



Chambres
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

CMA FORMATION

 **Moselle**

Formez-vous avec

CMA Formation Moselle

Catalogue de Formation continue **2025**



www.cma-moselle.fr

Nos CGV sont disponibles sur
[https://www.cma-alsace-moselle-
grandest.fr/moselle/conditions-](https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-)

Amis artisans et futurs artisans,

Découvrez CMA Formation Moselle



- Faire le point sur ses connaissances ;
- Se perfectionner tout au long de sa carrière ;
- Développer ses compétences ;
- Acquérir les bases pour se lancer dans l'entrepreneuriat ;
- Ou encore changer de voie ;

Tout cela est possible avec **CMA Formation Moselle !**
Proche de **vos besoins et votre quotidien**, notre offre de formation s'adapte à votre réalité.



Philippe Fischer
Président de la Chambre de Métiers
et de l'Artisanat de Moselle



Vanessa Py
Secrétaire Générale de la Chambre de
Métiers et de l'Artisanat de Moselle

Que vous soyez **artisan, chef d'entreprise, conjoint-collaborateur, salarié, créateur, repreneur, futur artisan ou demandeur d'emploi**, et que vous cherchiez une formation de qualité, sur-mesure, en présentiel ou à distance, en e-learning, en groupe, ...
CMA Formation Moselle propose des solutions pour tous les profils, près de chez vous.



CMA Formation Moselle, votre partenaire de choix et de qualité ! ➤



Bon à savoir



Un grand nombre de nos formations sont éligibles au Compte Personnel de Formation (CPF).

Plus d'informations sur demande.

Qualiopi
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE
ACTIONS DE FORMATION
BILANS DE COMPÉTENCES
ACTIONS PERMETTANT DE FAIRE VALIDER LES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE

Chaque année, plus de 1200 artisans, dirigeants d'entreprise, salariés, conjoints-collaborateurs et demandeurs d'emploi choisissent CMA Formation Moselle !

INSCRIPTION ET FINANCEMENT

Votre formation peut être prise charge totalement ou partiellement en fonction de votre statut :

Statuts	Financeurs	Documents à joindre lors de l'inscription
Travailleur non-salariés (TNS)	FAF CEA 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Bulletin d'inscription <input type="checkbox"/> L'attestation URSSAF de versement de la contribution à la formation pour l'année en cours <input type="checkbox"/> Extrait RNE datant de moins d'un an : data.inpi.fr <input type="checkbox"/> Formulaire de demande de prise en charge d'une action de formation FAF CEA complété
Assimilé salarié ou salarié	OPCO	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Bulletin d'inscription <p>Pour les salariés, chefs d'entreprises salariés ou conjoints salariés, l'entreprise doit faire elle-même une demande de prise en charge auprès de son OPCO.</p>
Salarié, particulier	CPF  Vous pouvez mobiliser votre compte CPF pour financer nos formations certifiantes et diplômantes.	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Inscription en ligne à la formation via le site Mon Compte Formation <input type="checkbox"/> Bulletin d'inscription

Contactez CMA Formation pour plus d'information :

5 Bd de la Défense - 57070 Metz
03 87 39 31 00

serviceclient@cma-moselle.fr

PARCOURS DE FORMATION INDIVIDUALISE

Nouveau dispositif de financement

Vous souhaitez suivre une formation sur mesure ? Nous vous accompagnons avec le FAF CEA dans votre parcours de formation individualisé.

- **C'est quoi le parcours individualisé ?**

Un développement de compétences sur mesure en gestion d'entreprise sur la base des items de stages listés ici et un face à face avec le formateur dédié.

Les 4 grands domaines identifiés sont :

- Créer de la valeur
- Maîtriser son environnement réglementaire
- Renforcer ses compétences managériales et son leadership
- Gérer l'organisation administrative et financière

- **Les conditions**

- ✓ Avoir réalisé au préalable un autodiagnostic qui aide à préciser les besoins en gestion d'entreprise (le résultat de cet autodiagnostic est valable un an),
- ✓ Se former au minimum de 14h de formation de 2 items minimum référencés dans les 4 grands domaines de gestion (4h minimum par intitulé),
- ✓ La formation ne peut pas se dérouler à 100% en distanciel et la modalité en e-learning n'est pas compatible.

Faites votre autodiagnostic

Contactez CMA Formation pour plus d'information :

5 Bd de la Défense - 57070 Metz
03 87 39 31 00

serviceclient@cma-moselle.fr

OFFRE DE FORMATION CONTINUE 2025

NUMÉRIQUE

	Metz	Thionville	Forbach	Sarrebourg	Eligible au CPF
Créer votre site Internet vitrine	✓	✓	✓	✓	✓
Créer votre site Internet e- commerce	✓	✓		✓	✓
Mettre à jour et augmenter les visites sur mon site Internet	✓	✓	✓	✓	
Développer une stratégie de communication via les réseaux sociaux pour les TPE-PM	✓	✓	✓	✓	✓
Cybersécurité	✓		✓		
Mettre en valeur mes photos et mes vidéos numériques	✓	✓		✓	
Découverte et utilisation de l'IA (intelligence artificielle)	✓	✓	✓		
Créer ses supports de communication avec CANVA	✓	✓	✓		
Concevoir mon projet de site Web	E-learning				
Réussir ma stratégie Facebook	E-learning				
Référencement naturel : booster la visibilité de mon site Web	E-learning				
Elaborer ma stratégie digitale	E-learning				
Vendre en ligne avec les réseaux sociaux et les marketplaces	E-learning				

OFFRE DE FORMATION CONTINUE 2025

GESTION, MARKETING ET RESSOURCES HUMAINES

Metz

Thionville

Forbach

Sarrebourg

Eligible
au CPF

PACK Gestion commerciale et financière (micro-entrepreneurs)	✓	✓	✓		
PACK Jeune entreprise micro-entrepreneurs	✓		✓	✓	
Les fondamentaux des ressources humaines	✓		✓	✓	
D'artisan à manager	✓				
ADEA - Adjoint(e) Dirigeant d'entreprise Artisanal	✓				✓
ADEA - Bloc 1 Assister à la gestion des ressources humaines et au management des collaborateurs d'une entreprise artisanale - TPE/PME	✓				✓
ADEA - Bloc 2 Assurer la comptabilité générale d'une entreprise artisanale - TPE/PME	✓				✓
ADEA - Bloc 3 Assurer la rentabilité des budgets d'une entreprise artisanale - TPE/PME	✓				✓
ADEA - Bloc 4 Assurer l'organisation administrative avec les outils bureautiques / numériques d'une entreprise artisanale - TPE-PME	✓				✓
ADEA - Bloc 5 Définir sa stratégie commerciale et votre marketing digital pour augmenter vos ventes	✓				✓

OFFRE DE FORMATION CONTINUE 2025

GESTION, MARKETING ET RESSOURCES HUMAINES

Metz Thionville Forbach Sarrebourg **Eligible
au CPF**

Devenir Artisan Manager : les fondamentaux	E-learning
Attirer, développer et fidéliser les talents	E-learning
Prospecter et fidéliser ma clientèle	E-learning
Bien gérer la trésorerie de mon entreprise	E-learning
Intégrer le développement durable	E-learning
Déterminer vos prix de vente (initiation)	E-learning
Elaborer vos contrats de travail en toute sécurité dans une perspective RSE	E-learning
Réaliser vos déclarations de revenus et d'URSSAF en ligne en toute sécurité	E-learning
Vendre aux clients particuliers et professionnels	E-learning
Passer du micro au réel : les solutions	E-learning

LANGUES ÉTRANGÈRES

	Metz	Thionville	Forbach	Sarrebourg	Eligible au CPF
Anglais élémentaire - A2				✓	

RÉGLEMENTAIRE

	Metz	Thionville	Forbach	Sarrebourg	Eligible au CPF
Tutorat	✓	✓	✓		
Hygiène en milieu alimentaire	✓	✓	✓	✓	
Risques, allergènes et étiquetage en milieu alimentaire	✓	✓	✓	✓	
Permis d'exploitation	✓				
Sauveteur Secouriste du Travail (SST) Formation de base	✓	✓	✓	✓	
Sauveteur Secouriste du Travail (MAC) Maintien et actualisation des compétences	✓	✓		✓	
Le Document unique d'Évaluation des risques	✓		✓		
Comprendre et être conforme au RGPD	✓				

PARCOURS CRÉATEURS (en présentiel ou e-learning)

	Metz	Thionville	Forbach	Sarrebourg	Eligible au CPF
Parcours créateur - Créer son entreprise	✓		✓		✓
Parcours créateur - Consolider son projet de microentreprise	✓	✓	✓		✓

HABILITATIONS ELECTRIQUES

	Metz	Thionville	Forbach	Sarrebourg	Eligible au CPF
Fabriquer un luminaire répondant aux exigences réglementaires en vue du marquage CE	✓				
Préparation à l'habilitation électrique en Basse Tension.	✓				
Chargé d'intervention élémentaire Titres BS-BE manœuvre - Luminaires CE					
Préparation à l'habilitation électrique en Basse Tension - Électricien Formation initiale	✓				
AIPR (Autorisation à intervenir à proximité des réseaux)	✓				

ESTHÉTIQUE

**Metz Thionville Forbach Sarrebourg Eligible
au CPF**

BEAUTE DU REGARD

Les maquillages tendances et soirées	✓	✓			
Coloration des sourcils	✓	✓			
Épilation au fil	✓	✓			
Extension de cils	✓	✓			
Volume Russe	✓	✓			

MODELAGES

Modelage anti-âge Japonais	✓				
Modelage Lomi-Lomi	✓				
Modelage aux essences de fleurs	✓				
Modelage aux pierres chaudes	✓				
Modelage Madero	✓				
Modelage Bengali	✓				
Modelage Sportif	✓				
Modelage relaxant des pieds (réflexologie plantaire)	✓				

BEAUTE DES ONGLES

Ongles parfaits et renforts semi-permanent	✓	✓			
Perfectionnement gel niveau 1	✓				
Perfectionnement gel niveau 2	✓				
Dépose et remplissage	✓				
Acrygel découverte	✓				
Popits sans limage	✓				
Full Popit niveau 1	✓				
Full Popit niveau 2	✓				
French reverse	✓				
Nail art découverte		✓			
Nail art Halloween / Noël	✓	✓			
Technique sans limage	✓	✓			

Numérique

Créer votre site Internet vitrine

Créer et administrer un site Internet pour TPE-PME

Créer facilement son site Web avec WordPress

Objectifs

- Créer et administrer son site avec WordPress
- Référencer son site Web
- Identifier les obligations légales d'un site Web

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

- Créer et administrer un site Internet avec WordPress

Espace formation :

- Salle informatique équipée de postes informatiques

Important : les frais d'hébergement du site sont à charge du stagiaire

Formateur

Formateur expert numérique

Tarif

1225 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

7 jours / 49 heures



Prérequis

Aucun

Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Formation certifiante RS6348 éligible au CPF

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63	Jeudis 10 - 17 -24 avril - 15 et 22 mai -5 et 12 juin 2025 (9h-17h)	Vendredis 26 sept. -3 et 10 oct. - 17 -14 nov. 21 et 28 nov. 2025 (9h-17h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Mardis 25 fév. 04-11-18-25 mars. 01-08 avril. 2025 (9h-17h)	Mardis 07-14-21 oct. 04-18-25 nov. 02 déc. 2025 (9h-17h)
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGELER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80	Mercredis 14-21-28 mai et 04 -11 juin; jeudis 19 et 26 juin 2025 (9h-17h)	Mardis 07-14-21 oct. 04-18 nov. ; jeudi 04 déc. ; mardi 09 déc. 2025 (9h-17h)
Sarrebourg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43	Vendredis 28 fév. 07-14-21-28 mars 04-25 avril 2025 (9h-17h)	Jeudis 04-11-18-25 sept. 02-09-16 oct. 2025 (9h-17h)

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

JOUR 1 - 2 - 3 - 4

▪ Définir la finalité

- Prise en main de WordPress
- Définir sa charte graphique : choix du design et de la mise en page
- Créer un menu de navigation et organiser ses pages
- L'inclusion d'éléments graphiques (texte / image / vidéo)
- Créer des boutons et des liens de navigation
- Choisir l'ergonomie du site à partir des modèles WordPress
- Adapter l'interface en fonction du dispositif (site responsive)

JOUR 5

▪ Mentions légales obligatoires

- Le RGPD
- Les CGV

▪ Référencement

- Incrémenter son site en fonction des critères du référencement naturel d'internet (SEO).
- Rédiger le contenu du site en rapport avec l'activité.
- Les différents éléments qui agissent sur la visibilité d'un site Web
- Optimiser l'apparition du site dans les moteurs de recherche
- Les outils d'aide au référencement
- Les références payantes

JOUR 6

▪ Mettre en valeur la TPE-PME

- Identifier des mots-clés en fonction de l'activité et du marché
- Rédiger une annonce Publicitaire
- Rédiger et envoyer une « Newsletter »
- Suivre la performance de son site

JOUR 7

▪ Mise en ligne et administration

- Choix et réservation d'un domaine et hébergement
- Gérer les mises à jours et les sauvegardes



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Créer votre site Internet e-commerce

Créer et administrer un site de e-commerce pour TPE - PME

Créer facilement une boutique en ligne



Objectifs

- Créer et administrer son site e-commerce
- Référencer son site Web
- Mettre en valeur ses produits sur un site e-commerce



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

- Présentation orale de la version finale du site internet

Espace formation :

- Salle informatique équipée de postes informatiques

Important : les frais d'hébergement du site sont à charge du stagiaire



Formateur

Formateur expert numérique

Tarif

1 400 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

8 jours / 56 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Formation certifiante RS 5477 éligible au CPF

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63	Mardis 6 mai - 13 mai- 20 mai - 27 mai -3 juin-10 juin- 17 juin-24 juin 2025 (9h-17h)	
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Mardis 06-13-20-27 mai 03-10-17-24 juin 2025 (9h-17h)	
Forbach 1 Rue Camille Weiss	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	À définir	
Sarrebourg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43	Lundis 05-12-19-26 mai 02-16-23-30 juin 2025 (9h-17h)	

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

Jour 1

▪ Définir ses besoins de site e-commerce

- Définir son cahier des charges en intégrant les dimensions techniques et budgétaires
- Sélectionner une solution e-commerce

Jour 2 - 3 -4

▪ Création d'un site e-commerce personnalisé

- Choisir une structure de site parmi les fonctionnalités proposées par la solution e-commerce
- Créer un menu de navigation et organiser ses pages
- L'inclusion d'éléments graphiques (texte / image / vidéo)
- Créer des boutons et des liens de navigation
- Adapter l'interface en fonction du dispositif (site responsive)
- Créer le design qui favorise l'Expérience Utilisateur (UX)

Jour 5

▪ Intégration des mentions légales obligatoires

- Le RGPD
- Les CGV
- Les Cookies

Jour 6 et 7

▪ Référencement

- Incrémenter son site en fonction des critères du référencement naturel d'Internet (SEO)
- Rédiger du contenu du site en rapport avec l'activité
- Les différents éléments qui agissent sur la visibilité d'un site web
- Optimiser l'apparition du site dans les moteurs de recherche
- Les outils d'aide au référencement
- Les références payants

▪ Mettre en valeur la TPE-PME

- Identifier des mots-clés en fonction de l'activité et du marché
- Rédiger et envoyer une « Newsletter »

Jour 8

▪ Mise en ligne et administration

- Choix et réservation d'un domaine et hébergement
- Gérer les mises à jours et sauvegarde
- Exploiter les données statistiques de fréquentation



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Mettre à jour et augmenter les visites sur mon site Internet grâce au référencement



Objectifs

- Maîtriser les techniques de référencement pour augmenter la visibilité d'un site Internet



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique

Evaluation :

- Présentation orale de la version finale du site Internet

Espace formation :

- Salle informatique équipée de postes informatiques



Formateur

Formateur expert numérique

Tarif

350 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

2 jours / 14 heures



Prérequis

Avoir un site Internet et en être l'administrateur



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63	Mercredis 18 juin et 25 juin 2025 (9h-17h)	mercredis 12 et 19 nov. 2025 (9h-17h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Mardis 22-29 avril 2025 (9h-17h)	Mardis 23-30 sept. 2025 (9h-17h)
Forbach 1 Rue Camille Weiss	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11		Lundis 24 novembre 2025 et 1 ^{er} décembre (9h-17h)
Sarrebourg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43		Jeudis 20 - 27 nov. 2025 (9h-17h)

