

# 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



## 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

## NOS FORMATEURS

- **Olivier Fernandez**

Expert  
e-commerce

- **Stéphanie**

**Castandet**

Consultante

Marketing /

Communication /

Vente

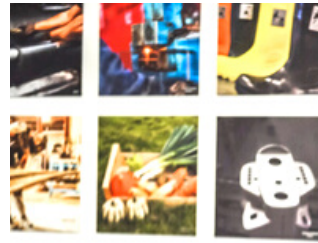
- **François Ricau**

Conseil en gestion  
d'entreprise

- **Christian Prat dit**

**Hauret**

Expert en gestion  
financière



## 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

