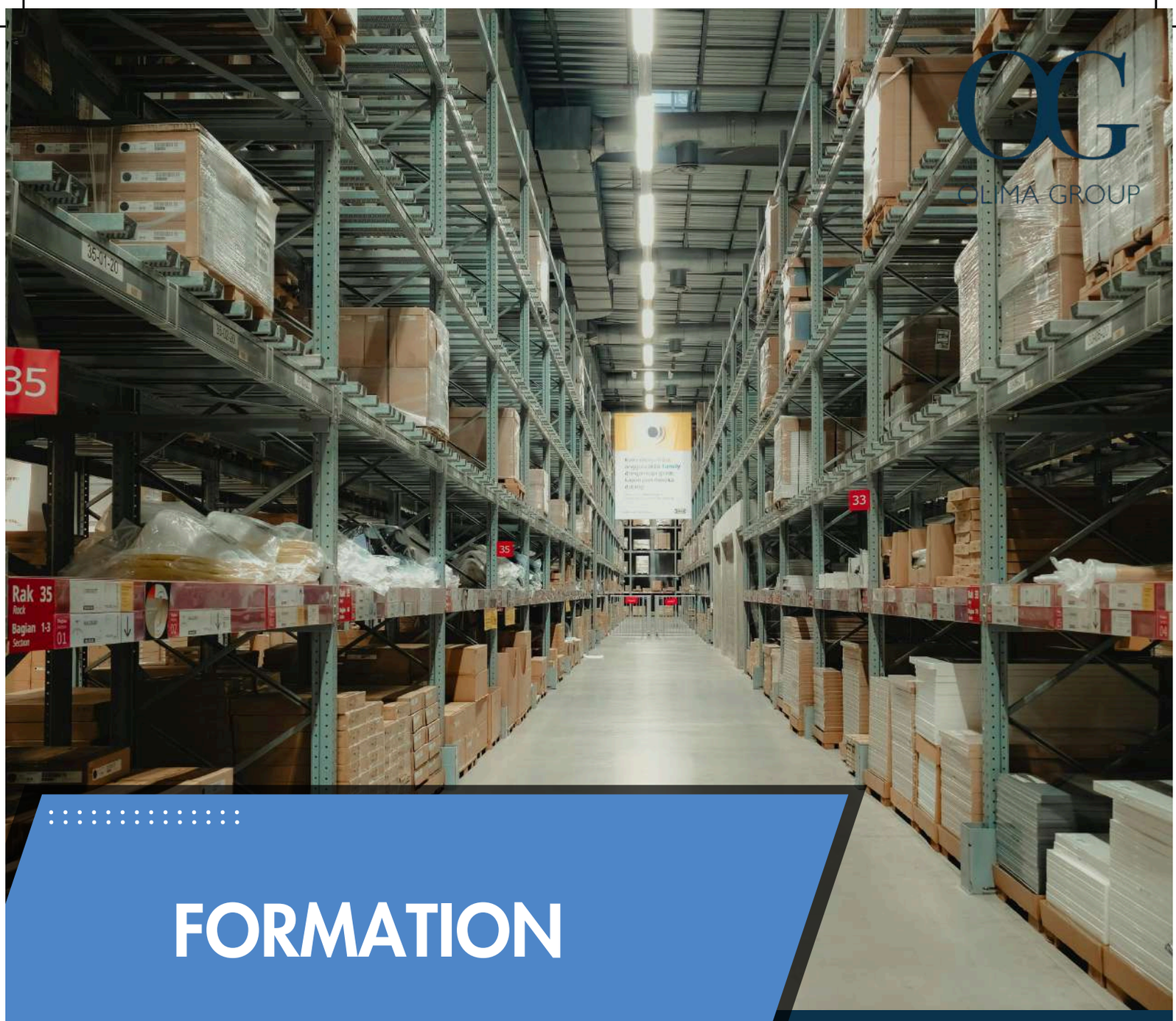
## ESPAGNOL POUR LES CLUBS ET ÉQUIPES SPORTIVES INTERNATIONALES

**Objectif :** Travailler avec des athlètes et partenaires hispanophones.
Communiquer efficacement avec les joueurs et entraîneurs espagnols
Traduire et rédiger des programmes d'entraînement en espagnol



## FRANÇAIS POUR LES ENTRAÎNEURS ET SPORTIFS ÉTRANGERS

**Objectif :** Faciliter l'intégration dans le sport francophone
Apprendre les termes techniques et tactiques en français
Gérer des entretiens et réunions en contexte sportif




OLIMA GROUP

# FORMATION

# COMMERCES DE GROS

# COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en gestion des achats, logistique, négociation et relation client dans le secteur du commerce de gros.**

## Gestion des achats et des stocks

### TECHNIQUES D'ACHAT ET NÉGOCIATION AVEC LES FOURNISSEURS

**Objectif** : Optimiser les conditions d'achat et la rentabilité des transactions.
Apprendre les stratégies de négociation commerciale
Analyser les offres et choisir les meilleurs fournisseurs

### GESTION DES STOCKS ET APPROVISIONNEMENT EN COMMERCE DE GROS

**Objectif :** Réduire les coûts et éviter les ruptures de stock.
Optimiser les flux de marchandises et la rotation des stocks
Mettre en place des indicateurs de gestion performants

### ÉVALUATION ET SÉLECTION DES FOURNISSEURS

**Objectif :** Collaborer avec des partenaires fiables et performants.
Mettre en place un cahier des charges précis
Évaluer la qualité des prestations et services fournis

### GESTION DES RISQUES ET ANTICIPATION DES RUPTURES D'APPROVISIONNEMENT

**Objectif :** Sécuriser la chaîne d'approvisionnement en cas d'imprévu.
Identifier les risques (logistiques, économiques, réglementaires)
Mettre en place des plans de continuité et des solutions alternatives

## Logistique et transport des marchandises

### ORGANISATION ET OPTIMISATION DES FLUX LOGISTIQUES

**Objectif :** Réduire les coûts et améliorer la rapidité des livraisons.
Mettre en place des solutions de logistique avancées
Optimiser les itinéraires et modes de transport

### RÉGLEMENTATION ET FORMALITÉS DOUANIÈRES DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL

**Objectif :** Assurer la conformité des importations et exportations.
Comprendre les procédures douanières et les incoterms
Gérer les formalités et éviter les pénalités

### GESTION DES RETOURS ET TRAITEMENT DES LITIGES LOGISTIQUES

**Objectif :** Assurer un service client efficace même après la vente.
Mettre en place une politique de retour et remboursement
Résoudre les conflits avec les transporteurs et clients

### GESTION DE LA TRAÇABILITÉ ET CONFORMITÉ DES PRODUITS

**Objectif :** Garantir la qualité et la conformité des marchandises.
Assurer le respect des normes de sécurité et d'étiquetage
Mettre en place un système de traçabilité efficace

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en gestion des achats, logistique, négociation et relation client dans le secteur du commerce de gros.**

**TECHNIQUES DE VENTE ET RELATION CLIENT EN BTOB**

**Objectif :** Développer un portefeuille client solide et rentable.
Adapter son argumentaire à la clientèle professionnelle
Mettre en place une stratégie de fidélisation efficace

**DÉVELOPPEMENT D'UN RÉSEAU DE DISTRIBUTION ET EXPANSION COMMERCIALE**

**Objectif :** Accroître la présence et l'influence de l'entreprise.
Identifier les opportunités d'expansion sur de nouveaux marchés
Optimiser les relations avec les distributeurs et revendeurs

**STRATÉGIE DE PRICING ET OPTIMISATION DES MARGES**

**Objectif :** Maximiser la rentabilité tout en restant compétitif.
Élaborer une politique tarifaire adaptée au marché
Analyser l'impact des prix sur la demande et la fidélité des clients

**GESTION DES LITIGES COMMERCIAUX ET RECOUVREMENT DES CRÉANCES**

**Objectif :** Prévenir et gérer les impayés et conflits contractuels.
Mettre en place des procédures de recouvrement efficaces
Négocier avec les clients en cas de litige commercial

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Optimiser la gestion des achats, de la logistique et des ventes avec des outils numériques performants.**

## Logiciels de gestion et ERP pour le commerce de gros

### GESTION D'UN COMMERCE DE GROS AVEC UN LOGICIEL ERP (SAP, SAGE, ODOO)

**Objectif** : Automatiser les processus et optimiser la gestion.
Gérer les stocks, commandes et facturations sur un même outil
Suivre les indicateurs de performance et rentabilité

### UTILISATION D'UN CRM POUR LA GESTION DES CLIENTS ET PROSPECTS (SALESFORCE, HUBSPOT, ZOHO)

**Objectif :** Améliorer le suivi des relations commerciales.
Centraliser les informations clients et interactions
Automatiser les relances et actions commerciales

### EXCEL AVANCÉ POUR LA GESTION DES VENTES ET STOCKS

**Objectif :** Exploiter les données pour optimiser la gestion.
Créer des tableaux de bord et rapports automatisés
Utiliser des formules et macros pour analyser les ventes

### LOGICIELS DE GESTION DES EXPÉDITIONS ET TRANSPORT (SHIPSTATION, KUEHNE+NAGEL, DHL EXPRESS MANAGER)

**Objectif :** Suivre et optimiser les expéditions.
Planifier les envois et suivre les livraisons en temps réel
Automatiser l'impression des étiquettes et documents douaniers

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

### WORD POUR LA RÉDACTION DE DOCUMENTS COMMERCIAUX ET CONTRATS

**Objectif :** Produire des documents professionnels clairs et organisés.
Rédiger des devis, factures et conditions générales de vente
Mettre en page des présentations commerciales

### EXCEL POUR LA GESTION FINANCIÈRE ET DES PLANNINGS

**Objectif :** Optimiser l'analyse des chiffres et l'organisation.
Créer des tableaux de bord de suivi des ventes et marges
Utiliser des formules avancées pour automatiser les calculs

### OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS

**Objectif :** Optimiser la communication avec clients et fournisseurs.
Organiser et prioriser les e-mails pour une meilleure gestion du temps
Mettre en place des règles et automatisations pour un gain de productivité

### POWERPOINT POUR LES PRÉSENTATIONS ET FORMATIONS INTERNES

**Objectif :** Concevoir des supports visuels impactants pour les réunions et démonstrations.
Créer des présentations pour les négociations commerciales
Utiliser des animations et graphiques pour structurer les informations

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité réglementaire et la sécurité des employés et marchandises.**

| | |
|---|---|
| **RÉGLEMENTATION DU COMMERCE INTERNATIONAL ET FORMALITÉS DOUANIÈRES** | **Objectif :** Assurer la conformité des transactions internationales.<br>Maîtriser les obligations fiscales et réglementaires à l'export<br>Respecter les normes et contrôles douaniers |
| **ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (EVRP) ET PRÉVENTION DES TMS** | **Objectif :** Réduire les risques liés à la manutention et au transport.<br>Identifier les risques et mettre en place un plan de prévention<br>Sensibiliser les équipes aux bonnes postures et équipements |
| **FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES ENTREPÔTS ET BUREAUX** | **Objectif :** Réagir efficacement en cas d'accident.<br>Appliquer les premiers secours en cas d'urgence<br>Maîtriser les gestes de prévention en milieu logistique |
| **HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR LE PERSONNEL DE MAINTENANCE** | **Objectif :** Travailler en sécurité sur les installations électriques.<br>Identifier les risques liés aux équipements sous tension<br>Respecter les protocoles de maintenance et intervention |
| **FORMATION SSI POUR LES ENTREPÔTS ET BUREAUX** | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

| | |
|---|---|
| **COMPRENDRE L'IA ET SES ENJEUX POUR LE COMMERCE DE GROS** | **Objectif :** Acquérir les bases de l'IA et son impact sur les métiers du commerce B2B.<br>Identifier les axes stratégiques où l'IA peut apporter des gains : logistique, prévision, relation client.<br>Découvrir les outils déjà disponibles et adaptés au secteur. |
| **OPTIMISER LA GESTION DES STOCKS ET DES APPROVISIONNEMENTS AVEC L'IA** | **Objectif :** Anticiper les ruptures et surstocks grâce à la prédiction des ventes. Automatiser les commandes fournisseurs en fonction des données historiques.<br>Gérer dynamiquement les niveaux de stock selon la saisonnalité, les tendances et les contraintes logistiques. |
| **PRÉVISIONS DE VENTES ET PRICING DYNAMIQUE PAR IA** | **Objectif :** Améliorer la précision des prévisions de vente par segment, client ou zone. Définir des politiques de prix dynamiques selon la demande, la concurrence et les marges.<br>Simuler l'impact d'une action commerciale ou d'une variation tarifaire. |
| **ANALYSER LES DONNÉES COMMERCIALES POUR BOOSTER LES PERFORMANCES** | **Objectif :** Regrouper, structurer et exploiter efficacement les données clients, produits et ventes.<br>Détecter les opportunités commerciales et les signaux faibles.<br>Générer automatiquement des tableaux de bord et des rapports d'aide à la décision. |
| **DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT B2B AVEC L'IA** | **Objectif :** Utiliser des outils IA pour personnaliser les recommandations produits. Automatiser les relances, les devis, les propositions commerciales.<br>Mettre en place des assistants IA pour gérer les demandes courantes. |
| **CRÉER DES SUPPORTS MARKETING B2B AVEC L'IA** | **Objectif :** Générer rapidement des fiches produits, catalogues, newsletters et argumentaires.<br>Adapter les supports à chaque cible (distributeurs, grands comptes, prospection).<br>Optimiser les temps de production marketing tout en gardant une image professionnelle. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**LOGISTIQUE INTELLIGENTE : OPTIMISER LES FLUX AVEC L'IA**

**Objectif :** Planifier les tournées de livraison ou de collecte avec des algorithmes d'optimisation.
Réduire les coûts de transport et améliorer la ponctualité.
Suivre en temps réel les performances logistiques grâce à des tableaux de bord intelligents.

**AUTOMATISER LES TÂCHES COMMERCIALES ET ADMINISTRATIVES**

**Objectif :** Générer automatiquement des devis, bons de commande, emails clients.
Structurer les bases de données produits ou clients avec IA.
Réduire le temps passé sur les tâches à faible valeur ajoutée.

**MISE EN ŒUVRE D'UN PROJET IA DANS UNE ENTREPRISE DE NÉGOCE**

**Objectif :** Définir une feuille de route IA adaptée à la taille et au métier de l'entreprise.
Identifier les outils simples à mettre en œuvre sans gros investissement.
Mesurer le retour sur investissement et accompagner les équipes au changement.

**SÉCURISER L'USAGE DE L'IA : ÉTHIQUE, RGPD ET CONFIDENTIALITÉ**

**Objectif :** Connaître les règles juridiques en matière de traitement des données clients.
Mettre en place une politique d'utilisation responsable des outils IA.
Protéger les informations sensibles (prix, marges, bases clients, etc.).

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec les patients et partenaires internationaux.**



## ANGLAIS DES AFFAIRES POUR LE COMMERCE DE GROS

**Objectif :** Mener des négociations et gérer des contrats en anglais.
Apprendre le vocabulaire commercial et logistique
Rédiger des offres et contrats en anglais



## ESPAGNOL POUR LES ÉCHANGES COMMERCIAUX INTERNATIONAUX

**Objectif :** Développer les relations avec les marchés hispanophones.
Assimiler le lexique des ventes et de la négociation
Comprendre les documents commerciaux en espagnol



## PORTUGAIS POUR LE COMMERCE DE GROS

**Objectif :** Travailler avec les fournisseurs et clients lusophones.
Apprendre les termes commerciaux en portugais
Rédiger des contrats et fiches techniques en portugais



## ITALIEN POUR LE SECTEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL

**Objectif :** Améliorer les transactions avec les partenaires italiens.
Communiquer efficacement lors des négociations
Maîtriser le vocabulaire des commandes et livraisons



## ALLEMAND POUR LES TRANSACTIONS COMMERCIALES ET LOGISTIQUES

**Objectif :** Mieux comprendre et gérer les relations avec le marché germanophone.
Maîtriser les bases du vocabulaire des achats et ventes
Rédiger des e-mails et propositions commerciales en allemand



## CHINOIS POUR LES ÉCHANGES AVEC LES FOURNISSEURS ASIATIQUES

**Objectif :** Faciliter les échanges commerciaux avec la Chine.
Apprendre les bases du mandarin professionnel
Lire et rédiger des fiches produits et contrats



## JAPONAIS POUR LES RELATIONS COMMERCIALES AVEC L'ASIE

**Objectif :** Comprendre et respecter les codes professionnels japonais.
Assimiler les notions de base pour les négociations
Adapter son discours et ses pratiques aux attentes du marché japonais



OLIMA GROUP

# FORMATION

# COMMERCE DE DETAIL NON ALIMENTAIRE

## COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences commerciales, relationnelles et organisationnelles dans la vente de biens non alimentaires.**

| | |
|---|---|
| **TECHNIQUES DE VENTE ET RELATION CLIENT EN MAGASIN** | **Objectif** : Savoir accueillir, conseiller et conclure une vente efficacement. |
| **ARGUMENTAIRE PRODUIT ET PERSONNALISATION DU CONSEIL CLIENT** | **Objectif :** Adapter son discours en fonction du besoin et du profil client. |
| **MERCHANDISING ET VALORISATION DES PRODUITS EN RAYON** | **Objectif :** Organiser l'espace de vente pour stimuler l'achat. |
| **GESTION DES RÉCLAMATIONS ET FIDÉLISATION CLIENT** | **Objectif :** Transformer un litige en opportunité commerciale. |
| **SUIVI DES VENTES, ANALYSE DES PERFORMANCES ET REPORTING** | **Objectif :** Suivre ses résultats et définir ses axes d'amélioration. |
| **ORGANISATION DES OPÉRATIONS COMMERCIALES (SOLDES, PROMOS, NOUVEAUTÉS)** | **Objectif :** Mettre en œuvre des actions dynamiques et ciblées. |
| **TENUE DE CAISSE ET ENCAISSEMENT SÉCURISÉ** | **Objectif :** Maîtriser l'encaissement, les retours, les annulations. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences commerciales, relationnelles et organisationnelles dans la vente de biens non alimentaires.**

**RÈGLES D'HYGIÈNE, DE SÉCURITÉ ET DE TENUE DU POINT DE VENTE**

**Objectif :** Appliquer les procédures pour assurer confort et sécurité.

**GESTION DU STOCK ET INVENTAIRE PHYSIQUE**

**Objectif :** Organiser le stock et anticiper les ruptures.

**ACCUEIL ET ACCOMPAGNEMENT DE CLIENTS À BESOINS SPÉCIFIQUES**

**Objectif :** Offrir un service inclusif et personnalisé.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Digitaliser la gestion du magasin, la relation client et les documents commerciaux.**

cegid

**LOGICIELS DE CAISSE ET GESTION MAGASIN (FASTMAG, ZPOS, CEGID RETAIL)**

**Objectif** : Gérer ventes, remises, retours et stocks.

**EXCEL POUR SUIVI DE STOCK, VENTES, PERFORMANCES COMMERCIALES**

**Objectif :** Créer des outils simples de pilotage d'activité.

**WORD ET POWERPOINT POUR CRÉATION DE FICHES PRODUITS ET OFFRES PROMO**

**Objectif :** Mettre en valeur l'offre pour les vitrines et campagnes locales.

**CRM POUR SUIVI CLIENT, NEWSLETTER ET FIDÉLISATION**

**Objectif :** Personnaliser les relances et analyser les comportements d'achat.

**OUTLOOK POUR SUIVI FOURNISSEURS ET GESTION DE PLANNING ÉQUIPE**

**Objectif :** Structurer la communication interne et externe.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Garantir un environnement sûr, respectueux de la réglementation et favorable aux collaborateurs.**

| | |
|---|---|
| **HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DANS LE POINT DE VENTE** | **Objectif :** Identifier et prévenir les risques quotidiens. |
| **FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS)** | **Objectif :** Structurer l'analyse des situations à risque pour le personnel. |
| **FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL)** | **Objectif :** Intervenir efficacement en cas d'incident ou malaise client. |
| **LUTTE CONTRE LES VOLS ET FRAUDES EN MAGASIN** | **Objectif :** Réagir avec discernement et efficacité. |
| **FORMATION SSI** | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**Objectif général : Utiliser l'IA pour automatiser les tâches, personnaliser les offres et optimiser l'activité du point de vente.**

| | |
|---|---|
| ANALYSE DES VENTES ET PRÉVISION DES STOCKS PAR IA | **Objectif :** Anticiper les ruptures, mieux gérer les réassorts. |
| RECOMMANDATION PRODUIT PERSONNALISÉE AVEC IA (EN MAGASIN OU EN LIGNE) | **Objectif :** Proposer des articles adaptés au profil ou à l'historique client. |
| CRÉATION DE CONTENUS PROMOTIONNELS (VISUELS, TEXTES) AVEC IA | **Objectif :** Générer des affiches ou textes d'accroche percutants. |
| AUTOMATISATION DES RELANCES CLIENT PAR IA (MAILS, SMS) | **Objectif :** Fidéliser sans mobiliser d'équipe dédiée. |
| VEILLE CONCURRENTIELLE ET ANALYSE DE TENDANCES AVEC IA | **Objectif :** Adapter son offre à l'évolution du marché. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec les clients non francophones.**
**Objectif commun : Présenter les produits, gérer une vente et fidéliser dans la langue cible.**



**ANGLAIS COMMERCIAL POUR LA VENTE EN BOUTIQUE**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour conseiller les clients étrangers, expliquer les produits et gérer les échanges en boutique ou en ligne.



**ESPAGNOL POUR LA RELATION CLIENT DE PROXIMITÉ OU TOURISTIQUE**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour accueillir la clientèle hispanophone et fluidifier la relation client en point de vente.



**PORTUGAIS POUR LES ÉCHANGES AVEC CLIENTÈLE ET FOURNISSEURS**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour traiter les demandes de clients lusophones et assurer un service client efficace.



