

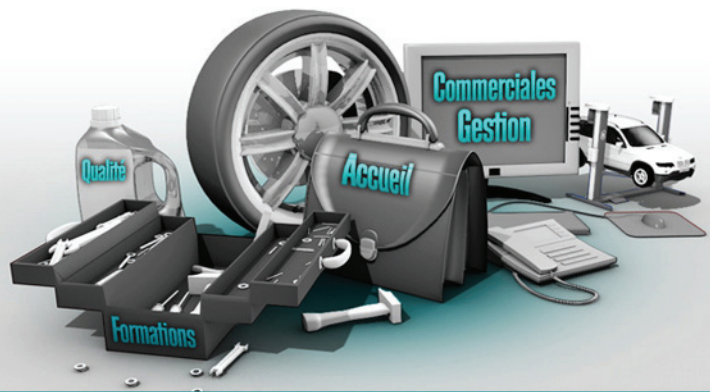
G-SCHOOL

L'ECOLE DE FORMATION GROUPAUTO

Programme 2011

Tome I - Distribution





Cher adhérent,

En 2010, nous avons lancé G-School pour faciliter la formation de vos collaborateurs : l'offre de formation est dense et il n'est pas toujours simple de choisir les formations les mieux adaptées à vos besoins et à votre métier.

G-School fait cette sélection et vous propose des stages classés en trois catégories :

- "Boîte à Outils GROUPAUTO", qui présente les outils GROUPAUTO ou G-TRUCK créés pour vous aider à développer vos ventes,
- Formations métiers : stages de formation au commerce, à l'encadrement, à la gestion d'un magasin, ... spécifiquement créés pour votre métier de Distributeur,
- Formations techniques : pour vos collaborateurs en atelier ou ayant besoin de connaissances techniques dans leurs activités commerciales.

Nous pensons que la formation est capitale pour vos entreprises, mais aussi pour vos clients. Cette année, nous avons donc ajouté un programme de formations techniques qui leur est destiné.

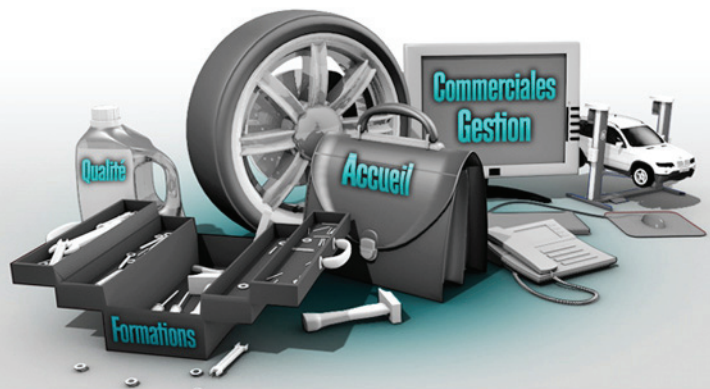
Nous avons le plaisir de vous présenter le catalogue et le calendrier des stages G-School pour l'année 2011.

Parcourez-le, inscrivez vos collaborateurs, proposez des formations techniques ou commerciales à vos clients, et participez à l'amélioration de la qualité de la rechange indépendante.

N'hésitez pas à contacter Philippe de Miribel pour toutes vos remarques sur le fonctionnement de ce programme, Karine Bart pour le contenu pédagogique et l'organisation des stages, et Mannaig Montauzier pour les inscriptions de vos collaborateurs.

Nous espérons répondre à vos attentes et vous prions de croire à l'expression de nos sincères salutations.

Eric Girot.



G SCHOOL

SIMPLIFIE LA FORMATION POUR VOTRE ENTREPRISE

■ 3 axes de formation :

- Bien connaître les outils du Groupement
- Formations Métiers : commerce, management, magasin...
- Formations techniques VL/PL

■ Sessions délocalisées :

- Dans vos entreprises ou en régions
- Sur les plates-formes du Rheu ou de Blois

■ Horaires :

- Sauf exception, les formations commencent à 9h30 et terminent à 17h00

■ Hébergement :

- Pour les stages de 2 jours GROUPAUTO réserve les hôtels pour l'hébergement des stagiaires, mais ne prend pas en charge les frais d'hébergement et de nourriture du soir

■ Nombre de stagiaire :

- Entre 6 et 12 par session.
A moins de 6 participants, GROUPAUTO se réserve le droit d'annuler la formation.

■ Facturation :

- Vous serez facturé par AFQ, organisme disposant d'un numéro d'agrément qui vous permet de bénéficier du remboursement des stages.

■ Annulation :

Toute annulation à moins de 72 heures de la formation entraînera la facturation de l'intégralité de la session.

■ Contacts :

- Administratif, renseignements et inscriptions : Mannaig MONTAUZIER
m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- Contenu pédagogique, fonctionnement des stages : Karine BART
k.bart@grouppauto.fr - 02.99.14.61.76

Création d'un cursus commercial :

Nous vous proposons un cursus commercial VL et PL sur 2 années :

■ Cursus Junior (Année 1)

↳ 3 sessions de formations :

- Améliorer son contact et devenir développeur d'affaires
- Découverte des besoins et automatisation des techniques de ventes
- Créer de la performance supplémentaire

■ Cursus Senior (Année 2)

↳ 2 sessions de formations :

- Négociation : défense des marges, accroissement des volumes
- Retour d'expérience et renforcement des compétences

A la fin de ces 2 années, un diplôme sera remis.

Création d'un Tome II « Réparateurs » dédié aux métiers de la réparation :

Ce TOME 2 vous est destiné afin de présenter les formations aux réparateurs et de les inscrire. Il n'a pas vocation à être laissé chez vos clients.

Vous y retrouverez les thèmes suivants :

- ↳ Formations métiers
- ↳ Pare Brise Center
- ↳ Formations techniques VL
- ↳ Formations techniques PL

Fonctionnement :

- ↳ Le réparateur s'inscrit directement auprès de vous
- ↳ Vous transmettez l'inscription à l'organisme de formation concerné
- ↳ Fonctionnement spécifique eXponentia :
 - Les frais d'inscription (50 ou 90€) sont payés par le réparateur mais eXponentia prévoit que vous les remboursiez après la formation ;
 - eXponentia prend en charge toute la gestion administrative et facture directement l'organisme collecteur du réparateur qui ne règle donc que les frais d'inscription
 - Contact inscriptions eXponentia :
Sophie FULGONI : sophie.fulgoni@exponentia.fr

FORMATIONS PROPOSEES :

- NOUVEAUX ARRIVANTS

- BOITE A OUTILS GROUPE AUTO

- FORMATIONS MANAGEMENT



- FORMATIONS METIERS
 - ↳ Commerce
 - ↳ Atelier
 - ↳ Magasin
 - ↳ Color Services

- FORMATIONS GENERALES

- FORMATIONS TECHNIQUES VL
(cf catalogue Réparation)

- FORMATIONS TECHNIQUES PL























NOUVEAUX ARRIVANTS

			<u>Public / Cible</u>	<u>Jour</u>	
	SI1	STAGE D'INTEGRATION VL	Nouveaux arrivants : chefs d'entreprises - directeurs de sites	1J	p. 18
	SI2	STAGE D'INTEGRATION PL	Nouveaux arrivants : chefs d'entreprises - directeurs de sites	1J	p. 19

BOITE A OUTILS GROUPAUTO













	VL1	Les axes de développement du Chiffre d'Affaires	Chefs des ventes, commerciaux	1J	p. 22
	VL2 E-T-A-I	Catronic Utilisateurs	Magasiniers, vendeurs et réparateurs	1J	p. 23
	VL3 E-T-A-I	Catronic : administration clients et paramétrage	Référents et administrateurs Catronic	1J	p. 24
	PL1	Les axes de développement du Chiffre d'Affaires	Chefs des ventes, commerciaux	1J	p. 25
	PL2 E-T-A-I	InfosTRUCK Utilisateurs	Magasiniers, vendeurs et réparateurs	1J	p. 26
	PL3 E-T-A-I	InfosTRUCK : administration clients et paramétrage	Référents et administrateurs InfosTRUCK	1J	p. 27

FORMATIONS MANAGEMENT

			Public / Cible	Jour	
	MAN1	Animation d'équipe	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	2J + 1J	p. 30
 	MAN2	Prise de parole en public	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	2J	p. 31
	MAN3	Entretien Annuel d'évaluation	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	1J	p. 32
 	MAN4	Gestion de projet : méthode et outils	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	3J	p. 33
 	MAN5	Réussir son recrutement	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	2J	p. 34
 	MAN6	Gérer et anticiper l'évolution des compétences	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	2J	p. 35
 	MAN7	Gérer des conflits et des personnalités difficiles	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	2J	p. 36
 	MAN8	Social : le contrat de travail	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	1J	p. 37
 	MAN9	Social : le pouvoir disciplinaire	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	1J	p. 38
 	MAN10	Social : gérer les attributions des représentants du personnel	Chefs d'entreprises	1J	p. 39
 	MAN11	Social : durée et aménagement du temps de travail	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	1J	p. 40
 	MAN12	Prévention Sécurité	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	1J	p. 41











FORMATIONS METIERS

COMMERCE










			<u>Public / Cible</u>	<u>Jour</u>	
	COM1	Télévente et Prospection	Commerciaux	2J	p. 44
	COM2	Réseaux et optimisation du portefeuille clients	Directeurs commerciaux et Chefs des ventes	1J	p. 45
	COMVL1	Commerciaux VL : Juniors 1, Session 1	Chefs des ventes et commerciaux	2J	p. 46
	COMVL2	Commerciaux VL : Juniors 1, Session 2 <i>(3 mois après VLC1)</i>	Chefs des ventes et commerciaux	2J	p. 46
	COMVL3	Commerciaux VL : Juniors 2 <i>(6 mois après VLC2)</i>	Chefs des ventes et commerciaux	2J	p. 46
	COMVL4	Commerciaux VL : Confirmés 1	Chefs des ventes et commerciaux	2J	p. 46
	COMVL5	Commerciaux VL : Confirmés 2 <i>(3 mois après la VLC4)</i>	Chefs des ventes et commerciaux	2J	p. 46
	COMPL1	Commerciaux PL : Juniors 1, Session 1	Chefs des ventes et commerciaux	2J	p. 49
	COMPL2	Commerciaux PL : Juniors 1, Session 2 <i>(3 mois après PLC1)</i>	Chefs des ventes et commerciaux	2J	p. 49
	COMPL3	Commerciaux PL : Juniors 2 <i>(6 mois après PLC2)</i>	Chefs des ventes et commerciaux	2J	p. 49
	COMPL4	Commerciaux PL : Confirmés 1	Chefs des ventes et commerciaux	2J	p. 49
	COMPL5	Commerciaux PL : Confirmés 2 <i>(3 mois après la PLC4)</i>	Chefs des ventes et commerciaux	2J	p. 49

FORMATIONS METIERS

ATELIER

	ATE1		Réception Atelier : la satisfaction client	Responsables et réceptionnaires d'atelier	2J + 1J	p. 54
	ATE2		Réception Atelier : les situations conflictuelles	Responsables et réceptionnaires d'atelier	1J	p. 55
	30834		Développer la qualité service	Responsables, réceptionnaires d'atelier et réparateurs	3J	p. 56
	30835		Penser et agir : les fondamentaux de la réception	Responsables, réceptionnaires d'atelier et réparateurs	2J	p. 57
	30836		Répondre aux attentes des clients utilisateurs des Véhicules Utilitaires	Responsables, réceptionnaires d'atelier et réparateurs	2J	p. 58
	30837		Savoir piloter ses activités services	Responsables, réceptionnaires d'atelier et réparateurs	3J	p. 59