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

JOUR 1

- **Les principes à connaître**
 - Le Wording du Web
 - L'environnement du site
 - Moteur de recherche et internautes
 - Le résultat attendu

JOUR 2

- **Optimisation de son contenu (SEO)**
 - Savoir se positionner face au comportement des internautes
 - Travailler les axes d'optimisation de votre site



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Développer une stratégie de communication via les réseaux sociaux pour les TPE-PME

Choisir le bon réseau pour conquérir de nouveaux clients

Objectifs

- Comprendre la dynamique et la puissance des réseaux sociaux
- Déterminer les réseaux utiles dans le cadre de vos activités
- Utiliser les réseaux pour communiquer et prospecter

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

- Cas pratiques

Espace formation :

- Salle informatique équipée avec Windows 10 et Office 2016

Formateur

Formateur expert en numérique et marketing digital

Tarif

875 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

5 jours - 35 heures



Prérequis

Aucun

Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Formation certifiante RS 6078 éligible au CPF

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63	Vendredis 16 et 23 mai - 6, 13, 20 juin 2025 (9h-17h)	
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Jeudis 06-13-20-27 mars 03 avril 2025 (9h-17h)	Lundis 03-17-24 nov. 01-08 déc. 2025 (9h-17h)
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGLER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80	Mercredis 05-12-19-26 mars - 02 avril 2025 (9h-17h)	Mercredis 17-24 sept. - 01-08-15 octobre 2025 (9h-17h)
Sarrebourg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43	Lundis 03-10-17-24-31 mars 2025 (9h-17h)	Lundis 15-22-29 sept. 06-13 oct. 2025 (9h-17h)

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

Jour 1

Sélectionner les réseaux sociaux adaptés à la promotion de son activité

- Panorama, objectifs et fonctionnalités des différents réseaux sociaux : Facebook, Instagram, LinkedIn et Google
- Les besoins en communication digitale de chaque entreprise
- Les cibles clients

Définir sa stratégie digitale

- Identifier les contenus et les images adaptées à son activité
- Choisir les contenus en fonction de chaque réseau

Jour 2-3-4

- **Prise en main des réseaux (création de compte)**
- **Paramétrage de compte**
- **Prospecter via ses réseaux**
- **Techniques d'acquisition de client**
- **Animer sa page professionnelle**
- **Interagir avec les abonnés**

Jour 5

- **Evaluer l'impact de la communication auprès de ses abonnés**
 - Les statistiques
 - Ajuster sa stratégie



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Cybersécurité

Se sensibiliser à la prévention des attaques informatiques en entreprises



Objectifs

- Comprendre les principes de base
- Identifier les menaces et les risques
- Adopter des pratiques sécurisées
- Utiliser les outils et technologies de sécurité
- Promouvoir une culture de cybersécurité dans son entreprise



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation : en cours de formation

Espace formation : salle informatique équipée de postes informatiques



Formateur

Formateur spécialisé en numérique

Tarif

175 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 7 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63	Mardi 18 février 2025 (9h-17h)	Mardi 2 décembre 2025 (9h-17h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89		
Forbach 1 Rue Camille Weiss	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Dates à définir	Dates à définir
Sarrebourg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43		

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

- Principes de base : concepts fondamentaux et importance de la sécurité des informations dans un environnement numérique
- Identifier les menaces : reconnaître les différents types de menaces, comprendre les vulnérabilités humaines et techniques
- Adapter ses pratiques : gestion des mots de passe, mises à jour...
- Développer ses compétences : entreprendre les premières actions en cas d'incident
- Sensibiliser aux bonnes pratiques : encourager la communication et les procédures internes pour les gestions de la sécurité des informations



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Mettre en valeur mes photos et mes vidéos numériques

Valoriser ses réseaux sociaux avec des images percutantes



Objectifs

- Savoir réaliser une vidéo
- Savoir réaliser un montage vidéo via un logiciel adapté
- Savoir retravailler une photo



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

- Evaluation des acquis tout au long de la formation

Espace formation :

- Salle informatique équipée de postes informatiques



Formateur

Formateur expert photo et vidéo numérique

Tarif

525 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

3 jours - 21 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63	Lundis 24 fév. - 3 et 10 mars 2025 (9h-17h)	
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89		Lundis 29 sept. 06-13 oct. 2025 (9h-17h)
Forbach 1 Rue Camille Weiss			
Sarrebouurg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43	Mardis 10-17-24 juin 2025 (9h-17h)	Lundis 17-24 nov. 01 déc. 2025 (9h-17h)

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

Jour 1

- **Prise en main du logiciel de retouche photo**
 - Les bases d'une image numérique
 - L'interface du logiciel
 - Les principales fonctionnalités

Jour 2

- **Retoucher une photo**
 - Vu et gestion du document « image »
 - Utiliser les calques
 - Outils de sélection
 - Retouche et correction d'image
 - Les tracés
 - Outils filtre Couleurs de façon professionnelle
 - Fonctions vectorielles

Jour 3

- **Prise en main de logiciel de montage vidéo**
 - Savoir réaliser des séquences courtes
 - Réglages des pistes pour le flux video
- **Réglage des pistes du flux audio**
 - Savoir effectuer des transitions
 - Réaliser un générique



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17

Découverte et utilisation de l'Intelligence Artificielle



Objectifs

- Comprendre les fondamentaux de l'IA et de ChatGPT
- Utiliser ChatGPT au quotidien
- Utiliser ChatGPT en entreprise



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques, présentation et utilisation dans divers contextes.
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation : Cas pratiques

Espace formation : Salle informatique équipée de PC et de ChatGPT (version gratuite)



Formateur

Formateur expert en numérique

Tarif

175 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 7h



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum :

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63	Vendredi 21 mars 2025 (9h-17h)	
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Lundi 16 juin 2025 (9h-17h)	
Forbach 1 Rue Camille Weiss	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Dates à définir	Dates à définir
Sarrebouurg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43		

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

- **Comprendre les fondamentaux de l'IA, présentation de Chat GPT :**
 - Présentation de l'environnement
 - Comprendre le fonctionnement de l'IA
- **Utiliser Chat GPT au quotidien**
 - Rédiger des prompts efficaces
 - Identifier les cas d'usage dans son entreprise
- **Applications concrètes et personnalisées**



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Créer ses supports de communication avec CANVA



Objectifs

- Créer un compte Canva et naviguer dans l'interface
- Utiliser des modèles pour créer des visuels professionnels
- Personnaliser les contenus (textes, images, couleurs, logos)
- Concevoir des supports de communication : flyers, publications réseaux sociaux, cartes de visite, présentations
- Exporter et partager ses créations



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

- * Cas pratiques

Espace formation :

- * Salle informatique équipée de Windows 10 et Office 2016



Formateur

Formateur expert numérique

Tarif

350 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

2 jours / 14 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63		Mardi 25 et mercredi 26 nov. 2025 (9h-17h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Mardis 25 mars. 01 avril 2025 (9h-17h)	
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGELER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80		Mercredis 3 et 10 dec. 2025 (9h-17h)
Sarrebourg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43		

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

Jour 1

Découverte de CANVA

- Présentation de l'interface et des fonctionnalités de base
- Navigation dans les différents menus et outils
- Explication d'une charte graphique
- Présentation des différents supports de communication
- Paramétrage de vos identités visuelles

Jour 2

Création des supports de communication (cartes de visite, visuels pour les réseaux sociaux...)

- Choix de design et couleurs pour son domaine d'activité
- Mise en application
- Modification d'un modèle existant
- Création d'un design en respectant l'identité de son entreprise, création de supports physiques (carte de visites, flyers...)



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Concevoir son projet de site Web

Utiliser le Web pour vous donner de la visibilité et développer votre chiffre d'affaires

Objectifs

- Identifier le site Internet adapté à vos besoins
- Comprendre l'environnement technique d'un site Internet
- Respecter les obligations légales
- Construire l'arborescence de votre site Internet
- S'adapter au parcours client
- Préparer vos contenus et médias
- Rédiger votre cahier des charges

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons en e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

120 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

4 heures en e-learning



Prérequis

Aucun



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

- **Analyser son projet dans son environnement**
 - Evaluer ses besoins
 - Clarifier sa vision
- **Préparer son site Web**
 - Quel site est fait pour moi ?
 - Comprendre l'environnement d'un site
- **Se conformer à la réglementation en vigueur**
 - Respecter la réglementation
 - Protéger son site
- **Structurer son site web**
 - Placer le client au cœur de sa démarche
 - Construire l'arborescence de son site
- **Rendre son site visible**
 - Le référencement naturel
 - Le référencement payant
 - L'analyse des données Web
- **Préparer vos contenus et médias**
 - Ecrire pour le Web
 - Adapter son identité visuelle et ses médias pour le Web



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Réussir ma stratégie Facebook

Créer votre page Facebook professionnelle

Objectifs

- Identifier les différences entre un profil, une page et un groupe
- Connaître les bons usages d'une page professionnelle Facebook
- Définir sa stratégie de communication et le plan d'action de sa page professionnelle Facebook
- Définir et suivre ses objectifs à l'aide des étapes de son plan d'action
- Mettre en œuvre les actions de promotion de son activité
- Planifier ses Publications
- Créer une Publication vendeuse avec des montages photo / vidéo

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

120€

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

4 heures en e-learning



Prérequis

Aucun

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

- **POURQUOI UNE PAGE FACEBOOK ?**
 - Contexte d'usage d'une page professionnelle Facebook
 - Usages d'une page professionnelle
 - Exercice pratique : lien vers une page Facebook

- **DÉFINIR VOTRE STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET ÉLABORER VOTRE PLAN D'ACTION**
 - Analyse du marché
 - Définition des objectifs
 - Choix du Publics ciblé
 - Conception de l'axe de communication
 - Exercice pratique : objectifs et plan d'action

- **CRÉER DE L'ENGAGEMENT**
 - L'algorithme Facebook : une énigme
 - La promotion de votre activité
 - La planification de vos Publications
 - La réalisation d'une Publication vendeuse
 - Exercice pratique : Publication type jeu concours
 - Exporter une photo dans un format souhaité



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Référencement naturel : Booster la visibilité de mon site Web

Travailler l'optimisation du référencement de votre site Web

Objectifs

- Comprendre le référencement naturel et son intérêt pour le site de votre entreprise
- Assimiler les enjeux du moteur de recherche
- Être autonome sur l'optimisation de votre référencement naturel ou faciliter le travail avec votre prestataire
- Mettre en place une stratégie de référencement naturel efficace pour votre site
- Identifier les bonnes et les mauvaises pratiques

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

150€

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

5 heures en e-learning



Prérequis

Aucun

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

PARTIE 1 : « JE DÉCOUVRE »

- Introduction
- Le Wording du Web
- Etre à l'aise avec le vocabulaire
- L'environnement du site
- Moteur de recherche et internautes
- Le résultat attendu
- Quel résultat atteindre avec le référencement
- Présentation des paramètres

PARTIE 2 : « J'APPROFONDIS »

- Le cycle d'engagement SEO : Les comportements des internautes lors de leurs recherches Web
- Les mots clés : Un rôle central dans le référencement
- Le nom de domaine : Votre 1ère carte de visite
- L'URL : L'adresse de vos pages comme premier moyen de communication
- Google Business Profile : L'outil indispensable pour la visibilité
- Page & balises : Bien placer ses mots clés
- Page & Rédaction : Optimiser son contenu
- Les liens internes : Gérer la navigation de l'internaute
- Les liens externes : Gérer l'image de votre site
- Les images : le petit « PLUS » !



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Elaborer ma stratégie digitale

Gagner en visibilité, mettre en valeur son activité et développer son chiffre d'affaires

Objectifs

- Identifier les différents canaux de communication sur le Web
- Analyser leurs spécificités et leur intérêt
- Mettre en place une stratégie de communication Web dimensionnée à votre entreprise
- Sélectionner les outils adaptés
- Planifier et piloter votre plan d'action

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

150€

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

5 heures en e-learning



Prérequis

Aucun

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

SE LANCER EN LIGNE

- Cerner les enjeux et le contexte
- Se situer sur le marché
- Poser les bases de votre stratégie

SÉLECTIONNER LES BONS OUTILS DIGITAUX

- Etre remarquable : définir le positionnement de son offre en ligne
- Opter pour la meilleure stratégie
- Ecrire les objectifs correspondant à sa stratégie
- Sélectionner les bons outils digitaux

CRÉER SON PLAN DE COMMUNICATION DIGITALE

- Surveiller sa e-réputation
- Programmer et suivre ses actions digitales
- Amplifier sa visibilité



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Vendre en ligne sur les marketplaces et les réseaux sociaux incontournables

Ouvrir de nouveaux canaux de vente en ligne et élargir sa clientèle pour développer son activité.

Objectifs

- Evaluer votre potentiel business et bâtir votre stratégie
- Présenter une offre adaptée aux codes et à l'environnement concurrentiel en ligne
- Mettre en place votre gestion des stocks et des commandes, sécuriser vos solutions de paiement et votre livraison
- Configurer vos comptes et analyser vos indicateurs de performance

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

180€

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

6 heures en e-learning



Prérequis

Aucun



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

Appréhendez les réseaux sociaux commerciaux et les marketplaces

Évaluez leur pertinence. Comprenez le comportement de l'econsommateur.
Choisissez la bonne plateforme

Créez votre offre en ligne

Sélectionnez vos produits. Calculez un prix de vente adapté.
Créez une fiche produit attractive

Créez votre identité d'entreprise

Travaillez votre logo, votre storytelling et vos visuels. Collectez et gérez les avis clients
Intégrez les nouvelles attentes des consommateurs

Faites connaître votre offre

Sur les marketplaces : pub, promos, communauté, fidélisation.
Sur les réseaux sociaux : catalogues produits, Facebook/Instagram Ads, lives et collaborations

Configurez vos comptes

Créez et gérez vos comptes. Paramétrez vos catalogues produits

Optimisez stocks et commandes

Automatisez votre marketing. Gérez et synchronisez les stocks et les commandes
Gérez les pics d'activité et les délais. Mettez en place des process de gestion

Choisissez le paiement adapté

Comprenez la réglementation. Choisissez des solutions adaptées, gérez factures et retours

Maîtrisez la livraison

Identifiez les moyens et les emballages adaptés. Maîtrisez la livraison de produits particuliers. Optimisez vos services de livraison

Analysez vos performances

Analysez vos résultats. Améliorez vos KPI avec un plan d'action adapté



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17

Gestion, marketing et ressources humaines

Pack gestion commerciale et financière (micro-entrepreneurs)

Gérer sa micro-entreprise avec des outils faciles et performants

Objectifs

- Acquérir les bases juridiques de l'entreprise
- Comprendre les aspects financiers et comptable de l'entreprise
- Gérer l'application de la TVA
- Développer son entreprise
- Gérer ses tâches
- Comprendre les règles pour évoluer ou sortie de la micro entreprise

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Réalisation des exercices et applications de cas pratiques
- Mise à disposition à chaque apprenant d'une licence Sage 50 tout au long de la formation

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle informatique équipée avec Windows 10 et office 2016

Formateur

Formateur expert en gestion de l'entreprise

Tarif

1 400 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

8 jours - 56 heures



Prérequis

Aucun

Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	C. POINT c.point@cma-moselle.fr 03 87 39 31 49	Lundis 17 et 24 fév. - 3, 10, 17, 24 et 31 mars - 7 avril 2025 Lundis 05 - 12 - 19 - 26 mai - 02 - 16 - 23 - 30 juin 2025 (9h - 17h)	Lundis 15-22-29 sept. 6-13-20-27 oct. 03 nov. 2025 (9h-17 h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Mardis 22-29 avril 06-13-20-27 mai 03-10 juin 2025 (9h-17h)	Mardis 30 sept. 07-14 oct. 04-18-25 nov. 02-09 déc. 2025 (9h-17h)
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGLER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80	Jeudis 06-13-20-27 mars - 03-24 avril - 15-22 mai 2025 (9h-17h)	Jeudis 11-18-25 sept, - 02-09-16 oct, - 06-13 nov, 2025 (9h-17h)
Sarrebourg Z.A les Terrasses de la Sarre			

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

Jour 1

- **Les bases juridiques de l'entreprise**
- **Les aspects financiers et comptables**
 - Définir et fixer un prix de vente
 - Analyser la rentabilité des prix
 - Fixer un prix de vente par rapport à un coût
 - Informer sur les obligations liées aux prix, à la facture et au devis
 - Acquérir les notions de bases de la comptabilité de la micro-entreprise

Jour 2

- **La TVA**
 - La TVA, les plafonds et les seuils
 - Le règlement des créances et des dettes
 - La conservation des documents comptables