**ITALIEN POUR LES ENSEIGNES TEXTILES OU DESIGN**

**Objectif :** Parler italien pour accompagner les ventes et créer un lien avec les clients italiens.



**ALLEMAND POUR LES CLIENTÈLES FRONTALIÈRES ET TOURISTIQUES**

**Objectif :** Employer l'allemand pour gérer les ventes ou les retours avec des clients germanophones.



**CHINOIS POUR ACCUEIL ET VENTE DE PRODUITS HAUT DE GAMME**

**Objectif :** Utiliser le chinois pour accueillir les touristes asiatiques et développer les ventes à l'international.



**JAPONAIS POUR LES ÉCHANGES DANS L'UNIVERS DU DESIGN OU DU LUXE**

**Objectif :** Utiliser le japonais pour accueillir les touristes asiatiques et développer les ventes à l'international.



# FORMATION

# ENTRETIEN ET LOCATION TEXTILE

## COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en entretien textile, gestion des stocks, maintenance des équipements et relation client.**

## Techniques de nettoyage et traitement du textile

### TECHNIQUES DE LAVAGE INDUSTRIEL ET ENTRETIEN DES TEXTILES

**Objectif** : Maîtriser les procédés de nettoyage adaptés aux textiles professionnels.
Identifier les types de tissus et les méthodes de lavage adaptées
Connaître les cycles et produits lessiviels les plus efficaces

### BLANCHISSERIE INDUSTRIELLE : PROCÉDÉS ET BONNES PRATIQUES

**Objectif :** Optimiser les performances d'une blanchisserie industrielle.
Organiser les différentes étapes du traitement du linge
Gérer l'optimisation des ressources et la consommation d'eau et d'énergie

### REPASSAGE ET FINITION DES TEXTILES PROFESSIONNELS

**Objectif :** Assurer une présentation impeccable des textiles loués.
Utiliser les techniques de repassage et pliage adaptées aux tissus
Gérer les équipements de finition (mangueuses, presses, défroisseurs)

### TRAITEMENT DES TEXTILES SPÉCIFIQUES (HÔTELLERIE, MÉDICAL, EPI, LUXE)

**Objectif :** Adapter le traitement du linge en fonction des exigences du secteur.
Appliquer les protocoles spécifiques aux vêtements de travail et textiles médicaux
Respecter les normes d'hygiène et de désinfection

## Gestion de la location et logistique textile

### ORGANISATION ET GESTION DES FLUX DE LOCATION TEXTILE

**Objectif :** Assurer une gestion fluide des entrées et sorties de linge.
Mettre en place un système de suivi des textiles loués
Gérer les rotations et assurer un service client optimal

### GESTION DES STOCKS ET OPTIMISATION DES RESSOURCES TEXTILES

**Objectif :** Minimiser les pertes et maximiser la rentabilité.
Organiser l'inventaire et le suivi des textiles en circulation
Gérer les commandes et les besoins en réassort

### CONTRÔLE QUALITÉ ET SUIVI DES ARTICLES TEXTILES

**Objectif :** Assurer une prestation conforme aux attentes des clients.
Détecter les défauts (usure, tâches, déchirures) et gérer les réparations
Mettre en place des protocoles de contrôle qualité rigoureux

### GESTION DES RETOURS ET TRAÇABILITÉ DES TEXTILES

**Objectif :** Assurer un suivi efficace des articles loués.
Utiliser des systèmes de marquage (RFID, QR Code) pour suivre les articles
Organiser les procédures de tri et réintégration des textiles

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en entretien textile, gestion des stocks, maintenance des équipements et relation client.**

## Relation client et développement commercial

### NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT EN LOCATION TEXTILE

**Objectif :** Fidéliser les clients et maximiser les opportunités commerciales.
Adapter son discours commercial aux besoins des entreprises clientes
Proposer des solutions de location sur-mesure

### DÉVELOPPEMENT D'UNE OFFRE DE LOCATION TEXTILE ÉCOLOGIQUE

**Objectif :** Intégrer une démarche écoresponsable à l'offre de service.
Sélectionner des textiles durables et réduire l'impact environnemental
Mettre en avant des pratiques respectueuses de l'environnement

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Améliorer la gestion des stocks, des commandes et de la relation client grâce aux outils numériques.**

## Logiciels de gestion et suivi des prestations

### LOGICIELS ERP POUR LA GESTION DE LA LOCATION TEXTILE (SAGE, ODOO, CEGID)

**Objectif** : Automatiser la gestion des contrats et du suivi client.
Gérer les contrats de location, les stocks et la facturation
Suivre les performances de l'entreprise en temps réel

### SUIVI ET TRAÇABILITÉ DES TEXTILES AVEC RFID ET CODES-BARRES

**Objectif :** Assurer un contrôle précis des textiles loués.
Suivre les textiles en circulation et éviter les pertes
Mettre en place un système automatisé de gestion des flux

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

### EXCEL POUR LA GESTION DES STOCKS ET COÛTS DE LOCATION

**Objectif :** Automatiser le suivi et l'analyse des données.
Mettre en place des tableaux de bord pour le suivi des stocks
Calculer les coûts et marges des services de location

### WORD POUR LA RÉDACTION DES CONTRATS ET SUPPORTS COMMERCIAUX

**Objectif :** Produire des documents professionnels et conformes.
Rédiger des contrats de location et conditions générales de service
Mettre en page des offres commerciales et brochures

### OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS

**Objectif :** Optimiser la communication avec clients et fournisseurs.
Organiser les relances et suivis clients avec une messagerie efficace
Automatiser les réponses et catégoriser les e-mails

### POWERPOINT POUR LES PRÉSENTATIONS COMMERCIALES ET INTERNES

**Objectif :** Concevoir des supports visuels impactants pour les réunions et formations.
Créer des présentations pour prospecter de nouveaux clients
Structurer des réunions internes pour la formation des équipes

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Garantir la conformité aux réglementations en vigueur et assurer la sécurité des employés.**

**NORMES D'HYGIÈNE ET RÉGLEMENTATION EN BLANCHISSERIE INDUSTRIELLE - METHODE RABC**

**Objectif :** Assurer la conformité des transactions internationales.
Maîtriser les obligations fiscales et réglementaires à l'export
Respecter les normes et contrôles douaniers

**ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (EVRP) ET PRÉVENTION DES TMS**

**Objectif :** Réduire les risques liés aux manutentions et manipulations textiles.
Identifier les risques et mettre en place un plan de prévention
Sensibiliser les équipes aux bonnes postures et gestes techniques

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES BLANCHISSERIES ET ENTREPÔTS**

**Objectif :** Réagir efficacement en cas d'accident.
Appliquer les premiers secours en cas d'urgence
Maîtriser les gestes de prévention des risques

**FORMATION SSI POUR LES BLANCHISSERIES ET ENTREPÔTS**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

| | |
|---|---|
| **COMPRENDRE L'IA ET SES ENJEUX POUR L'ENTRETIEN ET LA LOCATION TEXTILE** | **Objectif :** Découvrir les fondements de l'IA et ses cas d'usage dans les métiers du textile.<br>Identifier les axes d'optimisation : logistique, maintenance, qualité, traçabilité, relation client.<br>Appréhender les premiers outils simples à mettre en place. |
| **OPTIMISER LA GESTION DES FLUX TEXTILES AVEC L'IA** | **Objectif :** Automatiser le suivi des cycles de collecte, lavage, livraison.<br>Prédire les pics de consommation par secteur (hôtellerie, industrie, médical…).<br>Gérer les tournées et les chargements pour éviter les pertes ou retards. |
| **PRÉVISION DE LA DEMANDE ET GESTION DES STOCKS DE LINGE** | **Objectif :** Anticiper les besoins en fonction des habitudes clients, des saisons ou des événements.<br>Éviter les ruptures de stock et les surstocks grâce à des algorithmes prédictifs.<br>Améliorer la rotation des stocks en intégrant les cycles de lavage/retour. |
| **CONTRÔLE QUALITÉ ET TRAÇABILITÉ AVEC L'IA** | **Objectif :** Suivre automatiquement les défauts détectés en production ou au lavage.<br>Utiliser des outils IA pour assurer la traçabilité du linge loué (puces RFID, QR codes, capteurs).<br>Générer des rapports qualité à destination des clients (conformité, taux de retour, etc.). |
| **MAINTENANCE PRÉVENTIVE DES ÉQUIPEMENTS VIA IA** | **Objectif :** Anticiper les pannes de machines à laver industrielles, convoyeurs, plieuses, etc.<br>Analyser les historiques de pannes pour optimiser les interventions.<br>Réduire les temps d'arrêt non planifiés et prolonger la durée de vie du matériel. |
| **RELATION CLIENT AUGMENTÉE AVEC L'IA** | **Objectif :** Utiliser des assistants IA pour gérer les demandes de livraison, les réclamations, les suivis.<br>Générer automatiquement des devis, contrats ou bilans d'utilisation textile.<br>Offrir un service réactif, personnalisé et disponible 24/7. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**ANALYSE DES PERFORMANCES COMMERCIALES ET OPÉRATIONNELLES**

**Objectif :** Automatiser la création de tableaux de bord de rentabilité par client ou par secteur.
Identifier les clients à forte marge ou à risque grâce aux données.
Appuyer les décisions stratégiques (tarification, résiliation, renégociation).

**CRÉATION DE SUPPORTS COMMERCIAUX ET MARKETING AVEC L'IA**

**Objectif :** Générer des présentations clients, plaquettes, offres commerciales.
Personnaliser les messages selon les profils (CHR, industrie, médical…).
Créer des campagnes email ou LinkedIn pour développer le portefeuille client.

**DÉPLOIEMENT D'UNE STRATÉGIE IA DANS UNE BLANCHISSERIE OU SOCIÉTÉ TEXTILE**

**Objectif :** Identifier les outils IA utiles selon la taille et la maturité numérique de l'entreprise.
Construire un plan de digitalisation par étapes (courte, moyenne, longue échéance).
Fédérer les équipes autour de la transformation IA.

**SÉCURISER L'USAGE DE L'IA : CONFIDENTIALITÉ, DONNÉES CLIENT, RGPD**

**Objectif :** Protéger les données clients et contrats via des outils conformes RGPD.
Éviter les risques liés à l'automatisation sans contrôle humain.
Intégrer des chartes éthiques et juridiques d'usage de l'IA.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec les patients et partenaires internationaux.**



**ANGLAIS POUR LA GESTION DE LA LOCATION TEXTILE**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour gérer les commandes, les livraisons et les réclamations avec des clients ou partenaires internationaux.



**ESPAGNOL POUR LES ÉCHANGES COMMERCIAUX TEXTILES**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour assurer le suivi des prestations et entretenir une relation fluide avec la clientèle hispanophone.



**PORTUGAIS POUR LA COMMUNICATION AVEC FOURNISSEURS TEXTILES**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour traiter les échanges avec des fournisseurs ou clients dans les zones lusophones.



**ITALIEN POUR LES RELATIONS COMMERCIALES EN TEXTILE**

**Objectif :** Parler italien pour coordonner les services de location ou d'entretien textile avec des entreprises italiennes.



**ALLEMAND POUR LA LOGISTIQUE ET LE COMMERCE TEXTILE**

**Objectif :** Employer l'allemand pour répondre aux exigences de clients germanophones et traiter les documents logistiques.



**CHINOIS POUR LES ACHATS ET PARTENARIATS EN TEXTILE**

**Objectif :** Utiliser le chinois pour développer des partenariats à l'export ou répondre à des demandes spécifiques de clients asiatiques.



**JAPONAIS POUR LES TRANSACTIONS AVEC LES FOURNISSEURS ASIATIQUES**

**Objectif :** Utiliser le japonais pour développer des partenariats à l'export ou répondre à des demandes spécifiques de clients asiatiques.



# FORMATION

# DÉTAILLANTS EN CHAUSSURES

## COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en vente, gestion des stocks et service client dans le secteur de la chaussure.**

## Techniques de vente et relation client

### TECHNIQUES DE VENTE EN MAGASIN DE CHAUSSURES

**Objectif** : Maîtriser les bases de la vente et du conseil client.
Analyser les besoins des clients et proposer des modèles adaptés
Appliquer les techniques de vente et de fidélisation

### CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT CLIENT SUR LE CHOIX DES CHAUSSURES

**Objectif :** Apporter une expertise sur le confort et la qualité des chaussures.
Comprendre les morphologies du pied et les besoins spécifiques
Expliquer les différences entre les matériaux et types de chaussures

### MERCHANDISING ET MISE EN VALEUR DES PRODUITS

**Objectif :** Optimiser l'agencement et l'attractivité du point de vente.
Organiser les vitrines et présentoirs pour maximiser les ventes
Utiliser des techniques de mise en avant des nouveautés et promotions

### GESTION DES RÉCLAMATIONS ET SERVICE APRÈS-VENTE

**Objectif :** Gérer efficacement les retours et réclamations des clients.
Appliquer les politiques d'échange et remboursement
Transformer une insatisfaction client en opportunité de fidélisation

## Gestion des stocks et logistique

### GESTION DES STOCKS ET APPROVISIONNEMENT EN MAGASIN

**Objectif :** Assurer un stock optimisé pour éviter les ruptures et surplus.
Gérer les commandes et le réassort en fonction des tendances
Éviter les surstocks et optimiser l'espace de stockage

### ORGANISATION DE L'INVENTAIRE ET GESTION DES PERTES

**Objectif :** Mettre en place des méthodes efficaces pour un inventaire précis.
Planifier et réaliser les inventaires de manière structurée
Identifier et réduire les pertes et vols

### GESTION DES FOURNISSEURS ET DES TENDANCES DU MARCHÉ

**Objectif :** Sélectionner des produits en fonction des tendances et de la demande.
Travailler avec des fournisseurs de qualité
Anticiper les tendances et adapter l'offre en magasin

### OPTIMISATION DES PROMOTIONS ET OPÉRATIONS COMMERCIALES

**Objectif :** Mettre en place des stratégies de promotion attractives.
Gérer les soldes et promotions pour dynamiser les ventes
Créer des campagnes événementielles en magasin

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Maîtriser les outils numériques pour la gestion et le développement du commerce de chaussures.**

## Logiciels de gestion et suivi des ventes

### UTILISATION DES LOGICIELS DE CAISSE ET GESTION DES PAIEMENTS (ZELTY, LIGHTSPEED, SQUARE)

**Objectif** : Fluidifier les transactions et suivre les ventes en temps réel.
Gérer les encaissements et paiements électroniques
Analyser les performances des ventes

### GESTION DES STOCKS AVEC DES LOGICIELS SPÉCIALISÉS (CEGID, FASTMAG, EBP COMMERCE)

**Objectif :** Automatiser la gestion des stocks et éviter les ruptures.
Mettre en place des alertes de réapprovisionnement
Analyser la rotation des produits pour optimiser les commandes

### E-COMMERCE ET GESTION D'UNE BOUTIQUE EN LIGNE (SHOPIFY, WOOCOMMERCE, PRESTASHOP)

**Objectif :** Développer les ventes en ligne et attirer de nouveaux clients.
Créer une boutique en ligne et gérer les catalogues produits
Suivre les commandes et gérer la logistique des livraisons

### GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX ET MARKETING DIGITAL

**Objectif :** Attirer plus de clients grâce aux outils numériques.
Gérer les campagnes publicitaires Facebook, Instagram et Google Ads
Optimiser la stratégie de contenu et les avis clients

## Logiciels bureautiques pour la gestion commerciale

### EXCEL POUR LA GESTION DES VENTES ET DES STOCKS

**Objectif :** Automatiser le suivi des ventes et optimiser les stocks.
Créer des tableaux de suivi des ventes et des commandes
Utiliser des formules avancées pour l'analyse des performances

### WORD POUR LA RÉDACTION DE DOCUMENTS COMMERCIAUX ET ADMINISTRATIFS

**Objectif :** Produire des documents professionnels pour la gestion du magasin.
Rédiger des fiches produits et des rapports de ventes
Mettre en page des devis et factures attractifs

### OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS

**Objectif :** Optimiser la communication avec les fournisseurs et clients. Organiser et prioriser les e-mails pour une meilleure gestion du temps
Configurer des rappels et automatisations pour améliorer la réactivité

### POWERPOINT POUR LES PRÉSENTATIONS ET PROMOTIONS COMMERCIALES

**Objectif :** Concevoir des supports visuels impactants pour les réunions et événements.
Créer des présentations pour présenter de nouvelles collections
Animer des formations internes ou démonstrations de produits

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité réglementaire et la sécurité des employés et clients.**

**RÉGLEMENTATION SUR L'AFFICHAGE DES PRIX ET MENTIONS OBLIGATOIRES**

**Objectif :** Appliquer les normes légales sur l'information des consommateurs.
Comprendre les obligations liées à l'étiquetage et la publicité
Vérifier la conformité des étiquettes et promotions

**FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) POUR LE COMMERCE**

**Objectif :** Identifier et prévenir les risques en magasin.
Réduire les risques liés aux manutentions et déplacements
Mettre en place un document unique d'évaluation des risques

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif :** Assurer la sécurité des employés et des clients.
Maîtriser les gestes de premiers secours
Réagir efficacement en cas d'accident en magasin

**FORMATION SSI POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser les ventes.**



## ANGLAIS COMMERCIAL POUR LA VENTE EN MAGASIN

**Objectif :** Accueillir et conseiller des clients anglophones.
Acquérir le vocabulaire de la chaussure et du service client
Gérer les échanges courants en anglais



## ESPAGNOL POUR LE COMMERCE DE DÉTAIL

**Objectif :** Faciliter la communication avec les clients hispanophones.
Maîtriser les expressions utiles pour conseiller et vendre
Expliquer les caractéristiques des chaussures en espagnol



## FRANÇAIS POUR LES EMPLOYÉS ÉTRANGERS EN MAGASIN

**Objectif :** Améliorer la communication des équipes multilingues.
Apprendre les termes essentiels liés à la vente et à l'accueil
Améliorer la compréhension des consignes et des procédures



## LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR L'ACCUEIL DES CLIENTS MALENTENDANTS

**Objectif :** Rendre la boutique accessible à tous.
Apprendre les bases de la communication en LSF
Adapter le service aux personnes sourdes ou malentendantes



# FORMATION

# HABILLEMENT

# COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en vente, gestion des stocks, relation client et stratégie commerciale dans le secteur de l'habillement.**

## Techniques de vente et relation client

**TECHNIQUES DE VENTE ET CONSEIL EN PRÊT-À-PORTER**

**Objectif** : Accompagner les clients et optimiser les ventes.
Identifier les besoins et proposer des articles adaptés
Valoriser les collections et adapter son discours de vente

**MORPHOLOGIE ET CONSEIL EN IMAGE**

**Objectif :** Apporter un service personnalisé en fonction de la silhouette et du style du client.
Analyser la morphologie et proposer des coupes adaptées
Associer les couleurs et matières pour valoriser le client

**GESTION DES RÉCLAMATIONS ET FIDÉLISATION CLIENT**

**Objectif :** Transformer une réclamation en opportunité de fidélisation.
Gérer les retours et échanges avec professionnalisme
Mettre en place un service client de qualité

**MERCHANDISING ET MISE EN VALEUR DES COLLECTIONS**

**Objectif :** Optimiser l'agencement du magasin pour attirer les clients.
Travailler sur l'aménagement des vitrines et des rayons
Utiliser les techniques de mise en avant des nouveautés

## Gestion des stocks et logistique

**GESTION DES STOCKS ET APPROVISIONNEMENT EN BOUTIQUE**

**Objectif :** Éviter les ruptures et les surstocks.
Organiser les inventaires et suivre les rotations de produits
Anticiper les commandes en fonction des tendances et saisons

**UTILISATION DES SYSTÈMES D'ENCAISSEMENT ET GESTION DES PAIEMENTS**

**Objectif :** Fluidifier le passage en caisse et sécuriser les transactions.
Gérer les encaissements et paiements électroniques
Appliquer les protocoles de remboursement et de fidélisation

**ÉTIQUETAGE ET CONFORMITÉ DES PRODUITS TEXTILES**

**Objectif :** Respecter les normes et obligations légales.
Appliquer la réglementation sur l'étiquetage des textiles
Informer les clients sur les consignes d'entretien

**GESTION DES PROMOTIONS ET PÉRIODES DE SOLDES**

**Objectif :** Dynamiser les ventes tout en maîtrisant les marges.
Mettre en place des stratégies de réduction attractives
Analyser l'impact des promotions sur le chiffre d'affaires

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en vente, gestion des stocks, relation client et stratégie commerciale dans le secteur de l'habillement.**

## Stratégie commerciale et développement de la marque

### DÉVELOPPEMENT D'UNE MARQUE DE VÊTEMENTS ET BRANDING

**Objectif :** Construire une identité forte pour se démarquer.
Définir l'image de marque et la cible commerciale
Mettre en place des stratégies de différenciation

### E-COMMERCE ET GESTION D'UNE BOUTIQUE EN LIGNE

**Objectif :** Étendre son activité au digital.
Créer et gérer une boutique en ligne (Shopify, WooCommerce)
Optimiser l'expérience client et la logistique e-commerce

### MARKETING DIGITAL ET RÉSEAUX SOCIAUX POUR L'HABILLEMENT

**Objectif :** Booster la visibilité et attirer une nouvelle clientèle.
Utiliser Instagram, TikTok et Facebook pour promouvoir les collections
Créer du contenu engageant et collaborer avec des influenceurs

### GESTION DES PARTENARIATS ET COLLABORATIONS AVEC DES CRÉATEURS

**Objectif :** Valoriser les collections avec des collaborations stratégiques.
Travailler avec des designers et influenceurs mode
Organiser des événements et lancements de collections

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Automatiser et optimiser la gestion des stocks, des ventes et de la relation client.**

## Logiciels de gestion et suivi des ventes

cegid

**UTILISATION D'UN LOGICIEL DE GESTION DES STOCKS ET VENTES (CEGID, FASTMAG, EBP COMMERCE)**

**Objectif** : Suivre les performances et éviter les ruptures de stock.
Gérer l'inventaire et les réapprovisionnements
Analyser les tendances de vente et optimiser les commandes

Zoho CRM

**CRM ET GESTION DE LA RELATION CLIENT (SALESFORCE, HUBSPOT, ZOHO)**

**Objectif :** Personnaliser le service et fidéliser les clients.
Centraliser les données clients et automatiser les relances
Mettre en place des campagnes de fidélisation et promotions

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

**EXCEL POUR LA GESTION DES VENTES ET SUIVI DES PERFORMANCES**

**Objectif :** Analyser les performances commerciales avec Excel pour adapter l'offre selon les tendances et la saisonnalité.

**WORD POUR LA RÉDACTION DE FICHES PRODUITS ET SUPPORTS MARKETING**

**Objectif :** Créer des fiches produits et supports visuels avec Word pour présenter les articles et diffuser les informations en interne.

**OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN BOUTIQUE**

**Objectif :** Planifier les échanges et gérer les rendez-vous professionnels via Outlook pour organiser les achats, retours ou collaborations.

**POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DES COLLECTIONS ET FORMATIONS INTERNES**

**Objectif :** Réaliser des présentations avec PowerPoint pour valoriser les nouvelles collections ou former les équipes à la mise en avant des produits.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser les ventes.**

**RÉGLEMENTATION SUR L'AFFICHAGE DES PRIX ET MENTIONS OBLIGATOIRES**

**Objectif :** Appliquer la réglementation sur l'affichage des prix et les mentions obligatoires pour garantir la transparence et la conformité en point de vente.

**FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) POUR LE COMMERCE**

**Objectif :** Identifier et prévenir les risques professionnels liés aux activités de vente, de stockage et de manutention grâce à la formation EVRP.

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif :** Maîtriser les gestes de premiers secours pour intervenir efficacement en cas d'accident sur le lieu de travail.

**RÉGLEMENTATION ENVIRONNEMENTALE ET GESTION DES DÉCHETS TEXTILES**

**Objectif :** Respecter la réglementation environnementale et adopter les bonnes pratiques de tri et de gestion des déchets textiles.

**FORMATION SSI POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser les ventes.**



**ANGLAIS COMMERCIAL POUR LA VENTE EN BOUTIQUE**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour accueillir la clientèle internationale, conseiller sur les tailles, les matières et les retours.



**ESPAGNOL POUR LE COMMERCE DE L'HABILLEMENT**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour fluidifier les échanges avec les clients hispanophones en boutique ou sur les canaux digitaux.



**PORTUGAIS POUR LA GESTION DES STOCKS ET FOURNISSEURS TEXTILES**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour gérer les relations avec des fournisseurs lusophones ou accompagner une clientèle spécifique.



**ITALIEN POUR LA MODE ET LE COMMERCE DE LUXE**

**Objectif :** Parler italien pour valoriser les produits inspirés de la mode italienne et répondre aux demandes des clients.



**ALLEMAND POUR LA NÉGOCIATION COMMERCIALE ET LE SERVICE CLIENT**

**Objectif :** Employer l'allemand pour assurer un service de qualité aux clients germanophones, notamment dans les zones touristiques.



**CHINOIS POUR LES ÉCHANGES AVEC LES FOURNISSEURS ET ACHETEURS ASIATIQUES**

**Objectif :** Utiliser le chinois pour accueillir des touristes asiatiques et faciliter les ventes internationales en ligne ou en boutique.



**JAPONAIS POUR LES COLLABORATIONS ET EXPORTATIONS MODE**

**Objectif :** Utiliser le japonais pour accueillir des touristes asiatiques et faciliter les ventes internationales en ligne ou en boutique.



OLIMA GROUP

# FORMATION

# LIBRAIRIE

# COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en vente de livres, gestion des stocks, animation culturelle et stratégie commerciale en librairie.**

## Techniques de vente et relation client

**TECHNIQUES DE VENTE EN LIBRAIRIE ET CONSEIL CLIENT**

**Objectif** : Accompagner les lecteurs dans leur choix.
Identifier les attentes des clients et recommander des ouvrages adaptés
Développer une approche personnalisée et fidéliser la clientèle

**CRÉATION ET ANIMATION D'UN ESPACE DE LECTURE ET D'ÉVÉNEMENTS LITTÉRAIRES**

**Objectif :** Dynamiser la librairie en organisant des événements attractifs.
Mettre en place des rencontres avec auteurs et animations culturelles
Structurer des clubs de lecture et ateliers thématiques

**GESTION DES RÉCLAMATIONS ET SERVICE APRÈS-VENTE EN LIBRAIRIE**

**Objectif :** Transformer une réclamation en opportunité de fidélisation.
Gérer les retours et échanges de livres
Appliquer les politiques commerciales et de remboursement

**MERCHANDISING ET MISE EN VALEUR DES OUVRAGES EN RAYON**

**Objectif :** Attirer l'attention des clients grâce à une mise en scène efficace.
Organiser les rayons pour optimiser l'expérience client
Mettre en avant les nouveautés et best-sellers

## Gestion des stocks et logistique

**GESTION DES STOCKS ET COMMANDES DE LIVRES**

**Objectif :** Assurer un approvisionnement fluide et éviter les ruptures.
Mettre en place un suivi efficace des commandes et réassorts
Gérer les invendus et les retours aux fournisseurs

**RELATION AVEC LES DISTRIBUTEURS ET FOURNISSEURS DU SECTEUR DU LIVRE**

**Objectif :** Travailler efficacement avec les maisons d'édition et grossistes.
Comprendre le circuit de distribution des livres
Négocier les achats et gérer les délais de livraison

**GESTION DES OUVRAGES RARES ET LIVRES D'OCCASION**

**Objectif :** Proposer une offre différenciante et spécialisée.
Évaluer la valeur des livres anciens et d'occasion
Mettre en place une politique de rachat et de revente

**RÉGLEMENTATION DU PRIX UNIQUE DU LIVRE ET CADRE JURIDIQUE**

**Objectif :** Respecter la loi sur le prix du livre et les obligations légales.
Appliquer la réglementation sur le prix unique du livre
Gérer les obligations contractuelles avec les éditeurs

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en vente de livres, gestion des stocks, animation culturelle et stratégie commerciale en librairie.**

## Stratégie commerciale et développement de la librairie

**DÉVELOPPEMENT D'UNE LIBRAIRIE INDÉPENDANTE : CRÉATION ET GESTION**

**Objectif :** Structurer son activité et assurer la rentabilité.
Définir une offre adaptée au marché et au public cible
Établir un business plan et gérer la rentabilité

**E-COMMERCE ET VENTE EN LIGNE DE LIVRES**

**Objectif :** Étendre son activité sur le digital.
Créer et gérer une boutique en ligne de livres
Optimiser la gestion des commandes et livraisons

**MARKETING DIGITAL ET RÉSEAUX SOCIAUX POUR LA LIBRAIRIE**

**Objectif :** Accroître la visibilité et attirer une nouvelle clientèle.
Gérer un compte Instagram, Facebook ou TikTok dédié aux livres
Créer du contenu engageant et promouvoir les ouvrages

**GESTION DES PARTENARIATS AVEC BIBLIOTHÈQUES ET INSTITUTIONS CULTURELLES**

**Objectif :** Développer des collaborations pour dynamiser l'activité.
Travailler avec les écoles, bibliothèques et médiathèques
Organiser des événements et initiatives culturelles

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Automatiser et optimiser la gestion des stocks, des ventes et de la relation client.**

## Logiciels de gestion et suivi des ventes

### UTILISATION D'UN LOGICIEL DE GESTION DE LIBRAIRIE (TITE-LIVE, LIBRISOFT, MEDIALOG, ORB)

**Objectif** : Gérer les stocks et suivre les ventes efficacement.
Automatiser les commandes et réapprovisionnements
Suivre les tendances de vente et optimiser l'offre

### CRM ET GESTION DE LA RELATION CLIENT (SALESFORCE, HUBSPOT, ZOHO)

**Objectif :** Fidéliser les clients et personnaliser l'expérience d'achat.
Centraliser les données clients et gérer les abonnements
Automatiser les campagnes promotionnelles et relances

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

### EXCEL POUR LA GESTION DES VENTES ET SUIVI DES PERFORMANCES

**Objectif :** Analyser les ventes et tendances avec Excel pour ajuster les achats selon les préférences des clients.

### WORD POUR LA RÉDACTION DE FICHES PRODUITS ET SUPPORTS MARKETING

**Objectif :** Rédiger des fiches produits et supports marketing avec Word pour présenter les nouveautés et événements en librairie.

### OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN LIBRAIRIE

**Objectif :** Organiser les communications et rendez-vous via Outlook pour planifier les dédicaces, animations et commandes.

### POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DES COLLECTIONS ET FORMATIONS INTERNES

**Objectif :** Créer des présentations avec PowerPoint pour promouvoir les auteurs, les nouveautés ou animer des formations internes.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Respecter la réglementation et assurer la sécurité en boutique.**

| | |
|---|---|
| RÉGLEMENTATION DU PRIX UNIQUE DU LIVRE ET OBLIGATIONS LÉGALES | **Objectif :** Appliquer la réglementation sur l'affichage des prix et les mentions légales pour garantir la conformité en boutique. |
| FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) POUR LES LIBRAIRIES | **Objectif :** Identifier et prévenir les risques professionnels spécifiques à la librairie grâce à la formation EVRP.. |
| FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES EMPLOYÉS | **Objectif :** Maîtriser les gestes de premiers secours avec la formation SST pour intervenir en cas d'accident sur le lieu de travail. |
| RÉGLEMENTATION SUR L'ACCESSIBILITÉ ET L'ACCUEIL DES PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP | **Objectif :** Respecter la réglementation environnementale en adoptant des pratiques responsables de gestion des déchets, notamment papier et emballages. |
| FORMATION SSI POUR LES EMPLOYÉS | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser les ventes.**



**ANGLAIS COMMERCIAL POUR LA VENTE DE LIVRES**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour conseiller une clientèle internationale et présenter les ouvrages en langue étrangère.



**ESPAGNOL POUR LA GESTION DES COMMANDES ET CLIENTÈLE HISPANOPHONE**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour accueillir les lecteurs hispanophones et faciliter leurs recherches en boutique.



**PORTUGAIS POUR LE COMMERCE DU LIVRE ET PARTENARIATS CULTURELS**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour accompagner une clientèle lusophone et gérer des commandes spécifiques.



**ITALIEN POUR LE SECTEUR DU LIVRE ET DE L'ÉDITION**

**Objectif :**Parler italien pour valoriser la littérature italienne et conseiller les passionnés.



**ALLEMAND POUR LA VENTE DE LIVRES ET RELATIONS AVEC LES ÉDITEURS**

**Objectif :** Employer l'allemand pour répondre aux demandes de clients germanophones et proposer des ouvrages adaptés.



**CHINOIS POUR LES ÉCHANGES AVEC LES FOURNISSEURS ET CLIENTS INTERNATIONAUX**

**Objectif :**Utiliser le chinois pour accueillir des touristes asiatiques et faciliter l'accès à la littérature étrangère.



**JAPONAIS POUR LA GESTION DES MANGAS ET OUVRAGES JAPONAIS**

**Objectif :** Utiliser le japonais pour accueillir des touristes asiatiques et faciliter l'accès à la littérature étrangère.



# FORMATION

# FLEURISTES

# COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en composition florale, gestion des plantes, accueil client et gestion d'un commerce de fleurs.**

## Techniques de composition florale et entretien des végétaux

### TECHNIQUES DE BASE EN ART FLORAL

**Objectif** : Maîtriser les fondamentaux de la composition florale.
Connaître les fleurs et feuillages les plus utilisés
Réaliser des bouquets ronds, linéaires et champêtres

### CRÉATION DE COMPOSITIONS FLORALES ÉVÉNEMENTIELLES (MARIAGES, DEUILS, FÊTES)

**Objectif :** Répondre aux besoins spécifiques selon les occasions.
Créer des bouquets de mariée, couronnes, gerbes et centres de table
Adapter les styles floraux aux demandes client

### CONSERVATION ET ENTRETIEN DES FLEURS COUPÉES ET PLANTES

**Objectif :** Maximiser la durée de vie des produits en boutique.
Mettre en place les bonnes pratiques de conservation
Préparer les plantes pour la vente et les entretenir au quotidien

### DÉCORATION VÉGÉTALE INTÉRIEURE ET EXTÉRIEURE

**Objectif :** Valoriser les espaces avec des créations florales durables.
Concevoir des décors pour vitrines, halls d'accueil ou jardins
Travailler avec des matériaux naturels, secs ou stabilisés

## Connaissance des végétaux et saisonnalité

### RECONNAISSANCE ET UTILISATION DES FLEURS DE SAISON

**Objectif :** Optimiser les achats et travailler en cohérence avec les cycles naturels.
Identifier les fleurs disponibles selon les saisons
Adapter les compositions aux tendances et au calendrier floral

### PLANTES D'INTÉRIEUR : VARIÉTÉS, ENTRETIEN ET PRÉSENTATION

**Objectif :** Enrichir l'offre du magasin avec des végétaux durables.
Connaître les besoins spécifiques en eau, lumière et substrat
Conseiller les clients pour prolonger la vie des plantes

### FLEURS SÉCHÉES ET STABILISÉES : TECHNIQUES DE CRÉATION ET CONSERVATION

**Objectif :** Développer des produits durables à forte valeur ajoutée.
Apprendre à sécher et stabiliser différents végétaux
Réaliser des compositions esthétiques avec une longue durée de vie

### CRÉATION DE TERRARIUMS ET JARDINS SUSPENDUS

**Objectif :** Proposer des articles modernes et décoratifs.
Choisir les plantes adaptées à un écosystème fermé
Maîtriser les techniques d'assemblage et d'entretien

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en composition florale, gestion des plantes, accueil client et gestion d'un commerce de fleurs.**

## Accueil client et gestion d'un commerce de fleurs

### CONSEIL CLIENT ET TECHNIQUES DE VENTE EN BOUTIQUE

**Objectif :** Fidéliser la clientèle par une approche personnalisée.
Identifier les besoins et occasions d'achat
Proposer des produits adaptés à chaque client

### VALORISATION DES PRODUITS ET MISE EN SCÈNE DE LA BOUTIQUE

**Objectif :** Optimiser l'expérience client en boutique.
Créer des zones attractives avec les produits phares
Réaliser des vitrines et présentations saisonnières

### CRÉATION D'ATELIERS FLORAUX POUR LA CLIENTÈLE

**Objectif :** Animer la boutique et développer une nouvelle offre.
Concevoir des ateliers accessibles aux particuliers
Organiser des événements autour de l'art floral

### CRÉATION ET GESTION D'UNE ENTREPRISE DE FLEURISTERIE

**Objectif :** Gérer de manière autonome un commerce de fleurs.
Élaborer un business plan et prévoir les charges
Gérer l'approvisionnement, les stocks et la rentabilité

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Automatiser et optimiser la gestion des ventes, des commandes et de la relation client.**

## Logiciels de gestion et suivi des ventes

### UTILISATION D'UN LOGICIEL DE CAISSE ET GESTION DES STOCKS POUR FLEURISTES (CEGID, FASTMAG, ZPOS)

**Objectif** : Gérer efficacement l'activité quotidienne de la boutique.
Suivre les ventes, gérer les stocks et éditer les factures
Analyser les tendances de consommation

### CRM POUR LA GESTION DE LA RELATION CLIENT (ZOHO, HUBSPOT)

**Objectif :** Fidéliser les clients et améliorer le service.
Suivre l'historique d'achats et personnaliser les propositions
Organiser les campagnes pour les fêtes (St-Valentin, Fête des Mères)

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

### EXCEL POUR LE SUIVI DES VENTES ET DES COMMANDES FOURNISSEURS

**Objectif :** Analyser les ventes avec Excel pour optimiser les assortiments et planifier les achats selon les saisons.

### WORD POUR LA RÉDACTION DE CATALOGUES FLORAUX ET SUPPORTS DE COMMUNICATION

**Objectif :** Rédiger des fiches produits et supports marketing avec Word pour présenter les bouquets, compositions et offres spéciales.

### OUTLOOK POUR LA GESTION DES RENDEZ-VOUS ET DES COMMANDES ÉVÉNEMENTIELLES

**Objectif :** Organiser les communications et rendez-vous via Outlook pour coordonner les livraisons, événements et commandes spéciales.

### POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION D'AMBIANCES FLORALES ET PROJETS CLIENTS

**Objectif :** Créer des présentations avec PowerPoint pour valoriser les nouveautés, promotions ou animer des formations internes.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Garantir la sécurité du personnel et la conformité du commerce.**

| | |
|---|---|
| **HYGIÈNE, SÉCURITÉ ET ENTRETIEN DANS UN COMMERCE DE FLEURS** | **Objectif :** Appliquer les bonnes pratiques d'hygiène pour garantir la fraîcheur des fleurs et la sécurité des produits vendus. |
| **FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) POUR LES FLEURISTES** | **Objectif :**Identifier et prévenir les risques professionnels spécifiques à la manipulation des végétaux et outils grâce à la formation EVRP. |
| **FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL)** | **Objectif :** Maîtriser les gestes de premiers secours via la formation SST pour intervenir rapidement en cas d'accident. |
| **FORMATION SSI** | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Mieux accueillir une clientèle internationale et élargir ses canaux de vente.**



**ANGLAIS POUR LA VENTE EN BOUTIQUE FLORALE ET LES MARIAGES INTERNATIONAUX**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour accueillir les clients internationaux et les conseiller sur les compositions florales.



**ESPAGNOL POUR LES ÉCHANGES AVEC LES FOURNISSEURS ET CLIENTS ÉTRANGERS**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour faciliter les échanges avec une clientèle hispanophone, notamment touristique.



**PORTUGAIS POUR L'APPROVISIONNEMENT EN FLEURS EXOTIQUES**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour gérer les commandes ou les échanges avec des fournisseurs lusophones.



**ITALIEN POUR L'IMPORTATION DE PLANTES MÉDITERRANÉENNES**

**Objectif :**Parler italien pour mettre en valeur des créations inspirées de l'art floral italien et répondre aux demandes spécifiques.



**ALLEMAND POUR LES SALONS FLORAUX ET LA CLIENTÈLE TOURISTIQUE**

**Objectif :** Employer l'allemand pour accompagner les clients germanophones et proposer un service personnalisé.



**CHINOIS POUR LA VENTE EN LIGNE ET LES ÉCHANGES COMMERCIAUX ASIATIQUES**

**Objectif :**Utiliser le chinois pour accueillir les clients asiatiques et présenter les bouquets ou plantes les plus adaptés à leurs attentes culturelles.



**JAPONAIS POUR LES CRÉATIONS FLORALES INSPIRÉES DE L'IKEBANA**

**Objectif :** Utiliser le japonais pour accueillir les clients asiatiques et présenter les bouquets ou plantes les plus adaptés à leurs attentes culturelles.



OLIMA GROUP

# FORMATION IMMOBILIER

# COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en transaction, gestion locative, évaluation, relation client et conformité réglementaire dans le secteur immobilier.**

## Transaction immobilière

### TECHNIQUES DE VENTE IMMOBILIÈRE (NEUF ET ANCIEN)

**Objectif** : Mener une vente immobilière de manière professionnelle et efficace.
Maîtriser chaque étape de la transaction, de la prospection au compromis
Argumenter, gérer les objections, conclure la vente

### PROSPECTION IMMOBILIÈRE ET PRISE DE MANDAT

**Objectif :** Acquérir et fidéliser des clients vendeurs.
Mettre en place une stratégie de prospection terrain et digitale
Valoriser ses services pour décrocher des mandats exclusifs

### ESTIMATION ET EXPERTISE IMMOBILIÈRE

**Objectif :** Évaluer un bien de manière précise et conforme au marché.
Appliquer les méthodes d'expertise (comparatif, par capitalisation, etc.)
Présenter une estimation convaincante au client

### PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE ET VALORISATION VISUELLE

**Objectif :** Mettre en valeur les biens pour susciter l'intérêt.
Réaliser des photos attractives
Utiliser des outils de retouche et techniques de home staging

## Gestion locative et syndic

### GESTION LOCATIVE : DE L'ENTRÉE DU LOCATAIRE AU CONGÉ

**Objectif :** Assurer la bonne gestion des biens confiés à la location.
Rédiger les baux, gérer les quittancements et relations locataires
Gérer les sinistres, impayés et procédures

### GESTION DE COPROPRIÉTÉ (SYNDIC)

**Objectif :** Assumer les responsabilités de gestion d'un immeuble en copropriété.
Préparer les AG, gérer les budgets, assurer les travaux
Appliquer la loi ALUR et la réglementation des copropriétés

### DROIT LOCATIF ET LÉGISLATION IMMOBILIÈRE

**Objectif :** Sécuriser les actes de gestion et éviter les litiges.
Connaître les droits et obligations bailleur-locataire
Mettre à jour ses pratiques en fonction des évolutions légales

### FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

**Objectif :** Conseiller les clients sur les régimes fiscaux adaptés.
Déterminer les plus-values, amortissements et défiscalisations
Maîtriser les dispositifs Pinel, LMNP, SCI

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en transaction, gestion locative, évaluation, relation client et conformité réglementaire dans le secteur immobilier.**

## Commercialisation, relation client et stratégie

### NÉGOCIATION ET CLOSING IMMOBILIER

**Objectif :** Conclure les transactions efficacement.
Adapter son argumentaire
Utiliser les techniques de persuasion et de closing

### DÉONTOLOGIE ET RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE

**Objectif :** Agir dans le respect des règles de la profession.
Appliquer la loi Hoguet et le Code de déontologie
Gérer les conflits d'intérêts et les obligations de conseil

### MARKETING IMMOBILIER DIGITAL ET RÉSEAUX SOCIAUX

**Objectif :** Développer la visibilité et générer des leads qualifiés.
Utiliser Facebook, Instagram, YouTube, Google Ads
Mettre en place un tunnel de vente et stratégie de contenu

### CRÉATION ET GESTION D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE

**Objectif :** Lancer son activité immobilière en autonomie.
Élaborer un business plan, choix du statut, budget
Recruter, fixer ses honoraires, piloter ses résultats

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Optimiser la gestion commerciale, administrative et relationnelle avec les clients.**

## Logiciels métiers de l'immobilier

la boite immo

**UTILISATION D'UN LOGICIEL IMMOBILIER (HEKTOR, APIMO, NETTY, LA BOÎTE IMMO)**

**Objectif** : Gérer les mandats, les biens, les clients et les plannings.
Centraliser les informations clients, publier sur les portails
Automatiser les alertes, rappels et relances

Zoho CRM

**CRM IMMOBILIER POUR LE SUIVI CLIENT (ZOHO, HUBSPOT, SALESFORCE)**

**Objectif :** Fidéliser la clientèle et améliorer les taux de transformation.
Personnaliser les échanges
Suivre les leads, automatiser les campagnes de mails

## Logiciels bureautiques pour l'immobilier

**EXCEL POUR LE SUIVI DES VENTES, PROSPECTION ET RENTABILITÉ**

**Objectif :** Analyser les données commerciales avec Excel pour suivre les performances des ventes, locations et prévisions.

**WORD POUR LA RÉDACTION DE COMPROMIS, BAUX, COURRIERS**

**Objectif :** Rédiger des baux, mandats et documents administratifs avec Word pour produire des contrats clairs et conformes.

**POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DE PROJETS OU D'IMMEUBLES EN VENTE**

**Objectif :** Fidéliser la clientèle et améliorer les taux de transformation.
Personnaliser les échanges
Suivre les leads, automatiser les campagnes de mails

**OUTLOOK POUR LA GESTION DES RENDEZ-VOUS ET LA COMMUNICATION**

**Objectif :** Créer des présentations attractives avec PowerPoint pour valoriser les biens immobiliers lors de réunions clients ou comités internes.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Répondre aux obligations réglementaires de la profession immobilière.**

| | |
|---|---|
| **FORMATION LOI ALUR OBLIGATOIRE (14H/ AN)** | **Objectif** : Conserver sa carte professionnelle et rester à jour.<br>Suivre les évolutions juridiques, fiscales et techniques<br>Approfondir les compétences métiers |
| **HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DES LOCAUX (ERP) POUR AGENCES IMMOBILIÈRES** | **Objectif** : Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité des locaux ERP (Établissements Recevant du Public) pour garantir un accueil conforme et sécurisé. |
| **FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS)** | **Objectif** : Identifier et prévenir les risques professionnels liés aux déplacements, à l'accueil client et au travail administratif grâce à la formation EVRP. |
| **FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL)** | **Objectif** : Maîtriser les gestes de premiers secours via la formation SST pour intervenir efficacement en cas de malaise ou d'accident sur le lieu de travail ou lors d'une visite. |
| **FORMATION SSI** | **Objectif** : Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Faciliter la communication avec des clients internationaux ou investisseurs étrangers.**



**ANGLAIS DE L'IMMOBILIER (TRANSACTIONS, LOCATION, VISITE, NÉGOCIATION)**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour présenter des biens, négocier avec des clients ou investisseurs internationaux et expliquer les démarches administratives.



**ESPAGNOL POUR LA GESTION LOCATIVE ET LES RELATIONS CLIENT**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour accompagner les clients hispanophones dans la recherche, l'achat ou la location de biens.



**PORTUGAIS POUR LES ÉCHANGES AVEC INVESTISSEURS ÉTRANGERS**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour gérer les échanges avec une clientèle lusophone ou des partenaires étrangers.



**ITALIEN POUR LA CLIENTÈLE TRANSALPINE ET ÉCHANGES JURIDIQUES**

**Objectif :**Parler italien pour conseiller les clients italiens et les accompagner dans leurs projets immobiliers en France.



**ALLEMAND POUR LES TRANSACTIONS AVEC CLIENTÈLE GERMANOPHONE**

**Objectif :** Employer l'allemand pour informer les acheteurs ou locataires germanophones et traiter des documents simples.



**CHINOIS POUR LES INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS INTERNATIONAUX**

**Objectif :**Utiliser le chinois pour accueillir des clients asiatiques, expliquer les procédures et valoriser les biens de manière adaptée culturellement.



**JAPONAIS POUR LA VENTE DE BIENS HAUT DE GAMME À LA CLIENTÈLE ASIATIQUE**

**Objectif :** Utiliser le japonais pour accueillir des clients asiatiques, expliquer les procédures et valoriser les biens de manière adaptée culturellement.



OLIMA GROUP

# FORMATION

# IMPRIMERIE

# COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences techniques en impression, préparation des fichiers, finition, maintenance des machines et relation client dans l'imprimerie traditionnelle ou numérique.**

## Techniques d'impression

### IMPRESSION OFFSET : FONCTIONNEMENT ET RÉGLAGES

**Objectif** : Produire des impressions de qualité avec une presse offset.
Préparer les plaques, encres et papiers
Régler les marges, pressions et encres selon les supports

### IMPRESSION NUMÉRIQUE : BASES ET PERFECTIONNEMENT

**Objectif :** Réaliser des impressions rapides, personnalisées et précises.
Utiliser les imprimantes numériques couleur et noir et blanc
Adapter les fichiers aux contraintes du numérique

### IMPRESSION GRAND FORMAT : BÂCHES, KAKÉMONOS, AFFICHES

**Objectif :** Répondre aux besoins de communication visuelle.
Régler les traceurs et supports rigides ou souples
Gérer la colorimétrie et la découpe finale

### SÉRIGRAPHIE MANUELLE ET INDUSTRIELLE

**Objectif :** Réaliser des impressions sur divers supports (textiles, bois, métal…).
Maîtriser la création du cadre, l'encrage et le tirage
Adapter les encres aux matériaux

## Préparation de fichiers et prépresse

### PRÉPRESSE : CONTRÔLE ET TRAITEMENT DES FICHIERS AVANT IMPRESSION

**Objectif :** Garantir des fichiers prêts à imprimer sans erreur.
Vérifier les marges, fonds perdus, résolution, profil colorimétrique
Convertir les formats et vectoriser les éléments

### COLORIMÉTRIE ET GESTION DES PROFILS ICC

**Objectif :** Assurer la cohérence des couleurs à l'écran et à l'impression.
Utiliser les profils d'impression adaptés au papier et à la machine
Ajuster les contrastes, gammas et tons directs

### MONTAGE ET IMPOSITION DES FICHIERS D'IMPRESSION

**Objectif :** Organiser les pages et calques pour optimiser l'impression.
Créer des impositions automatiques ou manuelles
Préparer les documents pour le massicotage ou pliage

### CONTRÔLE QUALITÉ ET CALIBRATION DES MACHINES

**Objectif :** Garantir la stabilité des résultats sur tous les tirages.
Réaliser des tests d'impression réguliers
Maintenir la conformité aux standards ISO

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences techniques en impression, préparation des fichiers, finition, maintenance des machines et relation client dans l'imprimerie traditionnelle ou numérique.**

## Finitions et façonnage

### DÉCOUPE, PLIAGE, RAINAGE ET ASSEMBLAGE

**Objectif :** Finaliser les produits imprimés avec précision.
Régler les machines selon les formats et grammages
Réaliser des pliages complexes et des reliures

### PELLICULAGE, VERNIS, DORURE ET EFFETS SPÉCIAUX

**Objectif :** Ajouter de la valeur au produit imprimé.
Appliquer des effets brillants, mats, sélectifs ou relief
Travailler les encres métalliques et textures

### RELIURE DOS CARRÉ COLLÉ, SPIRALE, AGRAFÉE

**Objectif :** Choisir la bonne technique de reliure selon l'usage final.
Préparer les cahiers et assemblages
Réaliser des finitions propres et durables

### ENTRETIEN DU PARC MACHINE ET MAINTENANCE PRÉVENTIVE

**Objectif :** Assurer la longévité du matériel d'impression.
Identifier les pannes fréquentes
Nettoyer, lubrifier et calibrer régulièrement

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Maîtriser les outils de création, mise en page et gestion des fichiers d'impression.**

## Logiciels de PAO et design graphique

### ADOBE INDESIGN – MISE EN PAGE ET MAQUETTES PROFESSIONNELLES

**Objectif :** Créer des maquettes et brochures professionnelles avec InDesign pour mettre en page des supports de communication immobilière.

### ADOBE ILLUSTRATOR – CRÉATION VECTORIELLE ET LOGOS

**Objectif :** Concevoir des logos, plans ou visuels vectoriels avec Illustrator pour renforcer l'identité visuelle de l'agence ou d'un projet.

### ADOBE PHOTOSHOP – RETOUCHE D'IMAGE POUR L'IMPRESSION

**Objectif :** Retoucher les photos de biens avec Photoshop pour améliorer la présentation des annonces et supports commerciaux.

### PITSTOP PRO – CONTRÔLE ET CORRECTION DES PDF AVANT IMPRESSION

**Objectif :** Vérifier et corriger les fichiers PDF avec PitStop Pro avant impression ou diffusion, afin d'assurer une qualité optimale des documents.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Maîtriser les outils de création, mise en page et gestion des fichiers d'impression.**

## Logiciels bureautiques et gestion commerciale



**EXCEL POUR LA GESTION DES DEVIS, STOCKS ET PLANIFICATION**

**Objectif :** Analyser les données avec Excel pour suivre les performances commerciales, gérer les commissions et anticiper les tendances du marché.



**WORD POUR LES DOCUMENTS INTERNES ET COMMUNICATIONS**

**Objectif :** Rédiger des mandats, courriers et documents contractuels avec Word pour une communication professionnelle et conforme.



**OUTLOOK POUR LA GESTION DE PROJET ET RELATION CLIENT**

**Objectif :** Planifier les visites, réunions et relances via Outlook pour organiser efficacement les agendas et assurer un suivi fluide.



**POWERPOINT POUR LES PRÉSENTATIONS DE PRODUITS IMPRIMÉS**

**Objectif :** Créer des présentations avec PowerPoint pour valoriser les biens et présenter des projets immobiliers à des clients ou partenaires.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité réglementaire, la sécurité au travail et la maîtrise des bonnes pratiques en imprimerie.**

**GESTION DES DÉCHETS D'IMPRESSION (ENCRES, SOLVANTS, PAPIERS)**

**Objectif** : Respecter les normes environnementales en vigueur
Trier et recycler les consommables
Stocker et évacuer les produits dangereux dans le respect des règles

**HYGIÈNE ET SÉCURITÉ EN ATELIER D'IMPRESSION**

**Objectif** : Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité pour prévenir les risques liés aux encres, machines, produits chimiques et environnement de travail.

**FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS)**

**Objectif** : Identifier et prévenir les risques professionnels spécifiques à l'atelier d'impression (bruit, chaleur, gestes répétitifs, manutention) grâce à la formation EVRP.

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL)**

**Objectif** : Maîtriser les gestes de premiers secours via la formation SST pour intervenir rapidement en cas d'accident ou d'incident en atelier.

**FORMATION SSI**

**Objectif** : Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**Objectif général : Assurer la conformité réglementaire, la sécurité au travail et la maîtrise des bonnes pratiques en imprimerie.**

## Logiciels de PAO et design graphique

**INITIATION À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE APPLIQUÉE À LA CRÉATION VISUELLE (MIDJOURNEY, DALL·E, FIREFLY)**

**Objectif :** Créer des visuels personnalisés à la demande.
Générer des illustrations uniques pour flyers, affiches, packaging
Optimiser les temps de création grâce à l'IA

**AUTOMATISATION DE LA MISE EN PAGE AVEC IA (INDESIGN + PLUG-INS IA)**

**Objectif :** Réduire le temps de composition des documents imprimés.
Appliquer des modèles de mise en page automatisés
Créer des maquettes adaptatives en fonction des contenus

## IA & automatisation de la production

**OPTIMISATION DES FLUX D'IMPRESSION GRÂCE À L'IA**

**Objectif :** Identifier et réduire les gaspillages et pannes en production.
Analyser les cycles de production avec IA prédictive
Automatiser les commandes de réapprovisionnement

**IA ET MAINTENANCE PRÉDICTIVE DES MACHINES D'IMPRESSION**

**Objectif :** Anticiper les pannes et réduire les arrêts de production.
Détecter les anomalies mécaniques via des capteurs connectés
Programmer des interventions ciblées avant défaillance

## IA & stratégie commerciale

**UTILISATION DE L'IA POUR LE MARKETING PERSONNALISÉ**

**Objectif :** Mieux cibler la clientèle grâce à la data.
Créer des campagnes de communication automatisées
Générer des contenus de newsletters et catalogues personnalisés

**CHATBOTS ET SERVICE CLIENT AUTOMATISÉ DANS LE SECTEUR GRAPHIQUE**

**Objectif :** Améliorer la réactivité et disponibilité du service client.
Mettre en place un chatbot pour la prise de commande ou le suivi
Analyser les besoins clients en temps réel pour adapter l'offre

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Faciliter la communication avec des clients ou partenaires internationaux.**



**ANGLAIS PROFESSIONNEL POUR LES IMPRESSIONS INTERNATIONALES**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour traiter les commandes, comprendre les cahiers des charges techniques et échanger avec des clients ou fournisseurs internationaux.



**ESPAGNOL POUR LA RELATION FOURNISSEUR/CLIENT**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour faciliter les échanges avec des clients hispanophones ou sous-traitants.



**PORTUGAIS POUR LES ÉCHANGES TECHNIQUES ET COMMERCIAUX**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour gérer les demandes de partenaires lusophones et assurer un suivi de production clair.



**ITALIEN POUR LES PARTENAIRES DU SECTEUR GRAPHIQUE**

**Objectif :**Parler italien pour collaborer sur des projets graphiques avec des clients ou imprimeurs italiens.



**ALLEMAND POUR LA GESTION DE PROJETS D'EXPORTATION**

**Objectif :** Employer l'allemand pour comprendre les spécifications techniques, échanger sur les délais et assurer un service fluide avec des interlocuteurs germanophones.



**CHINOIS POUR LA COMMUNICATION AVEC LES MARCHÉS ASIATIQUES**

**Objectif :**Utiliser le chinois pour répondre aux demandes de production, de packaging ou d'export vers le marché asiatique.



# FORMATION

# NÉGOCE DE L'AMEUBLEMENT

## COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences commerciales, techniques, logistiques et relationnelles dans la vente et la distribution de mobilier.**

| | |
|---|---|
| CONNAISSANCE DES MATÉRIAUX ET TYPOLOGIE DES MEUBLES | **Objectif** : Identifier les essences de bois, textiles, métaux et comprendre leurs usages. |
| TECHNIQUES DE VENTE EN MAGASIN ET EN B2B MOBILIER | **Objectif :** Adapter son argumentaire selon les besoins clients et le style de mobilier. |
| MERCHANDISING ET AMÉNAGEMENT D'ESPACE D'EXPOSITION | **Objectif :** Créer des zones attrayantes pour stimuler l'achat. |
| GESTION DES RÉCLAMATIONS ET SERVICE APRÈS-VENTE | **Objectif :** Apporter des réponses professionnelles aux insatisfactions clients. |
| ORGANISATION DE LA LIVRAISON ET MONTAGE DE MOBILIER | **Objectif :** Planifier et suivre la logistique jusqu'à la pose finale. |
| CRÉATION DE DEVIS, NÉGOCIATION ET CONCLUSION DE VENTES COMPLEXES | **Objectif :** Structurer une offre rentable, ajuster le tarif, conclure la vente. |
| TECHNIQUES DE FIDÉLISATION CLIENT DANS LE SECTEUR AMEUBLEMENT | **Objectif :** Mettre en place des outils et offres de suivi post-achat. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences commerciales, techniques, logistiques et relationnelles dans la vente et la distribution de mobilier.**

**RÉGLEMENTATION PRODUIT (SÉCURITÉ, NORMES CE, CONFORMITÉ)**

**Objectif :** Respecter les obligations légales sur les matériaux, labels et garanties.

**DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENSEIGNE D'AMEUBLEMENT**

**Objectif :** Élargir sa zone de chalandise et diversifier son offre.

**CONNAÎTRE LES TENDANCES DESIGN & DÉCORATION ACTUELLES**

**Objectif :** Anticiper les attentes clients et intégrer les nouveautés.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Améliorer la gestion commerciale, le suivi client, la présentation produit et la logistique.**

**LOGICIEL DE GESTION DE STOCKS ET COMMANDES (FASTMAG, EBP, SAGE)**

**Objectif :** Suivre l'inventaire, automatiser les réapprovisionnements.

**EXCEL POUR LA GESTION DES VENTES, MARGES ET PRÉVISIONNELS**

**Objectif :** Créer des tableaux d'analyse et des outils d'aide à la décision.

**WORD & POWERPOINT POUR LES FICHES PRODUITS ET PRÉSENTATIONS B2B**

**Objectif :** Gérer les contacts, relances et projets clients.

**CRM (ZOHO, HUBSPOT) POUR SUIVI CLIENT ET RELANCES COMMERCIALES**

**Objectif :** Gérer les contacts, relances et projets clients.

**OUTLOOK POUR COMMUNICATION AVEC FOURNISSEURS ET CLIENTS**

**Objectif :** Organiser les rendez-vous, commandes, relances et SAV.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Développer les compétences techniques en impression, préparation des fichiers, finition, maintenance des machines et relation client dans l'imprimerie traditionnelle ou numérique.**

| | |
|---|---|
| HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DANS LE MAGASIN ET ENTREPÔT | **Objectif :** Mettre en place les règles pour prévenir chutes, blessures, incidents. |
| FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) | **Objectif :** Identifier et réduire les risques liés aux postes logistiques et de vente. |
| FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) | **Objectif :** Intervenir rapidement en cas d'accident sur le lieu de travail. |
| GESTION RÉGLEMENTAIRE DES DÉCHETS ET EMBALLAGES | **Objectif :** Traiter les cartons, plastiques et matériaux dans le respect de l'environnement. |
| FORMATION SSI | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**Objectif général : Intégrer l'IA pour automatiser, conseiller et optimiser l'activité de négoce de mobilier.**

| | |
|---|---|
| **RECOMMANDATIONS DE PRODUITS PAR IA (UP-SELLING / CROSS-SELLING)** | **Objectif :** Proposer automatiquement des meubles ou accessoires complémentaires. |
| **ANALYSE PRÉDICTIVE DES TENDANCES DU MARCHÉ MOBILIER** | **Objectif :** Adapter l'offre aux styles et matières les plus recherchés. |
| **CRÉATION AUTOMATISÉE DE FICHES PRODUITS DESCRIPTIVES AVEC IA** | **Objectif :** Gagner du temps dans la rédaction des contenus e-commerce. |
| **IA POUR PRÉVISION DES VENTES ET GESTION DES STOCKS** | **Objectif :** Anticiper les ruptures, ajuster les niveaux de stock selon la demande. |
| **UTILISER L'IA POUR LA PERSONNALISATION DE L'EXPÉRIENCE CLIENT (CHATBOT, MAILS)** | **Objectif :** Proposer un accompagnement personnalisé en ligne ou en boutique. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Mener des négociations, ventes et collaborations avec des interlocuteurs étrangers.**
**Objectif commun : Comprendre les termes techniques, négocier efficacement et développer des relations durables.**



**ANGLAIS COMMERCIAL ET TECHNIQUE APPLIQUÉ À L'AMEUBLEMENT**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour conseiller des clients internationaux, présenter les matériaux et suivre les commandes.



**ESPAGNOL POUR ÉCHANGES FOURNISSEURS OU CLIENTÈLE SUD-EUROPÉENNE**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour accompagner la clientèle hispanophone dans le choix des meubles et les modalités de livraison.



**PORTUGAIS POUR NÉGOCIATION AVEC FOURNISSEURS BRÉSIL/PORTUGAL**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour traiter les échanges avec des fournisseurs ou partenaires lusophones.



**ITALIEN POUR LES PARTENARIATS DANS LE MOBILIER DESIGN**

**Objectif :**Parler italien pour valoriser les styles d'inspiration italienne et collaborer avec des designers ou fabricants.



**ALLEMAND POUR LES CLIENTS INDUSTRIELS OU PROJETS PUBLICS**

**Objectif :** Employer l'allemand pour informer les clients germanophones sur les caractéristiques techniques, garanties ou délais.



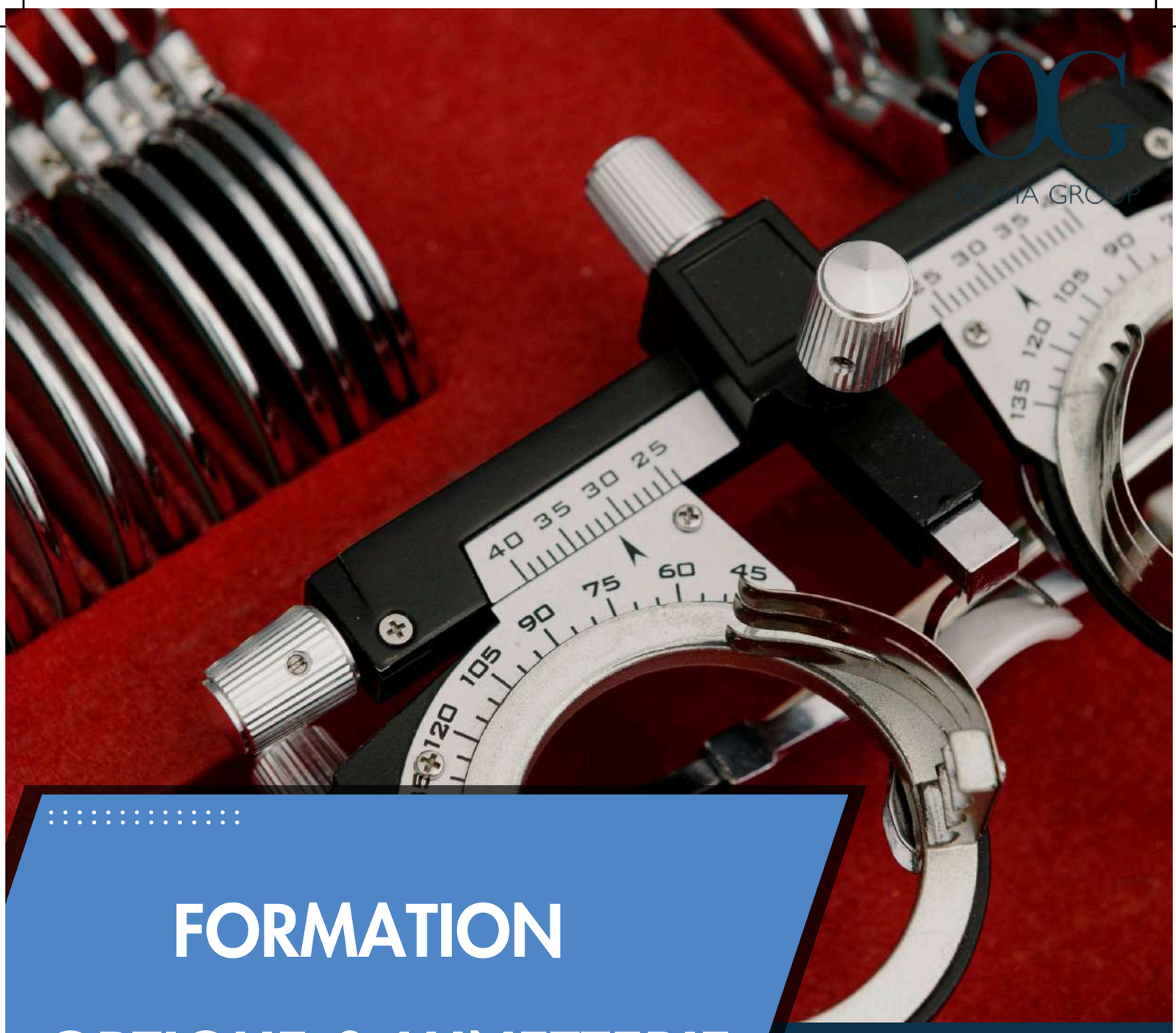
**CHINOIS POUR SOURCING FOURNISSEURS ET CLIENTÈLE TOURISTIQUE**

**Objectif :**Utiliser le chinois pour développer les ventes à l'export ou communiquer avec des fournisseurs asiatiques.



**JAPONAIS POUR LE MARCHÉ HAUT DE GAMME ET PRODUITS INSPIRÉS ZEN**

**Objectif :** Utiliser le japonais pour développer les ventes vers l'Asie, répondre aux attentes culturelles spécifiques et gérer les échanges commerciaux à l'international.