MAGASIN*

	MAG1		Vendeur Magasin Comptoir	Vendeur magasin comptoir	2J	p. 62
	MAG2		Vendeur Magasin Téléphone	Vendeur magasin téléphone	2J	p. 63
	MAG3		Responsable de magasin	Responsable de magasin	2J	p. 64
	MAG4		Magasinier Vendeur Commercial PL	Magasinier, vendeur, commerciaux	1J	p. 65
	MAG5		Produits et maintenance	Commerciaux, techniciens et magasinier	2J	p. 66
	MCOM		Connaissance des produits techniques	Vendeur magasin comptoir et vendeur magasin téléphone	2J	p. 67









*Pour les formations produits voir Formations Techniques

FORMATIONS METIERS

COLOR SERVICES

	COL1		Connaissance du marché	Tous publics	1J	p. 70
	COL2		La démarche de conquête « du 1 ^{er} entretien à la présentation de l'offre commerciale »	Responsable développement et chefs des ventes	2J	p. 71
	COL3		Les entretiens carrossiers « fidélisation et rendez-vous bilan »	Vendeurs dédiés peinture	2J	p. 72
	COL4		La posture commerciale du conseiller technique	Conseillers techniques	1J	p. 73







FORMATIONS GENERALES

	GEN1		Prise de parole en public	Tous publics	2J	p. 76
	GEN2		Rédiger un courrier, un mail efficacement	Tous publics	2J	p. 77
	GEN3		Gestion des priorités, mieux gérer son temps	Tous publics	2J	p. 78
	GEN4		Word 2003 - Les Bases	Débutant	2J	p. 79
	GEN5		Word 2003 - Perfectionnement	Confirmés	1J	p. 80
	GEN6		Word 2007 - Les Bases	Débutant	2J	p. 81
	GEN7		Word 2007 - Perfectionnement	Confirmés	1J	p. 82
	GEN8		Excel 2003 - Les Bases	Débutant	3J	p. 83
	GEN9		Excel 2003 - Perfectionnement	Confirmés	2J	p. 84
	GEN10		Excel 2007 - Les Bases	Débutant	3J	p. 85
	GEN11		Excel 2007 - Perfectionnement	Confirmés	2J	p. 86
	GEN12		PowerPoint 2003 - Les Bases	Débutant	2J	p. 87
	GEN13		PowerPoint 2003 - Perfectionnement	Confirmés	1J	p. 88
	GEN14		PowerPoint 2007 - Les Bases	Débutant	2J	p. 89
	GEN15		PowerPoint 2007 - Perfectionnement	Confirmés	1J	p. 90
	GEN16		Windows - Les Bases	Débutant	1J	p. 91
	GEN17		Pratiquer internet au quotidien	Débutant	1J	p. 92

FORMATIONS TECHNIQUES VL






















Les véhicules Hybrides et électriques

L'habilitation électrique est indispensable pour toutes interventions sur véhicules électriques même celles qui ne touchent pas à la propulsion : exemple : changement pneumatiques....

			<u>Public / Cible</u>	Jour	
	572 	Intervention sur les véhicules hybrides et électriques + habilitation	Techniciens et responsables d'atelier	1J	p. 95
	ELEHA510 	Préparation à l'habilitation électrique du personnel non électricien - Opération sur véhicules électriques	Personnel non électricien	1J	p. 96
	ELEHA511 	Préparation à l'habilitation électrique du personnel exécutant électricien - Opération sur véhicules électriques	Electricien	2J	p. 97

Retrouvez l'intégralité des formations techniques dans le Tome II
« Réparation »



















FORMATIONS TECHNIQUES PL

TEHC		Hayons Elévateurs	Techniciens PL, réparateurs	2J	p. 100
TEFH		Hayons Elévateurs	Techniciens PL, réparateurs	2J	p. 101
TAV 03		Train avant et pneumatiques	Techniciens PL, réparateurs	3J	p. 102
MUX 02		L'architecture Electronique	Techniciens PL, réparateurs	2J	p. 103
BANCF 02		Banc de Freinométrie	Techniciens PL, réparateurs	2J	p. 104
HY 03		Hydraulique de base	Techniciens PL, réparateurs	3J	p. 105
DIAG ONB		Utilisation des principaux systèmes de diagnostic embarqués	Techniciens PL, réparateurs	3J	p. 106
CLIM 1.02		Climatisation : réglementation, entretien d'un équipement et test d'aptitude	Techniciens PL, réparateurs	3J	p. 107
TEHA1		Suspension	Techniciens PL, réparateurs	1J	p. 109
TEHA2		ABS Modal - Modular	Magasiniers, réparateurs	2J	p. 110
TEHA3		EBS-EB+ Gen1 et Gen2 Basic	Magasiniers, réparateurs	2J	p. 111
TEHA4		EBS-EB+ Gen1 et Gen2 Expert	Magasiniers, réparateurs	2J	p. 112
D6		Archivage légal des données du chronotachygraphe numérique	Responsable tech. sécurité, techniciens PL, réparateurs	1J	p. 113
TE 100		Découverte des produits	Magasiniers PL, réparateurs	3J	p. 114
101		Connaissance des produits	Magasiniers PL, réparateurs	1J	p. 115
50541		Initiation au contrôle et à la maintenance d'un système électrique	Techniciens PL, réparateurs	2J	p. 116
50520		Perfectionnement au contrôle et à la maintenance d'un système électrique	Techniciens PL, réparateurs	2 x 2J	p. 117
50865		Multiplexage pour opérations en seconde monte d'équipement électriques	Techniciens PL, réparateurs	2 x 2J	p. 118
50820		Optimisez vos diagnostics et interventions des systèmes électroniques	Techniciens PL, réparateurs	2J	p. 119
50458		Le freinage pneumatique, l'ABS, l'EBS, les ralentisseurs des VI	Techniciens PL, réparateurs	2 x 2J	p. 120
50491		Technologies de dépollution (Normes Euro 4 et Euro 5)	Techniciens PL, réparateurs	2 x 2J	p. 121

Retrouvez ci-dessous le sommaire du Tome II

FORMATIONS METIERS




















ATELIER

		R-COM	Réception : un poste clé de votre entreprise
		X-COM	Rentabiliser les équipements de l'atelier
		MRX-F5	Comprendre la technique, accueillir, servir le client au féminin
		CAR-ORGA	Maîtriser le processus Carrosserie de l'accueil à la restitution
		CAR-VAD2	Maîtriser et développer la vente additionnelle en carrosserie
		30834	Développer la qualité service
		30835	Penser et agir : les fondamentaux de la réception
		30836	Répondre aux attentes des clients utilisateurs des Véhicules Utilitaires
		30837	Savoir piloter ses activités services

PARE BRISE CENTER

			PBC1	Le remplacement et la réparation des vitrages des véhicules Légers
---	---	---	------	--

FORMATIONS TECHNIQUES VL

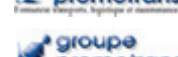
	ELEHA510	Préparation habilitation électrique : non électricien - Véhicules électriques
	ELEHA511	Préparation habilitation électrique : électricien -Véhicules électriques
	TECH-EE5	Les systèmes électriques et électroniques -Des bases aux systèmes complexes
	TECH-01	Les principes fondamentaux de l'Electricité
	TECH-03	Lire les schémas électriques
	OSCIL-1	Diagnostiquer à l'aide de l'oscilloscope
	TECH-DIAG	Diagnostiquer à l'aide d'un lecteur de code et appliquer une méthodologie
	PIEC-TECH5	La gestion électronique des moteurs et le diagnostic
	TECH-D6	Les technologies diesel modernes avec les fondamentaux électricité
	TECH-5	Le fonctionnement des systèmes Injection diesel
	TDCR	Les technologies diesel Common Rail
	TECH-15	Les technologies du FAP
	TECH-8	Les systèmes d'airbag
	TECH-16	Les systèmes anti démarrage
	TECH-GE05	Le diagnostic des trains roulants
	TECH-IE6	Les technologies Injection Essence avec les fondamentaux Electricité
	TECH-20	Les courroies de distribution et leurs contraintes de montage
	TECH-11	Le diagnostic du haut moteur
	CLIM 1.02	Climatisation : réglementation et entretien d'un équipement et test d'aptitude

Retrouvez ci-dessous le sommaire du Tome II

FORMATIONS TECHNIQUES PL



FORMATIONS



KNORR-BREMSE



TEHC	Hayons Elévateurs
TEFH	Hayons Elévateurs
TAV 03	Train avant et pneumatiques
MUX 02	L'architecture Electronique
BANCF 02	Banc de Freinométrie
HY 03	Hydraulique de base
DIAG ONB	Utilisation des principaux systèmes de diagnostics embarqués
CLIM 1.02	Climatisation : réglementation, entretien d'un équipement et test d'aptitude
TEHA1	Suspension
TEHA2	ABS Modal - Modular
TEHA3	EBS-EB+ Gen1 et Gen2 Basic
TEHA4	EBS-EB+ Gen1 et Gen2 Expert
D6	Archivage légal des données du chronotachygraphe numérique
TE 100	Découverte des produits
101	Connaissance des produits
50541	Initiation au contrôle et à la maintenance d'un système électrique
50520	Perfectionnement au contrôle et à la maintenance d'un système électrique
50865	Multiplexage pour opérations en seconde monte d'équipements électriques
50820	Optimisez vos diagnostics et interventions des systèmes électroniques
50458	Le freinage pneumatique, l'ABS, l'EBS, les ralentisseurs de VI
50491	Technologies de dépollution (Normes Euro 4 et Euro 5)

G-SCHOOL

RECAPITULATIF
PAR METIERS

G-SCHOOL

DESCRIPTIFS
TOME I (DISTRIBUTION)

NOUVEAUX ARRIVANTS

Public / Cible

SI1 STAGE D'INTEGRATION VL

Nouveaux arrivants : chefs
d'entreprises - directeurs de sites

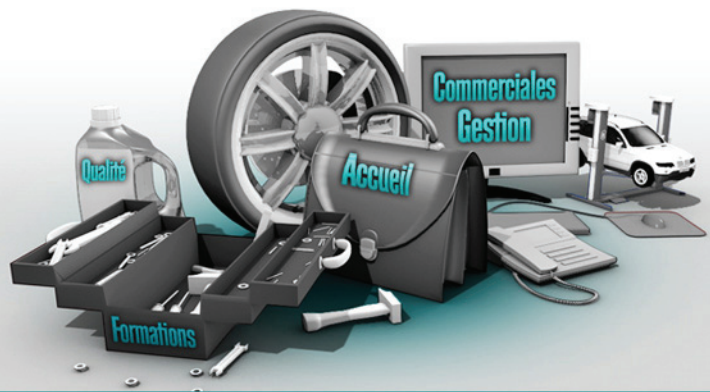
1 j. p. 18



SI2 STAGE D'INTEGRATION PL

Nouveaux arrivants : chefs
d'entreprises - directeurs de sites

1 j. p. 19



SI1 : Stage d'Intégration VL



- **Public concerné** : Nouveaux arrivants : chefs d'entreprises - directeurs de sites