Jour 3

- **Le développement et la prévention**
 - Identifier les difficultés conjoncturelles
 - Analyser la situation commerciale, l'exploitation et la situation financière
 - Mettre en place la prévention de l'entreprise
 - Réduire et recouvrer les impayés
 - Créer des outils pour la gestion administrative de votre entreprise
 - Réaliser les conditions générales de vente
 - Valoriser son offre avec des outils de communication adaptés

Jour 4

- **L'informatisation de la gestion financière avec SAGE 50**
 - Installer et paramétrer le logiciel
 - Maîtriser les enregistrements comptables journaliers
 - Lettrer les écritures comptables et contrôle des comptes

Jour 5

- **Gérer son temps et ses tâches**
 - Analyser sa situation
 - Hiérarchiser ses tâches
 - Tenir son agenda
 - Gérer son stress, organiser son temps, son espace de travail et/ou bureau

Jour 6

- **Evolution de la micro-entreprise**
 - Faire l'historique de l'entreprise et ses perspectives d'évolutions
 - Caractériser les conséquences liées au dépassement du 1er plafond de Chiffre d'Affaires

Jour 7 et 8

- **La sortie de la micro-entreprise**
 - Entreprise individuelle ou personne morale
 - Situation sociale et fiscale selon l'option juridique
 - Formalités de modification selon l'option juridique
 - Devenir du fonds artisanal
 - Approche du recrutement et ses obligations
 - Obligations comptables et gestion.
 - Eléments de pilotage



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Pack Jeune Entreprise (Micro-entrepreneurs)

Assurer le bon démarrage de sa micro-entreprise

Objectifs

- Organiser son action de prospection commerciale
- Maîtriser sa relation client et mettre en œuvre une stratégie pour assurer une rentabilité
- Analyser votre activité pour travailler efficacement
- Concevoir les documents fondamentaux pour la gestion de la micro entreprise

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Réalisation des exercices et applications de cas pratiques

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de cours informatisée

Formateur

Formateur expert en gestion de l'entreprise

Tarif

525 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

3 jours - 21 heures

Prérequis

Avoir créé son entreprise depuis moins d'un an

Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	C. POINT c.point@cma-moselle.fr 03 87 39 31 49	Lundis 19 et 26 mai - 02 juin 2025 (9h-17h)	Lundis 17 et 24 nov - 01 dec. 2025 (9h-17 h)
Thionville 10 allée de la Terrasse			
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGELER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80	Lundis 03-10-17 mars 2025 (9h-17h)	Lundis 15-22-29 septembre 2025 (9h-17h)
		Lundis 16-23-30 juin 2025 (9h-17h)	
Sarrebourg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43	Lundis 27 janv. 03-10 fév 2025 (9h-17h)	Mardis 30 sept. 07-14 oct. 2025 (9h-17h)
		Lundis 12-19-26 mai 2025 (9h-17h)	Lundis 24 nov. 01-08 déc. 2025 (9h-17h)



Programme

- **Vendre plus et mieux**
 - La prospection, les moyens de prospection
 - Les outils d'aide à la vente : rôle et utilité
 - La présentation et le suivi de son devis
 - L'argumentaire de vente et les techniques de vente
 - La relance commerciale
- **Gérer son entreprise**
 - Définition marketing du prix de vente, information sur les prix
 - Détermination par rapport aux coûts, à la demande, à la concurrence
 - Taux de marge, de marque, coefficient multiplicateur
 - Coûts dans l'entreprise
 - Détermination des heures facturables et du taux horaire de facturation
 - Réalisation des devis, des factures, des avoirs, des factures d'acompte, des bons de livraison, des PV de réception
- **Réaliser et analyser les tableaux de bord**
 - Les tableaux de bord et l'entreprise Choisir des indicateurs pertinents.
 - Construire les tableaux de bord
 - Mesurer l'efficacité des moyens mis en œuvre et l'adéquation avec la stratégie
- Tenir un fichier de prospects, de clients, de fournisseurs
- Rédiger des courriers administratifs
- Gérer un agenda, un planning, des prises de RDV, des appels téléphoniques
- Rédiger les lettres de relance, des mises en demeure de payer
- Les assurances de biens, de responsabilité, de personne



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Les fondamentaux de la gestion des ressources humaines

Maîtriser la gestion des ressources humaines pour valoriser son équipe et optimiser son entreprise

Objectifs

- Comprendre les éléments essentiels de la GRH
- Identifier les différents contrats de travail
- Respecter les obligations fiscales et sociales au quotidien
- Identifier les outils permettant de sécuriser la relation salarié / employeur
- Connaître les différentes étapes du recrutement

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposé théorique
- Méthode interactive : utilisation des outils digitaux
- Mise en situation : Entretien

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Quizz durant la formation

Espace formation :

- Salle de cours

Formateur

Formateur spécialisé en GRH

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	C. POINT c.point@cma-moselle.fr 03 87 39 31 49		19-26 novembre -3 décembre 2025 (9h-17h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89		
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGELER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80		12-19-26 mai 2025 (9h-17h)
Sarrebourog Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43		16-23-30 juin 2025 (9h-17h)

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17

Tarif
525 €
Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

 **Durée**
3 jours - 21 heures

 **Prérequis**
Aucun

 **Effectifs**
Minimum : 6
Maximum : 12

 **Publics**
Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés


Attestation de stage au terme de la formation



Programme

JOUR 1

Appréhender les éléments essentiels de la GRH

- Les fondamentaux des RH
- La hiérarchie des normes
- Différence entre convention collective et accord de branche

Connaître les 4 principaux modèles de GRH

- Organisation de la gestion des RH par type d'entreprise
- 8 caractéristiques de la fonction RH

JOUR 2

Identifier et choisir entre les différents contrats de travail en fonction des besoins de son entreprise

- Les différents types de contrats
- Les clauses essentielles d'un contrat de travail
- Les conditions de travail (durée, horaires, rémunération)
- Les obligations sociales liées à l'embauche (fiche de paie, cotisations sociales, DUE, DSN.)
- La rupture du contrat de travail (démission, licenciement, rupture conventionnelle, retraite...)

JOUR 3

Comprendre les obligations relatives à la santé et à la sécurité au travail

- l'employeur : droits et devoirs
- le salarié : droits et devoirs
- Focus : sur les risques psychosociaux et leur prévention

Connaître les droits sociaux à appliquer en entreprise

Les essentiels du recrutement



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard 1 mois avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17

D'artisan à manager



Objectifs

- Être Artisan, devenir manager : assurer progressivement cette double fonction
- Gérer ses activités en s'appuyant notamment sur l'autonomie de ses collaborateurs
- Animer son équipe ; insuffler et stimuler l'engagement
- Communiquer efficacement et gérer les situations complexes et conflictuelles



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Interactive, avec de nombreux échanges et partages de pratiques
- Opérationnelle, avec un apport d'outils simples et efficaces
- Concrète, avec des mise en pratique et jeux de rôle à partir des situations de terrain et du besoin de chaque apprenant

Modalités :

- Formation sur 3 jours : les 2 premiers à 1 semaine d'intervalle et le 3^{ème} quelques semaines après. Ce rythme permet une assimilation et une mise en pratique progressives des acquis, ainsi qu'un retour d'expériences intégré à la formation.

Evaluation : De début et de fin de formation.

Espace formation : salle de formation dédiée

Tarif

525 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée
21h



Prérequis

Être en charge d'une équipe ou amené(e) à le devenir prochainement



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Public

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de suivi



Formateur

Formateur spécialisé en management et dans l'accompagnement des entreprises artisanales

Les dates

Site	Contact conseillère formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	Caroline POINT : cpoint@cma-moselle.fr		Lundis 20 et 27 octobre; jeudi 20 novembre (9h-17h)
Forbach 1 rue Camille Weiss			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme



JOUR 1 :

Être Artisan, devenir manager : assurer progressivement cette double fonction

Matin :

- Devenir manager : qu'est-ce que cela implique ?
- Réfléchir à sa posture actuelle et aux attentes de son équipe (état des lieux)

Après-midi :

- Identifier les missions, les compétences et les qualités managériales clés
- Intégrer le management dans son activité quotidienne
- Devenir un leader tout en restant proche et authentique

JOUR 2 :

Gérer ses activités en s'appuyant notamment sur l'autonomie de ses collaborateurs

Matin :

- Identifier les tâches à réaliser et celles à confier (délégation)
- Transmettre les consignes de manière efficace

Après-midi :

- Suivre et évaluer l'exécution des tâches et apporter un retour juste et constructif
- Encourager la prise d'initiative au sein de l'équipe ; expérimenter la confiance
- Adapter son style de management à l'autonomie de chaque collaborateur

JOUR 3 :

Animer son équipe ; insuffler et stimuler l'engagement

Matin :

- Apporter un cap, du sens ; partager sa vision et son objectif
- Impliquer l'équipe
- Permettre à chacun de se développer
- Motiver chaque collaborateur selon ses besoins
- Reconnaître et valoriser le travail au quotidien
- Gérer la diversité des profils dans son équipe

Après-midi :

Mieux communiquer et gérer les situations complexes et conflictuelles

- Identifier les clés d'une communication efficace
- Favoriser l'écoute active (la sienne et celle des autres)
- Prévenir les conflits, repérer les signaux faibles
- Comprendre et gérer les situations
- Adopter la posture idéale avec objectivité : entre fermeté et bienveillance



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter pour les conditions d'accessibilités aux personnes handicapées.

ADEA – Adjoint de dirigeant d'entreprise artisanale - Titre RNCP 38289 (Niveau Bac)

Objectifs

- Animer l'activité en interne et en externe de l'entreprise
- Réaliser la gestion et à la comptabilité courante et financière d'une entreprise
- Assurer la gestion administrative quotidienne de l'entreprise
- Contribuer à la définition et au déploiement de la stratégie commerciale d'une entreprise

Méthodes et moyens

- Les cours se déroulent en salle de cours équipées d'outils multimédias
- Centre de Ressources Multimédia

Pédagogie et évaluation

- Formation axée sur la pratique et sur le quotidien d'une entreprise artisanale
 - Evaluations des acquis tout au long de la formation
 - Examens blancs à mi-parcours
 - Examen suivant le calendrier de CMA France
- 1 jour de cours au Centre de Formation par semaine (tous les lundis de 9 heures à 17 heures)

Inscription

Lieu de formation

Metz
5 boulevard de la Défense

Contact

Daphné TITOTTO
dtitotto@cma-moselle.fr
03 87 39 31 53

Tarif

7847 €

Nous consulter pour connaître les modalités financières. Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions.

Durée

2 ans

413 heures de cours

Prérequis

Aucun

Effectifs

Minimum : 5

Maximum : 15

Publics

 Assistant, adjoint de direction, secrétaire de direction, chef d'entreprise gérant, demandeur d'emploi



Programme

BLOC 1 - Assister à la gestion des ressources humaines et au management des collaborateurs d'une entreprise artisanale - 84 heures

Acquérir les compétences clés (recrutement, gestion administrative, juridique, pilotage d'équipe, prévention des conflits, organisation, motivation) pour assister le dirigeant dans la gestion quotidienne du personnel et améliorer ses pratiques RH.

BLOC 2 - Bloc 2 : Assurer la comptabilité générale d'une entreprise artisanale - 98 heures

Évaluer l'impact de la forme juridique sur la vie de l'entreprise, du chef d'entreprise et des collaborateurs.

Maîtriser la comptabilité courante, de l'enregistrement comptable à l'édition de la balance, et réaliser un compte de résultat comptable en vue de sa transmission.

BLOC 3 - Assurer la rentabilité et la réalisation des budgets - 70 heures

Maîtriser les calculs de rentabilité et d'analyse financière pour conseiller le chef d'entreprise dans son pilotage financier.

Réaliser des budgets pour optimiser la gestion de trésorerie

BLOC 4 - Assurer l'organisation administrative avec les outils bureautiques et numériques d'une entreprise artisanale - 70 heures

- Assumer toutes les tâches administratives d'une entreprise artisanale y compris l'organisation administrative avec des outils bureautiques / numériques.

- Adopter des outils et une organisation efficaces pour accroître la productivité.

BLOC 5 - Définir la stratégie commerciale et le marketing digital d'une entreprise artisanale - 91 heures

- Structurer et développer l'organisation commerciale de l'entreprise

en effectuant un diagnostic commercial, une analyse de la politique commerciale

- Proposer une stratégie adaptée



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

ADEA – Bloc 1 : Assister à la gestion des ressources humaines et au management des collaborateurs d'une entreprise artisanale – TPE/ PME *RNCP 38289*

Objectifs

- Acquérir les compétences et les notions essentielles permettant d'assister le dirigeant dans la gestion quotidienne du personnel
- Sécuriser et optimiser ses pratiques RH

Méthodes et moyens

- Les cours se déroulent en salle de cours équipées d'outils multimédias
- Centre de Ressources Multimédia

Pédagogie et évaluation

- Formation axée sur la pratique et sur le quotidien d'une entreprise artisanale
- Evaluations des acquis tout au long de la formation
- Examens blancs à mi-parcours
- Examen suivant le calendrier de CMA France
- 1 jour de cours au centre de formation par semaine (tous les lundis de 9 heures à 17 heures)

Inscription

Lieu de formation

Metz
5 boulevard de la Défense

Contact

Daphné TITOTTO
dtitotto@cma-moselle.fr
03 87 39 31 53

Tarif

1596 €

Nous consulter pour connaître les modalités financières. Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions.

Durée

12 jours (les lundis)

84 heures



Prérequis

Aucun

Effectifs

Minimum : 5

Maximum : 15



Publics

Assistant, adjoint de direction, secrétaire de direction, chef d'entreprise, demandeur d'emploi



Programme

Participer au recrutement et à l'accueil d'un collaborateur

- Les étapes du recrutement
- Elaborer une fiche de poste
- Rédiger et diffuser une offre d'emploi
- Choisir le bon candidat
- Intégrer un nouveau collaborateur

Réaliser la gestion administrative du personnel

- Connaître les différents contrats de travail et les formalités liées à l'embauche
- Connaître l'exécution du contrat de travail, mettre fin au contrat de travail

Soutenir l'organisation et le pilotage de l'équipe

- Appui à la planification et au pilotage de l'équipe
- Utiliser des outils de planification et de gestion du temps

Participer à la motivation, à la fidélisation et à la prévention des conflits au sein d'une équipe

- La motivation
- Mettre en place une cohésion de groupe et une bonne communication
- Savoir anticiper, désamorcer et gérer les conflits
- Mettre en place la QVT (qualité de vie au travail)



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

ADEA – Bloc 2 : Assurer la comptabilité générale d'une entreprise artisanale – TPE/ PME *RNCP 38289*

Objectifs

- Evaluer les incidences du choix d'une forme juridique sur la vie de l'entreprise, de son chef d'entreprise et ses collaborateurs
- Réaliser et organiser la comptabilité courante de l'entreprise
- Réaliser un compte de résultat comptable en vue de sa transmission

Méthodes et moyens

- Les cours se déroulent en salle de cours équipées d'outils multimédias
- Centre de Ressources Multimédia

Pédagogie et évaluation

- Formation axée sur la pratique et sur le quotidien d'une entreprise artisanale
- Evaluations des acquis tout au long de la formation
- Examens blancs à mi-parcours
- Examen suivant le calendrier de CMA France
- 1 jour de cours au Centre de Formation par semaine (tous les lundis de 9 heures à 17 heures)

Inscription

Lieu de formation

Metz
5 boulevard de la Défense

Contact

Daphné TITOTTO
dtitotto@cma-moselle.fr
03 87 39 31 53

Tarif

1862 €

Nous consulter pour connaître les modalités financières. Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions.

