

FORMATIONS BASSE NAVARRE - SOULE FORMAKUNTZAK BAXE NAFARROA - XIBEROA

INDAR DÉVELOPPEMENT // ODACE

2020 - 2021



- E-COMMERCE - VENTE - RESEAUX SOCIAUX
- GESTION FINANCIÈRE

CHEFS D'ENTREPRISE CRÉATEURS DIRIGEANTS SALARIÉS ACTUALISEZ VOS COMPÉTENCES !

TOURISME ARTISANAT AGRO-ALIMENTAIRE COMMERCE SERVICES INDUSTRIE



E-COMMERCE \ VENTE RÉSEAUX SOCIAUX

WEB E-COMMERCE : LES OUTILS POUR AMÉLIORER SON CHIFFRE D'AFFAIRES

LUNDI 09/16/23 NOVEMBRE 2020 \ INDAR - SAINT JEAN LE VIEUX



Envie de vous lancer dans le e-commerce : appréhendez toutes les étapes pour réussir dans la vente en ligne.

- Comprendre les enjeux d'une présence sur le web
- Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine
- Assurer sa présence sur le web au travers d'un site e-commerce
- Analyser le trafic de son site

E-COMMERCE : LANCER ET DÉVELOPPER SON SITE E-COMMERCE

LUNDI 11/18 JANVIER 2021 \ ODACE - GOTEIN LIBARRENX

Analyser l'activité des utilisateurs de votre site e-commerce afin de mieux connaître le cycle client (Google Ads, Google Analytics ...)

- Grands concepts du e-commerce et du e-marketing
- Outils et culture du e-commerçant

FONDAMENTAUX DU DIGITAL & DES RÉSEAUX SOCIAUX + E-RÉPUTATION

LUNDI 25 JANVIER 2021 & LUNDI 01 FÉVRIER 2021 \ INDAR - SAINT PALAIS



Apprenez à utiliser les réseaux sociaux pour mieux communiquer et améliorer votre e-réputation

- Mesurer les enjeux du digital et des médias sociaux par les clients
- Se familiariser avec les réseaux sociaux et leur mode de fonctionnement
- Acquérir les fondamentaux et mesurer l'importance de l'e réputation

FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE

LUNDI MARDI 22/23 FÉVRIER 2021 ET LUNDI MARDI 01/02 MARS 2021 \ INDAR - SAINT JEAN LE VIEUX



Comment vendre plus et mieux ? En contact avec le client de manière physique ou téléphonique, découvrez les fondamentaux des techniques de vente

- Connaître l'importance de la relation client
- Transformer l'appel téléphonique en entretien
- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation
- Préparer ses négociations avec efficacité, mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante
- Mieux gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues

09h-12h30
14h-17h30

NOS FORMATEURS

- **Olivier Fernandez**
Expert
e-commerce
- **Stéphanie Castandet**
Consultante
Marketing /
Communication /
Vente
- **François Ricau**
Conseil en gestion
d'entreprise
- **Christian Prat dit Hauret**
Expert en gestion
financière

09h-12h30
14h-17h30

NOS FORMATEURS

- **Olivier Fernandez**
Expert
e-commerce
- **Stéphanie Castandet**
Consultante
Marketing /
Communication /
Vente
- **François Ricau**
Conseil en gestion
d'entreprise
- **Christian Prat dit Hauret**
Expert en gestion
financière

LES FONDAMENTAUX DE LA COMPTABILITÉ ET DE L'ANALYSE FINANCIÈRE

LUNDI MARDI 15/16 FÉVRIER 2021 \\
INDAR - SAINT PALAIS

Connaitre et analyser les fondamentaux de la comptabilité pour une bonne gestion de son entreprise

- Comprendre la logique du bilan et du compte de résultat
- Gérer sa trésorerie
- Réaliser un diagnostic financier et interpréter les principaux ratios
- Evaluer la santé financière de l'entreprise à la lecture de ses documents comptables



TABLEAUX DE BORD : UTILISATION DES TABLEURS, CONCEPTION DE TABLEAUX & GRAPHIQUES

LUNDI 15/22 MARS 2021 \\
ODACE - GOTEIN LIBARRENX

Comment suivre ses recettes, ratios et l'évolution de son chiffre d'affaires grâce à des tableaux de bord de suivi d'activité

- Acquérir les bases de l'utilisation des tableurs et apprendre à concevoir rapidement des tableaux de calcul
- Se familiariser avec les formules et fonctions et organiser les feuilles et classeurs
- Suivre son activité et définir ses axes de rentabilité



BUSINESS PLAN FINANCIER

LUNDI MARDI 12/13 AVRIL 2021 \\
INDAR - SAINT JEAN LE VIEUX

Comment construire un business plan financier, faire des prévisions d'exploitation et financières (projet de création, de développement, de rachat ou d'acquisition d'entreprise...)

- Etablir un compte de résultat prévisionnel et analyser la rentabilité économique du projet
- Optimiser les sources de financement
- Construire le plan de financement

GESTION DE PATRIMOINE DU CHEF D'ENTREPRISE : 10 POINTS CLÉS

LUNDI MARDI 19/20 AVRIL 2021 \\
ODACE - GOTEIN LIBARRENX

Comment optimiser la gestion du patrimoine professionnel et personnel du chef d'entreprise en 10 points clés

- Mesurer l'enjeu de la gestion de patrimoine du chef d'entreprise
- Analyser les notions de risque et de rentabilité
- Être capable de faire son bilan patrimonial



MODALITÉS DE FINANCEMENT VIA VOTRE FONDS DE FORMATION

(AGEFICE CMA FIFPL VIVEA
CONSTRUCTYS AGEFOS PME AKTO
FORCO DEFI AFDAS ...)



CONSEILS POUR VOTRE DEMANDE DE FINANCEMENT
&
INSCRIPTIONS

ODACE

05 59 19 12 10
odace.soule@wanadoo.fr

IFCAF

05 59 37 90 78
contact@ifcaf.fr
www.ifcaf.fr

INDAR DÉVELOPPEMENT

05 59 65 69 10
accueil@indar-eco.com
www.indar-eco.fr