- **Programme détaillé** :
 - ↳ GROUPAUTO : le marché, le secteur et les missions du Groupement
 - ↳ Présentation des collaborateurs à votre service
 - ↳ Les réseaux, les services, les enseignes :
Présentation
Comment et pourquoi les utiliser
 - ↳ Les événements majeurs et les dates à retenir
 - ↳ Présentation et visite de la plate-forme de Blois

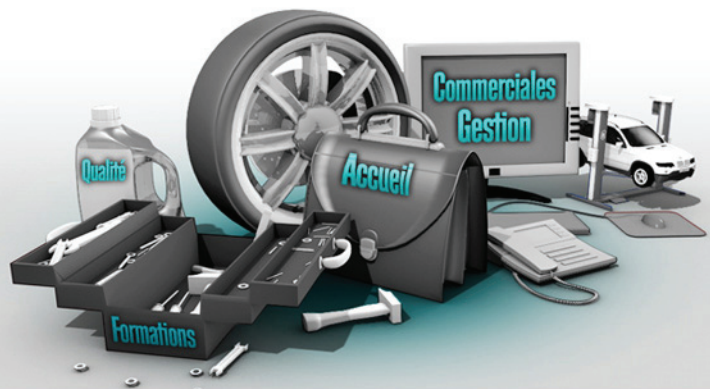
- **Tarif** : GRATUIT

- **Durée** : 1 journée

- **Inscriptions et dates** : Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61

- **Lieu** : Blois

- **Intervenants** :
Serge BOILLOT
Médéric RENOUF
Philippe de MIRIBEL



SI2 : Stage d'Intégration PL

- **Public concerné** : Nouveaux arrivants : chefs d'entreprises - directeurs de sites

- **Programme détaillé** :
 - ↳ G TRUCK : le marché, le secteur et les missions du Groupement
 - ↳ Présentation des collaborateurs à votre service
 - ↳ Les réseaux, les services, les enseignes :
Présentation
Comment et pourquoi les utiliser
 - ↳ Les événements majeurs et les dates à retenir
 - ↳ Présentation et visite de la plate-forme du Rheu

- **Tarif** : GRATUIT

- **Durée** : 1 journée

- **Inscriptions et dates** : Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61

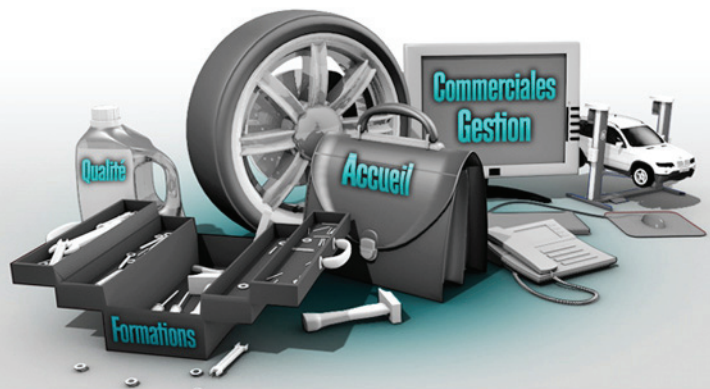
- **Lieu** : Rennes

- **Intervenants** :
Jean-François BERNARD
Thierry CHAGNARD
Philippe de MIRIBEL
Alain AUFFRAY



BOITE A OUTILS GROUPAUTO

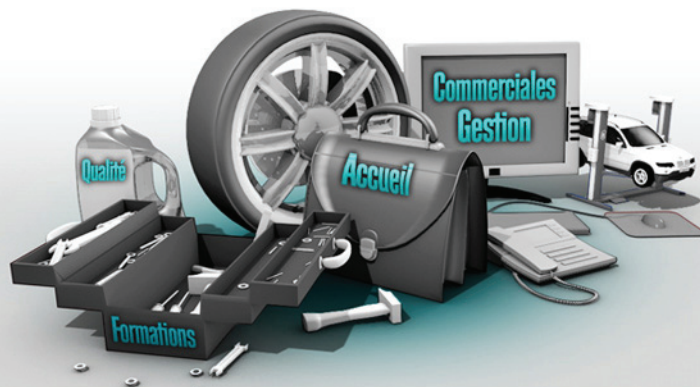
	VL1	Les axes de développement du Chiffre d'Affaires	Chefs des ventes, commerciaux	1J	p. 22
	VL2 E-T-A-I	Cattronic Utilisateurs	Magasiniers, vendeurs et réparateurs	1J	p. 23
	VL3 E-T-A-I	Cattronic : administration clients et paramétrage	Référents et administrateurs Cattronic	1J	p. 24
	PL1	Les axes de développement du Chiffre d'Affaires	Chefs des ventes, commerciaux	1J	p. 25
	PL2 E-T-A-I	InfosTRUCK Utilisateurs	Magasiniers, vendeurs et réparateurs	1J	p. 26
	PL3 E-T-A-I	InfosTRUCK : administration clients et paramétrage	Référents et administrateurs InfosTRUCK	1J	p. 27



VL1 : Les axes de développement du Chiffre d'Affaires : Grands Comptes, Marque de distribution et Réseaux



- **Public concerné :** Chef des ventes et commerciaux
- **Objectifs :**
 - ↳ Grands Comptes : développer les accords nationaux, prospector les clients régionaux
 - ↳ Axcar et 2^{ème} gamme : développer le chiffre d'affaires avec une Marque de Distribution (MDD)
 - ↳ Les Réseaux GROUPAUTO : prospector et proposer l'offre Réseaux GROUPAUTO aux clients, recruter de nouveaux prospects pour les Coordinateurs
- **Programme détaillé :**
 - ↳ Grands Comptes :
 - Qu'est qu'un « Grand Compte »
 - Comment lire et appliquer un Accord National Grand Compte
 - Méthodologie de prise de contact et suivi clients
 - ↳ Axcar et 2^{ème} gamme :
 - Définition d'une MDD et positionnements
 - Le marché MDD dans l'automobile
 - L'offre MDD chez GROUPAUTO (gamme, positionnement, logistique...)
 - Comment vendre une MDD
 - ↳ Les Réseaux GROUPAUTO :
 - Organisation de la distribution pièces automobiles en France
 - Les Réseaux Nationaux
 - L'offre Réseaux GROUPAUTO
 - Les points forts de différenciation
 - Méthodologie et moyens de prospection
- **Tarif :** 125€ HT par participant
- **Durée :** 1 journée
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
 - Montpellier : le 14/04/2011
 - Reims : le 20/10/2011
 - Rennes : le 08/12/2011
- **Intervenants :**
 - Serge BOILLLOT
 - Franck VITEL
 - Médéric RENOUF



E-T-A-I

VL2 : Cattronic Utilisateurs

- **Public concerné** : utilisateurs de Cattronic : magasiniers, vendeurs et réparateurs

- **Objectifs** :
 - ↳ Choisir son Cattronic en fonction de ses besoins (Cattronic Full et Cattronic First)
 - ↳ Savoir utiliser Cattronic
 - ↳ Connaître les avantages de Cattronic

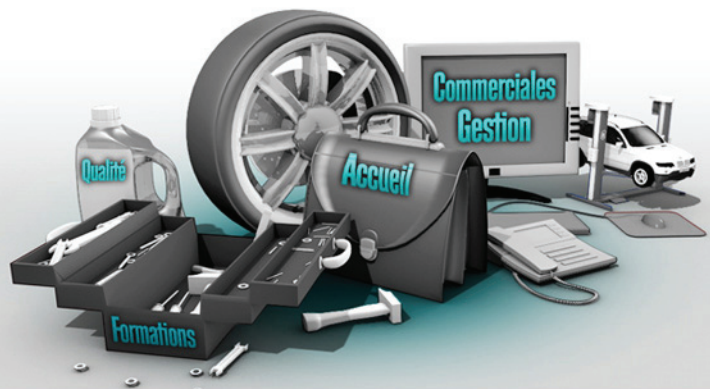
- **Programme détaillé** :
 - ↳ Préambule, présentation et introduction
 - ↳ Cattronic Utilisateur : Cattronic First et Cattronic Full
 - ↳ Vue d'ensemble et présentation générale
 - ↳ Univers Véhicule
 - ↳ Univers Atelier/Pièces
 - ↳ Univers Clients
 - ↳ Univers Mes Données / Configuration
 - ↳ Univers Mes données
 - ↳ Accès aux 4 modules : module « Plan d'entretien », module « Catalogue de pièces » (devis), Module « Méthodes et données » et module « Pneu »
 - ↳ Nouveauté Panier Multi véhicules
 - ↳ Exercices et mises en situation
 - ↳ Validation questions / réponses

- **Tarif unique** : 770€ HT pour 1 à 10 participants maximum
Tarif hors repas et hors location de salle

- **Durée** : 1 journée

- **Inscriptions, dates et lieux : Dans vos établissements**
Contactez directement ETAI :
Sara LOBINA - slobina@etai.fr
Tél : 01.77.92.99.05 - Fax : 01.46.05.44.84

- **Intervenants** : ETAI

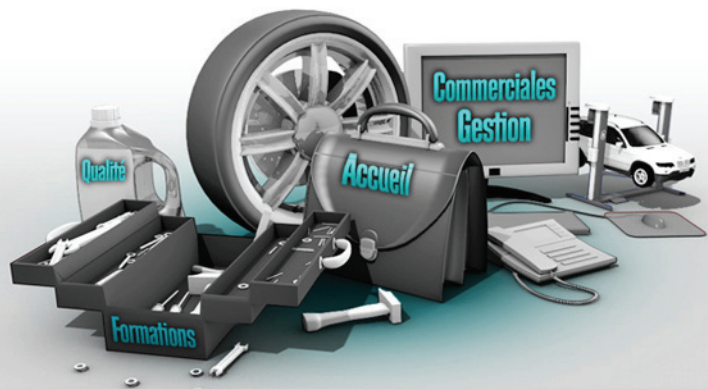


VL3 : Cattronic : administration clients et paramétrage



E-T-A-I

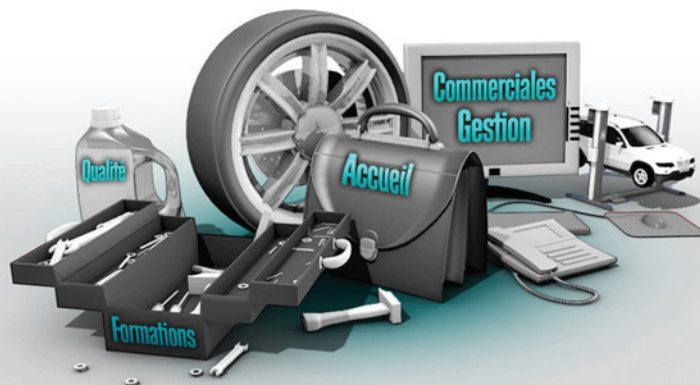
- **Public concerné :** Référénts et administrateurs Cattronic
- **Objectifs :**
 - ↳ Savoir utiliser Cattronic Administration Grossistes et Cattronic Utilisateurs
 - ↳ Connaitre les règles de paramétrage
 - ↳ Connaitre les avantages de Cattronic
- **Programme :**
 - ↳ Préambule, présentation et introduction
 - ↳ Accès et administration grossiste de Cattronic
 - ↳ Vue d'ensemble et présentation générale
 - ↳ Fonctionnalités et formation coordinateurs
 - ↳ Administration :
 - Priorité fournisseurs,
 - Export et import des priorités fournisseurs,
 - Codes fournisseurs, export et import des codes fournisseurs,
 - Création d'un fichier de mise à jour de prix au format CSV et API,
 - Import des prix par GROUPE et par GARAGE,
 - Propagation de tous les prix d'un GROUPE à ses GARAGES,
 - Paramétrage de l'accès à la recherche par immatriculation par groupe et par garage,
 - Paramétrage de l'interface dans Cattronic,
 - Bonus : paramétrage et utilisation du panier multi-véhicules (retour hotline important).
 - ↳ Exercices et mises en situation
 - ↳ Validation questions / réponses
- **Tarif :** 250€ HT par participant
- **Durée :** 1 journée
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
 - Montauban : le 14/03/2011
 - Avignon : le 13/05/2011
 - Rennes : le 04/10/2011
 - Reims : le 29/11/2011
- **Intervenants :** ETAI