# FORMATION

# OPTIQUE & LUNETTERIE DE DÉTAIL

## COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Renforcer les compétences en conseil visuel, adaptation, gestion de la boutique et relation client dans le secteur de l'optique.**

| | |
|---|---|
| ANATOMIE DE L'ŒIL ET TROUBLES DE LA VISION | **Objectif** : Comprendre les principaux défauts visuels pour mieux conseiller. |
| LECTURE ET INTERPRÉTATION D'ORDONNANCES OPHTALMOLOGIQUES | **Objectif :** Savoir décrypter et transformer une prescription en solution optique. |
| CONSEIL EN MONTURES : MORPHOLOGIE, STYLE ET BESOINS CLIENTS | **Objectif :** Adapter la forme et le matériau de la monture au profil de chacun. |
| VERRES CORRECTEURS : TYPES, TRAITEMENTS, INNOVATIONS | **Objectif :** Comparer les verres unifocaux, progressifs, photochromiques, etc.. |
| MONTAGE DE LUNETTES EN ATELIER : TECHNIQUES DE BASE | **Objectif :** Assembler montures et verres selon les standards qualité. |
| AJUSTAGE ET RÉPARATION DE LUNETTES | **Objectif :** Offrir un service après-vente rapide et efficace. |
| CONTACTOLOGIE : SENSIBILISATION ET CONSEIL CLIENT | **Objectif :** Accompagner le porteur dans le choix et l'entretien des lentilles. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Renforcer les compétences en conseil visuel, adaptation, gestion de la boutique et relation client dans le secteur de l'optique.**

**PRISE DE MESURES : ÉCART PUPILLAIRE, HAUTEUR, GALBE, ETC.**

**Objectif :** Utiliser les instruments de prise de mesure avec précision.

**PRÉVENTION VISUELLE ET ÉDUCATION SANTÉ AUPRÈS DU CLIENT**

**Objectif :** Informer sur la fatigue visuelle, la lumière bleue et les bons réflexes.

**ORGANISATION DU POINT DE VENTE EN OPTIQUE**

**Objectif :** Gérer l'espace, le stock et les flux clients de manière optimale.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Professionnaliser la gestion administrative, les ventes, les stocks et la relation client.**

**LOGICIEL DE GESTION D'OPTIQUE (LUNILOG, OPTO+, VISUAL 2000)**

**Objectif :** Gérer les dossiers clients, les commandes et les prises en charge.

**EXCEL POUR LE SUIVI DES VENTES, DES REMISES MUTUELLES, ET DES STOCKS**

**Objectif :** Créer des tableaux de bord lisibles et performants.

**WORD & POWERPOINT POUR SUPPORTS PRODUITS, FORMATIONS OU VITRINES**

**Objectif :** Présenter vos offres de manière claire et attractive.

**CRM (ZOHO, HUBSPOT) POUR SUIVI CLIENT ET RELANCES**

**Objectif :** Automatiser les rappels de contrôle, renouvellement, offres personnalisées.

**OUTLOOK POUR LA RELATION FOURNISSEURS ET RENDEZ-VOUS CLIENTS**

**Objectif :** Organiser votre agenda pro et vos relances opticien/mutuelle.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Respecter la réglementation, garantir la sécurité, et maintenir des conditions de travail optimales.**

| | |
|---|---|
| RÉGLEMENTATION SANTÉ ET OPTIQUE (MUTUELLES, SÉCURITÉ SOCIALE) | **Objectif :** Comprendre le cadre légal de la délivrance et du remboursement.. |
| FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) | **Objectif :** Prévenir les troubles musculo-squelettiques, fatigue oculaire et erreurs humaines. |
| FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) | **Objectif :** Réagir efficacement en cas de malaise ou accident client/employé. |
| HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DANS UN ESPACE DE SANTÉ VISUELLE | **Objectif :** Désinfecter, entretenir, ranger et protéger vos équipements et espaces. |
| FORMATION SSI | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**Objectif général : Améliorer la performance commerciale, le conseil et l'analyse client grâce à l'IA.**

| | |
|---|---|
| **ESSAYAGE VIRTUEL DE LUNETTES PAR IA (EN LIGNE OU EN MAGASIN)** | **Objectif :** Offrir un service ludique et interactif pour attirer et rassurer. |
| **PERSONNALISATION DES RECOMMANDATIONS OPTIQUES AVEC IA** | **Objectif :** Analyser les habitudes d'achat pour mieux conseiller. |
| **OPTIMISATION DES STOCKS ET PRÉVISION DES VENTES VIA IA** | **Objectif :** Éviter les ruptures sur les références les plus demandées. |
| **AUTOMATISATION DE LA RELATION CLIENT (EMAILS, RAPPELS DE CONTRÔLE, DEVIS)** | **Objectif :** Gagner du temps tout en renforçant la fidélité. |
| **VEILLE PRODUITS ET TENDANCES OPTIQUES ASSISTÉE PAR IA** | **Objectif :** Se tenir informé des nouveautés verres, montures et matériaux. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Accompagner, conseiller et vendre auprès d'une clientèle étrangère.**
**Objectif commun : Rédiger un devis, présenter une offre, ajuster une monture dans la langue du client.**



## ANGLAIS PROFESSIONNEL EN BOUTIQUE D'OPTIQUE

**Objectif :** Communiquer en anglais pour conseiller les clients internationaux sur les montures, verres et services.



## ESPAGNOL POUR L'ACCUEIL ET LE CONSEIL

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour accueillir et accompagner la clientèle hispanophone dans le choix des produits.



## PORTUGAIS POUR CLIENTS D'ORIGINE LUSOPHONEL

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour gérer les échanges avec des fournisseurs ou clients lusophones.



## ITALIEN POUR ÉCHANGES B2B AVEC FABRICANTS OU CLIENTS

**Objectif :**Parler italien pour valoriser les collections italiennes et répondre aux attentes des clients.



## ALLEMAND POUR CLIENTS TRANSFRONTALIERS OU TOURISTES

**Objectif :** Employer l'allemand pour informer les clients germanophones sur les produits et services.



## CHINOIS POUR TOURISTES ET CLIENTS INTERNATIONAUX

**Objectif :**Utiliser le chinois pour répondre aux besoins spécifiques des clients asiatiques et faciliter les ventes à l'export.



## JAPONAIS CLIENTÈLE HAUT DE GAMME OU DESIGN TECHNIQUE

**Objectif :** Parler japonais pour développer les relations commerciales avec le marché japonais et accompagner la clientèle nippone.



# FORMATION

# HORLOGERIE BIJOUTERIE DE DÉTAIL

## COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Acquérir les compétences techniques et commerciales nécessaires à la vente, la réparation, la création et la gestion d'une bijouterie ou horlogerie.**

| | |
|---|---|
| **CONNAISSANCE DES PIERRES PRÉCIEUSES ET DES MÉTAUX** | **Objectif** : Identifier les gemmes, alliages et leurs propriétés pour mieux conseiller. |
| **TECHNIQUES DE VENTE EN BIJOUTERIE/ HORLOGERIE DE LUXE** | **Objectif :** Adopter une posture haut de gamme, argumenter avec raffinement. |
| **TECHNIQUES DE PRÉSENTATION ET VALORISATION DES BIJOUX ET MONTRES** | **Objectif :** Mettre en scène les produits pour stimuler l'achat. |
| **LECTURE ET ANALYSE DES CERTIFICATS GEMMOLOGIQUES** | **Objectif :** Savoir décrypter les certificats GIA, HRD, IGI, etc. |
| **RÉPARATIONS DE BIJOUX : SOUDURE, POLISSAGE, REDIMENSIONNEMENT** | **Objectif :** Apporter un service après-vente artisanal et précis. |
| **ENTRETIEN ET RÉPARATION DE MONTRES MÉCANIQUES ET QUARTZ** | **Objectif :** Remplacer les piles, nettoyer les mouvements, régler les bracelets. |
| **CRÉATION DE BIJOUX : INITIATION À LA JOAILLERIE** | **Objectif :** Fabriquer un bijou simple en atelier : sertissage, assemblage, design. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Acquérir les compétences techniques et commerciales nécessaires à la vente, la réparation, la création et la gestion d'une bijouterie ou horlogerie.**

**GRAVURE TRADITIONNELLE ET GRAVURE LASER**

**Objectif :** Offrir un service de personnalisation pour fidéliser la clientèle.

**GESTION D'UN STOCK DE HAUTE VALEUR**

**Objectif :** Suivre, sécuriser et valoriser les pièces précieuses de la boutique.

**PRÉPARATION À LA CERTIFICATION RJC (RESPONSIBLE JEWELLERY COUNCIL)**

**Objectif :** S'engager dans une démarche éthique et durable.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Faciliter la gestion des produits, des clients et de l'administratif avec des outils performants.**

cegid

LOGICIELS DE GESTION SPÉCIALISÉS BIJOUTERIE/HORLOGERIE (FASTMAG, POLARIS, CEGID)

**Objectif :** Gérer inventaire, étiquetage, encaissements et traçabilité.

EXCEL POUR SUIVI DES VENTES, MARGES ET ROTATIONS DE STOCK

**Objectif :** Piloter l'activité de la boutique avec des données fiables.

WORD & POWERPOINT POUR SUPPORTS D'AIDE À LA VENTE ET ARGUMENTAIRES VISUELS

**Objectif :** Créer des fiches produits et supports de formation.

Zoho CRM

CRM (ZOHO, SALESFORCE) POUR LE SUIVI CLIENTS ET SERVICES PERSONNALISÉS

**Objectif :** Fidéliser les clients par des relances anniversaires, SAV, offres exclusives.

OUTLOOK POUR GÉRER LES COMMANDES FOURNISSEURS ET RENDEZ-VOUS CLIENTS

**Objectif :** Structurer la communication et la planification commerciale.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Sécuriser l'environnement de travail et respecter les obligations légales liées à la vente de produits de valeur.**

| | |
|---|---|
| PRÉVENTION CONTRE LE VOL, ESCROQUERIE ET GESTION DES ASSURANCES | **Objectif :** Former le personnel aux risques spécifiques des commerces précieux. |
| HYGIÈNE, SÉCURITÉ ET GESTES PROFESSIONNELS EN ATELIER | **Objectif :** Travailler avec des équipements dangereux ou sensibles. |
| FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) | **Objectif :** Identifier et prévenir les risques liés à la posture, lumière ou outils fins. |
| FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) | **Objectif :** Réagir rapidement en cas de malaise ou blessure en atelier. |
| FORMATION SSI | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**Objectif général : Innover dans la relation client, la gestion de stock et la création grâce à l'IA.**

| | |
|---|---|
| **IA POUR PERSONNALISATION DE L'EXPÉRIENCE CLIENT (CHATBOT, MAIL AUTOMATION)** | **Objectif :** Créer des parcours sur mesure, automatiser les relances haut de gamme. |
| **RECOMMANDATION DE PRODUITS AVEC IA SELON LE STYLE ET L'HISTORIQUE CLIENT** | **Objectif :** Proposer montres ou bijoux complémentaires automatiquement. |
| **GÉNÉRATION DE DESCRIPTIFS PRODUIT OPTIMISÉS PAR IA** | **Objectif :** Rédiger des fiches produit captivantes et adaptées à chaque canal de vente. |
| **VEILLE CONCURRENTIELLE IA : TENDANCES BIJOUTERIE ET HORLOGERIE** | **Objectif :** Recevoir des alertes sur les innovations et les marques concurrentes. |
| **DESIGN DE BIJOUX ASSISTÉ PAR IA (CROQUIS, RENDU 3D, VARIANTES)** | **Objectif :** Imaginer des créations originales à partir d'un prompt ou d'une photo. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Conseiller, vendre et accompagner une clientèle étrangère dans l'univers du luxe.**
**Objectif commun : Réaliser une vente, présenter un produit ou gérer un service après-vente dans la langue du client.**



**ANGLAIS DU LUXE ET DE LA BIJOUTERIE/ HORLOGERIE**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour conseiller une clientèle internationale sur les montres et bijoux de luxe.



**ESPAGNOL COMMERCIAL POUR LES TOURISTES OU FOURNISSEURS INTERNATIONAUX**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour accueillir et fidéliser les clients hispanophones en boutique.



**PORTUGAIS POUR LES CLIENTS HAUT DE GAMME D'AMÉRIQUE DU SUD OU DU PORTUGAL**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour gérer les échanges avec des fournisseurs ou clients lusophones.



**ITALIEN POUR LA CULTURE DESIGN ET LA BIJOUTERIE ARTISANALE**

**Objectif :**Parler italien pour valoriser les créations italiennes et répondre aux attentes spécifiques des clients.



**ALLEMAND POUR LA VENTE DE MONTRES SUISSES ET CLIENTS EUROPÉENS**

**Objectif :** Employer l'allemand pour informer les clients germanophones sur les caractéristiques techniques et les services.



**CHINOIS POUR LE COMMERCE DE LUXE ET CLIENTÈLE TOURISTIQUE**

**Objectif :**Utiliser le chinois pour accompagner la clientèle asiatique et développer les ventes à l'export.



**JAPONAIS POUR LES CLIENTS EN QUÊTE DE PIÈCES RARES OU DE HAUTE PRÉCISION**

**Objectif :** Parler japonais pour faciliter les échanges avec des partenaires japonais et répondre à la clientèle nippone.



# FORMATION

# PROFESSIONS DE LA PHOTOGRAPHIE

## COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Maîtriser les compétences artistiques, techniques et commerciales indispensables pour exercer en tant que photographe professionnel, indépendant ou en studio.**

| | |
|---|---|
| BASES DE LA PHOTOGRAPHIE NUMÉRIQUE (RÉGLAGES, PRISE DE VUE) | **Objectif** : Savoir utiliser un appareil photo en mode manuel pour contrôler lumière et netteté. |
| PHOTOGRAPHIE DE PORTRAIT (STUDIO, EXTÉRIEUR, ÉCLAIRAGE) | **Objectif :** Mettre en valeur le sujet selon la lumière, l'angle et le fond. |
| PHOTOGRAPHIE DE PRODUIT (PACKSHOT, E-COMMERCE, OBJETS DE VALEUR) | **Objectif :** Réaliser des visuels commerciaux attractifs et techniquement propres. |
| PHOTOGRAPHIE ÉVÉNEMENTIELLE (MARIAGE, ENTREPRISE, SPECTACLES) | **Objectif :** Capturer les moments clés en s'adaptant aux contraintes du terrain. |
| REPORTAGE PHOTO : NARRATION VISUELLE ET ÉTHIQUE DU PHOTOJOURNALISME | **Objectif :** Construire un récit en images et gérer les contraintes de publication. |
| PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE ET D'ARCHITECTURE | **Objectif :** Valoriser les espaces avec gestion des lignes, de l'éclairage et du HDR. |
| PRISE DE VUE CULINAIRE ET STYLISME PHOTO | **Objectif :** Créer des compositions esthétiques pour les marques et la restauration. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Acquérir les compétences techniques et commerciales nécessaires à la vente, la réparation, la création et la gestion d'une bijouterie ou horlogerie.**

**PORTRAIT CORPORATE ET PHOTOGRAPHIE PROFESSIONNELLE**

**Objectif :** Réaliser des portraits adaptés aux réseaux pro, CV, presse.

**DIRECTION DE MODÈLES ET EXPRESSION ÉMOTIONNELLE**

**Objectif :** Créer une ambiance détendue, guider les poses et expressions.

**CRÉATION D'UN PORTFOLIO ET IDENTITÉ VISUELLE DE PHOTOGRAPHE**

**Objectif :** Structurer une offre cohérente et séduisante pour les prospects.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Maîtriser les outils de retouche, gestion de projet et communication pour valoriser son travail photographique.**

**ADOBE LIGHTROOM : TRI, RETOUCHE, EXPORTATION OPTIMISÉE**

**Objectif :** Gérer efficacement des séries d'images en post-production.

**ADOBE PHOTOSHOP POUR PHOTOGRAPHES (RETOUCHE, PHOTOMONTAGE)**

**Objectif :** Corriger, transformer et sublimer les images.

**CANVA PRO POUR CRÉER DES SUPPORTS DE COMMUNICATION VISUELLE**

**Objectif :** Présenter son travail sur des plaquettes, posts, book, etc.

**EXCEL POUR DEVIS, FACTURES ET SUIVI CLIENT**

**Objectif :** Automatiser les tâches administratives.

**OUTLOOK POUR GESTION DES RENDEZ-VOUS ET MAILS CLIENTS**

**Objectif :** Structurer sa communication professionnelle.

**POWERPOINT POUR CRÉER DES PORTFOLIOS NUMÉRIQUES OU PRÉSENTATIONS CLIENT**

**Objectif :** Présenter un book ou une série de visuels en RDV ou concours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Sécuriser son activité, prévenir les risques et assurer un cadre de travail conforme.**

| | |
|---|---|
| DROITS D'AUTEUR, DROIT À L'IMAGE, CESSION DE DROITS | **Objectif :** Sécuriser ses contrats et protéger ses œuvres. |
| HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DANS UN STUDIO PHOTO OU SUR SITE | **Objectif :** Prévenir les accidents et assurer la sécurité des clients et du matériel. |
| FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) | **Objectif :** Identifier les risques liés à la posture, éclairage, fatigue visuelle, déplacements. |
| FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) | **Objectif :** Être capable d'intervenir sur un shooting ou en déplacement pro. |
| FORMATION SSI | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**Objectif général : Booster sa productivité, sa créativité et ses services grâce à des outils d'intelligence artificielle.**

| | |
|---|---|
| **GÉNÉRATION D'IMAGES AVEC IA (DALL·E, MIDJOURNEY, FIREFLY)** | **Objectif :** Créer des visuels créatifs ou décoratifs à intégrer dans ses projets. |
| **RETOUCHE PHOTO AUTOMATISÉE PAR IA (LUMINAR AI, PHOTOSHOP IA)** | **Objectif :** Gagner du temps sur les ajustements simples ou effets complexes. |
| **TRI ET CLASSEMENT AUTOMATIQUE DE PHOTOS AVEC IA** | **Objectif :** Trier ses images selon la netteté, le sujet, les émotions. |
| **CRÉATION DE FONDS DE STUDIO VIRTUELS IA** | **Objectif :** Offrir une diversité de décors sans investissement matériel. |
| **GÉNÉRATION DE CONTENU MARKETING (TEXTES, DESCRIPTIONS, POSTS)** | **Objectif :** Accompagner ses photos de contenus engageants. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Élargir sa clientèle, collaborer avec des artistes ou agences à l'international.**
**Objectif commun : Mener une session, échanger par mail, comprendre les attentes clients.**



## ANGLAIS PROFESSIONNEL POUR PHOTOGRAPHES

**Objectif :** Communiquer en anglais pour échanger avec des clients internationaux, comprendre les briefs et présenter les portfolios.



## ESPAGNOL POUR LA PHOTOGRAPHIE ÉVÉNEMENTIELLE ET SOCIALE

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour accompagner une clientèle hispanophone lors de séances photo ou événements.



## PORTUGAIS POUR TRAVAIL AVEC AGENCES DE MODE OU TOURISME

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour gérer les collaborations avec des partenaires lusophones et clients spécifiques.



## ITALIEN POUR PROJETS ARTISTIQUES, DESIGN ET PATRIMOINE

**Objectif :**Parler italien pour travailler avec des agences ou clients italiens sur des projets créatifs.



## ALLEMAND POUR PHOTOGRAPHIE D'ENTREPRISE ET SALONS PRO

**Objectif :** Employer l'allemand pour collaborer avec des clients germanophones et comprendre leurs besoins.



## CHINOIS POUR PHOTOGRAPHIE DE LUXE OU ARTISTIQUE EN ASIE

**Objectif :**Utiliser le chinois pour développer des opportunités avec des clients asiatiques et adapter les services à leurs attentes.



## JAPONAIS POUR COLLABORATIONS CRÉATIVES OU EXPOSITIONS

**Objectif :** Parler japonais pour répondre aux attentes spécifiques des clients nippons et travailler sur des projets au Japon ou avec des partenaires japonais.



# FORMATION

# SERVICES DE L'AUTOMOBILE

# COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences techniques, commerciales et réglementaires dans l'entretien, la réparation, la vente et les services liés à l'automobile.**

**RÉCEPTION ATELIER ET ACCUEIL CLIENT TECHNIQUE**

**Objectif** : Prendre en charge efficacement le client et son véhicule.

**PRÉPARATION À LA VENTE DE VÉHICULES D'OCCASION (VO)**

**Objectif :** Vérifier, remettre en état et valoriser les VO en point de vente.

**GESTION D'UN ATELIER OU CENTRE AUTO**

**Objectif :** Piloter l'activité, les ressources humaines et le suivi qualité.

**RÉGLEMENTATION SÉCURITÉ ET ENVIRONNEMENT DANS LES GARAGES**

**Objectif :** Appliquer les normes en matière de déchets, produits toxiques, équipements.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Professionnaliser la gestion de l'activité automobile via des outils informatiques performants.**

**LOGICIELS DE DIAGNOSTIC AUTOMOBILE (TEXA, BOSCH, DELPHI)**

**Objectif :** Utiliser les outils multimarques pour l'entretien et le dépannage.

**LOGICIELS DMS (DEALER MANAGEMENT SYSTEM) ET FACTURATION (ADMS, I'CAR, EBP AUTO)**

**Objectif :** Gérer les rendez-vous, devis, factures et suivi atelier.

**EXCEL POUR LES PRÉVISIONNELS D'ACTIVITÉ, COMMANDES ET MARGES**

**Objectif :** Suivre l'activité de l'atelier et optimiser les indicateurs.

**CRM (ZOHO, SALESFORCE) POUR LA GESTION CLIENT ET RELANCES ATELIER/VENTE**

**Objectif :** Fidéliser la clientèle et automatiser les relances..

**WORD ET POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION D'OFFRES COMMERCIALES OU FORMATIONS**

**Objectif :** Créer des supports pour les vendeurs ou clients B2B.

**OUTLOOK POUR LA PLANIFICATION DES INTERVENTIONS ET SUIVI CLIENT**

**Objectif :** Créer des supports pour les vendeurs ou clients B2B.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Respecter les obligations légales en matière de sécurité, d'hygiène et de prévention dans le secteur automobile.**

| | |
|---|---|
| **HABILITATION ÉLECTRIQUE B0L, B2XL POUR VÉHICULES ÉLECTRIQUES/ HYBRIDES** | **Objectif :** Intervenir en sécurité sur les systèmes haute tension. |
| **FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS)** | **Objectif :** Identifier et prévenir les risques physiques, chimiques et logistiques. |
| **FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL)** | **Objectif :** Réagir efficacement en cas d'accident sur le lieu de travail. |
| **GESTION DES DÉCHETS ET PRODUITS DANGEREUX EN ATELIER** | **Objectif :** Appliquer les règles environnementales en matière de traitement. |
| **FORMATION SSI** | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**Objectif général : Intégrer l'IA dans l'atelier, la relation client et la gestion des stocks pour améliorer les performances.**

| | |
|---|---|
| **UTILISATION DE L'IA POUR LE DIAGNOSTIC PRÉDICTIF DES PANNES** | **Objectif :** Anticiper les dysfonctionnements grâce à l'analyse des données véhicules |
| **IA POUR LA GESTION DE L'INVENTAIRE ET COMMANDES PIÈCES DÉTACHÉES** | **Objectif :** Réduire les délais d'attente et optimiser les stocks. |
| **GÉNÉRATION AUTOMATIQUE DE DEVIS AVEC IA** | **Objectif :** Gagner du temps et homogénéiser les propositions commerciales. |
| **ANALYSE COMPORTEMENTALE CLIENT POUR OFFRES PERSONNALISÉES (IA + CRM)** | **Objectif :** Proposer des révisions ou produits adaptés à l'usage réel du client. |
| **IA POUR LA SURVEILLANCE EN TEMPS RÉEL DES VÉHICULES CONNECTÉS** | **Objectif :** Offrir un service de maintenance prédictive à distance. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Mieux communiquer avec une clientèle diversifiée et des interlocuteurs internationaux.**
**Objectif commun : Accueillir, conseiller, présenter un devis ou expliquer une intervention dans la langue cible.**



**ANGLAIS TECHNIQUE POUR LA MÉCANIQUE ET LA RÉCEPTION ATELIER**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour présenter les véhicules, expliquer les services et négocier avec des clients ou partenaires internationaux.