Durée

14 jours (les lundis)

98 heures



Prérequis

aucun

Effectifs

Minimum : 5

Maximum : 15



Publics

Assistant, adjoint de direction, secrétaire de direction, chef d'entreprise, demandeur d'emploi



Programme

L'environnement comptable : découverte et notions essentielles

- Les notions clé de la comptabilité et le vocabulaire comptable de l'entreprise
- Les différents partenaires de l'entreprise et leurs rôles

Les formes juridiques les plus courantes de l'entreprise et leurs impacts sur la vie de l'entreprise

- Les différentes caractéristiques, les avantages et inconvénients régissant les formes juridiques les plus courantes
- Les différentes caractéristiques des statuts de conjoint
- Les différents régimes matrimoniaux, leurs droits et leurs devoirs

Réalisation de la comptabilité courante de l'entreprise

- Les différentes obligations comptables et fiscales

▪ La TVA : obligations et calculs

- L'anticipation
- Obligations comptables et fiscales

▪ Les opérations de l'entreprise

- Les éléments nécessaires à l'élaboration et au fonctionnement du compte de résultat et du bilan
- Les mentions obligatoires de la facture du devis et du bon de commande
- Les mesures de prévention des impayés et de recouvrement

▪ Les enregistrements comptables

- La réalisation des journaux

▪ La réalisation du compte de résultat comptable



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

ADEA – Bloc 3 : Assurer la rentabilité des budgets d'une entreprise artisanale – TPE/ PME *RNCP 38289*

Objectifs

- Maîtriser les calculs de rentabilité et d'analyse financière pour éclairer et conseiller le chef d'entreprise dans son pilotage financier
- Maîtriser la réalisation de budgets pour optimiser la gestion de sa trésorerie et supprimer les risques de découverts

Méthodes et moyens

- Les cours se déroulent en salle de cours équipées d'outils multimédias
- Centre de Ressources Multimédia

Pédagogie et évaluation

- Formation axée sur la pratique et sur le quotidien d'une entreprise artisanale
- Evaluations des acquis tout au long de la formation
- Examens blancs à mi-parcours
- Examen suivant le calendrier de CMA France
- 1 jour de cours au Centre de Formation par semaine (tous les lundis de 9 heures à 17 heures)

Inscription

Lieu de formation

Metz
5 boulevard de la Défense

Contact

Daphné TITOTTO
dtitotto@cma-moselle.fr
03 87 39 31 53

Tarif

1330 €

Nous consulter pour connaître les modalités financières. Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions.

Durée

10 jours (les lundis)

70 heures

Prérequis

Aucun

Effectifs

Minimum : 5

Maximum : 15

Publics

Assistant, adjoint de direction, secrétaire de direction, chef d'entreprise, demandeur d'emploi



Programme

Réaliser l'analyse financière de l'activité de l'entreprise

- Le plan de financement, les investissements, les financements et les remboursements d'emprunt
- Les amortissements
- Les stocks
- Le diagnostic du compte de résultat
- Le diagnostic du bilan
- Le prix de revient
- La rédaction de propositions argumentées

Réaliser un budget et un compte de résultat prévisionnel

- Le budget de trésorerie
- Le compte de résultat prévisionnel

▪ Elaborer un plan d'actions correctives



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

ADEA – Bloc 4 : Assurer l'organisation administrative avec les outils bureautiques/numérique d'une entreprise artisanale – TPE-PME *RNCP 38289*



Objectifs

- Assumer toutes les tâches administratives d'une entreprise artisanale
- Assurer l'organisation administrative avec les outils bureautiques / numériques
- Se doter des outils et de l'organisation les plus adaptés pour être efficace et productif



Méthodes et moyens

- Les cours se déroulent en salle de cours équipées d'outils multimédias
- Centre de Ressources Multimédia



Pédagogie et évaluation

- Formation axée sur la pratique et sur le quotidien d'une entreprise artisanale
- Evaluations des acquis tout au long de la formation
- Examens blancs à mi-parcours
- Examen suivant le calendrier de CMA France
- 1 jour de cours au Centre de Formation par semaine (tous les lundis de 9 heures à 17 heures)



Inscription

Lieu de formation

Metz
5 boulevard de la Défense

Contact

Daphné TITOTTO
dtitotto@cma-moselle.fr
03 87 39 31 53

Tarif

1330 €

Nous consulter pour connaître les modalités financières. Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions.



Durée

10 jours (les lundis)

70 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 5

Maximum : 15



Publics

Assistant, adjoint de direction, secrétaire de direction, chef d'entreprise, demandeur d'emploi



Programme

Collecter, classer et mettre à jour des documents, informations et fonds documentaires liés à son activité

- Création d'une arborescence avec dossiers et sous dossiers

S'approprier les outils bureautiques et collaboratifs au service de la communication interne et externe de l'entreprise

- Rédiger des supports administratifs
- Utiliser les outils collaboratifs

Suivi des achats/ventes/stocks avec les outils bureautiques adaptés

- Maîtriser les outils de gestion des achats, ventes, stocks

Veille numérique et sécurité informatique de l'entreprise

- Mettre en place une veille professionnelle et sécurité informatique de l'entreprise



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

ADEA – Bloc 5 : Définissez la stratégie commerciale et votre marketing digital pour augmenter vos ventes

RNCP 38289

Objectifs

- Analyser le marché de l'entreprise
- Concevoir et mettre en œuvre un plan d'action commercial et marketing digital
- Commercialiser les produits et/ou services de l'entreprise
- Assurer la prospection, le suivi et la relation clients ou fournisseurs.

Méthodes et moyens

- Les cours se déroulent en salle de cours équipées d'outils multimédias
- Centre de Ressources Multimédia

Pédagogie et évaluation

- Formation axée sur la pratique et sur le quotidien d'une entreprise artisanale
- Evaluations des acquis tout au long de la formation
- Examens blancs à mi-parcours
- Examen suivant le calendrier de CMA France (courant janvier 2025).
- 1 jour de cours au Centre de Formation par semaine (tous les lundis de 9 heures à 17 heures)

Inscription

Tarif

1729 €

Nous consulter pour connaître les modalités financières. Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions.

Durée

13 jours (les lundis)

91 heures

Prérequis

Aucun

Effectifs

Minimum : 5

Maximum : 15

Publics

Assistant, adjoint de direction, secrétaire de direction, chef d'entreprise, demandeur d'emploi

Lieu de formation

Metz
5 boulevard de la Défense

Contact

Daphné TITOTTO
dtitotto@cma-moselle.fr
03 87 39 31 53



Programme

La démarche marketing

- Le marketing stratégique et opérationnel
- La connaissance de ses clients, l'analyse de marché
- Les niches de développement

Le diagnostic interne et externe de l'entreprise

- L'entreprise dans son environnement
- Les opportunités et menaces du métier
- Les forces et faiblesses de l'entreprise

La stratégie marketing mix

- La définition de l'offre
- La fixation des prix, marges commerciales
- Les circuits fournisseurs
- Les actions de communication adaptées à la TPE PME
- Les solutions commerciales

La stratégie digitale, numérique

- La fiche entreprise sur Google
- Choix des canaux et des outils : site Web, e-commerce, les réseaux sociaux pros,
- Gestion de l'image de l'entreprise
- Sécurisation d'une communication sur le Web

Le plan d'action commercial

- L'organisation commerciale adaptée
- La déclinaison opérationnelle
- Les outils de prospection, fidélisation et l'organisation de la relation client

La posture commerciale

- L'accueil et la relation client physique et téléphonique
- L'entretien commercial, définition d'un besoin client
- Les démarches et outils de prospection et de fidélisation



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État _CatalogueFC2025_0725_v17

DEVENIR ARTISAN MANAGER : LES FONDAMENTAUX

Optimiser la performance de votre équipe tout en améliorant leur qualité de vie au travail

Objectifs

- Découvrir les rôles et la fonction de manager
- Apprendre à faire des retours d'expériences
- Fixer des objectifs, piloter les activités et déléguer
- Analyser le fonctionnement de votre équipe
- Animer votre équipe et impliquer vos collaborateurs

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

Plusieurs évaluations sont proposées tout au long de la formation pour s'assurer de manière pédagogique que les connaissances sont bien comprises

Tarif

120 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

4 heures en e-learning



Prérequis

Aucun



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année	

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

LES CLÉS DU MANAGEMENT

- Découvrir votre style managérial
- Réussir à faire passer un message
- Améliorer la clarté de vos prises de parole
- Ecouter pour mieux réagir
- Analyser le fonctionnement de votre équipe
- Penser les situations pour choisir la meilleure solution
- Faire le point

LES CAS CONCRETS

- Répartir le travail
- Transmettre des consignes
- Fixer les objectifs
- Motiver vos équipes
- Animer vos équipes
- Impliquer vos collaborateurs
- Recadrer un collaborateur
- Déléguer



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Attirer, développer et fidéliser les talents

Recruter des profils qualifiés ou trouver de l'aide en cas d'urgence

Objectifs

- Attirer les talents en mettant en avant les atouts de votre entreprise et en adaptant votre recherche
- Développer vos équipes en créant une synergie de groupe et en organisant le travail
- Fidéliser vos collaborateurs avec des techniques simples de motivation et d'écoute

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

Plusieurs évaluations sont proposées tout au long de la formation pour s'assurer de manière pédagogique que les connaissances sont bien comprises

Tarif

120 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

4 heures en e-learning



Prérequis

Aucun



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année	

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

ATTIRER LES TALENTS : RÉPONDRE À UN BESOIN DE RECRUTEMENT CLÉS DU MANAGEMENT

- Le cadre du besoin en recrutement
- Mettre en avant votre entreprise pour améliorer son image
- Rédiger une annonce adaptée au poste à pourvoir
- Recruter dans l'urgence un collaborateur

LE DÉVELOPPEMENT COLLECTIF DE VOTRE ÉQUIPE

- Utiliser des outils d'intégration
- Créer une vision commune
- Proposer des projets challengeants
- Préciser le rôle de chacun
- Organiser le travail à partir des fiches de postes
- Optimiser le travail en créant une dynamique collective
- Résoudre un conflit en toute neutralité
- Réorganiser le travail de votre équipe en cas de dysfonctionnement

LA FIDÉLISATION DE VOS COLLABORATEURS

- Préserver la motivation
- Reconnaître les efforts
- Répondre aux différentes demandes
- Remplir une grille d'évaluation
- Mener un entretien pour répondre à une demande de collaborateur



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Prospecter et fidéliser ma clientèle

Augmenter votre portefeuille clients et développer votre chiffre d'affaires

Objectifs

- Identifier et exploiter ses atouts marketing
- Utiliser les leviers stratégiques de développement de sa clientèle
- Appliquer les outils et techniques de prospection et de fidélisation de sa clientèle

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

120 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

4 heures en e-learning



Prérequis

Aucun



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année	

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

▪ S'APPROPRIER LES BASES DU MARKETING

- Pourquoi fidéliser et prospecter
- Appréhender les principes généraux du marketing
- Adapter sa stratégie commerciale à sa clientèle
- Citer les composants du marketing client
- Intégrer la fidélisation au cœur de la stratégie marketing
- Evaluation

▪ UNE BOITE À OUTILS POUR DEVELOPPER LA PROSPECTION ET LA FIDÉLISATION DE VOTRE CLIENTELE

- Améliorer le service à la clientèle
- Augmenter la fréquentation de son site Web ou de son point de vente
- Organiser des ventes promotionnelles
- Utiliser des outils du marketing digital : créer une communauté 2.0, communiquer sur les réseaux sociaux
- Utiliser les outils du marketing traditionnel : le fichier client, le CRM, la communication traditionnelle, la participation à des salons ou événements
- Travailler son argumentaire commercial
- Mobiliser les différents outils pour la fidélisation client



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Bien gérer la trésorerie de mon entreprise

Comprendre les notions essentielles autour de la gestion de la trésorerie

Objectifs

- Identifier les composants du compte de résultat et du bilan
- Catégoriser les indicateurs économiques et financier de l'entreprise
- Comparer les données économiques et financières
- Élaborer des tableaux de bord

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

120 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

4 heures en e-learning



Prérequis

Aucun



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année	

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

SE FAMILIARISER AU VOCABULAIRE ET AUX ÉLÉMENTS COMPTABLES

- Le bilan comptable, le compte de résultat et le seuil de rentabilité
- Les soldes intermédiaires de gestion
- Le prix de revient
- Le compte de résultat prévisionnel

MAÎTRISEZ LA TRÉSORERIE, ESSENTIELLE POUR PRENDRE VOS DÉCISIONS

- La définition de la trésorerie
- Le besoin en fonds de roulement
- Les fonds de roulement net global
- Le tableau prévisionnel de trésorerie

GÉREZ VOS TABLEAUX DE BORD, OUTIL DE PILOTAGE INDISPENSABLE

- Le tableau de bord en comptabilité et ses objectifs
- Les différents types de tableaux de bord
- Les indicateurs financiers et commerciaux
- Les étapes d'élaboration d'un tableau de bord

BÉNÉFICIEZ DE CONSEILS SUR LA GESTION DE VOTRE TRÉSORERIE

- Les bonnes pratiques



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Intégrer le développement durable au sein de son entreprise

Pérenniser votre entreprise en favorisant l'intégration du développement durable dans votre établissement.

Objectifs

- Reconnaître l'impact du développement durable dans le système artisanal
- Etablir une cartographie des parties prenantes et de leurs rôles
- Définir les orientations et mettre en place un plan d'action pour intégrer une politique de développement durable dans une entreprise artisanale
- Valoriser sa démarche d'intégration du développement durable en communiquant sur ses pratiques

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

150 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

5 heures en e-learning



Prérequis

Aucun



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année	

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

- **Avoir un impact sur le développement durable ??**
 - Développement durable, de quoi parlons-nous ?
 - Quel est l'impact de mon activité sur le développement durable ?
- **Seul(e) face au développement durable ?**
 - Quels sont les acteurs impactés par ma politique en faveur du développement durable ?
 - Comment répondre aux besoins et attentes des parties prenantes de mon entreprise ?
- **Comment intégrer le développement durable dans son entreprise ?**
 - L'autodiagnostic un outil à ne pas négliger
 - Quelles orientations privilégiées en matière de développement durable ?
 - Mettre en place mes actions pour une démarche éco-responsable
 - Quels sont les outils de pilotage pour ne pas m'investir inutilement ?
- **Faire connaître son engagement pour mieux le valoriser !**
 - Identifier les labels et marques utiles à la valorisation de mes produits et services
 - Comment valoriser mon engagement par ma communication ?
- **Le village des artisans - Aidons-les !**
 - Etude de cas



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Déterminer vos prix de vente (initiation)

Pérenniser votre entreprise en fixant vos prix de vente

Objectifs

- Assimiler l'importance du calcul des prix pour la pérennité de l'entreprise
- Définir la notion de marge
- Définir le seuil de rentabilité et calculer le prix de revient
- Réussir à fixer le prix de revient d'un produit ou service en tenant compte des frais de fonctionnement de l'entreprise

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

120 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

4 heures en e-learning



Prérequis

Aucun



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année	

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

- Pérenniser son entreprise avec le juste prix
- Reprendre les règles de calcul à la base
- Identifier précisément ses charges
- Définir les seuils de rentabilité et prix de revient
- Etude de cas



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Elaborer vos contrats de travail en toute sécurité dans une perspective RSE

Maitriser les principales clés du droit du travail pour recruter et fidéliser les talents dans votre entreprise.

Objectifs

- Distinguer les différentes étapes d'un process de recrutement d'un salarié, depuis l'identification du besoin jusqu'aux formalités liées à l'embauche
- Exécuter / créer une relation de travail durable
- Rompre un contrat de travail dans le respect de la réglementation en vigueur

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

150 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

5 heures en e-learning



Prérequis

Aucun

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année	

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

LE BESOIN EN RECRUTEMENT

- Le salariat
 - Les conditions du salariat
 - La relation contractuelle
- Les typologies de contrats
 - CDI
 - CDD
 - Contrat d'apprentissage
 - Contrat de professionnalisation

LA BONNE RELATION DE TRAVAIL

- Créer une bonne relation de travail
 - La rémunération à l'embauche
 - La santé et la sécurité
 - La durée de travail
 - Les congés et jours fériés
- Préserver une bonne relation de travail
 - La RSE
 - La rémunération
 - La santé et sécurité
 - La durée du travail
 - La modification du contrat de travail
 - L'évolution du salarié dans l'entreprise
 - Les sanctions

LA RUPTURE DU CONTRAT DE TRAVAIL

- La rupture du CDI
- La rupture du CDD
- La rupture anticipée du contrat d'apprentissage
- La rupture anticipée du contrat de professionnalisation



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Réaliser vos déclarations de revenus et d'urssaf en ligne en toute sécurité

Réaliser vos premières déclarations en ligne pas-à-pas. Etre en conformité avec les administrations. Etre autonome

Objectifs

Effectuer votre première déclaration d'impôt de revenus professionnels et d'URSSAF en tant que micro-entrepreneur en vous assurant de la bonne ventilation de votre chiffre d'affaires en prestations et en vente sur le site internet impots.gouv.fr.

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

15 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

30 min en e-learning



Prérequis

Aucun



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année	

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

URSSAF ET IMPÔTS, QUELLES SONT MES OBLIGATIONS ?

- Définir les services des impôts et l'URSSAF
- Connaître vos obligations

PRESTATION DE SERVICE OU VENTE, QUEL IMPACT SUR MES TAUX ?