PL1 : Les axes de développement du Chiffre d'Affaires : Grands Comptes, 2^{ème} gamme, Réseau, équipement de garage et USC



- **Public concerné :** Chef des ventes et commerciaux
- **Objectifs :**
 - ↳ Mieux travailler avec les grands comptes : développer votre chiffre....
 - ↳ Connaître notre 2^{ème} gamme
 - ↳ Développer et animer le réseau TOP TRUCK
 - ↳ Equipement de garage
 - ↳ USC
 - ↳ Requête 3A
- **Programme détaillé :**
 - ↳ Grands Comptes : démultiplication des accords nationaux et méthodologie de prise de contact et suivi clients
 - ↳ 2^{ème} gamme : PPL, SPL, DPL, EPL et Axcar
Offre G TRUCK (gamme, positionnement, logistique...)
 - ↳ TOP TRUCK : identification des prospects, présentation du concept (avantages, points forts...) et tous les outils d'animation
 - ↳ Equipement de garage : connaissance de l'offre disponible au Rheu
 - ↳ USC : le concept, le marché du VUL, notre offre, nos outils et l'animation
 - ↳ Requête 3A : maîtriser le fichier immatriculation de son secteur
 - ↳ Rappel sur l'utilisation des sites internet G TRUCK - TOP TRUCK
 - ↳ Présentation des évolutions d'InfosTRUCK
- **Tarif :** 125€ HT par participant
- **Durée :** 1 journée
- **Inscriptions et dates :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
 - Lyon : le 28/04/2011
 - Toulouse : le 27/10/2011
 - Rennes : le 22/12/2011
- **Intervenants :**
 - Jean-François BERNARD
 - Alain AUFFRAY
 - Thierry CHAGNARD
 - Guillaume DUBOIS

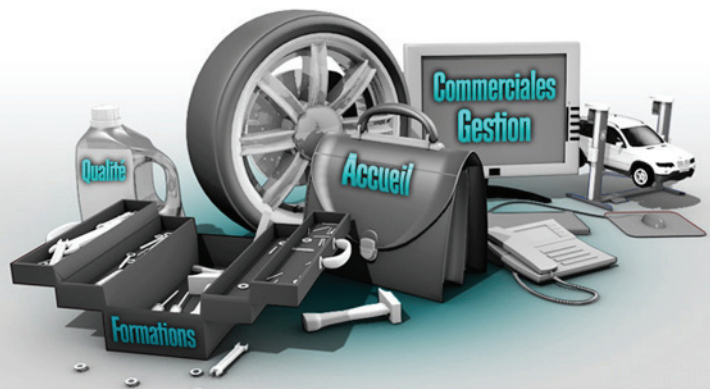


PL2 : InfosTRUCK Utilisateurs



E-T-A-I

- **Public concerné :** Utilisateurs d'InfosTRUCK : magasiniers, vendeurs et réparateurs
- **Objectifs :**
 - ↳ Savoir utiliser InfosTRUCK
 - ↳ Connaître les avantages d'InfosTRUCK
- **Programme détaillé :**
 - ↳ Préambule, présentation et introduction
 - ↳ Vue d'ensemble et présentation générale
 - ↳ Univers Véhicules
 - ↳ Univers Atelier
 - ↳ Univers Clients
 - ↳ Univers Paramétrage
 - ↳ Univers Contrôle technique
 - ↳ Univers Documents
 - ↳ Accès aux 4 modules : module « Catalogues de pièces » (devis de réparation), module « Méthodes et données », Module « Recherche dimensionnelle » et module « Tarifs OE »
 - ↳ Exercices et mises en situation
 - ↳ Validation questions / réponses
- **Tarif unique :** 770€ HT pour 1 à 10 participants maximum
Tarif hors repas et hors location de salle
- **Durée :** 1 journée
- **Inscriptions, dates et lieux : Dans vos établissements**
Contactez directement ETAI :
Sara LOBINA - slobina@etai.fr
Tél : 01.77.92.99.05 - Fax : 01.46.05.44.84
- **Intervenants :** ETAI

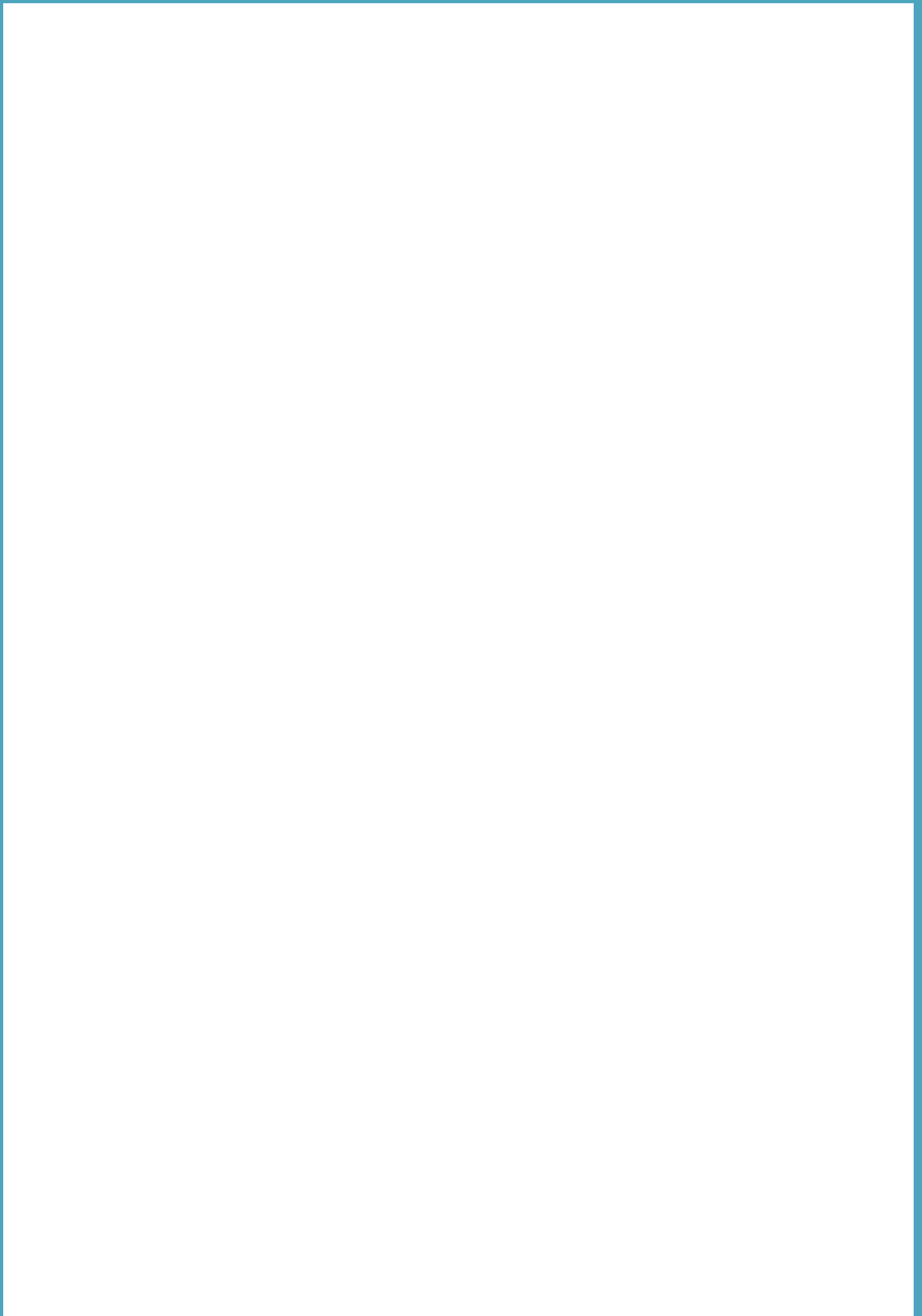


PL3 : InfosTRUCK : administration clients et paramétrage

























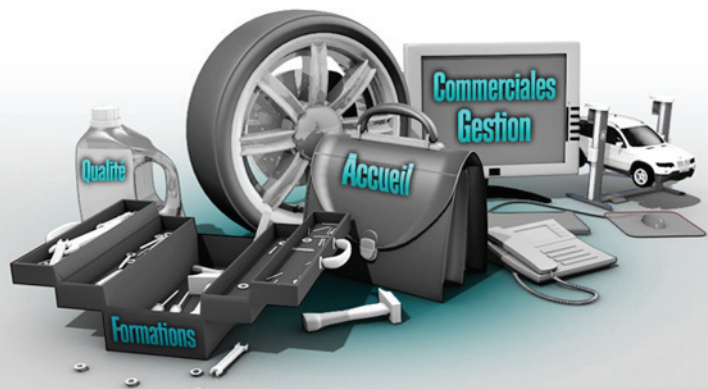
E-T-A-I

- **Public concerné** : Référents et administrateurs InfosTRUCK
- **Objectifs** :
 - ↳ Savoir utiliser InfosTRUCK Administration Grossistes et InfosTRUCK Utilisateurs
 - ↳ Connaître les règles de paramétrage
 - ↳ Connaître les avantages d'InfosTRUCK
- **Programme** :
 - ↳ Préambule, présentation et introduction
 - ↳ Administration grossiste
 - ↳ L'accès à l'administration grossiste d'InfosTRUCK
 - ↳ Vue d'ensemble et présentation générale
 - ↳ Fonctionnalités et formation coordinateurs
 - ↳ Administration :
 - Priorité fournisseurs,
 - Export et import des priorités fournisseurs,
 - Codes fournisseurs, export et import des codes fournisseurs,
 - Création d'un fichier de mise à jour de prix au format CSV et API,
 - Import des prix par GROUPE et par GARAGE,
 - Propagation de tous les prix d'un GROUPE à ses GARAGES,
 - Paramétrage de l'accès à la recherche par immatriculation par groupe et par garage,
 - Paramétrage de l'interface dans InfosTRUCK
 - ↳ Exercices et mises en situation
 - ↳ Validation questions / réponses
- **Tarif** : 250€ HT par participant
- **Durée** : 1 journée
- **Inscriptions** : Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux** :
 - Dijon : le 23/03/2011
 - Bordeaux : le 11/05/2011
 - Lyon : le 18/10/2011
 - Rennes : le 4/11/2011
- **Intervenants** : ETAI