**ESPAGNOL POUR LA RELATION COMMERCIALE OU ATELIER**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour accueillir les clients hispanophones et les accompagner tout au long du processus de vente ou de réparation.



**PORTUGAIS POUR LA RÉCEPTION CLIENT OU FOURNISSEURS INTERNATIONAUX**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour échanger avec des fournisseurs, sous-traitants ou clients lusophones.



**ITALIEN POUR LES RELATIONS AVEC FOURNISSEURS OU CONSTRUCTEURS**

**Objectif :**Parler italien pour collaborer avec des partenaires ou marques italiennes et conseiller les clients italiens.



**ALLEMAND POUR DIALOGUE AVEC ÉQUIPEMENTIERS OU CLIENTS**

**Objectif :** Employer l'allemand pour informer les clients germanophones sur les caractéristiques techniques, garanties et options de financement.




OLIMA GROUP

# FORMATION

# PHARMACIE

# COMMERCES

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Renforcer les compétences techniques, scientifiques, relationnelles et commerciales au sein d'une pharmacie d'officine.**

| | |
|---|---|
| PHARMACOLOGIE APPLIQUÉE À L'OFFICINE | **Objectif** : Comprendre les classes thérapeutiques pour mieux conseiller les clients. |
| CONSEIL EN AUTOMÉDICATION | **Objectif :** Identifier les besoins du patient et recommander un produit adapté. |
| CONSEIL EN PRODUITS DE PARAPHARMACIE (DERMOCOSMÉTIQUE, NUTRITION, ETC.) | **Objectif :** Apporter une expertise sur les soins complémentaires. |
| GESTION DES ORDONNANCES ET DÉLIVRANCE SÉCURISÉE | **Objectif :** Respecter les règles de dispensation et éviter les interactions. |
| ACCUEIL ET ÉCOUTE ACTIVE EN OFFICINE | **Objectif :** Créer une relation de confiance avec chaque client. |
| GESTION DES RUPTURES ET DES GÉNÉRIQUES | **Objectif :** Trouver les alternatives les plus appropriées. |
| VENTE CROISÉE ET CONSEILS ASSOCIÉS À LA DÉLIVRANCE | **Objectif :** Proposer un accompagnement global autour du traitement. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Maîtriser les compétences artistiques, techniques et commerciales indispensables pour exercer en tant que photographe professionnel, indépendant ou en studio.**

**SUIVI DES PATIENTS CHRONIQUES (DIABÈTE, HTA, ETC.)**

**Objectif :** Comprendre les pathologies pour mieux les accompagner.

**VACCINATION ET NOUVEAUX ACTES PHARMACEUTIQUES**

**Objectif :** Intégrer les nouvelles missions dans la pratique.

**ORGANISATION ET GESTION DE L'ESPACE DE VENTE**

**Objectif :** Aménager l'officine pour faciliter le parcours client.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Maîtriser les outils numériques pour gérer l'activité officinale et la relation patient.**

**LOGICIEL DE GESTION OFFICINALE (LGPI, WINPHARMA, SMART RX)**

**Objectif :** Gérer les ordonnances, stocks, tiers payant et dossiers patients.

**EXCEL POUR LA GESTION DES STOCKS, MARGES ET STATISTIQUES DE VENTE**

**Objectif :** Analyser l'activité pour optimiser la rentabilité.

**WORD ET POWERPOINT POUR LA CRÉATION DE SUPPORTS D'INFORMATION PATIENT**

**Objectif :** Rédiger des documents clairs et illustrés.

**CRM POUR LE SUIVI PATIENT ET LES ALERTES DE RENOUVELLEMENT**

**Objectif :** Mettre en place un accompagnement régulier et personnalisé.

**OUTLOOK POUR LA COMMUNICATION AVEC LES FOURNISSEURS ET LA GESTION D'ÉQUIPE**

**Objectif :** Structurer les échanges et l'organisation.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Répondre aux exigences légales liées à l'activité pharmaceutique et à la santé publique.**

| | |
|---|---|
| **RÉGLEMENTATION DE LA DÉLIVRANCE ET DROIT PHARMACEUTIQUE** | **Objectif :** Appliquer les bonnes pratiques de dispensation et de confidentialité. |
| **FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS)** | **Objectif :** Prévenir les TMS, stress et risques liés aux produits chimiques. |
| **FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL)** | **Objectif :** Intervenir efficacement en cas de malaise en officine. |
| **GESTION DES MÉDICAMENTS PÉRIMÉS ET DÉCHETS PHARMACEUTIQUES (CYCLAMED, DASRI)** | **Objectif :** Appliquer les procédures d'élimination réglementaires. |
| **FORMATION SSI** | **Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).<br>Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.<br>Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).<br>Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.<br>Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**Objectif général : Exploiter les outils d'IA pour optimiser la gestion de l'officine, la relation client et le conseil.**

| | |
|---|---|
| **IA POUR L'ANALYSE DES VENTES ET GESTION AUTOMATISÉE DU STOCK** | **Objectif :** Anticiper les commandes et éviter les ruptures. |
| **CONSEIL AUTOMATISÉ ET CHATBOT SANTÉ POUR LE SITE OU VITRINE DIGITALE** | **Objectif :** Apporter des conseils 24/7 en ligne. |
| **PERSONNALISATION DU CONSEIL PRODUIT PAR IA (RECOMMANDATION CROISÉE)** | **Objectif :** Proposer des produits adaptés aux besoins du patient. |
| **RÉDACTION AUTOMATIQUE DE FICHES PRODUITS OU PROTOCOLES PATIENT AVEC IA** | **Objectif :** Gagner du temps et enrichir l'information délivrée. |
| **VEILLE PHARMACEUTIQUE AUTOMATISÉE (NOUVEAUX PRODUITS, ALERTES SANITAIRES)** | **Objectif :** Être informé en temps réel des évolutions du secteur. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Mieux accompagner une clientèle étrangère et multiculturelle.**
**Objectif commun : Guider, rassurer et conseiller dans la langue du client.**



**ANGLAIS MÉDICAL ET DE COMPTOIR POUR LA PHARMACIE**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour conseiller les patients internationaux sur les médicaments, posologies et contre-indications.



**ESPAGNOL DE LA SANTÉ POUR L'OFFICINE**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour accompagner la clientèle hispanophone dans l'achat de médicaments ou de produits de santé.



**PORTUGAIS POUR LE CONSEIL PHARMACEUTIQUE COURANT**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour répondre efficacement aux demandes des patients lusophones et assurer un bon suivi.



**ITALIEN POUR L'ACCUEIL TOURISTIQUE OU TRANSFRONTALIER**

**Objectif :**Parler italien pour expliquer les traitements et informer les clients italiens sur les bons usages des produits.



**ALLEMAND POUR LA VENTE DE PRODUITS SANTÉ OU PARAPHARMACIE**

**Objectif :** Employer l'allemand pour accueillir les patients germanophones et fournir des explications claires sur les ordonnances.



**CHINOIS POUR LES ÉCHANGES SUR COMPLÉMENTS, DERMO OU PRODUITS NATURELS**

**Objectif :**Utiliser le chinois pour répondre aux besoins d'une clientèle asiatique, notamment en zone touristique ou urbaine.



**JAPONAIS POUR CLIENTÈLE COSMÉTIQUE OU TOURISTIQUE**

**Objectif :** Parler japonais pour accompagner les clients nippons et développer une relation de confiance dans un contexte pharmaceutique sensible.




# FORMATION

# PUBLICITÉ

# INGÉNIERIE & CONSEILS

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en stratégie, création et diffusion de campagnes publicitaires.**

## Stratégie et gestion de la publicité

**STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET POSITIONNEMENT DE MARQUE**

**Objectif** : Construire une identité de marque forte et cohérente.
Définir une stratégie de communication efficace
Identifier et cibler le bon public
Élaborer un message publicitaire impactant

**PLANIFICATION ET GESTION D'UNE CAMPAGNE PUBLICITAIRE**

**Objectif :** Structurer et gérer une campagne de A à Z.
Planifier les actions publicitaires et définir un budget
Sélectionner les canaux de diffusion les plus pertinents
Analyser les résultats et optimiser les performances

**MARKETING D'INFLUENCE ET COLLABORATIONS AVEC DES CRÉATEURS DE CONTENU**

**Objectif :** Exploiter le pouvoir des influenceurs pour promouvoir une marque.
Sélectionner les influenceurs adaptés à l'image de marque
Négocier et gérer les partenariats
Suivre et mesurer l'impact des campagnes d'influence

**PUBLICITÉ RESPONSABLE ET ÉTHIQUE**

**Objectif :** Concevoir des campagnes respectueuses des consommateurs et de l'environnement.
Appliquer les principes de la publicité éthique
Intégrer des valeurs RSE dans les stratégies publicitaires
Prévenir la désinformation et le greenwashing

## Création et production publicitaire

**RÉDACTION PUBLICITAIRE ET STORYTELLING DE MARQUE**

**Objectif :** Maîtriser l'art de la persuasion à travers les mots.
Rédiger des slogans et accroches percutantes
Structurer un message publicitaire clair et convaincant
Utiliser le storytelling pour capter l'attention

**CRÉATION GRAPHIQUE ET CONCEPTION VISUELLE POUR LA PUBLICITÉ**

**Objectif :** Concevoir des visuels attractifs pour les campagnes publicitaires.
Travailler sur la composition et l'identité visuelle
Créer des affiches, bannières et supports publicitaires numériques
Assurer la cohérence graphique avec la marque

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en stratégie, création et diffusion de campagnes publicitaires.**

## Création et production publicitaire

### PRODUCTION ET MONTAGE VIDÉO PUBLICITAIRE

**Objectif :** Exploiter les formats publicitaires propres aux plateformes sociales.
Comprendre les spécificités des publicités sur Facebook, Instagram, TikTok, etc.
Créer des visuels et vidéos adaptés à chaque réseau
Utiliser les outils d'analyse pour optimiser les performances

### PUBLICITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ET FORMATS DIGITAUX

**Objectif :** Exploiter les formats publicitaires propres aux plateformes sociales.
Comprendre les spécificités des publicités sur Facebook, Instagram, TikTok, etc.
Créer des visuels et vidéos adaptés à chaque réseau
Utiliser les outils d'analyse pour optimiser les performances

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Former aux outils numériques pour la création, la gestion et l'analyse des campagnes publicitaires.**

## Graphisme et conception visuelle (PAO – Publication Assistée par Ordinateur)

### ADOBE PHOTOSHOP ET ILLUSTRATOR : RETOUCHE ET CRÉATION DE VISUELS PUBLICITAIRES

**Objectif** : Concevoir des supports publicitaires percutants.
Retoucher et améliorer des images pour la publicité
Créer des affiches, bannières et visuels digitaux

### ADOBE INDESIGN : MISE EN PAGE ET CONCEPTION GRAPHIQUE POUR LA PUBLICITÉ

**Objectif :** Réaliser des supports imprimés et numériques avec une mise en page professionnelle.
Créer des brochures, magazines et catalogues publicitaires
Optimiser les formats et résolutions pour l'impression

### CORELDRAW : CONCEPTION VECTORIELLE POUR SUPPORTS PUBLICITAIRES

**Objectif :** Maîtriser un outil alternatif à Adobe Illustrator pour la création graphique.
Réaliser des logos, flyers et éléments de branding
Travailler avec des images vectorielles pour des impressions haute qualité

## Vidéo, animation et motion design

### ADOBE PREMIERE PRO ET AFTER EFFECTS : PRODUCTION ET ANIMATION DE PUBLICITÉS VIDÉO

**Objectif :** Créer des spots publicitaires et animations dynamiques.
Monter des vidéos promotionnelles et publicitaires
Animer des éléments graphiques pour capter l'attention

### BLENDER ET CINEMA 4D : MODÉLISATION ET ANIMATION 3D POUR LA PUBLICITÉ

**Objectif :** Intégrer des éléments 3D et des animations dans les campagnes.
Créer des animations produit et effets spéciaux
Optimiser les rendus pour le web et la télévision

## Conception et modélisation en DAO (Dessin Assisté par Ordinateur)

### SKETCHUP : CRÉATION D'ESPACES PUBLICITAIRES EN 3D

**Objectif :** Concevoir des stands et espaces publicitaires en trois dimensions.
Modéliser des structures de PLV (Publicité sur le Lieu de Vente)
Visualiser l'aménagement d'espaces commerciaux

### AUTOCAD : DESIGN ET MISE EN PAGE D'ÉLÉMENTS PUBLICITAIRES

**Objectif :** Travailler sur des plans techniques pour la publicité.
Réaliser des supports de communication en volume
Appliquer les normes de DAO pour la conception graphique

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Former aux outils numériques pour la création, la gestion et l'analyse des campagnes publicitaires.**

## Gestion et analyse des campagnes publicitaires digitales

### GOOGLE ADS ET PUBLICITÉ SUR LES MOTEURS DE RECHERCHE

**Objectif :** Gérer et optimiser des campagnes publicitaires sur Google.
Configurer des annonces performantes
Analyser les résultats et optimiser le budget

### META ADS (FACEBOOK, INSTAGRAM) : CRÉATION ET OPTIMISATION DE CAMPAGNES

**Objectif :** Toucher un public ciblé grâce aux publicités sociales.
Paramétrer des campagnes Facebook et Instagram Ads
Cibler efficacement les audiences et analyser les performance

### GOOGLE ANALYTICS ET SUIVI DES PERFORMANCES PUBLICITAIRES

**Objectif :** Analyser et optimiser l'impact des campagnes digitales.
Configurer des tableaux de bord de suivi
Interpréter les métriques de conversion et d'engagement

### CRM ET AUTOMATISATION MARKETING (HUBSPOT, SALESFORCE, MAILCHIMP)

**Objectif :** Gérer les prospects et optimiser les conversions. Automatiser les campagnes publicitaires par email
Segmenter les audiences et personnaliser les interactions

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Respecter les obligations légales et éthiques dans le domaine de la publicité.**

**DROIT DE LA PUBLICITÉ ET RESPECT DES MENTIONS LÉGALES**

**Objectif :** Connaître les règles juridiques encadrant la publicité.
Comprendre les obligations en matière de publicité mensongère
Respecter les mentions légales et les normes déontologiques

**GESTION DES DROITS D'AUTEUR ET LICENCES D'UTILISATION**

**Objectif :** Utiliser des contenus en toute légalité.
Différencier les licences d'utilisation (libre de droits, Creative Commons…)
Protéger ses créations publicitaires contre le plagiat

**RGPD ET PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES EN PUBLICITÉ DIGITALE**

**Objectif :** Appliquer les réglementations sur la collecte et l'utilisation des données.
Mettre en place des campagnes conformes au RGPD
Sécuriser les données des clients et prospects

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES ÉQUIPES PUBLICITAIRES**

**Objectif :** Réagir efficacement en cas d'urgence en entreprise.
Identifier et prévenir les risques professionnels
Appliquer les gestes de premiers secours

**FORMATION SSI POUR LES ÉQUIPES PUBLICITAIRES**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

| | |
|---|---|
| **INTRODUCTION À L'IA POUR LES PROFESSIONNELS DE LA PUBLICITÉ** | **Objectif :** Comprendre les fondamentaux de l'IA et ses applications dans la publicité.<br>Identifier les outils IA disruptifs pour la création, la planification média, l'analyse et l'automatisation.<br>Poser les bases d'une intégration stratégique de l'IA dans les workflows des agences. |
| **CRÉATION DE CONCEPTS PUBLICITAIRES AVEC L'IA (CHATGPT, NOTION AI...)** | **Objectif :** Générer des idées de campagnes, slogans, naming et accroches.<br>Utiliser l'IA pour enrichir les brainstorming, affiner les messages et décliner les angles de communication.<br>Optimiser la rapidité de production de contenus créatifs. |
| **CRÉATION VISUELLE & MOODBOARDS IA (MIDJOURNEY, FIREFLY, DALL·E, LEONARDO)** | **Objectif :** Créer des visuels publicitaires originaux à partir de prompts.<br>Générer des moodboards, storyboards ou déclinaisons de visuels pour print, social media, DOOH.<br>Adapter les visuels aux cibles, canaux et univers de marque. |
| **CAMPAGNES SOCIAL MEDIA ASSISTÉES PAR IA** | **Objectif :** Générer des idées de posts, stories, reels, carrousels adaptés aux tendances du moment.<br>Planifier les publications automatiquement avec des outils d'IA.<br>Automatiser les réponses et commentaires avec des agents conversationnels. |
| **COPYWRITING ET STORYTELLING IA** | **Objectif :** Rédiger des textes publicitaires impactants avec ChatGPT et autres IA de copywriting.<br>Adapter le ton, la structure et la longueur à chaque canal (emailing, landing page, réseaux sociaux...).<br>Améliorer la conversion par l'A/B testing assisté par IA. |
| **VIDÉO MARKETING & PUBLICITAIRE AVEC L'IA (RUNWAY, PICTORY, SYNTHESIA)** | **Objectif :** Créer des vidéos produits, témoignages, tutoriels ou formats viraux avec IA.<br>Générer des doublages, sous-titres et voix-off automatiquement.<br>Réaliser des déclinaisons multilingues rapidement. |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**PUBLICITÉ PROGRAMMATIQUE & IA : MIEUX CIBLER ET AUTOMATISER**

**Objectif :** Comprendre comment l'IA optimise le ciblage, les enchères et le ROI en publicité digitale.
Apprendre à lire les insights fournis par les algorithmes.
Utiliser des outils IA pour créer des campagnes ultra-personnalisées.

**ANALYSE DE PERFORMANCE MARKETING AVEC L'IA**

**Objectif :** Automatiser la lecture des résultats d'une campagne (KPI, ROAS, CPA, etc.).
Utiliser des dashboards IA pour anticiper les tendances.
Générer automatiquement des rapports pour les clients.
.

**CRÉATION D'AVATARS ET INFLUENCEURS VIRTUELS**

**Objectif :** Créer des ambassadeurs de marque 100% virtuels.
Maîtriser les outils de modélisation, animation et voix IA.
Comprendre les usages stratégiques et les limites juridiques de ces personnages.

**ÉTHIQUE, DROIT ET IA DANS LA PUBLICITÉ**

**Objectif :** Connaître les enjeux légaux liés à la création IA (droits d'auteur, propriété des visuels, fake news…).
Intégrer l'IA dans une stratégie RSE responsable.
Préparer son agence à l'arrivée de l'IA régulée.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Faciliter la communication internationale dans le secteur de la publicité.**



## ANGLAIS MÉDICAL ET DE COMPTOIR POUR LA PHARMACIE

**Objectif :** Travailler avec des clients et partenaires internationaux.
Rédiger et traduire des campagnes publicitaires en anglais
Comprendre le vocabulaire marketing et publicitaire



## ESPAGNOL POUR LA COMMUNICATION ET LA PUBLICITÉ INTERNATIONALE

**Objectif :** Développer des campagnes adaptées au marché hispanophone.
Maîtriser les termes clés du secteur publicitaire en espagnol
Adapter son message aux différentes cultures



## FRANÇAIS POUR LES PROFESSIONNELS ÉTRANGERS DU MARKETING ET DE LA PUBLICITÉ

**Objectif :** Faciliter l'intégration dans une agence publicitaire francophone




# FORMATION

# CINÉMA & AUDIOVISUEL

# INGÉNIERIE & CONSEILS

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Obectif général : Développer les compétences techniques et artistiques des professionnels du cinéma et de l'audiovisuel.**

## Techniques de tournage et prise de vue

### OPÉRATEUR DE PRISE DE VUE ET CADRAGE

**Objectif** : Maîtriser les techniques de prise de vue et les mouvements de caméra.
Choisir les objectifs et les focales adaptés
Utiliser les équipements de stabilisation (Steadicam, Gimbal)

### GESTION DE LA LUMIÈRE ET DE L'ÉCLAIRAGE CINÉMATOGRAPHIQUE

**Objectif :** Créer des ambiances visuelles adaptées à chaque projet.
Manipuler les sources lumineuses et comprendre les contrastes
Adapter l'éclairage aux conditions de tournage

### PRISE DE SON ET MIXAGE AUDIO SUR PLATEAU

**Objectif :** Capturer un son de haute qualité en conditions de tournage.
Positionner et manipuler les microphones selon les besoins
Travailler en collaboration avec l'équipe son et le mixage

## Post-production et effets visuels

### MONTAGE VIDÉO ET STORYTELLING VISUEL

**Objectif :** Organiser et structurer un montage narratif fluide.
Apprendre les bases du montage cinématographique
Structurer un film avec les bons raccords et rythmes

### EFFETS SPÉCIAUX NUMÉRIQUES (VFX)

**Objectif :** Intégrer des effets visuels réalistes en post-production.
Utiliser des logiciels de compositing et d'effets 3D
Intégrer des effets spéciaux (incrustation fond vert, explosion, etc.)

