

*Les formations proposées
par le
Centre Européen de
Formation et Conseil*



Le CEFC : Savoir et évolution à la portée de tous

C.E.F.C / RECRUTIC EST

13 rue de l'Eglise

55160 PAREID

Tél : +33 3 29 88 20 67

Fax : +33 3 29 84 59 86

C.E.F.C / RECRUTIC METZ

31 rue Saint Pierre

57000 METZ

Tél : +33 3 87 65 88 82

Fax : +33 3 29 84 59 86

www.centre-formation-conseil.eu

c.e.f.c@orange.fr



Les pôles de formation

Le Centre Européen de Formation et Conseil vous propose des formations réparties en 8 pôles :

1. Le commerce
2. Le management
3. Les ressources humaines
4. Au bureau
5. L'industrie
6. En hôpitaux
7. Le droit
8. La communication
9. La grande distribution
10. La Roumanie
11. Les langues

Toutes ces formations se déroulent à METZ au sein des locaux de CEFC / RECRUTIC METZ au 31 rue Saint Pierre.



1er pôle : le commerce

La vente dans sa totalité (contact client, conclusion)

Toutes les étapes du processus de vente.

La prospection

Apprenez à trouver de nouveaux clients pour développer votre entreprise.

Le phoning

Ou comment obtenir ce que l'on souhaite par téléphone.

Gestion et planning au bureau

Apprenez à gérer votre temps et l'organisation de votre bureau pour être plus efficace.

Organisation des tournées



2ème pôle : le management

Gestion des conflits

A l'issue de ce stage, les participants seront en mesure de rester attentifs et fermes face aux comportements agressifs, d'analyser les conflits passés afin d'éviter leur répétition, d'agir clairement pour réaliser un objectif commun en ne se perdant pas dans les dérives.

Manager une équipe au bureau

Manager une équipe de vente

Les principales tâches d'un manager

Piloter des unités de production



3ème pôle : les ressources humaines

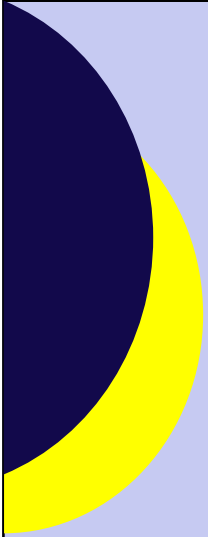
Comment optimiser un entretien de recrutement

Gestion des ressources humaines

Evaluation d'un candidat

Maîtriser un entretien de recrutement

Comment estimer, faire évoluer ses troupes

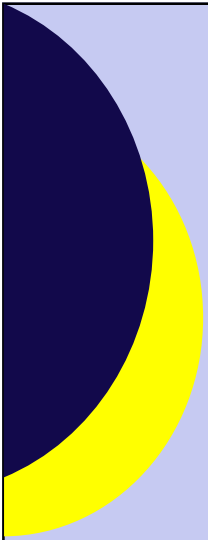


4ème pôle : au bureau

Ergonomie au travail

Communication non verbale

Gestion du stress



5ème pôle : l'industrie

La sécurité au poste de travail

Evaluation des risques

Protocole salle blanche et salle noire



6ème pôle : en hôpitaux

Méthode HACCP

Méthode d'hygiène et de nettoyage avec traçabilité.

Nettoyage en milieu industriel

Savoir utiliser et maîtriser toutes les techniques et produits de nettoyage.

Introduction à l'hygiène en milieu hospitalier

Sensibilisation aux principales règles d'hygiène et de nettoyage dans les différents services.

Les différentes méthodes de travail et leurs outils (plan d'hygiène)

Gestion des cuisines

Gestion logistique, des ressources humaines, etc.

Linge / lingerie

Techniques, hygiène et protocole pour l'entretien du linge.



7ème pôle : le droit (1/3)

Le régime des commerçants et des artisans

Délais spéciaux de prescription des actions intentées ou supportées ; régime des preuves à rapporter ou à supporter ; juridictions compétentes pour traiter des litiges, arbitrage.

Les organismes non judiciaires

Compétents pour connaître des litiges, compétents pour saisir la Justice contre les entreprises...

Les droits et obligations des VRP dans leur rôle professionnel

Les notions de contrat, obligations et prestations

Les cas d'absences de consentement et d'invalidations du contrat

Vices du consentement, objet et cause invalide, incapacité du cocontractant, fraude à la loi.