FORMATIONS MANAGEMENT

			Public / Cible	Jour	
	MAN1	Animation d'équipe	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	2J + 1J	p. 30
 	MAN2	Prise de parole en public	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	2J	p. 31
	MAN3	Entretien Annuel d'évaluation	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	1J	p. 32
 	MAN4	Gestion de projet : méthode et outils	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	3J	p. 33
 	MAN5	Réussir son recrutement	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	2J	p. 34
 	MAN6	Gérer et anticiper l'évolution des compétences	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	2J	p. 35
 	MAN7	Gérer des conflits et des personnalités difficiles	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	2J	p. 36
 	MAN8	Social : le contrat de travail	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	1J	p. 37
 	MAN9	Social : le pouvoir disciplinaire	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	1J	p. 38
 	MAN10	Social : gérer les attributions des représentants du personnel	Chefs d'entreprises	1J	p. 39
 	MAN11	Social : durée et aménagement du temps de travail	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	1J	p. 40
 	MAN12	Prévention Sécurité	Chefs d'entreprises et tous responsables de services	1J	p. 41



MAN1 : Animation d'Equipe



- **Public concerné :** Chefs d'entreprises et tous responsables de services

- **Objectifs :**
 - ↳ Renforcer les fondamentaux du management
 - ↳ Développer une communication efficace pour animer les équipes

- **Programme détaillé :**
Renforcer les fondamentaux du management et développer une communication efficace pour animer les équipes :
 - ↳ Analyser les rôles et missions des Managers
 - ↳ Elaborer en commun un profil des « bonnes pratiques professionnelles clés à maîtriser » pour assurer efficacement sa mission
 - ↳ Faire ressortir les caractéristiques des pratiques et tracer un profil de forces et de faiblesses
 - ↳ Prendre en compte les différentes situations de communication à gérer
 - ↳ Situer l'impact de la communication du manager sur son leadership
 - ↳ Renforcer sa maîtrise des techniques de communication dans différentes situations caractéristiques du management**Retour d'expérience :**
 - ↳ Conduire en commun une analyse constructive du transfert des différents acquis en situation professionnelle
 - ↳ Identifier les points sensibles ou de résistance
 - ↳ Renforcer les apports sur des situations types

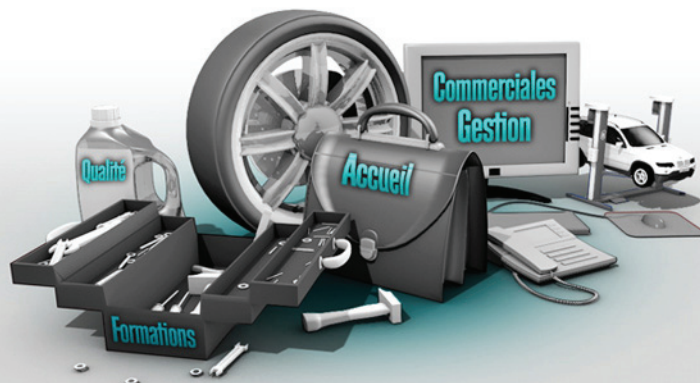
- **Tarif :** 960€ HT par participant

- **Durée :** 2 jours et 1 journée de retour d'expérience
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61

- **Dates et lieux :**
Rennes : les 17 et 18/02/2011 - Retour d'expérience le 17/05/2011
Lyon : les 5 et 6/04/2011 - Retour d'expérience le 28/06/2011
Bordeaux : les 13 et 14/10/2011 - Retour d'expérience le 29/11/2011

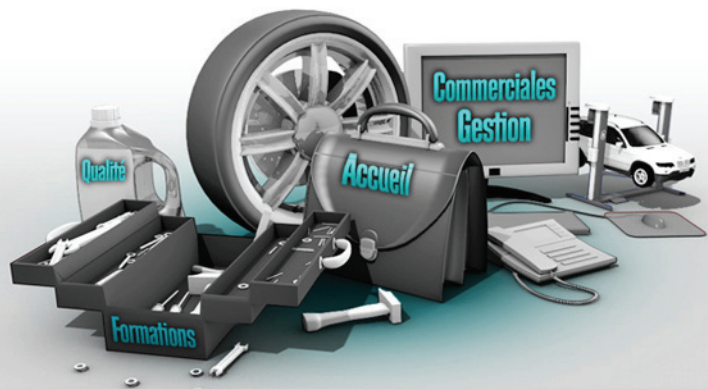
- **Intervenants :** Didier DURAND Consultant



MAN2 : Prise de parole en public



- **Public concerné :** Chefs d'entreprises et tous responsables de services
- **Objectifs :**
 - ↳ Optimiser la préparation et la délivrance de ses allocutions, améliorer son aisance à l'oral, développer sa présence devant un public
 - ↳ Utiliser les techniques et outils des meilleurs orateurs
- **Programme détaillé :**
 - Une intervention réussie : Les facteurs clés de succès**
 - ↳ Votre message
 - ↳ Votre attitude
 - ↳ Votre capacité à engager le public
 - Bien préparer ses interventions**
 - ↳ Recueillir et synthétiser les données
 - ↳ Structurer en fonction de l'auditoire et de vos objectifs
 - ↳ Focaliser sur l'essentiel
 - Maîtriser les techniques des orateurs chevronnés : la communication non verbale**
 - ↳ Gérer son trac
 - ↳ Se positionner et contrôler les mouvements du corps
 - ↳ Avoir un bon contact visuel avec son auditoire
 - ↳ Maîtriser sa gestuelle et ses expressions du visage
 - ↳ Placer sa voix
 - ↳ Effectuer des pauses dans le discours
 - ↳ Répondre aux questions difficiles
 - Utiliser les outils de communication à bon escient**
 - ↳ Equipements : micro, prompteur, pupitre, pointeur
 - ↳ Aides visuelles et supports : Pré-AO, transparents, ...
- **Tarif :** 640€ HT par participant
- **Durée :** 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Rennes : les 22 et 23/06/2011
Lyon : les 11 et 12/10/2011
- **Intervenants :** A-BIS



MAN3 : Entretien annuel d'évaluation



- **Public concerné :** Chefs d'entreprises et tous responsables de services

- **Objectifs :**
 - ↳ Comprendre les mécanismes de l'entretien individuel et acquérir une méthodologie
 - ↳ Savoir présenter au salarié l'intérêt de l'entretien individuel et l'aider à le préparer
 - ↳ Savoir mener un entretien d'appréciation
 - ↳ Savoir évaluer la performance des collaborateurs et leur fixer des objectifs pour l'année à venir

- **Programme détaillé :**
 - ↳ Présentation de l'entretien annuel : son but et son importance
 - ↳ Connaître et comprendre le rôle de chacun dans l'entretien
 - ↳ Pratique de l'entretien annuel
 - Préparation de l'entretien
 - Se mettre en situation d'écoute
 - Savoir aborder les moments délicats et les dialogues difficiles
 - Evaluer l'année passée et préparer les objectifs de l'année à venir
 - ↳ Evaluer des collaborateurs

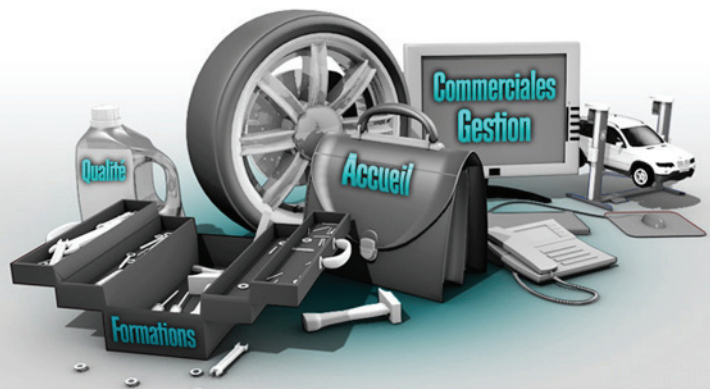
- **Tarif :** 320€ HT par participant

- **Durée :** 1 journée

- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61

- **Dates et lieux :**
 - Rennes : le 04/03/2011
 - Lyon : le 04/04/2011

- **Intervenants :** Didier DURAND Consultant



MAN4 : Gestion de projet : méthodes et outils



- **Public concerné :** Chefs d'entreprises et tous responsables de services



- **Objectifs :**

- ↳ Connaître les méthodes de gestion de projet, leurs spécificités et les outils de production associés
- ↳ Connaître les principaux outils d'analyse et de production utilisés dans les projets d'organisation.

- **Programme détaillé :**

Les caractéristiques d'un projet :

- ↳ Transversal, système vivant, Utile, Utilisable, Utilisé (règle des 3 U)
- ↳ Défini dans le temps : commencement, déroulement, fin
- ↳ Devant respecter des objectifs, moyens, coûts, résultats précis

Maîtriser les 3 grandes étapes de la conduite de projet (Règle des 3 C) :

- ↳ Cadrer le projet ou comment baliser le chemin
- ↳ Conduire le projet ou comment concrétiser l'idée
- ↳ Conclure le projet ou comment clore dans de bonnes conditions

Quelle méthode pour quel type de projet et quels objectifs ?

- ↳ Résolution de problème : améliorer le fonctionnement interne d'une unité posant problème (coûts, qualité, délais, compétences, diminution des risques ...)
- ↳ Optimisation : améliorer l'efficacité d'une ou plusieurs unités
- ↳ Analyse de la valeur : créer de nouveaux produits, services ou de nouvelles unités au sein de l'entreprise avec une forte notion de compétitivité
- ↳ Business Process Reengineering : optimiser le processus interne à une unité ou transverse (interface de plusieurs unités).
- ↳ Certification : mettre en place un système d'assurance qualité ou de contrôle des risques

Les outils de pilotage du projet : planification et suivi :

- ↳ L'expression de besoin : formaliser les raisons qui sont à l'origine du « projet de projet ».
- ↳ L'étude d'opportunité : valider l'opportunité (SWOT) du projet et estimer son impact et ses implications
- ↳ Le PERT et le GANTT : planifier le projet, les tâches et l'utilisation des ressources
- ↳ La fiche de risques : anticiper et traiter les risques éventuels liés à la mise en œuvre du projet
- ↳ L'organigramme du projet : décrire les acteurs du projet, leurs responsabilités, et leurs interactions
- ↳ Le tableau de bord du projet : suivre l'avancement global (délais, ressources, budget, atteinte des objectifs) et le plan d'actions : suivre l'avancement de chaque action.