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Former aux outils numériques essentiels pour la création et la post-production audiovisuelle..**

## Montage et post-production

### ADOBE PREMIERE PRO : MONTAGE VIDÉO PROFESSIONNEL

**Objectif** : Maîtriser le workflow complet de montage.
Organiser les rushs et optimiser l'étalonnage
Ajouter des transitions et effets

### DAVINCI RESOLVE : COLORIMÉTRIE ET ÉTALONNAGE

**Objectif :** Ajuster les couleurs et donner un style unique à l'image.
Corriger les défauts d'image et harmoniser les plans
Créer des looks cinématographiques avec les LUTs

## Effets spéciaux et animation

### AFTER EFFECTS : MOTION DESIGN ET VFX

**Objectif :** Intégrer des animations et effets spéciaux.
Appliquer des effets visuels complexes
Réaliser des incrustations et animations graphiques

### BLENDER & CINEMA 4D : 3D ET MODÉLISATION POUR LE CINÉMA

**Objectif :** Créer des environnements et objets en 3D pour les films. Modéliser et animer des objets 3D
Appliquer des textures et rendus réalistes

## Son et audio

### PRO TOOLS : MIXAGE ET DESIGN SONORE

**Objectif :** Produire et mixer des bandes-son professionnelles.
Travailler sur la spatialisation du son
Synchroniser les effets sonores avec l'image

### CUBASE & ABLETON LIVE : MUSIQUE DE FILM ET SOUND DESIGN

**Objectif :** Composer et intégrer des musiques de film.
Créer des ambiances sonores adaptées à la narration
Mixer et optimiser le rendu audio

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Connaître et appliquer les obligations légales en production audiovisuelle.**

## NORMES DE SÉCURITÉ ET PRÉVENTION DES RISQUES SUR LES TOURNAGES

**Objectif :** Assurer un environnement de travail sécurisé sur les plateaux.
Appliquer les règles de prévention des accidents
Manipuler le matériel en toute sécurité

## RÉGLEMENTATION DE L'EXPLOITATION ET DE LA DIFFUSION D'ŒUVRES AUDIOVISUELLES

**Objectif :** Comprendre les cadres juridiques de diffusion.
Connaître les droits TV, cinéma et streaming
Gérer les autorisations et droits musicaux

## FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) ADAPTÉE AUX TOURNAGES

**Objectif :** Acquérir les réflexes de premiers secours sur un plateau de tournage.
Identifier les risques d'accident sur un tournage
Réagir efficacement en cas d'accident ou d'urgence médicale

## HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR TECHNICIENS DU SPECTACLE ET AUDIOVISUEL

**Objectif :** Travailler en sécurité avec des équipements électriques.
Manipuler et installer des dispositifs électriques en respectant la réglementation
Prévenir les risques liés aux installations électriques en studio et en extérieur

## FORMATION SSI ADAPTÉE AUX TOURNAGES

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

| | |
|---|---|
| **INTRODUCTION À L'IA POUR LES PROFESSIONNELS DU CINÉMA** | **Objectif :** Comprendre les fondamentaux de l'IA et ses enjeux dans le secteur audiovisuel.<br>Identifier les domaines du cinéma impactés par l'IA (écriture, production, post-prod, distribution).<br>Explorer les outils actuels intégrant de l'IA (ChatGPT, Runway, D-ID, etc.). |
| **ÉCRITURE DE SCÉNARIOS AVEC L'IA GÉNÉRATIVE** | **Objectif :** Apprendre à utiliser des outils d'IA (ChatGPT, Sudowrite…) pour coécrire un scénario.<br>Structurer des arcs narratifs et créer des dialogues avec assistance IA.<br>Gérer les contraintes créatives : garder sa patte artistique tout en collaborant avec l'IA. |
| **CRÉATION VISUELLE & STORYBOARDING AVEC L'IA (MIDJOURNEY / LEONARDO / DALL·E)** | **Objectif :** Créer des moodboards, décors, personnages et styles visuels rapidement.<br>Maîtriser les prompts pour obtenir des visuels cohérents avec une vision artistique.<br>Intégrer l'IA dans la phase de préproduction. |
| **PRODUCTION & RÉALISATION ASSISTÉE PAR L'IA** | **Objectif :** Optimiser la planification de tournage grâce à des algorithmes prédictifs.<br>Utiliser des assistants IA pour la gestion logistique, le découpage technique et le script.<br>Découvrir les outils d'IA capables de générer des rushs ou des séquences simples. |
| **MONTAGE VIDÉO AUTOMATISÉ AVEC L'IA (RUNWAY, DESCRIPT, ADOBE SENSEI)** | **Objectif :** Automatiser le dérushage, le montage, l'ajustement des transitions et des effets.<br>Utiliser des outils IA pour générer des bandes-annonces, résumés ou formats courts.<br>Gagner en productivité sur les projets de montage long. |
| **SOUND DESIGN ET DOUBLAGE IA** | **Objectif :** Générer des voix réalistes et multilingues avec des IA vocales (ElevenLabs, Resemble.ai).<br>Apprendre à intégrer ces outils dans la post-production.<br>Utiliser l'IA pour nettoyer les sons, faire du mixage automatique et adapter le ton |

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**CRÉATION DE PERSONNAGES ET ACTEURS VIRTUELS**

**Objectif :** Créer des avatars ou doubles numériques à l'aide de l'IA (D-ID, Synthesia).
Comprendre les enjeux éthiques et juridiques liés aux deepfakes et avatars.
Utiliser les IA pour des castings virtuels ou tests de mise en situation.

**CRÉATION DE FILMS COURTS 100% IA**

**Objectif :** Apprendre à produire un film court (2-3 minutes) intégralement avec des outils IA.
Coordonner script, voix, image et montage sur une chaîne de production IA.
Développer une culture de la création numérique augmentée.

**MARKETING & PROMOTION DE FILMS AVEC L'IA**

**Objectif :** Générer des visuels promotionnels, affiches, teasers, sous-titres automatiques.
Utiliser l'IA pour créer des campagnes ciblées (emails, réseaux sociaux, scripts publicitaires).
Analyser les audiences grâce à l'IA pour adapter le message marketing.

**ENJEUX JURIDIQUES, DROITS D'AUTEUR ET IA DANS LE CINÉMA**

**Objectif :** Identifier les zones grises juridiques liées à la création IA (droits des œuvres générées, avatars…).
Comprendre les responsabilités autour de l'utilisation de données existantes.
Établir une charte interne d'usage responsable de l'IA.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Faciliter la communication internationale dans le secteur de la publicité.**



## ANGLAIS TECHNIQUE POUR LE CINÉMA ET L'AUDIOVISUEL

**Objectif :** Pouvoir travailler sur des productions internationales.
Comprendre les termes techniques du tournage et montage
Rédiger des scripts et dialogues en anglais



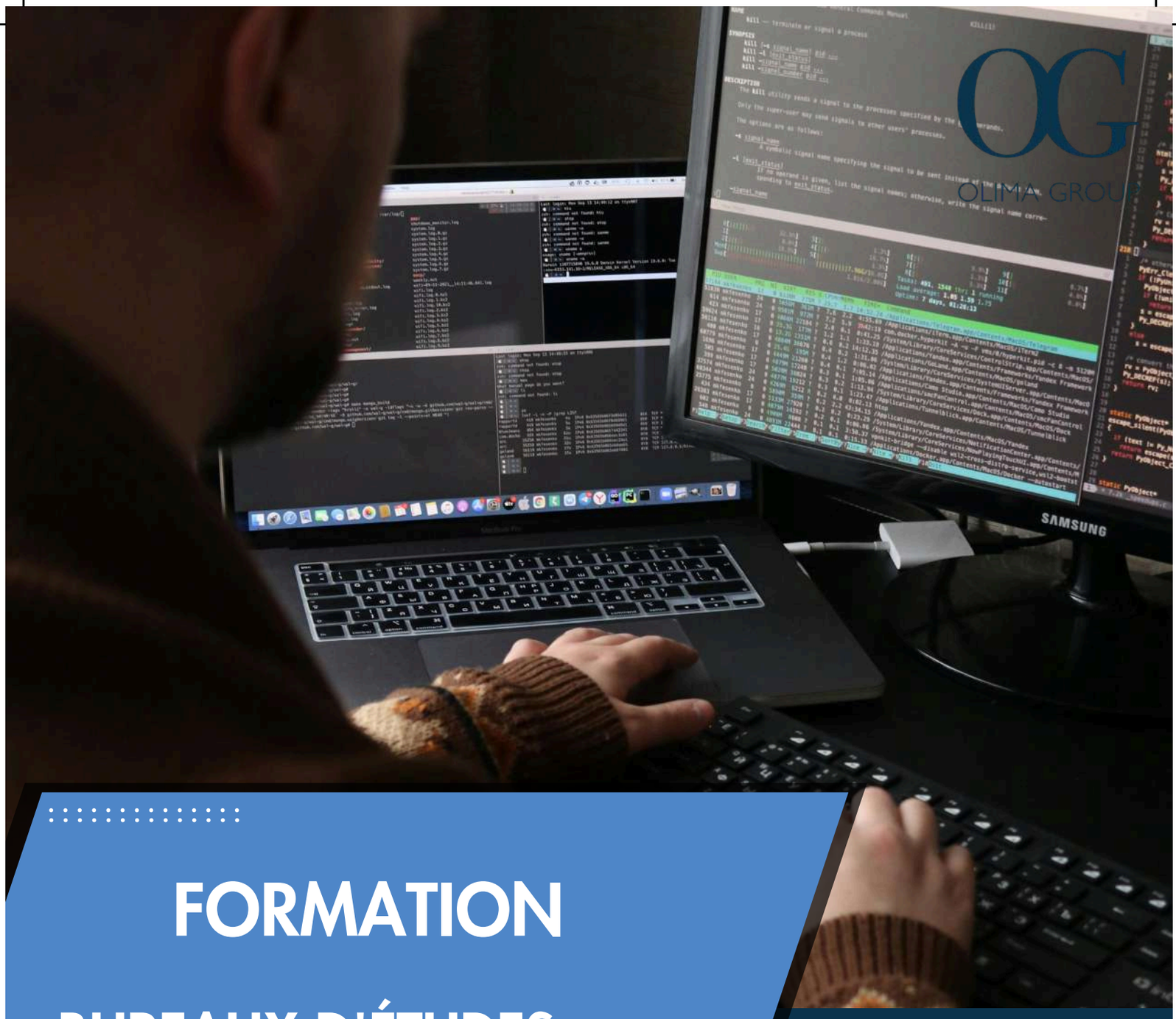
## ESPAGNOL POUR LES PRODUCTIONS AUDIOVISUELLES EN AMÉRIQUE LATINE

**Objectif :** Développer des collaborations avec des studios hispanophones.
Échanger avec les équipes hispanophones
Gérer les accords de coproduction



## FRANÇAIS POUR LES TECHNICIENS ET RÉALISATEURS ÉTRANGERS

**Objectif :** Faciliter l'intégration des professionnels internationaux.
Assimiler le vocabulaire technique en français
Mieux communiquer avec les équipes locales




# FORMATION

## BUREAUX D'ÉTUDES TECHNIQUES, INGÉNIEURS ET CONSEILS

# INGÉNIERIE & CONSEILS

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en ingénierie, conception et gestion de projets techniques.**

## Gestion et suivi de projets techniques

**GESTION DE PROJET TECHNIQUE ET SUIVI DE CHANTIER**

**Objectif** : Piloter un projet d'ingénierie de A à Z.
Planifier les phases du projet et estimer les coûts
Assurer la coordination entre les équipes et sous-traitants

**MANAGEMENT DES RISQUES ET SÉCURITÉ EN INGÉNIERIE**

**Objectif :** Anticiper et gérer les risques techniques et humains.
Identifier les risques liés aux chantiers et installations
Mettre en place des protocoles de prévention

**AUDIT ET DIAGNOSTIC TECHNIQUE DES INFRASTRUCTURES**

**Objectif :** Évaluer l'état des ouvrages et proposer des solutions.
Réaliser des inspections techniques
Interpréter les résultats des tests et essais

**STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT DURABLE ET CONCEPTION ÉCO-RESPONSABLE**

**Objectif :** Intégrer des solutions écologiques et durables.
Appliquer les principes de l'économie circulaire
Optimiser les projets selon les critères HQE et BREEAM

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Maîtriser les outils numériques pour la conception, la modélisation et la gestion des études techniques.**

## Logiciels de conception et modélisation (CAO/ DAO)

### AUTOCAD : DESSIN TECHNIQUE ET PLANS D'EXÉCUTION

**Objectif** : Produire des plans techniques précis.
Maîtriser la modélisation 2D et 3D
Appliquer les conventions de dessin industriel

### REVIT ET BIM : MODÉLISATION DES BÂTIMENTS EN 3D

**Objectif :** Concevoir des projets en Building Information Modeling (BIM).
Créer une maquette numérique d'un bâtiment
Optimiser la coordination entre les corps de métier

### SOLIDWORKS : CONCEPTION MÉCANIQUE ET MODÉLISATION 3D

**Objectif :** Concevoir des pièces et assemblages techniques.
Modéliser des systèmes mécaniques complexes
Réaliser des simulations de résistance et contraintes

### ROBOT STRUCTURAL ANALYSIS : CALCUL ET SIMULATION DE STRUCTURES

**Objectif :** Vérifier la stabilité des ouvrages.
Simuler les charges et contraintes sur les structures
Appliquer les normes de calcul réglementaires

## Logiciels de gestion et d'analyse de projets techniques

### MS PROJECT : GESTION ET PLANIFICATION DE PROJETS TECHNIQUES

**Objectif :** Planifier et suivre l'avancement des projets.
Structurer un projet avec diagrammes de Gantt
Allouer les ressources et estimer les coûts

### PRIMAVERA P6 : GESTION AVANCÉE DE PROJETS D'INGÉNIERIE

**Objectif :** Gérer des projets complexes et multi-sites.
Suivre les tâches critiques et optimiser les délais
Analyser les risques et les coûts associés

### DIALUX : CONCEPTION ET SIMULATION D'ÉCLAIRAGE

**Objectif :** Optimiser l'éclairage des espaces intérieurs et extérieurs.
Calculer les niveaux d'éclairage en fonction des besoins
Simuler différentes sources lumineuses pour optimiser l'efficacité énergétique

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité réglementaire et la sécurité des ingénieurs et techniciens en bureau d'études.**

**NORMES ET RÉGLEMENTATIONS EN INGÉNIERIE ET CONSTRUCTION**

**Objectif :** Appliquer les normes en vigueur pour la conception technique
Connaître les normes ISO, Eurocodes et DTU
Veiller au respect des réglementations en vigueur

**FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS)**

**Objectif :** Identifier et maîtriser les risques liés aux études techniques.
Rédiger un document unique de prévention des risques
Mettre en place des mesures de réduction des dangers

**HABILITATION ÉLECTRIQUE POUR INGÉNIEURS ET TECHNICIENS**

**Objectif :** Travailler en toute sécurité sur les installations électriques.
Connaître les risques liés aux équipements sous tension
Appliquer les protocoles de sécurité pour les interventions

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL)**

**Objectif :** Assurer la sécurité des collaborateurs sur site.
Réagir efficacement en cas d'accident
Maîtriser les gestes de premiers secours

**FORMATION SSI**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**COMPRENDRE L'IA POUR LES INGÉNIEURS ET CONSULTANTS TECHNIQUES**

**Objectif :** Appréhender les bases de l'intelligence artificielle, du machine learning et des modèles prédictifs.
Identifier les domaines d'application dans l'ingénierie, la modélisation et la simulation.
Connaître les outils clés (Python, Power BI, AutoML, plateformes IA métiers...).

**EXPLOITER LA DATA TECHNIQUE AVEC L'IA**

**Objectif :** Nettoyer, structurer et exploiter des données issues de capteurs, de chantiers, de modélisations.
Mettre en place des modèles d'analyse prédictive (maintenance, consommation, risques...).
Visualiser les résultats pour faciliter la prise de décision technique.

**OPTIMISER LA CONCEPTION TECHNIQUE GRÂCE À L'IA**

**Objectif :** :Intégrer des modèles IA dans les phases d'avant-projet, d'APS/APD ou d'exécution.
Réaliser des optimisations multi-critères (coût, impact environnemental, performance).
Utiliser des outils IA de modélisation générative (ex. Autodesk Generative Design).

**AUTOMATISER LES TÂCHES RÉPÉTITIVES D'INGÉNIERIE AVEC L'IA**

**Objectif :** Automatiser la génération de notes de calculs, rapports techniques, bilans, CCTP.
Mettre en place des assistants IA pour rédiger, corriger ou structurer des livrables.
Améliorer la productivité sans compromettre la qualité.

**ANALYSER L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL ET ÉNERGÉTIQUE AVEC L'IA**

**Objectif :** Utiliser l'IA pour modéliser l'empreinte carbone, les consommations et les flux.
Simuler différents scénarios de construction ou de rénovation.
Optimiser les choix techniques en fonction de critères durables.

**GAGNER EN PERFORMANCE DANS LES APPELS D'OFFRES GRÂCE À L'IA**

**Objectif :** Générer des réponses types, mémoires techniques ou dossiers d'EO automatisés.
Analyser des DCE plus rapidement grâce au traitement automatique du langage.
Identifier les critères clés et les axes de différenciation via l'IA.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

**UTILISER POWER BI, EXCEL IA ET OUTILS LOW-CODE POUR PILOTER L'ACTIVITÉ**

**Objectif :** Créer des tableaux de bord intelligents pour suivre les projets, charges, marges.
Automatiser les reportings clients ou internes.
Croiser données techniques et données business

**METTRE EN PLACE UNE DÉMARCHE D'IA DANS SON BUREAU D'ÉTUDES**

**Objectif :** Identifier les processus éligibles à l'automatisation ou à l'analyse prédictive.
Choisir les bons outils selon la taille du cabinet et les compétences internes.
Structurer un plan de transformation digitale réaliste et progressif.

**IA, RGPD ET GESTION DES DONNÉES SENSIBLES DANS LES BET**

**Objectif :** Protéger les données clients (plans, études, fichiers techniques) et garantir leur confidentialité.
Respecter le RGPD dans l'utilisation d'outils IA ou SaaS.
Encadrer les usages internes via des chartes ou protocoles.

**FORMER ET SENSIBILISER SES ÉQUIPES TECHNIQUES À L'IA**

**Objectif :** Décloisonner la technique et la data science au sein du bureau d'études.
Proposer des outils concrets aux projeteurs, ingénieurs et techniciens.
Créer une culture de l'innovation basée sur la collaboration homme / machine.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Faciliter la communication internationale et l'échange de données techniques.**



## ANGLAIS TECHNIQUE POUR INGÉNIEURS ET BUREAUX D'ÉTUDES

**Objectif :** Travailler sur des projets internationaux et rédiger des documents techniques.
Acquérir le vocabulaire technique en anglais
Rédiger des rapports et plans en anglais



## ESPAGNOL POUR LA COMMUNICATION TECHNIQUE ET INDUSTRIELLE

**Objectif :** Échanger avec des partenaires hispanophones.
Assimiler les termes clés des études techniques
Rédiger des devis et cahiers des charges en espagnol



## FRANÇAIS TECHNIQUE POUR INGÉNIEURS ÉTRANGERS

**Objectif :** Faciliter l'intégration des ingénieurs non francophones.
Apprendre le vocabulaire lié à l'ingénierie et à la construction
Améliorer la communication en réunion et sur chantier



## LANGUE DES SIGNES (LSF) POUR LA COMMUNICATION EN INGÉNIERIE

**Objectif :** Rendre le travail en bureau d'études accessible à tous.
Apprendre les bases de la LSF appliquées à l'ingénierie
Communiquer avec des collaborateurs sourds ou malentendants



OLIMA GROUP

# FORMATION

# ENTREPRISES D'ARCHITECTURE

# INGÉNIERIE & CONSEILS

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en conception architecturale, gestion de projet, réglementation et relation client.**

## Conception architecturale et techniques de construction

### PRINCIPES FONDAMENTAUX DE L'ARCHITECTURE ET DU DESIGN

**Objectif** : Maîtriser les bases de la composition architecturale.
Comprendre l'agencement des espaces et les proportions
Appliquer les notions de fonctionnalité et d'esthétique

### CONSTRUCTION DURABLE ET ÉCO-CONCEPTION

**Objectif :** Intégrer des pratiques respectueuses de l'environnement.
Utiliser des matériaux écologiques et optimiser l'efficacité énergétique
Connaître les labels et certifications environnementales

### BIM (BUILDING INFORMATION MODELING) ET GESTION DES MAQUETTES NUMÉRIQUES

**Objectif :** Améliorer la collaboration et la gestion des projets.
Créer et exploiter une maquette numérique BIM
Coordonner les différents corps de métier grâce à la modélisation

### NORMES ET RÉGLEMENTATIONS EN URBANISME ET CONSTRUCTION

**Objectif :** Assurer la conformité des projets architecturaux.
Maîtriser les réglementations (RT 2020, RE 2025, PLU, permis de construire)
Appliquer les obligations légales en matière de sécurité et d'accessibilité

## Gestion de projet et suivi de chantier

### GESTION ET PLANIFICATION DE PROJETS ARCHITECTURAUX

**Objectif :** Optimiser la coordination et le suivi des chantiers.
Élaborer des plannings et gérer les ressources
Assurer la liaison entre les différents intervenants

### ÉCONOMIE DE LA CONSTRUCTION ET ESTIMATION DES COÛTS

**Objectif :** Évaluer les budgets et optimiser les dépenses.
Réaliser des études de coûts et rédiger des devis
Appliquer des méthodes de réduction des coûts sans altérer la qualité

### SUIVI DE CHANTIER ET COORDINATION DES INTERVENANTS

**Objectif :** Assurer une exécution conforme aux plans et délais.
Vérifier le respect des normes et la qualité des travaux
Gérer les imprévus et ajuster le planning en conséquence

### GESTION DES APPELS D'OFFRES ET MARCHÉS PUBLICS

**Objectif :** Répondre efficacement aux consultations et appels d'offres.
Comprendre les procédures et obligations des marchés publics
Rédiger des dossiers de réponse conformes aux attentes des commanditaires

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en conception architecturale, gestion de projet, réglementation et relation client.**

## Relation client et développement commercial

### TECHNIQUES DE COMMUNICATION ET PRÉSENTATION D'UN PROJET ARCHITECTURAL

**Objectif** : Convaincre et séduire les clients avec des présentations impactantes.
Structurer un argumentaire et adapter son discours aux clients
Utiliser des supports visuels attractifs (plans, rendus 3D)

### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL POUR UN CABINET D'ARCHITECTURE

**Objectif :** Gagner de nouveaux clients et projets.
Mettre en place une stratégie de prospection efficace
Développer son réseau et répondre aux appels d'offres privés

### MARKETING DIGITAL ET COMMUNICATION VISUELLE POUR ARCHITECTES

**Objectif :** Promouvoir efficacement son cabinet et ses réalisations.
Gérer une présence en ligne (site web, portfolio, réseaux sociaux)
Créer des contenus engageants et valoriser ses projets

### DÉONTOLOGIE ET RESPONSABILITÉ DES ARCHITECTES

**Objectif :** Respecter l'éthique professionnelle et les obligations légales.
Comprendre les devoirs et obligations de l'architecte
Gérer les conflits d'intérêts et la responsabilité juridique

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Maîtriser les outils numériques pour la conception, la modélisation et la gestion de projets architecturaux.**

## Logiciels de conception et modélisation 3D

### AUTOCAD – DESSIN TECHNIQUE ET PLANS ARCHITECTURAUX

**Objectif** : Créer des plans précis et normés.
Utiliser les calques, cotations et annotations
Produire des dessins détaillés pour la construction

### REVIT – CONCEPTION ET GESTION BIM

**Objectif :** Optimiser la conception et la collaboration sur maquettes numériques.
Modéliser en 3D avec précision
Exploiter les outils BIM pour la coordination des intervenants

### SKETCHUP – MODÉLISATION ET RENDU 3D

**Objectif** : Concevoir des maquettes interactives et présentations visuelles.
Modéliser rapidement des concepts architecturaux
Intégrer des textures et optimiser les rendus

### PHOTOSHOP & ILLUSTRATOR POUR L'ARCHITECTURE

**Objectif :** Améliorer les présentations et supports graphiques.
Retoucher et améliorer les plans et images
Créer des documents de présentation percutants

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Maîtriser les outils numériques pour la conception, la modélisation et la gestion de projets architecturaux.**

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative



**EXCEL POUR LA GESTION DES BUDGETS ET PLANNINGS DE CHANTIER**

**Objectif** : Analyser les données de chantier et de coûts avec Excel pour optimiser les ressources et maîtriser les délais.