- Catégoriser les paramètres servant à la déclaration
- Comment faire sa déclaration pas à pas ?

IDENTIFIER ET HIÉRARCHISER LES ÉTAPES CLÉS POUR RÉALISER VOS DÉCLARATIONS FISCALES ET SOCIALES

- Quand et comment régler mes cotisations ?
- Définir les modalités de paiement des cotisations sociales et des impôts
- Conserver les documents administratifs

ET SI JE ME TROMPE ?

- Identifier une erreur ou un oubli et le modifier



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Vendre aux clients particuliers et professionnels

Diversifier sa clientèle ou adapter sa stratégie commerciale aux besoins spécifiques des clients particuliers et professionnels.

Objectifs

Savoir segmenter votre clientèle stratégique particuliers et/ou professionnels

Identifier ses besoins et attentes

Adresser les bons messages sur les bons canaux de communication

Bâtir une proposition commerciale convaincante

Animer la relation client et votre réseau dans la durée

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

120 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

4 heures en e-learning



Prérequis

Aucun

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année	

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

Différenciez prospection et fidélisation

Saisissez les enjeux

Clarifiez les définitions

Faites le point sur votre activité

Développez vos ventes auprès des clients particuliers (BtoC)

Identifiez votre clientèle type

Fixez-vous des objectifs de vente

Construisez votre pitch commercial

Déployez vos outils de vente physiques et en ligne

Répondez aux besoins de vos clients

Créez de nouvelles offres

Recueillez et exploitez l'avis de vos clients
Elaborez votre stratégie de communication
Exploitez la boîte à ou de la relation client

Développez vos ventes auprès des clients professionnels (BtoB)

Découvrez les particularités du client professionnel

Définissez des objectifs de vente

Segmentez et gérez votre fichier de contacts

Affinez vos messages, vos canaux et vos actions de communication

Identifiez les besoins précis de vos clients

Faites une offre commerciale qui réponde aux attentes et donne envie

Pilotez et mesurez votre relation client régulièrement

Animez votre réseau commercial dans la durée



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Passer du micro au réel : les solutions possibles ?

Comparer les différents statuts possibles, analyser leur impact fiscal et social. Prendre une décision éclairée et mettre en œuvre son changement de statut

Objectifs

Valider la pertinence d'un changement de statut selon votre projet
Évaluer les avantages et les inconvénients des différents statuts pour prendre la bonne décision
Sécuriser votre changement de régime (régime social et d'imposition sur les bénéfiques) : connaître et réaliser les démarches nécessaires pour changer de régime ou de statut

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Évaluation :

- Quiz

Tarif

120 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

4 heures en e-learning

Prérequis

Test d'éligibilité au changement de statut

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année à partir de septembre 2025	

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

Maîtrisez tous les éléments avant de changer de régime

Repérez les situations professionnelles justifiant un changement

Distinguez TVA déductible, collectée et à payer.

Connaissez les taux selon vos produits et services, et vos obligations légales

Identifiez les sources de revenus imposables, comparez l'impôt sur le revenu en micro et au réel, et les différentes tranches et taux

Maîtrisez le mécanisme de l'impôt sur les sociétés, ainsi que ses taux et seuils

Choisissez un régime social adapté à votre situation de dirigeant, et évaluez l'évolution et le coût de votre couverture sociale

Choisissez le statut adapté à votre situation

Identifiez les statuts possibles pour vos collaborateurs, les démarches à effectuer, les coûts et le cadre juridique d'embauche, puis décidez du statut le plus pertinent

Découvrez les principes juridiques, les contraintes de croissance et les stratégies d'évolution pour l'Entreprise Individuelle (EI)

Apprenez les spécificités, les avantages et les inconvénients des formes juridiques EURL, SARL, SAS et SASU

Comparez les régimes fiscaux et sociaux, puis faites vos choix adaptés

Mettez en place votre nouveau statut

Comparez, évaluez et sélectionnez la forme juridique appropriée

Identifiez les obligations administratives et comptables

Étudiez la rentabilité de votre entreprise

Sachez lire un bilan Identifiez les démarches à réaliser et planifiez les actions à mener



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Langues étrangères

Anglais élémentaire - A2 - niveau 1

Obtenir le niveau « utilisateur élémentaire de l'anglais » du cadre européen des niveaux de références



Objectifs

- Formuler des phrases simples et comprendre des phrases simples au présent
- Raconter des événement du passé très simplement
- Avoir une conversation téléphonique (connaître les principales expressions)
- Se diriger dans une ville et comprendre des directions



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques et réalisation des exercices

Evaluation :

- Evaluation des acquis à la sortie

Espace formation :

- Salle de cours



Formateur

Formateur spécialisé en langues étrangères

Tarif

750 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

30 heures



Prérequis

Avoir suivi le niveau 1 A2



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de réussite au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	
Metz		
Thionville		
Forbach		
Sarrebourg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43	Mardis 14-21-28 janv. 04-25 fév. 04-11-18-25 mars 01 avr. 2025 (17h45-20h45)

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>
Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

1ere séance

- Récapitulation : Expressions de la salutation et de la politesse
- Les pronoms personnels sujets
- Auxiliaire BE (être) au présent (conjugaison à tous les sujets) + forme négative et interrogative + HAVE (avoir) au présent
- Verbes lexicaux au présent simple
- Savoir se présenter et dire et demander comment on va
- Savoir compter jusqu'à 100 (dire et écrire)
- Savoir dire et écrire une date (jours /mois / année)

2ème séance

- Récapitulation orale séance précédente
- Les articles définis et indéfinis + les démonstratifs
- L'absence d'articles dans certains cas
- S'excuser et accepter des excuses (on a fait du mal / on vous a fait du mal)
- S'excuser afin d'aborder une personne pour un renseignement
- Faire des suggestions ou inviter les gens à faire quelque chose ensemble
- Conseiller de faire ou de ne pas faire quelque chose

3ème séance

- Récapitulation orale séance précédente
- Vocabulaire des métiers et des activités professionnelles
- Présent simple
- Lieux de profession
- Comment se rendre à son lieu de travail
- Savoir parler de son cursus scolaire + parcours étudiants ou apprentissage
- Le prétérit des verbes BE / HAVE / GO / LEARN / STUDY etc...

4ème séance

- Récapitulation orale séance précédente
- Savoir parler au passé (marqueurs de temps précis)
- + de ses vacances / d'un événement passé
- Savoir demander à quelqu'un de raconter (la forme interrogative)
- + ses vacances / un événement passé
- Comprendre des événements du passé raconté par des autochtones

5ème séance

- Récapitulation orale séance précédente
- Manipulation des auxiliaires (présent / prétérit / modaux)
- + Moi aussi / moi non plus (Neither et So)
- + Mais lui / Pas lui (but ...)
- + Les questions tags (n'est-ce pas)

6ème séance

- Récapitulation orale séance précédente
- Prise de rendez-vous (avec médecin / un employeur ...)
- Conversation téléphonique : médecin / hôtel (réserver une chambre) (commander un petit déjeuner depuis sa chambre) / restaurant (commander un menu) ...
- Récapitulation : savoir dire l'heure de différentes façons

7ème séance

- Récapitulation orale séance précédente
- La nourriture (différentes sortes : légumes / viande / fruits / boissons ...)
- Notion de dénombrables et indénombrables
- Les expressions exprimant une quantité
- Savoir exprimer tout cela pour donner ou comprendre une recette (par exemple)

8ème séance

- Récapitulation orale séance précédente
- La ville : identifier une rue / des bâtiments divers et variés / des lieux
- Savoir se diriger dans la ville : notions de directions
- Savoir interroger des gens pour demander des directions ou des lieux précis
- Savoir indiquer des directions ou des lieux

9ème séance

- Evaluation du groupe
- Exercices écrits et entretiens oraux

10ème séance

- Correction évaluation
- Questions ou retour sur les séances précédentes



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17

Réglementaire

Tutorat

Objectifs

- Sécuriser le contrat
- Analyser les droits et devoirs de chacune des parties au contrat
- Examiner les points de vigilance d'un contrat d'apprentissage
- Recruter un apprenti
- Former et évaluer son apprenti
- Travailler sur sa communication
- Spécifier le rôle du maître d'apprentissage et de l'apprenti

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Réalisation des exercices et applications de cas pratiques

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de cours

Prérequis

- Avoir 24 ans révolus
- Etre titulaire d'un titre ou diplôme au moins équivalent à celui préparé par l'apprenti(e) dans le métier concerné ou justifier d'acquis professionnels validés par les professions
- Avoir 5 ans d'expérience professionnelle (hors durée contrat d'apprentissage)
- Avoir reçu un avis favorable à sa demande de dérogation

Tarif

650 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

21 heures

Formateur

Bérangère FRAPPE,
Inspectrice d'apprentissage

Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 20

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de réussite au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	POINT Caroline cpoint@cma-moselle.fr 03 87 39 31 49	Lundis 13-20-27 janv. 2025 (9h-17h)	Lundis 15-22-29 septembre 2025 (9h-17h)
		Lundis 12-19-26 mai 2025 (9h-17h)	
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Lundis 13 janv. (METZ) - 03-10 fév, 2025 (9h-17h)	Lundis 15 sept. (METZ) - 06-13 oct. 2025 (9h-17h)
		Lundis 12 mai (METZ) - 02-16 juin, 2025 (9h-17h)	
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGELER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80	Lundis 10-17-24 mars 2025 (9h-17h)	Lundis 03-17-24 novembre 2025 (9h-17h)

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État _CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

- **Jour 1**
- **Les aspects juridiques et réglementaires**
 - L'employeur
 - L'apprenti
 - Le contrat d'apprentissage
 - Les aides

- **Jour 2**
- **La relation tuteur apprenti**
 - Recruter un apprenti
 - Accueillir et intégrer l'apprenti
 - Former et évaluer son apprenti
 - Planifier le parcours de compétence

- **Jour 3**
- **Pédagogie de l'alternance**
 - Communiquer avec l'apprenti
 - Traitement des conflits
 - Motiver son apprenti



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Hygiène en milieu alimentaire

Formation spécifique en matière d'hygiène alimentaire adaptée à l'activité des établissements de restauration commerciale

(à compléter avec la formation Risques, Allergènes et étiquetage en milieu alimentaire.)

Objectifs

- Organiser et gérer l'activité dans des conditions d'hygiène conformes aux attentes de la réglementation
- Identifier et mettre en œuvre les grands principes de la réglementation

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Réalisation des exercices et applications de cas pratiques en laboratoire

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de cours / laboratoire alimentaire

Formateur

Professionnel habilité par la DRAAF (ROFHYA 440314122022)
Numéro de la CMA 57

Tarif

210 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

1 jour - 7 heures



Prérequis

Aucun

Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12

Publics

Personne en charge de la mise en place et/ou du contrôle de sécurité des conditions d'hygiène en milieu alimentaire



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Vendredi 16 mai 2025 (9h-17h)	Mardi 23 sept 2025 (9h-17h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Lundi 24 mars 2025 (9h-17h)	Lundi 17 nov. 2025 (9h-17h)
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGELER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80	Lundi 10 mars 2025 (9h-17h)	Lundi 06 octobre 2025 (9h-17h)
Sarrebourog Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43	Lundi 24 fév. 2025 (9h-17h)	Lundi 15 sept. 2025 (9h-17h)

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

*Formation répondant à l'obligation de se former à l'hygiène : Règlement CE 178;2002 et 852;2004)
Exigences du Décret N° 2011-731 du 24 juin 2011 relatif à l'obligation de formation en matière d'hygiène alimentaire de certains établissements de restauration commerciale et de l'Arrêté du 12 février 2024.*

Identifier les enjeux de la sécurité sanitaire. Aliments et risques pour le consommateur. Dangers microbiens.

- La microbiologie des aliments. Les dangers microbiens, chimiques, physiques et biologiques
 - Les moyens de maîtrise des dangers microbiologiques
- **Identifier les grands principes de la réglementation communautaire et nationale en vigueur.**
- Les Arrêtés réglementaires relatifs aux réglés sanitaires ; déclarations, agréments et dérogations
 - L'hygiène des denrées alimentaires, principe de base du paquet hygiène 2006, traçabilité et gestion des non conformités ; les Bonnes Pratiques d'Hygiène (BPH) et les procédures basées sur l'Hygiène et la Sécurité
 - Les contrôles officiels DDPP et agence régionale de santé ; les inspections
- **Mettre en œuvre les principes d'hygiène en restauration commerciale**
- Les Bonnes Pratiques d'Hygiène (BPH.)
 - Les mesures de vérification (autocontrôle et enregistrements)



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Risques, allergènes et étiquetage en milieu alimentaire

Formation spécifique en matière d'hygiène alimentaire adaptée à l'activité des établissements de restauration commerciale

Objectifs

- Connaître les obligations en matière d'étiquetage et d'information (l'impact de la réglementation UE N° 1169/2011)
- Connaître les obligations en matière d'affichage
- Adapter son comportement et ses méthodes de travail en vue d'assurer une bonne sécurité des aliments, des consommateurs et de son personnel

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés, supports audiovisuels
- Travaux sur l'identification des risques professionnels présents
- Simulations et études de cas en laboratoire

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de cours, laboratoire



Formateur

Professionnel habilité par la DRAAF (ROFHYA 440314122022)
Numéro de la CMA 57

Tarif

210 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 7 heures



Prérequis

Avoir suivi la formation Hygiène en milieu alimentaire



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Personne en charge de la mise en place et/ou du contrôle de la sécurité des conditions de travail en milieu alimentaire



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Vendredi 23 mai 2025 (9h-17h)	Mardi 30 sept 2025 (9h-17h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Lundi 31 mars 2025 (9h-17h)	Lundi 24 nov. 2025 (9h-17h)
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGELER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80	Lundi 17 mars 2025 (9h-17h)	Lundi 13 octobre 2025 (9h-17h)
Sarrebourog Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43	Lundi 03 mars 2025 (9h-17h)	Lundi 22 sept. 2025 (9h-17h)

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

Evaluation des risques

- Rappel réglementaire
- Les indicateurs de dysfonctionnement
- Analyse des postes de fabrication et mise en situation de travail
- Les différents facteurs d'accidents
- Définition des mesures de prévention
- Mise en place de plan d'action

Allergènes et étiquetage

- Obligation réglementaire
- Information des consommateurs
- Gestion des risques
- Enjeux et responsabilité



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Permis d'exploitation

Répondre aux exigences réglementaires liées à l'ouverture d'un débit de boissons

Objectifs

- Satisfaire aux obligations légales liées à l'ouverture d'un débit de boisson
- Formation et sensibilisation aux risques liés à l'abus d'alcool
- Remise du CERFA Permis d'exploitation

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés, supports audiovisuels
- Travaux sur l'identification des risques professionnels présents

Evaluation :

- Evaluation des acquis en cours et en sortie de formation

Espace formation :

- Salle de cours

Formateur

Professionnel agréé par le Ministère de l'Intérieur

Tarif

500 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

3 jours - 20 heures



Prérequis

Aucun

Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Dates à définir	Dates à définir
Thionville 10 allée de la Terrasse			
Forbach 1 Rue Camille Weiss	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	26, 27 et 28 mai 2025 (9h-17h)	Lundi 03 - Mardi 04 - Mercredi 05 novembre 2025 (9h-17h)
Sarrebourg Z.A les Terrasses de la Sarre			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

Le Permis d'Exploitation concerne tout futur exploitant à l'occasion de l'ouverture, de la mutation, de la translation ou du transfert d'une licence de débit de boissons III et IV ouvert après avril 2007. Depuis Avril 2009, il s'adresse à toute personne déclarant l'ouverture ou la mutation d'un établissement pourvu de la "petite licence restaurant" ou "restaurant".