- **Tarif :** 960€ HT par participant

- **Durée :** 3 jours

Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

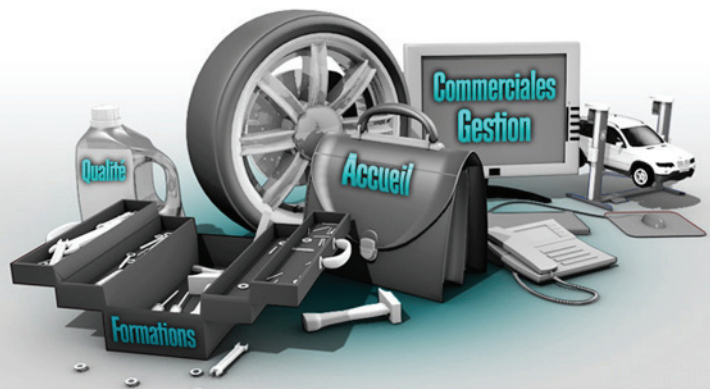
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :

Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouputo.fr - 02.99.14.61.61

- **Dates et lieu :**

Paris : du 22 au 24/11/2011

- **Intervenants :** A-BIS



MAN5 : Réussir son recrutement



- **Public concerné :** Chefs d'entreprises et tous responsables de services



- **Objectifs :**

- ↳ Comprendre les processus de recrutement
- ↳ Etre efficace lors des entretiens de recrutement, mieux connaître le candidat afin de choisir la personne qui convient à un poste

- **Programme détaillé :**

- La place du recrutement dans l'entreprise**

- ↳ Rôle et objectifs du recrutement et les différentes étapes

- La définition des postes à pourvoir**

- ↳ Définir les besoins en personnel selon les différents facteurs d'évolution : conjoncture économique, progrès techniques, enjeux stratégiques
- ↳ Analyse de chaque poste de travail

- Rechercher et cibler les candidats au poste**

- ↳ Les compétences internes : savoir anticiper l'évolution du personnel
- ↳ Les ressources externes : réseaux spécialisés, grandes écoles...
- ↳ Choix des médias et moyens de communiquer autour de l'offre selon les cibles et l'image de la société
- ↳ Rédaction de l'offre de collaboration

- La présélection des candidats**

- ↳ Définir les objectifs de sélection
- ↳ Choix sur CV, lettres de motivation et entretiens téléphoniques préalables

- L'entretien de recrutement**

- ↳ Techniques spécifiques de l'entretien
- ↳ Contenu, observation et communication
- ↳ La prise de décision

- L'intégration du nouvel employé, phase essentielle d'un bon recrutement**

- ↳ Enjeux, processus et modalités
- ↳ Motiver pour fidéliser

- **Tarif :** 640€ HT par participant

- **Durée :** 2 jours

Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :

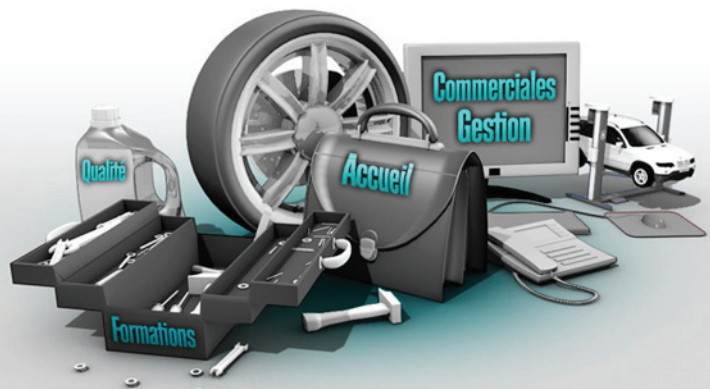
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61

- **Dates et lieux :**

Lyon : les 15 et 16/03/2011

Rennes : les 13 et 14/09/2011

- **Intervenants :** A-BIS



MAN6 : Gérer et anticiper l'évolution des compétences

- **Public concerné :** Chefs d'entreprises et tous responsables de services

- **Objectif :**

- ↳ Connaître la démarche générale ainsi que les méthodes et outils permettant de mettre en place une gestion prévisionnelle efficace des compétences.

- **Programme détaillé :**

Faire le bilan qualitatif et quantitatif des compétences existantes : la cartographie des compétences :

- ↳ Décrire les postes dans l'entreprise et les compétences requises associées
- ↳ Evaluer et faire l'inventaire qualitatif (synthétique et individuel) et quantitatifs (effectifs) des compétences existantes
- ↳ Déterminer les postes clés pour le fonctionnement actuel et futur de l'entreprise, s'assurer de l'existence et du niveau des compétences qui leurs sont associées
- ↳ Evaluer les possibilités existantes de remplacements de compétences aux postes-clés : le plan de remplacement.

Anticiper l'évolution des compétences :

- ↳ Comprendre les raisons de l'évolution des compétences : les facteurs internes à l'entreprise (stratégie de développement, pyramide des âges, difficultés ponctuelles, innovations, ...) et les facteurs externes (conjoncture du marché, évolution de la réglementation, ...)
- ↳ Etablir des scénarii d'évolution des compétences à court, moyen et long terme
- ↳ Déterminer une cartographie des compétences pour le scénario d'évolution retenu et la comparer à la cartographie actuelle
- ↳ Déterminer et mettre en place les actions requises pour le développement des compétences suivant le scénario d'évolution : gestion des carrières, politiques de recrutement, de formation, de rémunération et de promotions internes, etc.

- **Tarif :** 640 € HT par participant

- **Durée :** 2 jours

Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

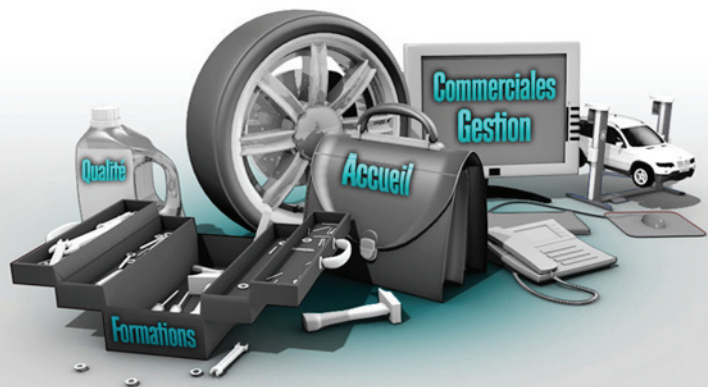
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :

Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouputo.fr - 02.99.14.61.61

- **Dates et lieu :**

Paris : les 17 et 18/05/2011

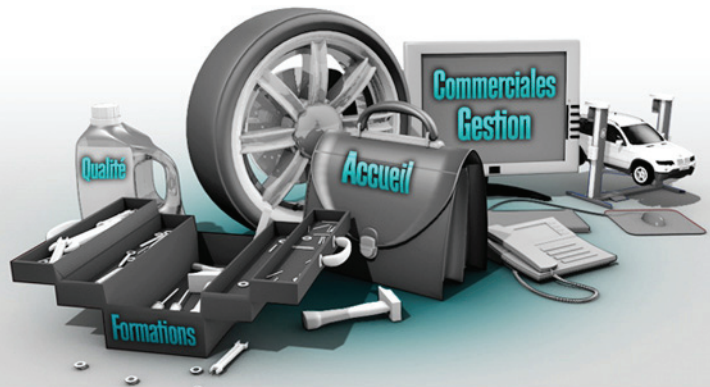
- **Intervenants :** A-BIS



MAN7 : Gestion des conflits et des personnalités difficiles



- **Public concerné** : Chefs d'entreprises et tous responsables de services
- **Objectifs** :
 - ↳ Connaître, mettre en application les différents outils et stratégies adaptés à chaque situation
 - ↳ Etre capable d'anticiper, d'affronter ou de résoudre les situations de conflits.
- **Programme détaillé** :
 - Comprendre la genèse des conflits pour les anticiper et les prévenir :**
 - ↳ Ecoute et veille active : repérer les indicateurs permanents, les réseaux et relais d'information
 - ↳ Les précautions à prendre pour anticiper un conflit :
 - ↳ Observer, être vigilant, avoir des attitudes positives, donner l'exemple
 - ↳ Etes-vous persécuteur, sauveur ou victime ? (Test)
 - Le problème de déperdition du message :**
 - ↳ Les messages que nous communiquons subissent une distorsion croissante
 - ↳ L'incompréhension génère stress et conflits
 - Agir sur la communication, ses formes et ses principes :**
 - ↳ Les communications parallèles ou instinctives, croisées ou conscientes
 - ↳ Les communications à double fonds ou manipulatrices
 - Affronter un conflit :**
 - ↳ Adapter son mode de traitement des conflits
 - ↳ Sortir des blocages : prendre du recul, gérer son stress, améliorer ses réflexes
 - ↳ Convaincre par la communication
 - ↳ Transformer l'agression en critique utile et constructive
 - Construire sa boîte à outils et ses plans d'actions :**
 - ↳ Reconnaître et analyser les causes de tension
 - ↳ Savoir reproduire et adapter les réflexes acquis au bon moment
 - ↳ Convaincre par la communication
 - ↳ Tirer des enseignements de chaque conflit, définir des axes de progrès
- **Tarif** : 640€ HT par participant
- **Durée** : 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions** : Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieu** :
Paris : les 15 et 16/06/2011
- **Intervenants** : A-BIS



MAN8 : Social : Le contrat de travail



Jacques BARTHELEMY
& Associés

- **Public concerné** : Chefs d'entreprises et tous responsables de services

- **Objectif** :
 - ↳ Appréhender toutes les règles relatives aux différents contrats de travail qui peuvent être conclus dans une société

- **Programme détaillé** :
 - Les principales règles**
 - ↳ La définition du contrat de travail
 - ↳ Est-il nécessaire d'établir un contrat écrit ?
 - ↳ Est-il opportun d'établir un contrat écrit ?
 - ↳ La liberté de contracter
 - ↳ La signature du contrat
 - Application pratique**
 - ↳ La forme du contrat de travail
 - ↳ Déterminer les éléments à contractualiser
 - ↳ Les possibilités d'évolution du contrat
 - ↳ Une contractualisation maîtrisée : les précautions à prendre
 - Modélisation**
 - ↳ Synthèse de conseils pour la rédaction des contrats de travail
 - ↳ Les principales règles de rédaction
 - Cas pratiques**

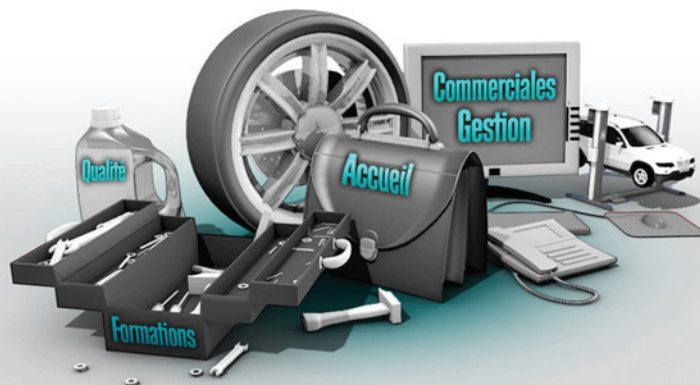
- **Tarif** : 320€ HT par participant

- **Durée** : 1 journée

- **Inscriptions** : Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61

- **Dates et lieux** :
 - Lyon : le 10/02/2011
 - Rennes : le 06/09/2011

- **Intervenants** : Cabinet Jacques Barthélémy & Associés



MAN9 : Social : Le pouvoir disciplinaire



Jacques BARTHELEMY
& Associés

- **Public concerné** : Chefs d'entreprises et tous responsables de services

- **Programme détaillé** :