**WORD POUR LA RÉDACTION DE COMPTES RENDUS ET CAHIERS DES CHARGES**

**Objectif** : Rédiger les comptes-rendus, cahiers des charges et rapports avec Word pour produire une documentation claire et professionnelle.



**OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN CABINET D'ARCHITECTURE**

**Objectif** : Planifier les réunions, visites et livrables via Outlook pour coordonner les équipes et respecter les échéances.



**POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DES PROJETS ET APPELS D'OFFRES**

**Objectif** : Créer des présentations de projets avec PowerPoint pour valoriser les concepts architecturaux lors de réunions ou concours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Assurer la conformité des projets et garantir la sécurité des collaborateurs et chantiers.**

**NORMES DE SÉCURITÉ ET ACCESSIBILITÉ DANS LA CONSTRUCTION**

**Objectif** : Appliquer les normes de sécurité et d'accessibilité dans la conception des bâtiments pour garantir la conformité aux exigences réglementaires (PMR, ERP, etc.).

**FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) POUR LES CABINETS D'ARCHITECTURE**

**Objectif** : Identifier et prévenir les risques professionnels liés à l'activité en agence et sur chantier grâce à la formation EVRP.

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif** : Maîtriser les gestes de premiers secours via la formation SST afin d'intervenir rapidement en cas d'accident, en agence ou sur site.

**RÉGLEMENTATION THERMIQUE ET ENVIRONNEMENTALE (RT 2020, RE 2025)**

**Objectif** : Intégrer les exigences de la réglementation thermique et environnementale (RT 2020, RE 2025) pour concevoir des bâtiments durables et performants énergétiquement.

**FORMATION SSI POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif** : Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec des clients et partenaires internationaux.**



**ANGLAIS TECHNIQUE POUR L'ARCHITECTURE ET LA CONSTRUCTION**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour collaborer avec des clients, bureaux d'études ou partenaires internationaux et rédiger des documents techniques.



**ESPAGNOL POUR LA GESTION DE PROJETS INTERNATIONAUX**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour échanger avec des maîtres d'ouvrage, sous-traitants ou fournisseurs hispanophones.



**PORTUGAIS POUR LA COLLABORATION AVEC LES FOURNISSEURS ET SOUS-TRAITANTS**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour gérer des projets en lien avec des partenaires lusophones, notamment au Portugal, au Brésil ou en Afrique.



**ITALIEN POUR L'ARCHITECTURE ET LE DESIGN D'INTÉRIEUR**

**Objectif** :Parler italien pour travailler avec des agences, artisans ou designers italiens et valoriser des projets inspirés du style méditerranéen.



**ALLEMAND POUR LES NORMES ET RÉGLEMENTATIONS EUROPÉENNES**

**Objectif :** Employer l'allemand pour communiquer sur les aspects techniques et réglementaires dans le cadre de projets transfrontaliers ou clients germanophones.



**CHINOIS POUR LES ÉCHANGES AVEC DES PARTENAIRES ASIATIQUES**

**Objectif :**Utiliser le chinois pour présenter des projets à des investisseurs ou partenaires asiatiques et adapter la documentation au marché.



**JAPONAIS POUR LES COLLABORATIONS EN ARCHITECTURE CONTEMPORAINE**

**Objectif :** Parler japonais pour collaborer avec des architectes japonais, participer à des concours internationaux ou répondre aux attentes d'une clientèle japonaise.



OLIMA GROUP

# FORMATION

# COIFFURE

# BIEN – ÊTRE

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en techniques de coiffure, gestion du salon, relation client et réglementation.**

## Techniques de coupe, coloration et coiffage

**TECHNIQUES DE COUPE POUR HOMMES ET FEMMES**

**Objectif** : Maîtriser les différentes techniques de coupe adaptées à chaque client.
Réaliser des coupes classiques et tendances
Adapter la coupe en fonction de la morphologie du visage

**COLORIMÉTRIE ET TECHNIQUES DE COLORATION (BALAYAGE, MÈCHES, OMBRÉ, TIE AND DYE)**

**Objectif :** Maîtriser les techniques avancées de coloration.
Comprendre les bases de la colorimétrie et neutralisation des reflets
Réaliser des colorations durables et respectueuses du cheveu

**COIFFURES DE SOIRÉE, MARIAGE ET ÉVÉNEMENTS**

**Objectif :** Savoir réaliser des coiffures sophistiquées.
Maîtriser les attaches, chignons et tresses complexes
Adapter les coiffures aux tendances et attentes des clientes

**TECHNIQUES DE LISSAGE ET DÉFRISAGE (BRÉSILIEN, JAPONAIS, TANIN, ETC.)**

**Objectif :** Offrir des solutions adaptées aux différents types de cheveux.
Connaître les différences entre les techniques de lissage
Utiliser des produits adaptés pour préserver la santé des cheveux

**FORMATION EN SOINS CAPILLAIRES ET TECHNIQUES AVANCÉES DE COLORATION**

**Objectif :** Proposer des soins capillaires professionnels et de nouvelles tendances.
Maîtriser les protocoles de soin pour réparer les cheveux abîmés
Utiliser des techniques innovantes de coloration

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en techniques de coiffure, gestion du salon, relation client et réglementation.**

## Soins capillaires et tendances spécifiques

**SOIN DU CUIR CHEVELU ET TRAITEMENT DES CHEVEUX ABÎMÉS**

**Objectif :** Apporter un diagnostic précis et des solutions adaptées.
Identifier les problématiques capillaires (chute de cheveux, cuir chevelu gras)
Proposer des soins adaptés (botox capillaire, bains d'huile, soins profonds)

**COIFFURE ET SOINS DES CHEVEUX TEXTURÉS, BOUCLÉS ET AFRO**

**Objectif :** Acquérir des compétences spécifiques pour les cheveux naturels.
Réaliser des coupes adaptées aux cheveux bouclés et crépus
Connaître les techniques de coiffure protectrice (twists, braids, vanilles)

**EXTENSIONS ET POSE DE PERRUQUES**

**Objectif :** Offrir des services complémentaires à la clientèle.
Maîtriser la pose d'extensions à la kératine, à froid ou en tissage
Savoir entretenir et coiffer les perruques et postiches

**BARBIER ET TAILLE DE BARBE**

**Objectif :** Développer des compétences spécifiques pour la clientèle masculine.
Maîtriser la taille et l'entretien de la barbe
Travailler les contours et styles de barbe selon la morphologie du visage

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Développer les compétences en techniques de coiffure, gestion du salon, relation client et réglementation.**

## Gestion d'un salon de coiffure et relation client

### TECHNIQUES DE VENTE ET FIDÉLISATION CLIENT EN SALON

**Objectif** : Augmenter la satisfaction client et booster les ventes.
Adopter une approche de conseil personnalisé
Proposer des produits et services complémentaires adaptés

### MARKETING DIGITAL ET COMMUNICATION POUR LES SALONS DE COIFFURE

**Objectif :** Développer la visibilité et attirer plus de clients.
Gérer un compte Instagram et Facebook pour promouvoir ses prestations
Mettre en place des offres spéciales et partenariats

### DÉVELOPPEMENT D'UNE GAMME DE SOINS CAPILLAIRES EN SALON

**Objectif :** Proposer des produits exclusifs et fidéliser la clientèle.
Sélectionner des gammes de soins adaptées aux types de cheveux
Mettre en place une offre de soins personnalisés

### CRÉATION ET GESTION D'UN SALON DE COIFFURE

**Objectif :** Structurer son activité et assurer la rentabilité.
Élaborer un business plan et prévoir les investissements
Gérer les coûts et fixer des prix compétitifs

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Automatiser et optimiser la gestion des rendez-vous, des stocks et de la relation client.**

## Logiciels de gestion et suivi des ventes




**UTILISATION D'UN LOGICIEL DE GESTION DE SALON (PLANITY, KIUTE, WAVY, EBP COIFFURE)**

**Objectif :** Utiliser un logiciel de gestion de salon (Planity, Kiute, Wavy, EBP Coiffure) pour planifier les rendez-vous, gérer les encaissements et suivre les stocks.

Zoho CRM

**CRM ET GESTION DE LA RELATION CLIENT (SALESFORCE, HUBSPOT, ZOHO)**

**Objectif :** Gérer la relation client avec un CRM (Salesforce, HubSpot, Zoho) pour personnaliser les services, fidéliser la clientèle et automatiser les rappels.

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

**EXCEL POUR LA GESTION DES RENDEZ-VOUS ET SUIVI DU CHIFFRE D'AFFAIRES**

**Objectif :** Analyser les rendez-vous et le chiffre d'affaires avec Excel pour optimiser les plannings et piloter l'activité du salon.

**OUTLOOK ET GESTION DES E-MAILS PROFESSIONNELS EN SALON DE COIFFURE**

**Objectif :** Rédiger des fiches techniques et supports promotionnels avec Word pour présenter les prestations, les produits ou les protocoles.

**WORD POUR LA RÉDACTION DE FICHES TECHNIQUES ET SUPPORTS MARKETING**

**Objectif :** Organiser les échanges professionnels et rendez-vous via Outlook pour gérer les relations fournisseurs, les collaborateurs et les formations.

PPT

**POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DES NOUVELLES PRESTATIONS ET FORMATIONS INTERNES**

**Objectif :** Créer des présentations avec PowerPoint pour mettre en avant les nouvelles prestations, former les équipes ou animer des réunions internes.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Respecter la réglementation, assurer la sécurité sanitaire et proposer des services adaptés.**

**HYGIÈNE ET SÉCURITÉ EN SALON DE COIFFURE**

**Objectif :** Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité en salon de coiffure pour protéger la santé des clients et des professionnels (désinfection, gestion des déchets, ergonomie, etc.).

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif :** Maîtriser les gestes de premiers secours via la formation SST pour réagir efficacement en cas de malaise ou d'accident sur le lieu de travail.

**FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) POUR LES SALONS DE COIFFURE**

**Objectif :** Identifier et prévenir les risques professionnels (chutes, allergies, troubles musculo-squelettiques…) grâce à la formation EVRP adaptée aux métiers de la coiffure.

**FORMATION SSI POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Améliorer la communication avec une clientèle internationale et optimiser l'expérience client.**



**ANGLAIS COMMERCIAL POUR LA RELATION CLIENT EN SALON DE COIFFURE**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour accueillir les clients internationaux, comprendre leurs demandes et expliquer les prestations.



**ESPAGNOL POUR LA GESTION DES COMMANDES ET RELATION CLIENT**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour conseiller la clientèle hispanophone et échanger sur les soins ou coupes souhaités.



**PORTUGAIS POUR LES ÉCHANGES AVEC LES FOURNISSEURS ET CLIENTS**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour accompagner des clients lusophones et créer une relation de confiance autour du service beauté.



**ITALIEN POUR L'INTÉGRATION DE TECHNIQUES DE COIFFURE ITALIENNES**

**Objectif** :Parler italien pour valoriser le style, dialoguer sur les tendances capillaires et accueillir les clients italiens avec professionnalisme.



**ALLEMAND POUR LES RELATIONS COMMERCIALES ET LA CLIENTÈLE EUROPÉENNE**

**Objectif :** Employer l'allemand pour répondre aux attentes des clients germanophones en matière de coiffure, soins et produits.



**CHINOIS POUR LA GESTION DES EXPORTATIONS DE PRODUITS CAPILLAIRES**

**Objectif :**Utiliser le chinois pour expliquer les prestations, les produits utilisés et proposer des conseils adaptés à une clientèle asiatique.



**JAPONAIS POUR LA FORMATION AUX TENDANCES ASIATIQUES EN COIFFURE**

**Objectif :** Parler japonais pour accueillir des clients nippons, répondre à leurs exigences culturelles et valoriser l'image du salon.



# FORMATION ESTHÉTIQUE

## BIEN – ÊTRE

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Maîtriser les techniques de soins esthétiques, de beauté et de bien-être, tout en développant l'accueil client et la gestion d'un institut.**

## Soins du visage et du corps

### SOINS DU VISAGE : DIAGNOSTIC DE PEAU ET PROTOCOLES PERSONNALISÉS

**Objectif** : Adapter les soins à chaque type de peau.
Identifier les besoins spécifiques de la peau
Appliquer des techniques de nettoyage, gommage, masque et modelage

### SOINS DU CORPS : MODELAGE, GOMMAGE, ENVELOPPEMENTS

**Objectif :** Offrir un moment de détente et améliorer la qualité de peau.
Maîtriser les gestes techniques
Choisir les produits adaptés à chaque client

### SOINS MINCEUR : TECHNIQUES MANUELLES ET APPAREILS

**Objectif :** Réduire les amas graisseux et améliorer la silhouette.
Utiliser les techniques de palper-rouler, drainage, cryolipolyse
Établir un protocole de soin en fonction du diagnostic

### SOINS ANTI-ÂGE ET TECHNIQUES AVANCÉES

**Objectif :** Proposer des solutions pour raffermir et revitaliser la peau.
Appliquer les soins avec appareils : radiofréquence, LED, ultrasons
Connaître les principes actifs et leur efficacité

## Beauté des mains, des pieds et maquillage

### MANUCURE, BEAUTÉ DES MAINS ET POSE DE VERNIS

**Objectif :** Sublimer les mains tout en respectant la santé de l'ongle.
Travailler la forme de l'ongle, cuticules et hydratation
Appliquer vernis classique, semi-permanent ou soin

### PÉDICURE ESTHÉTIQUE ET SOIN DES PIEDS

**Objectif :** Assurer confort et esthétique.
Réaliser des soins des ongles et de la peau
Appliquer des soins relaxants et esthétiques

### MAQUILLAGE JOUR, SOIRÉE, MARIÉE

**Objectif :** Réaliser un maquillage adapté à chaque circonstance.
Identifier les couleurs, morphologies et attentes clients
Maîtriser les techniques de base et de correction

### EXTENSION ET RESTRUCTURATION DES CILS/SOURCILS

**Objectif :** Proposer un regard sublimé et naturel.
Poser des extensions de cils, réaliser un rehaussement ou microblading
Structurer et teinter les sourcils

OLIMA GROUP

# FORMATIONS MÉTIERS

**Objectif général : Maîtriser les techniques de soins esthétiques, de beauté et de bien-être, tout en développant l'accueil client et la gestion d'un institut.**

## Épilation et technologies esthétiques

### ÉPILATION À LA CIRE TRADITIONNELLE ET JETABLE

**Objectif** : Réaliser une épilation efficace et respectueuse de la peau.
Connaître les zones sensibles
Appliquer les techniques adaptées à la pilosité et au type de peau

### ÉPILATION DURABLE : LUMIÈRE PULSÉE, LASER, ÉLECTROLYSE

**Objectif :** Maîtriser les nouvelles technologies d'épilation longue durée.
Comprendre les contre-indications et précautions
Paramétrer les appareils selon le phototype

### SOINS VISAGE/CORPS AVEC APPAREILS ESTHÉTIQUES

**Objectif :** Optimiser les résultats grâce aux technologies.
Utiliser le LPG, la cavitation, les ultrasons, LED
Adapter le traitement au type de peau et objectif recherché

### DERMOPIGMENTATION ET MAQUILLAGE PERMANENT

**Objectif :** Offrir des prestations longue tenue et précises.
Réaliser des tracés sûrs pour sourcils, lèvres, yeux
Assurer la sécurité, l'hygiène et les retouches

OLIMA GROUP

# FORMATIONS AUX LOGICIELS

**Objectif général : Automatiser et optimiser la gestion des rendez-vous, des stocks et de la relation client.**

## Logiciels de gestion et suivi des ventes




**LOGICIEL DE GESTION D'INSTITUT (PLANITY, KIUTE PRO, FLEXY BEAUTY)**

**Objectif :** Utiliser un logiciel de gestion d'institut (Planity, Kiute Pro, Flexy Beauty) pour gérer les rendez-vous, les paiements, les fiches clients et le planning de l'équipe.

Zoho CRM

**CRM ET SUIVI CLIENT (ZOHO, HUBSPOT)**

**Objectif :** Gérer la relation client avec un CRM (Zoho, HubSpot) pour assurer un suivi personnalisé, automatiser les rappels et fidéliser la clientèle.

## Logiciels bureautiques pour la gestion administrative

**EXCEL POUR LA GESTION DES VENTES ET STOCKS**

**Objectif :** Analyser les ventes et suivre les stocks avec Excel pour optimiser les commandes et évaluer la rentabilité des prestations.

**OUTLOOK POUR LA RELATION CLIENT (RENDEZ-VOUS, NEWSLETTERS)**

**Objectif :** Organiser les échanges avec les clients via Outlook pour envoyer les confirmations de rendez-vous, newsletters et offres promotionnelles.

**WORD POUR LES PROTOCOLES DE SOINS ET SUPPORTS CLIENTS**

**Objectif :** Rédiger les protocoles de soins et documents d'information avec Word pour standardiser les pratiques et accompagner les clientes dans leur parcours beauté.

**POWERPOINT POUR LA PRÉSENTATION DES NOUVELLES PRESTATIONS ET FORMATIONS INTERNES**

**Objectif :** Créer des présentations avec PowerPoint pour valoriser les nouvelles prestations, animer des réunions d'équipe ou former le personnel.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS OBLIGATOIRES

**Objectif général : Garantir la sécurité des client(e)s et du personnel, tout en respectant les obligations légales du métier.**

**HYGIÈNE ET SÉCURITÉ EN INSTITUT DE BEAUTÉ**

**Objectif :** Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité en institut pour garantir un environnement propre, sain et conforme aux normes sanitaires.

**FORMATION SST (SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL) POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif :** Maîtriser les gestes de premiers secours via la formation SST afin de réagir rapidement en cas de malaise, brûlure ou incident pendant une prestation.

**FORMATION EVRP (ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS) POUR LES SALONS DE COIFFURE**

**Objectif :** Identifier et prévenir les risques professionnels (troubles musculo-squelettiques, produits chimiques, gestes répétitifs) grâce à la formation EVRP adaptée à l'activité esthétique.

**HYGIÈNE POUR LA DERMOPIGMENTATION, PIERCING OU SOINS INVASIFS**

**Objectif :** Respecter les protocoles d'hygiène spécifiques à la dermopigmentation, au piercing ou aux soins invasifs pour éviter tout risque d'infection ou de contamination croisée.

**FORMATION SSI POUR LES EMPLOYÉS**

**Objectif :** Acquérir les connaissances fondamentales en prévention des risques incendie en établissement recevant du public (ERP) et en immeuble de grande hauteur (IGH).
Identifier les causes de départ de feu et mettre en œuvre les mesures de prévention adaptées.
Maîtriser l'utilisation des moyens de première intervention (extincteurs, RIA, systèmes d'alarme).
Réagir efficacement face à un début d'incendie en appliquant les consignes de sécurité et les procédures d'évacuation.
Assurer la sécurité des personnes et faciliter l'intervention des secours.

OLIMA GROUP

# FORMATIONS EN LANGUES

**Objectif général : Mieux accueillir une clientèle étrangère et développer la notoriété auprès de touristes.**



**ANGLAIS PROFESSIONNEL EN INSTITUT**

**Objectif :** Communiquer en anglais pour accueillir les clients internationaux, expliquer les soins et répondre à leurs attentes spécifiques.



**ESPAGNOL POUR LA RELATION CLIENT ET SOINS**

**Objectif :** Utiliser l'espagnol pour conseiller la clientèle hispanophone sur les prestations et produits adaptés.



**PORTUGAIS POUR LES ÉCHANGES FOURNISSEURS/CLIENTS**

**Objectif :** Maîtriser le portugais pour accompagner les clients lusophones et garantir un service personnalisé.



**ITALIEN POUR INTÉGRER LES TENDANCES BEAUTÉS ITALIENNES**

**Objectif** :Parler italien pour valoriser les tendances beauté méditerranéennes et dialoguer avec les clients italiens.



**ALLEMAND POUR LA CLIENTÈLE TOURISTIQUE EUROPÉENNE**

**Objectif :** Employer l'allemand pour informer les clients germanophones sur les protocoles, précautions et conseils post-soins.



**CHINOIS POUR LES ÉCHANGES INTERNATIONAUX**

**Objectif :**Utiliser le chinois pour répondre aux attentes des clients asiatiques et proposer des soins adaptés à leur culture.



**JAPONAIS POUR LA CULTURE DU SOIN ET DU BIEN-ÊTRE NIPPON**

**Objectif :** Parler japonais pour accueillir la clientèle japonaise, comprendre leurs exigences et adapter les prestations.

OLIMA GROUP

RCS PARIS 98850833900013

40 Avenue Niel 75017 Paris

Téléphone : 0171755051

contact@olimagroup.fr – olimagroup.fr