Identifier le cadre législatif et réglementaire

- Les sources de droit et les applications
- La codification des dispositions relatives aux débits de boissons dans le code la santé publique
- Organisation administrative et judiciaire
- La police administrative et le police spéciale

Intégrer les conditions d'ouverture d'un débit de boissons

- Les conditions liées à la Licence et à la personne
- Déclarations préalables à l'ouverture
- La vie d'une Licence
- Les débits temporaires

Distinguer les obligations d'exploitation

- L'établissement
- La santé Publics
- L'ordre Publics

Distinguer la réglementation des fermetures administratives et judiciaires, spécificité Droit Local



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Sauveteur Secouriste du Travail - Formation de base

Obtenir le certificat Sauveteur Secouriste du Travail

Objectifs

- Reconnaître, supprimer ou isoler le risque, soustraire la victime du risque sans s'exposer soi-même
- Examiner une situation et alerter en fonction de l'organisation des secours dans l'entreprise
- Face à une situation d'accident, effectuer les gestes appropriés à l'état de la victime

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques et réalisation des exercices et applications de cas pratiques
- Mise à disposition de mannequin pour la réanimation cardio-pulmonaire (RCP) et des accessoires factices pour des mises en scène de situations d'urgence

Evaluation :

- Evaluation des acquis au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de cours

Formateur

Consultant spécialisé habilité INRS

Tarif

350 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

2 jours - 14 heures



Prérequis

Aucun

Effectifs

Minimum : 4

Maximum : 10



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Certificat de Sauveteur Secouriste du Travail

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundis 16-23 juin 2025 (9h-17h)	
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Lundis 12-19 mai 2025 (9h-17h)	
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGELER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80		
Sarrebourog Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43	Lundis 20-27 janv. 2025 (9h-17h)	Vendredis 21-28 nov. 2025 (9h-17h)

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme (CARSAT ET INRS)

- Connaître les accidents de travail dans sa profession
- Susciter l'intérêt de la prévention des risques professionnels, définition du SST
- Rechercher les risques persistants pour « protéger »
- Examiner la victime et faire « alerter »
- Secourir
- Définir les situations inhérentes aux risques spécifiques
- Contrôler son comportement
- Utiliser le Défibrillateur Automatisé Externe (DAE)



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard quatre semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Sauveteur Secouriste du Travail - SST

Maintien et actualisation des compétences

Renouvellement du Certificat Sauveteur Secouriste du Travail

Objectifs

- Revoir et analyser des situations vécues afin de permettre au personnel d'entreprise d'intervenir dans les cas d'urgence
- Renforcer et rafraichir les connaissances acquises en formation initiale
- Réviser les gestes d'urgence

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques et réalisation des exercices et applications de cas pratiques
- Mise à disposition de mannequin pour la réanimation cardio-pulmonaire (RCP) et des accessoires factices pour des mises en scène de situations d'urgence

Evaluation :

- Evaluation des acquis à la sortie

Espace formation :

- Salle de cours

Formateur

Consultant spécialisé habilité INRS

Tarif

175 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

1 jour - 7 heures



Prérequis

Avoir suivi la formation SST-Base

Effectifs

Minimum : 4

Maximum : 10

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Certificat de Sauveteur Secouriste du Travail

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundi 28 avril 2025 (9h-17h)	
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89		Lundi 29 sept. 2025 (9h-17h)
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGELER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80		Lundi 13 octobre 2025 (9h-17h)
Sarrebouurg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43	Vendredi 21 mars 2025 (9h-17h)	Vendredi 05 déc. 2025 (9h-17h)

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme (CARSAT ET INRS)

- **Rafraichir les connaissances acquises en formation initiale et les renforcer**
- **Prévenir**
- **Réviser le plan d'intervention et les gestes d'urgence**
- **Actualiser la formation aux risques de l'entreprise et aux modifications du contenu détaillé de la formation : nouvelles techniques et nouveaux contextes**
- **Déterminer les points particuliers des entreprises**
- **Mettre en situation à partir d'accident du travail simulé**
- **Contrôler, évaluer les connaissances et le comportement, effectué par un moniteur délégué par le médecin du travail de la CRAM**

Attention, le stagiaire doit se munir de sa carte de secouriste



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Le Document Unique d'Évaluation des Risques



Objectifs

- Mettre en place l'évaluation des risques dans l'entreprise et assurer sa pérennité (conformément au décret du 18 mars 2022)
- Comprendre l'intérêt de l'évaluation des risques



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Évaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance en fin de formation

Espace formation :

- Salle informatique équipée de WINDOWS 10 et Office 2016



Formateur

Formateur expert en gestion d'entreprise et droit du travail

Tarif

420 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 7 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Responsable en charge de réaliser l'évaluation des risques professionnels et la rédaction du Document Unique



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	POINT Caroline cpoint@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63	Mardi 7 mai 2025 (9h-17h)	Lundi 01 décembre 2025 (9h-17h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89		
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGELER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80		Mardi 18 novembre 2025 (9h-17h)
Sarrebourg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43		

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

- **Enjeux des Risques professionnels**
 - Enjeux humains
 - Enjeux économiques
 - Enjeux sociaux
 - Enjeux commerciaux
 - Enjeux techniques et organisationnels
 - Enjeux juridiques
- **Evaluation des Risques Professionnels**
 - Cadre réglementaire
 - Principes fondamentaux
 - Préparer la démarche
 - Outils d'identification
 - Mise en application
- **Les obligations du chef d'entreprise**



Accompagnement

- **Possibilité d'une mise en application d'une demie-journée sous la forme d'un accompagnement afin de rédiger / actualiser son document unique et son plan d'actions**



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Comprendre et être conforme au RGPD



Objectifs

- Comprendre les missions assignées au DPO
- Faire le point sur la situation de votre organisation
- Identifier les actions à mettre en œuvre pour assurer la mise en conformité



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

QCM de validation des connaissances et de compétences permettant de s'assurer de la compréhension des connaissances

Espace formation :

Salle de cours



Formateur

Formateur expert en RGPD et protection des données à caractère personnel

Tarif

175 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 7 heures



Prérequis

Connaissance des dispositions du RGPD, de la loi Informatique et Libertés. CNIL



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	POINT Caroline cpoint@cma-moselle.fr 03 87 39 31 49		Mercredi 26 nov. 2025 (9h-17h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89		
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGELER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80		
Sarrebourg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43		

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

- **Identifier les différentes missions : pilote, chargé de mission, Délégué à la Protection des Données**
 - Missions
 - Désignation
 - Cadre de travail et profil
 - Conditions de certification
 - Rôle d'audit et relation avec les tiers
- **Cartographier les informations, les données à caractère personnel, leurs traitements et la priorisation**
 - Démarches
 - Principe « éviter, réduire, traiter »
 - Privacy by Design
- **Mettre en œuvre les dispositions de maîtrise et organiser les processus internes**
- **Vérifier, revoir, documenter la conformité**
- **Démarche pour se mettre en conformité**
 - Intégrer la démarche RGPD dans son management d'entreprise
 - Audit de conformité
- **Mettre en application dans son organisation**



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Parcours Créateur

Créer son entreprise

Maitriser la gestion financière, commerciale et les aspects juridiques de la création d'entreprise

Objectifs

- Choisir le statut juridique de son entreprise
- Elaborer un plan de financement, définir la trésorerie de démarrage et le BFR
- Évaluer un chiffre d'affaires prévisionnel, déployer un plan d'actions commerciales et de communication
- Maîtriser la réglementation à l'embauche, adopter une démarche éthique et éco-responsable
- Immatriculer l'entreprise, connaître les déclarations sociales et fiscales obligatoires, mettre en place une organisation interne et un suivi administratif et comptable

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Réalisation des exercices et applications de cas pratiques

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Evaluation finale par une étude de cas écrite reposant sur des mises en situation professionnelle ou simulation

Espace formation :

- Salle de cours / formation accessible en e-learning

Formateur

Formateur expert en gestion de l'entreprise

Tarif

875 € en présentiel

700€ en distanciel

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

35 heures

Prérequis

Aucun

Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12

Publics

Porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise



Formation certifiante éligible au CPF - RS 6996

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63	Du 07 au 11 avril 2025 (9h-17h)	Du 03 au 07 novembre 2025 (9h-17h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89		
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGELER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80		Du 17 au 21 novembre 2025 (9h-17h)
Sarrebouurg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43		
En ligne	Inscriptions ouvertes toute l'année		

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

Posez les bases de votre projet d'entreprise

- Définissez votre rôle de chef d'entreprise
- Vérifiez l'adéquation homme/femme-projet
- Maîtrisez les réglementations applicables à votre projet
- Décrivez votre projet entrepreneurial
- Préparez votre pitch

Vérifiez la viabilité de votre projet d'entreprise

- Construisez votre business plan
- Faites les bons choix juridiques, fiscaux, sociaux
- Évaluez vos besoins financiers : coûts de création, besoins en investissement, fond de roulement, évaluation des charges, taux de marge brute, TVA, revenu, seuil de rentabilité, coût d'une embauche, prévisionnel 3 ans
- Affinez votre stratégie commerciale : étude de marché, analyse de la concurrence, cibles de clientèles potentielles, SWOT, positionnement commercial, plan d'action commerciale
- Déterminez l'identité de votre entreprise, son positionnement marketing, le plan de communication

Créez votre entreprise !

- Déterminez votre processus de vente
- Adoptez les bonnes techniques de vente et mesurez la satisfaction client
- Créez votre image de marque
- Sélectionnez vos outils digitaux de commercialisation
- Fixez le juste prix de vente
- Différenciez les types d'assurances et de garanties bancaires, montez votre dossier de crédit bancaire
- Planifiez vos déclarations sociales et fiscales
- Créez votre processus de facturation
- Maîtrisez la réglementation à l'embauche
- Intégrez un collaborateur en situation de handicap
- Organisez-vous et managez en favorisant la Qualité de Vie au Travail
- Intégrez la RSE dans votre projet d'entreprise
- Choisissez vos fournisseurs, intégrez les critères RSE
- Évaluez les risques liés à votre activité
- Déclarez votre activité



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard deux semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17

Consolider son projet de micro-entreprise



Objectifs

- Vérifier la cohérence du projet avec le cadre juridique du statut de micro entreprise et ses incidences fiscales, juridiques et sociales
- Etablir des devis et factures conformes,
- Elaborer le plan de financement
- Savoir comment vous immatriculer et comment faire vos déclarations sociales et fiscales



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Réalisation des exercices et applications de cas pratiques

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Evaluation : Etude de cas

Espace formation :

- Salle de cours / formation accessible en e-learning



Formateur

Formateur expert en création d'entreprise

Tarif

450 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

14 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise



Formation certifiante éligible au CPF RS 6994

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63	Mardi 18 et mercredi 19 mars 2025 (9h-17h)	Lundi 20 et mardi 21 octobre 2025 (9h -17h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Lundis 10-17 mars 2025 (9h-17h)	Lundis 24 nov. 01 déc. 2025 (9h-17h)
Forbach 1 Rue Camille Weiss	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Lundi 02 et mardi 03 juin 2025 (9h-17h)	
Sarrebourog Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43		Lundi 03 et mardi 04 nov. 2025 (9h-17h)
En ligne	Inscriptions ouvertes toute l'année		

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

Vérifiez la pertinence de votre statut de micro-entreprise

- La cohérence du projet avec le statut de micro-entreprise
- Les incidences fiscales, juridiques et sociales
- Les obligations fiscales, juridiques et sociales liées à ce statut

Créez des devis et des factures conformes

- Les mentions obligatoires pour chacune des pièces

Déterminez votre plan de financement

- L'identification des besoins et des ressources
- La viabilité du projet

Elaborer votre compte de résultat prévisionnel

- Le chiffre d'affaires et le résultat prévisionnel
- La clientèle et le marché envisagé
- Le positionnement de vos produits/services
- L'estimation de vos charges

Découvrez comment immatriculer votre micro-entreprise

- Les procédures
- Les difficultés
- Les experts internes et externes mobilisables

Réalisez vos déclarations sociales et fiscales obligatoires

- Les procédures
- Les difficultés
- Les experts internes et externes mobilisables



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard deux semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Habilitations Electriques

LUMINAIRES AUX NORMES CE

Fabriquer un luminaire répondant aux exigences réglementaires en vue du marquage CE



Objectifs

Identifier et synthétiser les réglementations s'appliquant aux luminaires

Fabriquer un luminaire répondant aux exigences réglementaires en vue du marquage CE

Valider la conformité de ses propres luminaires accompagnés des documents et marquages associés

Sécuriser et valoriser sa production de luminaires



Méthodes et moyens

Pédagogie

Apports théoriques suivis de démonstrations :

- Exercices de travaux pratiques sur un luminaire apporté par chacun des participants
- Animation de groupe suivi d'échanges formateurs stagiaires avec un accompagnement personnalisé
- Echange d'expériences

Evaluation :

Examen et contrôle des travaux pratiques permettant de valider les acquis de fin de formation

Évaluation de la qualité perçue en fin de formation



Formateur

Formateur Electrotechnique (Maître Electricien) et formateur NFC 18510 et NFC 18550 depuis 2005, Campus des Métiers de METZ

Tarif

490 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

2 jours - 14 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de fin de formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63	A définir en fonction des demandes	1 ^{er} et 2 juillet 2025

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

- Principe du marquage CE : l'attestation de conformité - le marquage - le dossier technique
- Présentation des principales exigences de la Norme NF EN 60598
Stabilité - rotation - résistance à la traction - températures maximales - protection des câbles - distances dans l'air et lignes de fuite - simple isolation, double isolation, isolation renforcée - IP
- Travaux pratiques, fabrication d'un luminaire simple
- Présentation des composants disponibles sur le marché - techniques de montage et d'assemblage
Montage du luminaire - tests à mettre en œuvre
- Présentation des différents textes :
Directives européennes (DBT, CEM, ErP, RoHS, DEEE, EEL, Reach) - Réglementation Européenne 244/2009 245/2009 874/2012 1194/2012 - Transposition en droit français - Lois françaises (RT 2012, Grenelle 2 ...) - Normes NF EN 60598-1, NF EN 12464-1.
- La norme NF EN 60598 : Présentation générale - Indice de protection IP - Les classes électriques - Les tests



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Préparation à l'habilitation électrique en Basse Tension. Chargé d'intervention élémentaire Titres BS-BE manœuvre - Luminaires CE

Fabriquer un luminaire répondant aux exigences réglementaires en vue du marquage CE



Objectifs

- **ENONCER** les effets du courant électrique sur le corps humain
- **DONNER** les noms et les limites des différents DOMAINES DE TENSION
- **CITER** les ZONES D'ENVIRONNEMENT et donner leurs limites
- **CITER** les différentes interventions BT GENERALES et les INTERVENTIONS BT élémentaires
- **DÉCRIRE** le principe d'une HABILITATION, donner la définition des symboles d'habilitation et préciser leurs rôles
- **RECONNAÎTRE** les matériels électriques des domaines de tension BT et TBT.
- **CITER** les limites de l'HABILITATION BE Manœuvre et BS (Autorisation et interdits...)
- **LISTER** les mesures de prévention à observer lors d'une INTERVENTION BT (BS)
- **NOMMER** les documents applicables dans le cadre des INTERVENTIONS BT (BS)
- **DONNER** les principes généraux de prévention à appliquer, énoncer les instructions de sécurité spécifiques aux manœuvres
- **ENONCER** les fonctions des appareillages et matériels TBT et BT
- **NOMMER** les informations et documents à échanger ou à transmettre
- **LISTER** et **CONNAÎTRE** le contenu des documents applicables dans le cadre des interventions BT élémentaires.
- **IDENTIFIER** les différents niveaux d'HABILITATION et leurs limites
- **DÉCRIRE** les séquences de la mise en sécurité d'un circuit
- **CITER** les équipements de protection collective et individuelle et leurs fonctions
- **ENONCER** les risques liés à l'utilisation et à la manipulation des matériels et outillages



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Apport théorique
- Réalisations d'exercices et application sur études de cas, vérification des acquis théoriques en réalité virtuelle (apports théoriques 60 %)

Evaluation :

Questionnaires sommatifs et formatifs (QCM). Validation conforme NF C 18-510/A1

Espace formation :

- Salle de cours et atelier pratique

Tarif

1365 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

21 heures (3 jours)



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 5

Maximum : 8



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Certificat de formation
avec avis de ecevabilité



Programme

- Statistiques des arrêts de travail d'origine électrique
- Dispositions réglementaires
- Risques liés à la prise de substances
- Processus menant à l'arrêt de travail et à la maladie professionnelle
- Les partenaires de la prévention et leur rôle
- Les notions élémentaires en électricité
- Les dangers du courant électrique
- Les effets du choc électrique
- L'habilitation
- Le titre d'habilitation
- Les définitions relatives aux opérations
- Les incendies sur les ouvrages électriques
- Les soins aux électrisés
- La prévention et la protection
- Les règles de sécurité
- Les domaines de tension
- La consignation et la déconsignation
- La mise hors tension
- Distances et zones
- Les schémas de liaison à la terre
- Les symboles normalisés
- Connaître et mettre en œuvre la réglementation CE pour les luminaires
- Identifier les bonnes règles de construction d'un luminaire
- Connaissances et applications des directives européenne
- Mise en œuvre de la conformité CE (Marquage, déclaration de conformité et mode d'emploi)
- Exercices de travaux pratiques sur un luminaire apporté par chacun des participants



Formateur

Formateur Electrotechnique (Maître Electricien) et formateur NFC 18510 et NFC 18550 depuis 2005, Campus des Métiers de METZ.