Rappel des règles

- ↳ Pouvoir disciplinaire
- ↳ Un pouvoir contrôlé

Applications pratiques

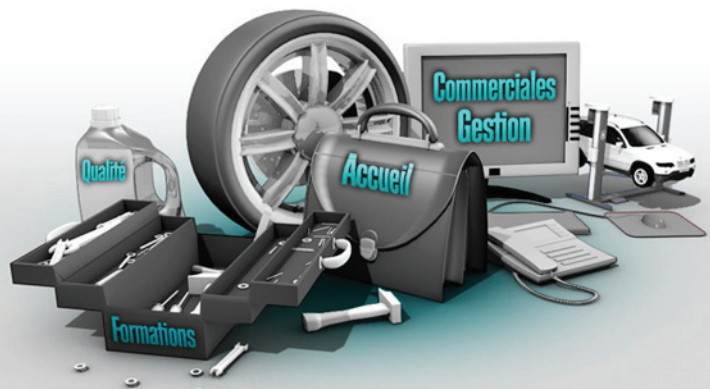
- ↳ Intérêt de la délimitation du droit disciplinaire
- ↳ Les différents types de fautes : typologie des sanctions disciplinaires et sanctions disciplinaires les plus fréquentes
- ↳ La procédure disciplinaire : idées générales, procédure pour les sanctions disciplinaires mineures, procédure pour les autres sanctions, exécution, prescription et contrôle judiciaire de la sanction
- ↳ La procédure de licenciement disciplinaire : l'entretien préalable, le contenu et l'envoi de la lettre de convocation, les incidents autour de la convocation, la notification du licenciement, le contenu de la lettre de notification, les délais de notification, les procédures conventionnelles, le respect de la procédure conventionnelle et le contrôle judiciaire

Modélisation - Aide mémoire :

- ↳ Appréciation des fautes
- ↳ Appréciation de l'environnement
- ↳ Appréciation de la sanction
- ↳ Appréciation de la procédure
- ↳ La procédure disciplinaire

Cas pratiques

- **Tarif** : 320€ HT par participant
- **Durée** : 1 journée
- **Inscriptions** : Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux** :
Lyon : le 24/03/2011
Rennes : le 04/10/2011
- **Intervenants** : Cabinet Jacques Barthélémy & Associés



MAN10 : Social : Gérer les attributions des représentants du personnel



Jacques BARTHELEMY
& Associés

- **Public concerné :** Chefs d'entreprises

- **Programme détaillé :**

Rappel des règles

- ↳ Les délégués du Personnel
- ↳ Les délégués syndicaux
- ↳ Le comité d'entreprise
- ↳ Le CHSCT

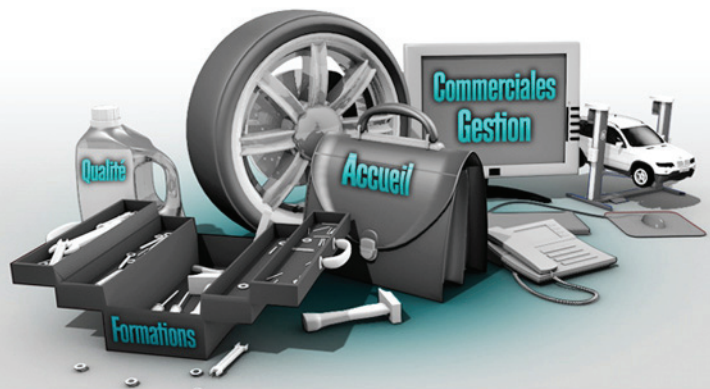
Applications pratiques

- ↳ Les attributions des délégués du personnel
 - Les attributions générales
 - Attributions dans les entreprises de moins de 50 salariés
 - Attributions dans les entreprises d'au moins 50 salariés
- ↳ Les attributions des délégués syndicaux
- ↳ Les attributions du comité d'entreprise
 - Attributions économiques et professionnelles
 - Autres pouvoirs du comité d'entreprise
 - Gestion des activités sociales et culturelles
 - La négociation avec le comité d'entreprise

Modélisation

Cas pratiques

- **Tarif :** 320€ HT par participant
- **Durée :** 1 journée
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Lyon : le 12/05/2011
Rennes : le 06/12/2011
- **Intervenants :** Cabinet Jacques Barthélémy & Associés



MAN11 : Social : Durée et aménagement du temps de travail



Jacques BARTHELEMY
& Associés

■ **Public concerné** : Chefs d'entreprises et tous responsables de services

■ **Programme détaillé** :

Rappel des règles :

- ↳ Organiser le temps de travail, c'est concilier
- ↳ Par une utilisation appropriée
- ↳ Identification des besoins
- ↳ Identification des différents temps
- ↳ Identification des contraintes en temps de travail

Applications pratiques :

- ↳ La qualification des temps
- ↳ Les contraintes « quantitatives »
- ↳ Les conventions de forfait
- ↳ Les modes d'organisation du temps de travail
- ↳ Les horaires individualisés
- ↳ Le Compte épargne temps
- ↳ Le travail à temps partiel
- ↳ Travail intermittent

Modélisation

Cas pratiques et bibliographie

■ **Tarif** : 320€ HT par participant

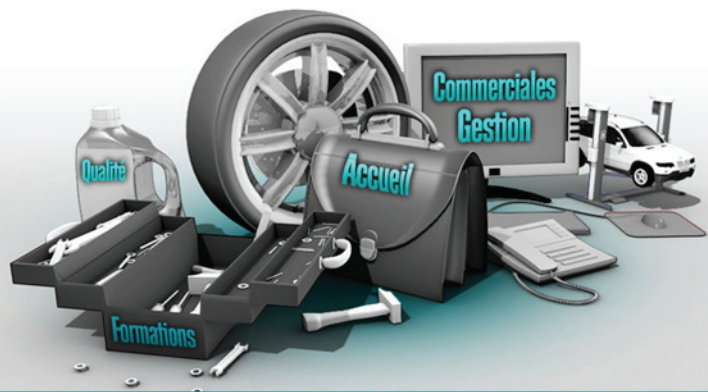
■ **Durée** : 1 journée

■ **Inscriptions** : Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61

■ **Dates et lieux** :

Lyon : le 07/04/2011
Rennes : le 08/11/2011

■ **Intervenants** : Cabinet Jacques Barthélémy & Associés



MAN12 : Prévention Sécurité



■ **Public concerné** : Chefs d'entreprises et tous responsables de services



■ **Objectifs** :

- ↳ Donner aux participants les connaissances et le savoir-faire nécessaires pour prévenir les risques liés à l'activité de l'entreprise
- ↳ Les sensibiliser sur les risques d'évènements accidentels, sur le respect du matériel et de l'environnement.

■ **Programme détaillé** :

- ↳ Les accidents du travail et du trajet, les maladies professionnelles et à caractère professionnel
- ↳ La prévention et la sécurité
 - Les principaux acteurs externes à l'entreprise
 - Les principaux acteurs internes à l'entreprise
 - Les supports
 - La formation
 - La signalisation
 - Les équipements de travail
 - Les E.P.I.
 - Les produits dangereux
 - Les travaux en hauteur
 - La gestion des entreprises extérieures

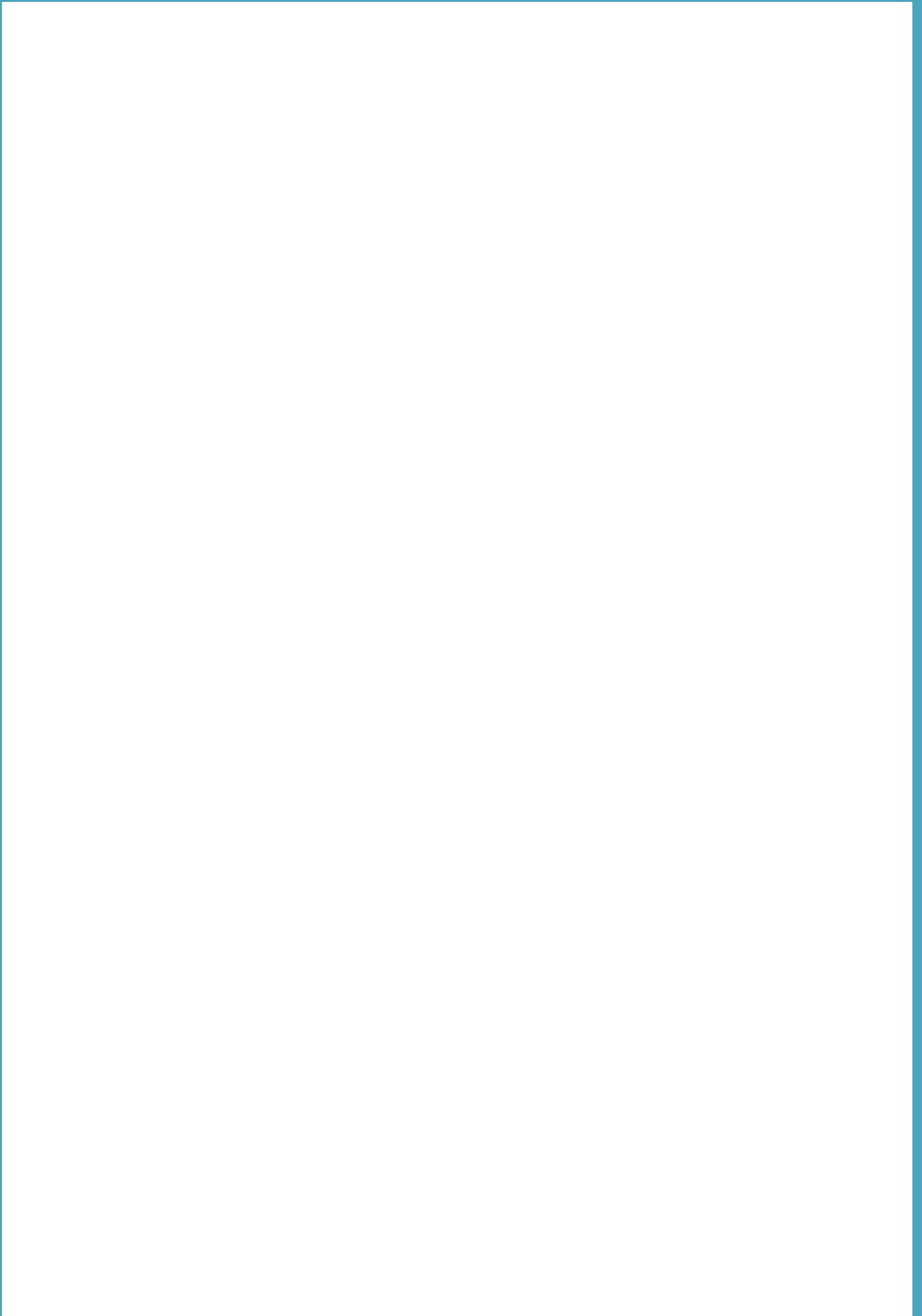
■ **Tarif** : 320€ HT par participant

■ **Durée** : 1 journée

■ **Inscriptions** : Contactez directement GROUPEAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupeauto.fr - 02.99.14.61.61