La conclusion d'un contrat avec un mineur ou un incapable majeur

Les notions de responsabilité contractuelle et délictuelle dans l'exercice d'une profession

Conditions, effets.

Les différences entre le droit civil au sens très large et le droit pénal

Les prescriptions des actions en Justice

Les moyens de paiement

Le chèque, le virement, la lettre de change réservée aux commerçants (le rôle du salarié mandataire)

Les effets de la violation d'une obligation

Les armes contractuelles non judiciaires

Le droit de rétention, la résiliation unilatérale à ses risques et périls, la substitution de cocontractant

7ème pôle : le droit (2/3)

Le régime juridique de la facturation

La forme écrite des contrats

Le contrat de vente

Aspects internes, aspects internationaux, les droits et obligations du vendeur (obligation de délivrance ou de livraison, garantie des vices cachés, clause de réserve de propriété, obligation d'information, prêt de courtoisie, obligation de sécurité, la garantie des produits défectueux...), les droits et obligations de l'acheteur (obligation de retraitement, de verser le prix ...)

Le contrat de prestation de services

Aspects internes, aspects internationaux

Le contrat de sous-traitance

Les contrats très spéciaux :

- ***location-vente***
- ***crédit-bail***
- ***mandat pour expliquer leur rôle face au client***
- ***dépôt quand un client ne vient pas retirer immédiatement la chose achetée***

Et quand le client a confié une chose dans le cadre de la prestation de services

- ***franchise*** (obligations du concessionnaire, droits du concédant)
- ***concession commerciale*** (obligations du franchisé, droits du franchiseur)
- ***bail commercial*** (obligations du locataire, droits du bailleur)

Le Droit de la consommation

Non-discrimination, demande anormale ou impolitesse, pratiques commerciales interdites ou réglementées (soldes, liquidations, ventes à perte, primes et cadeaux ...)

- ***Le contrat d'assurances***
Proposé par l'entreprise qui est en contact avec une compagnie d'assurances)
- ***Le crédit à la consommation***
- ***Les fautes et infractions à détecter***
Dans le local de l'entreprise, à l'extérieur : étiquetage, publicité ...
- ***Les contrats internet***



7ème pôle : le droit (3/3)

Le droit de la concurrence

Les pratiques anticoncurrentielles

Le droit de la propriété intellectuelle

Marques, brevets, dessins et modèles, propriété intellectuelle

Les droits des salariés découvreurs au profit de l'entreprise

Le marché des produits dérivés

Les contrats de licence de marques ou de brevets

Les contrats de concession de droits d'auteur

Le Droit du travail

Les obligations du salarié, le débauchage passif, la concurrence potentielle d'un salarié en cas de départ, le droit du salarié sur les idées nouvelles.

Le gérant salarié des SARL (ses obligations / SARL)



8ème pôle : la communication

Conduire une réunion



9ème pôle : la grande distribution

Accueil

Vente

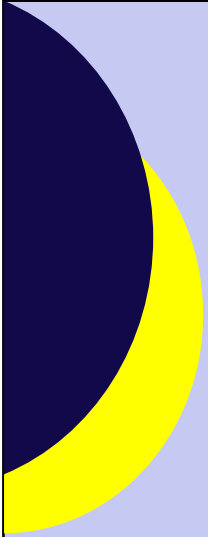
Caisse



10ème pôle : la Roumanie

Découverte et perspectives

Cours de roumain



11ème pôle : les langues

Parce qu'à l'heure de la mondialisation et de l'internationalisation, il est devenu indispensable de maîtriser une ou plusieurs langues étrangères, le Centre Européen de Formation et Conseil vous propose d'apprendre les langues suivantes :

Anglais
Allemand
Arabe
Espagnol
Roumain
Russe

Le CEFC c'est aussi...

Des **conseils...**

- pour constituer votre société
- pour reprendre une entreprise
- pour développer votre activité dans les pays de l'Est et notamment en Roumanie

et du **recrutement** avec



<http://maneom.com>

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter !

C.E.F.C / RECRUTIC EST 13 rue de l'Eglise 55160 PAREID
Tél : +33 3 29 88 20 67 Fax : +33 3 29 84 59 86
RCS VERDUN 492 225 610 00038 – APE 70 22 Z

C.E.F.C / RECRUTIC METZ 31 rue Saint Pierre 57000 METZ
Tél : +33 3 87 65 88 82 Fax : +33 3 29 84 59 86
RCS METZ 492 225 610 00020 – APE 741 G

www.centre-formation-conseil.eu
<http://maneom.com>