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	akulichenski@cma-moselle.fr	À définir	À définir



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17

Préparation à l'habilitation électrique en Basse Tension – Électricien

Formation initiale

Titres B1-B1V-B2-B2V-B2 Vessais-BR-BC



Objectifs et compétences visées

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- **ENONCER** les effets du courant électrique sur le corps humain
- **DONNER** les noms et les limites des différents DOMAINES DE TENSION
- **CITER** les ZONES D'ENVIRONNEMENT et donner leurs limites
- **CITER** les différents TRAVAUX HORS TENSION
- **CITER** les différentes INTERVENTIONS BT GENERALES et les INTERVENTIONS BT ELEMENTAIRES et les limites respectives de leur domaine (BR)
- **DÉCRIRE** le principe d'une HABILITATION
- **DONNER** la définition des symboles d'HABILITATION
- **PRÉCISER** les rôles du chargé de consignation et du chargé d'exploitation électrique
- **LISTER** les mesures de prévention à observer lors d'une INTERVENTION BT (BR)
- **NOMMER** les documents applicables dans le cadre des INTERVENTIONS BT (BR)
- **DONNER** les principes généraux de prévention à appliquer
- **ENONCER** les prescriptions d'exécution des TRAVAUX
- **ENONCER** les fonctions des appareillages et matériels TBT et BT
- **NOMMER** les documents applicables dans le cadre des travaux HORS TENSION
- **LISTER** les mesures de prévention à observer lors d'un TRAVAIL
- **ENONCER** les instructions de sécurité spécifique aux essais (B2V essais)
- **IDENTIFIER** les différents niveaux d'HABILITATION et leurs limites susceptibles d'être rencontrées dans le cadre des TRAVAUX HORS TENSION avec ou sans présence de pièces nues sous tension
- **DÉCRIRE** les séquences de la mise en sécurité d'un circuit
- **CITER** les équipements de protection collective et leurs fonctions
- **CITER** les moyens de protection individuelle et leurs limites d'utilisation
- **ENONCER** les risques liés à l'utilisation et à la manipulation des matériels et outillages
- **DÉCRIRE** la conduite à tenir en cas d'accident corporel
- **DÉCRIRE** la conduite à tenir en cas d'incendie

Le stagiaire sera capable de SAVOIR-FAIRE les actions suivantes :

- **RECONNAÎTRE** l'appartenance des matériels à leur DOMAINE DE TENSION
- **IDENTIFIER** les limites et les ZONES D'ENVIRONNEMENT
- **LIRE** et **EXPLOITER** le contenu d'un titre d'HABILITATION
- **DIFFÉRENCIER** et **IDENTIFIER** les symboles d'HABILITATION
- **ANALYSER** une situation vis-à-vis du risque électrique et prévoir les mesures de protection adaptées
- **IDENTIFIER** le CHARGÉ D'EXPLOITATION ÉLECTRIQUE et échanger les informations nécessaires (B2- B2Vessais-BR)
- **RÉDIGER** les documents applicables dans le cadre des INTERVENTIONS BT (BR)
- **ORGANISER, DÉLIMITER** et **SIGNALER** la ZONE DES INTERVENTIONS BT (BR)
- **ÊTRE VIGILANT** face aux autres risques
- **ELIMINER** un risque de présence de tension dans la ZONE 4 (pose de nappes)
- **ANALYSER** les risques pour une situation donnée et correspondant aux ESSAIS (B2V essais)
- **EFFECTUER** la deuxième étape de consignation (B2V) et en une étape (B2V essais)
- **IDENTIFIER, VÉRIFIER** et **UTILISER** les EPI appropriés
- **ASSURER** la surveillance électrique de l'OPERATION
- **APPLIQUER** les procédures et consignes
- **RESPECTER** les instructions données par le CHARGE D'EXPLOITATION ELECTRIQUE ou par le CHARGE DE CONSIGNATION (B2- B2Vessais)
- **ORGANISER, DÉLIMITER** et **SIGNALER** la ZONE DE TRAVAIL (B2- B2Vessais-BR)
- **RENDRE COMPTE** de son activité
- **RESPECTER** et **FAIRE RESPECTER** la zone de travail, les règles et les instructions de sécurité (B2- B2Vessais-BR)

Tarif

1365 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

21 heures (3 jours)



Prérequis

Test de positionnement avec le formateur
(Par téléphone ou en présentiel)



Effectifs

Minimum : 5

Maximum : 8



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Certificat de formation avec avis de recevabilité transmis à l'employeur.

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme détaillé de la formation

- Statistiques des arrêts de travail d'origine électrique
- Dispositions réglementaires
- Risques liés à la prise de substances
- Processus menant à l'arrêt de travail et à la maladie professionnelle
- Les partenaires de la prévention et leur rôle
- Les notions élémentaires en électricité
- Les dangers du courant électrique
- Les effets du choc électrique
- L'habilitation
- Le titre d'habilitation
- Les définitions relatives aux opérations
- Les incendies sur les ouvrages électriques
- Les soins aux électrisés
- La prévention et la protection
- Les règles de sécurité
- Les domaines de tension
- La consignation et la déconsignation
- La mise hors tension
- Distances et zones
- Les schémas de liaison à la terre
- Les symboles normalisés



Méthodes et moyens

Pédagogie : Apport théorique par rétroprojection, diaporama du support de formation, réalisations d'exercices et application sur études de cas, vérification des acquis théoriques en réalité virtuelle (apports théoriques 60 %)

Apports pratiques en salle technique dédiée, local ou emplacement d'accès réservé aux électriciens, reproduction des gestes et procédures en réalité virtuelle (apports pratiques 40 %)

Support de formation : Mémo-format électricien version livret, remis à chaque stagiaire

Evaluation : Questionnaires sommatifs et formatifs (QCM). Validation conforme NF C 18-510/A1.



Formateur

Formateur en habilitation électrique depuis 2005, Campus des Métiers de METZ.

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63	A définir	A définir
Thionville			
Forbach			
Sarrebourg			



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17

Formation A.I.P.R - Autorisation d'Intervention à Proximité des Réseaux

Objectifs

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Connaître et appliquer l'ensemble des éléments normatifs relatifs à la réforme anti-endommagement, en application de l'Arrêté du 22-12-2015 relatif au contrôle des compétences des personnes intervenant dans les travaux à proximité des réseaux

Appréhender la réglementation liée à la réforme anti-endommagement

Identifier les différents réseaux (électricité, gaz, eaux potable, eaux usée, télécommunication, etc...)

Identifier les risques et adapter leur méthode de travail en fonction des risques encourus

Base réglementaire

Article R.554-31 du code de l'environnement

Article 20 à 22 et article 25 de l'arrêté du 15 février 2012 modifié

Arrêté concepteur pour l'examen par QCM

Agrément du site de formation

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle est Centre d'Examen agréé A.I.P.R par le Ministère de l'Environnement, de l'Energie et de la Mer (MEEM) sous le Numéro 1715



Tarif
525 €

Nets de taxes (exonéré de TVA) et test QCM compris. Possibilité de prise en charge totale ou partielle en fonction de votre financeur.

 **Durée**

1 jour - 7 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 5

Maximum : 8



Publics

AIPR Concepteur :

Etre en charge de la préparation / suivi des travaux

AIPR Opérateur : Travailler à proximité des réseaux

AIPR Encadrant : Occuper des fonctions d'encadrants sur des chantiers



Attestation de stage
A.I.P.R avec attestation de réussite QCM et livret pédagogique
Certification valable 5 ans

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Mercredi 22 janvier 2025 (8h30-16h30) D'autres dates à définir en fonction de la demande	D'autres dates à définir en fonction de la demande

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

Programme	A.I.P.R OPERATEUR	A.I.P.R CONCEPTEUR	A.I.P.R ENCADRANT
Les réseaux et les accidents	✓	✓	✓
Les dispositions réglementaires	✓	✓	✓
Les droits, les obligations et les responsabilités	✓	✓	✓
Les intervenants sur/et à proximité des réseaux et leur rôle	✓	✓	✓
Les risques liés aux réseaux	✓	✓	✓
L'A.I.P.R l'autorisation d'intervention à proximité des réseaux	✓	✓	✓
L'identification des réseaux	✓	✓	✓
Les travaux à proximité des réseaux	✓	✓	✓
Les actions à faire en cas d'endommagement	✓	✓	✓
Les travaux sans tranchée	✓	✓	✓
Les travaux urgents	✓		✓
Préparation au QCM avec un test « blanc » pour chaque stagiaire et analyse des résultats	✓	✓	✓
Edition d'un « ticket » pour chaque stagiaire et passage du test (1 heure)	✓	✓	✓
Passage du test en candidat libre, Edition d'un « ticket », tarif : 70€ TTC	✓	✓	✓



Méthodes et moyens

Pédagogie : Apport théorique (90 %) par rétroprojection diaporama du support de formation, réalisations d'exercices et application sur études de cas, vérification des acquis théoriques sur QCM concepteur blanc

Apports pratiques (10 %) en salle technique dédiée, local ou emplacement adapté.

Support de formation : Mémo-format **A.I.P.R**

Evaluation : Questionnaires sommatifs et formatifs en version QCM en ligne avec ticket unique



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard deux semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17

Esthétique

Beauté du regard

Maquillage tendance et soirée

Maîtriser la technique du maquillage événementiel



Objectifs

- Différencier les différents types de maquillage
- Réaliser un maquillage mariage
- Réaliser un maquillage libanais



Méthodes et moyens

Pédagogie

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques de maquillage

Evaluation

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation

- Salle de formation adaptée

Attention : Prévoir un modèle pour la pratique



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

560 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge
totale ou partielle sous
conditions*.



Durée

2 jours - 16 heures



Prérequis

Etre titulaire du CAP Esthétique



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-
collaborateurs et salariés



Attestation de stage au
terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz			
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89		Lundi 03 nov. et mardi 4 nov. 2025 (9h-18h)
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

JOUR 1 :

• Le maquillage mariage

Matin :

- Différencier les maquillages : nude et sophistiqué
- Accueillir la mariée et procéder aux essais

Après-midi :

- Transformer un maquillage naturel en maquillage sophistiqué avec la technique du charbonneux

JOUR 2 :

▪ Le maquillage libanais

Matin :

- Contouring et différentes intensités et correction de teint
- Techniques eye-liner

Après-midi :

- Mise en valeur des yeux, harmonie des couleurs



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Coloration des sourcils

Maîtriser la technique pour un rendu naturel



Objectifs

- S'approprier la technique de coloration des cils



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée

Attention : Prévoir un modèle pour la pratique



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge
totale ou partielle sous
conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-
collaborateurs et salariés



Attestation de stage au
terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43		Mardi 7 oct. 2025 (9h-18h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Mardi 29 avril 2025 (9h-18h)	
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

- **Création et correction des sourcils**
 - Rappel des bases
 - Connaître et maîtriser le matériel et les produits nécessaires
 - Savoir analyser le sourcil et ses besoins
 - Savoir dessiner et restructurer le sourcil
 - S'approprier l'entretien et les précautions à prendre
- **Dessin et résultat**
 - Epiler le sourcil
 - Redessiner la ligne du sourcil
 - Choisir la teinte
 - Préparer le produit
 - Appliquer et poser
 - Finir le contour des sourcils



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Épilation au fil

Maîtriser la technique pour un résultat plus naturel



Objectifs

- Maîtriser la technique de l'épilation au fil
- Créer la forme du sourcil en fonction du visage



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée

Attention : Prévoir un modèle pour la pratique



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge
totale ou partielle sous
conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Etre titulaire du CAP Esthétique



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-
collaborateurs et salariés



Attestation de stage au
terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43		Lundi 6 oct. 2025 (9h-18h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Lundi 28 avril 2025 (9h-18h)	
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

Matin :

▪ Maîtriser la technique du fil

- Acquérir la théorie et la pratique avec la technique des deux mains sur corps
- Pratiquer avec la technique de la bouche sur corps

Après-midi :

▪ Créer la forme du sourcil en fonction du visage

- Former des sourcils et s'entraîner sur des modèles pour l'épilation des sourcils, lèvres, duvet



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Extension de cils

Maîtriser la méthode de pose de cils synthétiques



Objectifs

- Maîtriser le protocole de la pose de cils



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée

Attention : Prévoir un modèle pour la pratique



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

560 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge
totale ou partielle sous
conditions*.



Durée

2 jours - 16 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-
collaborateurs et salariés



Attestation de stage au
terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz			
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Lundi 31 mars et mardi 1 ^{er} avril 2025 (9h-18h)	
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

JOUR 1

Matin

- La méthode « cil à cil »

Après-midi

- les règles d'hygiène et de sécurité
- Les cils et leurs cycles de vie

JOUR 2

Matin

- Aborder l'harmonie du regard : choix des cils (longueurs, épaisseurs et formes)
- Pose et remplissage des extensions sur tête silicone

Après-midi

- Travaux sur le projet de pose sur modèle



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Volume russe

Créer un volume de cils avec un rendu naturel



objectifs

- Réaliser un volume russe lors d'une pose d'extensions de cils en toute sécurité
- Maîtrisant le protocole pour un résultat optimal



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée

Attention, prévoir un modèle pour la pratique



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz			
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Lundi 02 juin 2025 (9h-18h)	
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

MATIN

- Définir le volume russe
- Présenter la méthode
- Identifier le matériel nécessaire
- Nettoyer et stocker le matériel de travail
- Connaître les cils et leur cycle de vie

APRÈS-MIDI

- Connaître l'harmonie du regard et l'analyse morphologique du regard
- Acquérir le protocole complet de la pose du volume russe
- Mettre en pratique par binôme le volume russe
- Les produits de soins et d'entretien des cils



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Modelages

Modelage anti-âge japonais

Une technique pour détendre les traits du visage



Objectifs

- Appliquer la technique manuelle de soin du visage anti-âge KOBIDO



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

560 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

2 jours - 16 heures



Prérequis

Etre titulaire du CAP Esthétique



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundis 3-10 février 2025 (9h-18h)	Lundis 3 -17 novembre 2025 (9h-18h)
Thionville			
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

JOUR 1

Matin

- Définir l'origine et le concept « KOBIDO »
- Décrire les bienfaits et les contre-indications

Après-midi

- Identifier les produits et matériel nécessaire
- Mise en pratique

JOUR 2

Matin

- Découvrir le protocole de soin et les manœuvres sur le visage
- Le protocole du soin anti-âge

Après-midi

- Mettre en pratique la technique du soin anti-âge par binôme



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Modelage Lomi-Lomi

Apprendre le protocole d'un modelage relaxant et régérant



Objectifs

- Appliquer le protocole du modelage Lomi-Lomi



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

560€

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

2 jours - 16 heures



Prérequis

Etre titulaire du CAP Esthétique



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundis 6-13 octobre 2025 (9h-18h)	
Thionville			
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

JOUR 1

Matin

- Définir l'origine et le concept « Lomi-Lomi »
- Décrire les bienfaits et les contre-indications

Après-midi

- Découvrir le protocole de soin et les manœuvres
- Identifier les produits et matériel nécessaire

JOUR 2

Matin

- Administrer le protocole du modelage par une démonstration complète
- L'importance du bien-être de l'esthéticienne : postures, aisances dans les manœuvres, respirations

Après-midi

- Maîtrise de l'harmonie des postures, du souffle et de la gestuelle
- Choix du rythme et de la gestuelle à adapter à la cliente
- Comment proposer la prestation à la clientèle



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Modelage aux essences de fleurs

Découvrir les bienfaits des huiles florales



Objectifs

- Appliquer la technique du modelage aux essences de fleurs



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

560 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

2 jours -16 heures



Prérequis

Etre titulaire du CAP Esthétique



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundis 2 et 16 juin 2025 (9h-18h)	
Thionville			
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

JOUR 1

▪ MATIN

- Définir l'origine et le concept
- Décrire les bienfaits et les contre-indications
- Découvrir le protocole de soin et les manœuvres
- Identifier les produits et matériel nécessaire
- Administrer le protocole du modelage par une démonstration complète

• APRES-MIDI

- Mettre en pratique de la première partie du soin par binôme
- Echanger autour d'une table ronde : les questions, les observations et les ressentis.

JOUR 2

▪ MATIN

- Réviser les bienfaits des fleurs
- Déterminer le rituel en rapport avec le questionnaire émotionnel
- Appliquer un soin

• APRES-MIDI

- Pratiquer un rituel d'une heure et un soin de 15 minutes
- Echanger autour d'une table ronde : les questions, les observations et les ressentis



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Modelage aux pierres chaudes

Réduire les tensions liées au stress



Objectifs

- Appliquer la technique manuelle du modelage aux pierres chaudes



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

560€

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

2 jours - 16 heures



Prérequis

Etre titulaire du CAP Esthétique



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43		Lundis 22- 29 septembre 2025 (9h -18h)
Thionville			
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

JOUR 1

Matin

- Les bienfaits et les contre-indications de ce soin
- Les bienfaits de différentes manœuvres
- Le matériel nécessaire

Après-midi

- Le protocole du modelage
- La découverte et les explications du protocole

JOUR 2

Matin :

- Démonstration complète de la gestuelle

Après-midi

- Mise en pratique du soin



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Modelage Madéro

Apprendre à utiliser les outils Madéro pour un meilleur tonus corporel



Objectifs

- Acquérir le protocole Madéro afin d'affiner la silhouette et améliorer le grain de peau

Attention, prévoir l'achat d'un kit Madéro



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Réalisation des exercices et applications de cas pratiques

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissances au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

560 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

2 jours - 16 heures



Prérequis

Etre titulaire du CAP Esthétique



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, salarié



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundis 19 et 26 mai 2025	
Thionville			
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

JOUR 1

Matin

- Présentation du concept
- Les bienfaits et les contre-indications des différentes manœuvres
- Le matériel nécessaire

Après-midi

- Le protocole du modelage
- L'importance du bien-être du praticien : gestuelle, posture, respiration
- La découverte et les explications du protocole
- Mise en pratique en binôme

JOUR 2

Matin

- Révision importante de la gestuelle, de la posture, de la respiration du praticien
- Rappel des différentes possibilités d'adaptation du modelage

Après-midi

- Mise en pratique en pratique du protocole en binôme
- Table ronde, questions-réponses, explications



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard deux semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Modelage Bengali

Un subtil mélange de modelages indien et chinois



Objectifs

- Acquérir la technique de modelage afin d'éliminer le trop plein d'énergies et apporter détente, calme et sérénité



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Réalisation des exercices et applications de cas pratiques

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Etre titulaire du CAP Esthétique



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, salarié



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundi 3 mars 2025 (9h-18h)	
Thionville			
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

JOUR 1

Matin

- Présentation du concept
- Les bienfaits et les contre-indications du modelage
- L'importance du bien-être du praticien : gestuelle posture, respiration
- Le matériel nécessaire

Après-midi

- Le protocole du modelage
- Mise en pratique en binôme
- Table ronde, questions-réponses, explications



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard deux semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Modelage Sportif

Pour une détente musculaire profonde



Objectifs

- Acquérir la technique de modelage tonique pour une détente musculaire profonde



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Réalisation des exercices et applications de cas pratiques

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280€

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Etre titulaire du CAP Esthétique



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, salarié



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundi 31 mars 2025 (9h-18h)	
Thionville			
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

JOUR 1

Matin

- Présentation du concept : technique précise de pétrissage, de palper-rouler ou de frictions pour une récupération musculaire optimale
- Les bienfaits et les contre-indications du modelage
- L'importance du bien-être du praticien : gestuelle posture, respiration
- Le protocole
- Le matériel nécessaire

Après-midi

- Mise en pratique en binôme
- Table ronde, questions-réponses, explications



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard deux semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Modelage relaxant des pieds (réflexologie plantaire)

Soulager les tensions corporelles



Objectifs

- Acquérir la technique de modelage relaxant pour une détente en profondeur et un équilibre énergétique



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

Espace formation :

Salle de formation adaptée



Formateur

Tarif

560€

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

2 jours - 16 heures



Prérequis

Etre titulaire du CAP Esthétique



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundis 10-17 mars 2025 (9h-18h)	
Thionville			
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

JOUR 1

Matin

- Présentation du concept : technique relaxante, glissement et frottement des pieds, étirement et rotation des pieds
- Les bienfaits et les contre-indications du modelage
- L'importance du bien-être du praticien : gestuelle posture, respiration
- Le protocole
- Le matériel nécessaire

Après-midi

- Mise en pratique en binôme
- Table ronde, questions-réponses, explications

JOUR 2

Matin

- Techniques complémentaires au protocole : méridien et point énergétique, détente des jambes

Après-midi

- Mise en pratique en binôme
- Table ronde, questions-réponses, explications



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Beauté des ongles

Ongles parfaits et renforts semi-permanent

Réaliser efficacement des ongles parfaits

Objectifs

- Réaliser efficacement une technique de beauté des ongles sans défauts

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280€

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz			
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Lundi 24 fév. 2025 (9h-18h)	
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

MATIN

- Apprentissage de la ponceuse
- Nettoyage idéal des ongles
- Mise en forme

APRES-MIDI

- Renfort sur ongles naturels
- Technique pour appliquer la couleur



Matériel à charge de l'apprenant

- Embouts ponceuses, lampes UV, limes, buffer, repousse cuticules, ponceuse, embouts, ciseaux à chablon, pinceaux gel oval n°6, pinceaux liner, cleaner, coton (cellulose), couleurs (quelques couleurs par stagiaire), gants, masques, huile à cuticules et tout le matériel utilisé en clientèle.

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur le matériel



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Perfectionnement gel

Niveau 1

Réaliser efficacement une pose en gel

Objectifs

- Réaliser efficacement une technique de pose en gel

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée

Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge
totale ou partielle sous
conditions*.

Durée

1 jour - 8 heures

Prérequis

Avoir réalisé la formation
« Ongles parfaits » ou
questionnaire relatif à
l'expérience professionnelle

Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-
collaborateurs et salariés



Attestation de stage au
terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundi 24 février 2025 (9h-18h)	
Thionville			
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

MATIN

- Préparer l'ongle
- Découpe du chablon et mise en place

APRES-MIDI

- Placer son gel
- Limage parfait
- Aux choix : ovale, carré, amande, ballerine



Matériel à charge de l'apprenant

- Embouts ponceuses, lampes UV, limes, buffer, repousse cuticules, ponceuse, embouts, ciseaux à chablon, pinceaux gel oval n°6, pinceaux liner, cleaner, coton (cellulose), couleurs (quelques couleurs par stagiaire), gants, masques, huile à cuticules et tout le matériel utilisé en clientèle.

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur le matériel



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Perfectionnement gel

Niveau 2

Se perfectionner et effectuer efficacement une pose en gel

Objectifs

- Réaliser efficacement une technique de pose en gel

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée

Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Avoir réalisé la formation
« perfectionnement gel niveau 1 »
ou questionnaire relatif à
l'expérience professionnelle

Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au
terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundi 19 mai (9h-18h)	
Thionville			
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

MATIN

- Présentation des matériaux, ustensiles, classification des gels.
- Anatomie de l'ongle
- Découpe et placement du chablon

APRES-MIDI

- Création d'incrustation, french parfaite
- Technique d'application
- Technique de limage



Matériel à charge de l'apprenant

- Embouts ponceuses, lampes UV, limes, buffer, repousse cuticules, ponceuse, embouts, ciseaux à chablon, pinceaux gel oval n°6, pinceaux liner, cleaner, coton (cellulose), couleurs (quelques couleurs par stagiaire), gants, masques, huile à cuticules et tout le matériel utilisé en clientèle.

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur le matériel



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Dépose et remplissage



Objectifs

Maîtriser les techniques de dépose avec précision et perfectionner sa technique de remplissage



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

Espace formation :

Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Avoir réalisé la formation « Ongles parfaits » ou questionnaire relatif à l'expérience professionnelle



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundi 24 mars 2025 (9h-18h)	
Thionville			
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

MATIN

- Tous les détails sur les matériaux et ustensiles nécessaires
- Nomenclature des fraises
- Protocole de dépose
- Protocole remplissage
- Dépose complète

Après-midi

- Mise en forme
- Création d'ongle pour le remplissage
- Techniques de remplissage
- Rapidité



Matériel à charge de l'apprenant

- Embouts ponceuses, lampes UV, limes, buffer, repousse cuticules, ponceuse, embouts, ciseaux à chablon, pinceaux gel oval n°6, pinceaux liner, cleaner, coton (cellulose), couleurs (quelques couleurs par stagiaire), gants, masques, huile à cuticules et tout le matériel utilisé en clientèle.

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur le matériel



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Acrygel découverte



Objectifs

Découvrir la technique Acrygel et réaliser une pose complète



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

Espace formation :

Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Avoir réalisé la formation « Ongles parfaits » ou questionnaire relatif à l'expérience professionnelle



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundi 31 mars (9h-18h)	
Thionville			
Forbach			
Sarrebourog			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

Matin

- Tous les détails sur les matériaux et ustensiles nécessaires
- Classification de l'Acrygel
- Choix de l'Acrygel en adéquation avec la technique choisie
- Découverte de la matière
- Création d'une extension correcte en Acrygel pour éviter les fissures dans la zone de stress

Après-midi

- Placement de la matière en Acrygel gel avec mise en place de l'Apex
- Techniques d'application de l'Acrygel
- Technique de limage pour la mise en forme de la construction
- Caractéristiques du reflet idéal pour vérifier visuellement la bonne exécution de la pose



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Popits et sans limage



Objectifs

Acquérir les techniques de Popit et réaliser un façonnage sans limage



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

Espace formation :

Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Avoir réalisé la formation « Ongles parfaits » ou questionnaire relatif à l'expérience professionnelle



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundi 28 avril 2025 (9h-18h)	
Thionville			
Forbach			
Sarrebouurg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

Matin

- Acquérir les connaissances théoriques du métier
- Acquérir les connaissances des produits et des matériels utilisés
- Connaître les différentes architectures d'ongles
- Technique de mise en forme

Après-midi

- Technique de rallongement
- Placement du Popit mise en place du c-curve
- Incrustation
- Pose du gel cover constructeur
- Façonnage de la structure



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Full Popit niveau 1



Objectifs

Maitriser l'utilisation des Popits



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

Espace formation :

Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge
totale ou partielle sous
conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Avoir réalisé la formation
« Ongles parfaits » ou
questionnaire relatif à
l'expérience professionnelle



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-
collaborateurs et salariés



Attestation de stage au
terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundi 12 mai 2025 (9h-18h)	
Thionville			
Forbach			
Sarrebourog			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

Matin

- Tous les détails sur les matériaux et ustensiles nécessaires
- Fournisseurs
- Choix de la matière en adéquation avec la technique choisie
- Technique de mise en forme
- Choix des Popits pour chaque ongle en fonction du type de plaque d'ongles
- Placement du Popit selon la forme souhaitée et la longueur choisie

Après-midi

- Demi-popit
- Popit entier
- Techniques d'application, mise en forme et limage



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Full Popit niveau 2



Objectifs

Perfectionner sa technique d'application



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

Espace formation :

Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge
totale ou partielle sous
conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Avoir réalisé la formation « Full
Popit niveau 1 » ou questionnaire
relatif à l'expérience
professionnelle



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-
collaborateurs et salariés



Attestation de stage au
terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundi 02 juin 2025 (9h-18h)	
Thionville			
Forbach			
Sarrebouurg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

Matin

- Tous les détails sur les matériaux et ustensiles nécessaires
- Point sur les acquis
- Choix de la matière en adéquation avec la technique choisie
- Choix des Popits pour chaque ongle en fonction du type de plaque d'ongles
- Placement du Popit selon la forme souhaitée et la longueur choisie

Après-midi

- Babyboomer
- Incrustations
- Reverse facile



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

French reverse



Objectifs

Réaliser une pose French parfaite et découvrir les différentes méthodes de la technique reverse



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

Espace formation :

Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Avoir réalisé la formation « perfectionnement gel niveau 1 » ou questionnaire relatif à l'expérience professionnelle



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	SOUR Valérie vsour@cma-moselle.fr 03 87 39 31 43	Lundi 26 mai 2025 (9h-18h)	
Thionville			
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

- **Matin**
 - Tous les détails sur les matériaux et ustensiles nécessaires
 - Choix du Gel en adéquation avec la technique reverse
 - Mise en forme parfaite
 - Découverte des diverses méthodes
- **Après-midi**
 - Création reverse Popit
 - Création reverse chablon



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Découverte du Nail art

Apprendre la technique du Nail Art



Objectifs

- Réaliser plusieurs techniques et designs de base



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salon d'esthétique



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge
totale ou partielle sous
conditions*.



Durée

8 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-
collaborateurs et salariés



Attestation de stage au
terme de la formation

Les dates

Site	Contact conseillère formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz			
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Lundi 24 avril 2025 (9h-18h)	
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17



Programme

MATIN :

- **Mise en place des outils nécessaires à la formation : ponçage des capsules**
- **Théorie :**
 - Placement des décors sur plusieurs doigts
 - Agencement des dessins dans l'espace
 - Association des couleurs
 - Quel motif pour quelle forme d'ongle
 - Comment mettre en valeur son travail (photos, présentation des capsules)
 - Facturer le Nail art
- **Notions de base :**
 - Choisir la bonne finition
 - Différence gel et gel paint
 - Comment coller des strass

APRÈS-MIDI :

- **Pratique du nail art :**
 - Vagues glamour : Démonstration / mise en pratique
 - Nail art avec stickers métalliques : Démonstration, comment coller les stickers / mise en pratique
 - Dégradé au pinceau au semi-permanent : Démonstration dégradé / mise en pratique
 - Spider gel : Démonstration / mise en pratique
 - Nude : Démonstration / mise en pratique
 - Effet sirène/licorne : Démonstration / mise en pratique
 - Capitonné express : Démonstration / mise en pratique
 - Dégradé à l'éponge (gel ou semi permanent) : Démonstration / mise en pratique
 - Fils arc-en-ciel : Démonstration / mise en pratique
 - Géométrie fluo : Démonstration / mise en pratique
 - Faire une base en « jelly sandwich » : Démonstration / mise en pratique
 - Effet sucre : Démonstration / mise en pratique
- **Nettoyage du matériel**



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Nos CGV sont disponibles sur <https://www.cma-alsace-moselle-grandest.fr/moselle/conditions-generales>

Enregistré sous le numéro 4157P001957 Siren : 185 722 048 001 38

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État_CatalogueFC2025_0725_v17

Nail Art fête de fin d'Année

Apprendre à créer des nail art festifs – Halloween et Noël



Objectifs

- Réaliser plusieurs techniques et designs sur le thème des fêtes de fin d'année



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée

Attention, prévoir un modèle pour la pratique



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz			
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89		Lundi 06 octobre 2025 (9h-18h)
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

MATIN

- Mise en place des outils nécessaires pour pratiquer le Nail Art
- Pratique du Nail Art
 - Pampilles : Démonstration du motif pampilles / mise en pratique
 - Effet froissé : Démonstration de l'effet froissé / mise en pratique
 - Glacier irisé : Démonstration du motif glacier / mise en pratique
 - Jeu de textures abstrait : Démonstration du motif abstrait / mise en pratique

APRES-MIDI

- Velours baroque : Démonstration du dessin baroque et fond velours / mise en pratique.
Boules de Noël : Démonstration de la boule de Noël / mise en pratique
 - Flocons de neige : Démonstration du fond stamping résille et du flocon / mise en pratique
 - Nœuds de Noël : Démonstration du nœud / mise en pratique
 - Feuilles de houx : Démonstration de la french et du houx / mise en pratique
 - Roses de fête gothique : Démonstration des roses / mise en pratique
-
- **Nettoyage du matériel**



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

Technique sans limage

Le sans limage n'aura plus de secrets



Objectifs

Réaliser une technique de pose de vernis sans limage



Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique des techniques apprises

Evaluation :

- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

Espace formation :

- Salle de formation adaptée



Formateur

Formateur expert en esthétique

Tarif

280 €

Nets de taxes (exonéré de TVA).
Possibilité de prise en charge
totale ou partielle sous
conditions*.



Durée

1 jour - 8 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-
collaborateurs et salariés



Attestation de stage au
terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz			
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89		Lundi 13 octobre 2025 (9h-18h)
Forbach			
Sarrebourg			

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

MATIN

- Nettoyer les ongles
- Réaliser le protocole de pose de vernis sans limage

APRES-MIDI

- Effectuer une pose complète
- Technique d'application de la couleur



Matériel à charge de l'apprenant

- Embouts ponceuses, lampes UV, limes, buffer, repousse cuticules, ponceuse, embouts, ciseaux à chablons, pinceaux gel oval n°6, pinceaux liner, cleaner, coton (cellulose), couleurs (quelques couleurs par stagiaire), gants, masques, huile à cuticules et tout le matériel utilisé en clientèle.

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur le matériel



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.