■ **Dates et lieux** :
Rennes : le 16/03/2011
Lyon : le 12/10/2011

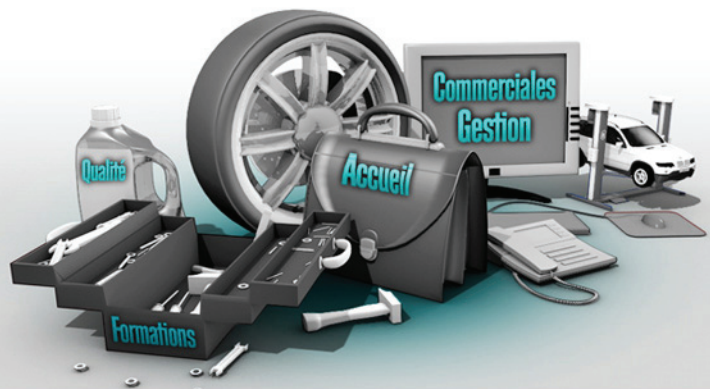
■ **Intervenants** : Atlantic Prévention



FORMATIONS METIERS

COMMERCE

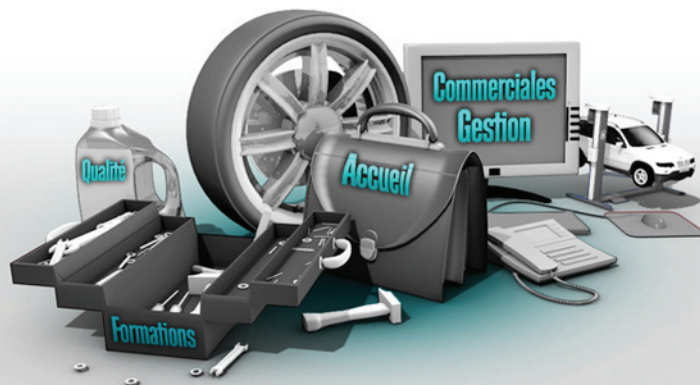
		<u>Public / Cible</u>	<u>Jour</u>	
	COM1	Télévente et Prospection	Commerciaux	1J p. 44
	COM2	Réseaux et optimisation du portefeuille clients	Directeurs commerciaux et Chefs des ventes	1J p. 45
	COMVL1	Commerciaux terrains VL : Juniors 1, Session 1	Chefs des ventes et commerciaux	2J p. 46
	COMVL2	Commerciaux terrains VL : Juniors 1, Session 2 (3 mois après VLC1)	Chefs des ventes et commerciaux	2J p. 46
	COMVL3	Commerciaux terrains VL : Juniors 2 (6 mois après VLC2)	Chefs des ventes et commerciaux	2J p. 46
	COMVL4	Commerciaux terrains VL : Confirmés 1	Chefs des ventes et commerciaux	2J p. 46
	COMVL5	Commerciaux terrains VL : Confirmés 2 (3 mois après la VLC4)	Chefs des ventes et commerciaux	2J p. 46
	COMPL1	Commerciaux terrains PL : Juniors 1, Session 1	Chefs des ventes et commerciaux	2J p. 49
	COMPL2	Commerciaux terrains PL : Juniors 1, Session 2 (3 mois après PLC1)	Chefs des ventes et commerciaux	2J p. 49
	COMPL3	Commerciaux terrains PL : Juniors 2 (6 mois après PLC2)	Chefs des ventes et commerciaux	2J p. 49
	COMPL4	Commerciaux terrains PL : Confirmés 1	Chefs des ventes et commerciaux	2J p. 49
	COMPL5	Commerciaux terrains PL : Confirmés 2 (3 mois après la PLC4)	Chefs des ventes et commerciaux	2J p. 49



COM1 : Télévente et Prospection



- **Public concerné :** Commerciaux
- **Objectifs :**
 - ↳ Installer durablement la télévente dans la panoplie des moyens commerciaux
 - ↳ Acquisition des fondamentaux pour garantir un taux minimum de transformation des appels
 - ↳ S'approprier des techniques clefs (permettant de gérer les difficultés récurrentes)
 - ↳ S'approprier des méthodes permettant d'optimiser tout contact téléphonique lors d'une action phoning (création d'opportunités)
 - ↳ Acquisition d'une méthode opérationnelle et distinctive de prospection
 - ↳ Remobilisation de la force de vente sur la prospection autour d'une approche novatrice et valorisante pour celui qui la met en œuvre.
- **Programme :**
 - Télévente :**
 - ↳ La télévente et son efficacité commerciale
 - ↳ La réceptivité des clients à la télévente
 - ↳ Les situations récurrentes (selon la réceptivité et le type de clients)
 - ↳ La structure de l'entretien
 - ↳ L'expression verbale adaptée au téléphone
 - ↳ Les différentes situations rencontrées :
 - Les points d'attention de chacune des situations (positifs et difficiles)
 - Transformer les situations difficiles de non vente en opportunité de contact et engager la suite
 - Prospection :**
 - ↳ Enjeux de la prospection pour le développement commercial
 - ↳ Le ciblage et la technique de prospection GROUPAUTO
- **Tarif :** 640€ HT par participant
- **Durée :** 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
 - Reims : les 24 et 25/02/2011 et les 8 et 9/09/2011
 - Lyon : les 17 et 18/03/2011 et les 29 et 30/09/2011
 - Toulon : les 19 et 20/04/2011 et les 27 et 28/10/2011
 - Montpellier : les 28 et 29/04/2011 et les 24 et 25/11/2011
 - Bordeaux : les 18 et 19/05/2011
 - Nantes : les 14 et 15/06/2011
 - Rennes : les 29 et 30/06/2011 et les 15 et 16/12/2011
- **Intervenants :** Jacques MAHE Consultant



COM2 : Réseaux et optimisation du portefeuille clients

- **Public concerné :** Directeurs commerciaux et chefs des ventes

- **Pré-requis :**
 - ↳ Venir à la formation avec votre fichier client

- **Objectifs :**
 - ↳ Optimiser l'action de votre force de vente
 - ↳ Conquête de part de marché
 - ↳ Fidéliser les clients

- **Programme détaillé :**
 - ↳ Savoir définir un potentiel client : présentation de la méthode
 - Définition des potentiels
 - Définition des parts de marchés
 - Définition de secteurs
 - ↳ Savoir définir les parts de marchés clients
 - Travail sur le fichier client, clients de votre entreprise ou de votre secteur
 - ↳ Réflexion à un plan d'actions commerciales
 - ↳ Développement des réseaux :
 - Quels outils et quels arguments pour quelle typologie de clients
 - Mise en place d'opérations concrètes
 - Benchmark concurrentiel

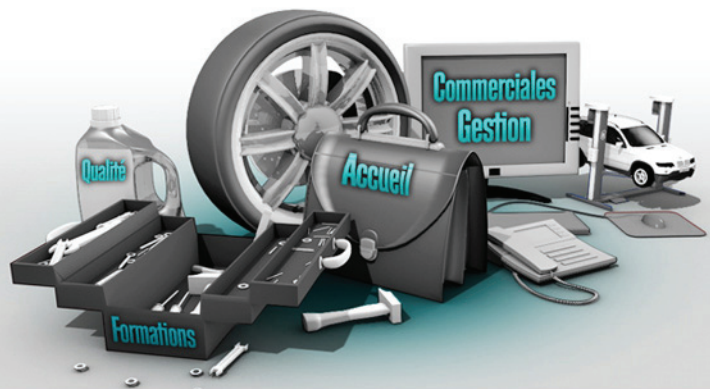
- **Tarif :** 125€ HT par participant

- **Durée :** 1 journée

- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61

- **Dates et lieux :**
 - Rennes : le 22/03/2011
 - Toulouse : le 07/06/2011
 - Reims : le 15/09/2011
 - Valence : le 01/12/2011

- **Intervenants :** Médéric RENOUF



COMVL1 - COMVL2 - COMVL3 - COMVL4 - COMVL5 : Commerciaux VL



■ **Public concerné** : Chefs des ventes et commerciaux

■ **Modules et cursus de formation proposé** :

2 modules organisés selon les niveaux

- ↳ Module Junior : Année 1
 - Junior 1 - Session 1
 - Junior 1 - Session 2 (3 mois après la session 1)
 - Junior 2 (6 mois après la Junior 1 session 2)
- ↳ Module Senior : Année 2
 - Senior 1
 - Senior 2 (3 mois après la Senior 1)

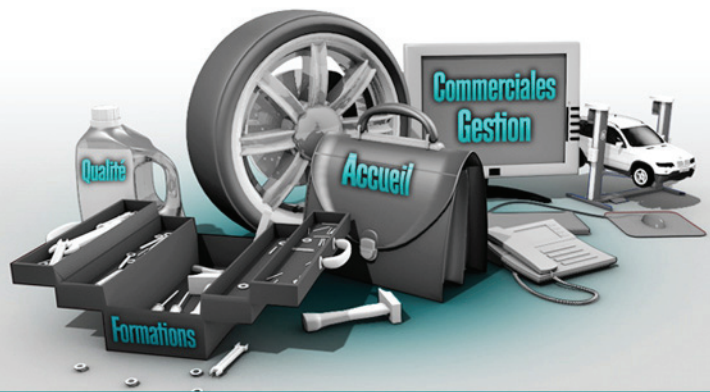
A la fin de ce cursus, un diplôme sera remis.

■ **Objectifs général de la formation** :

- ↳ S'approprier ou consolider les fondamentaux en techniques de vente et en négociation
- ↳ Intégrer une approche commerciale ambitieuse pour s'affirmer comme partenaire incontournable : passer d'une relation classique de commercial à une relation de développeur d'affaires en intégrant les messages et offres marketing du Groupement

■ **Objectifs par session** :

- ↳ COMVL1 : Junior 1 - Session 1 : CONTACT
Passer d'une fonction de commercial à celle de développeur d'affaires pour engager un niveau supérieur dans la relation et faciliter le traitement d'affaires.
- ↳ COMVL2 : Junior 1 - Session 2 : VENTE
Accroître les ventes en s'appuyant sur une méthodologie de découverte des besoins et en se différenciant de la concurrence
Acquérir de l'aisance et des automatismes dans les techniques de vente et les appliquer même dans une relation établie avec des clients visités régulièrement.
- ↳ COMVL3 : Junior 2 : AFFAIRES
Acquérir les outils méthodologiques et organisationnels pour créer de la performance supplémentaire dans son activité clientèle.
- ↳ COMVL4 : Senior 1 : NEGOCIATION
Défendre les marges du distributeur, remporter des affaires réputées difficiles, accroître le volume des ventes en appliquant systématiquement le principe de concessions contreparties.
- ↳ COMVL5 : Senior 2 : RETOUR D'EXPERIENCE ET RENFORCEMENT DES COMPETENCES DE VENTES
Renforcer les compétences des commerciaux en répondant directement à leurs expériences
Acquérir de nouvelles compétences dans la prise de marchés correspondant aux 10 produits les plus importants pour les clients et les plus générateurs de chiffre pour le distributeur.



COMVL1 - COMVL2 - COMVL3 - COMVL4 - COMVL5 : Commerciaux VL - Suite



■ Programme détaillé :

ANNEE 1 : MODULE JUNIOR

■ COMVL1 : Junior 1 - Session 1 : CONTACT :

- ↳ Nécessité de faire évoluer ses pratiques professionnelles et ses compétences
- ↳ Analyse critique des films : évaluation des situations, extraction des savoir-faire mobilisés, mise en perspective des différentes approches clients ou prospects
- ↳ Réalisation de la performance commerciale : les leviers à disposition du commercial
- ↳ Gestion de la performance par l'intégration de l'apprentissage
- ↳ Image de commercial : comportement, communications verbales et non-verbales
- ↳ Se présenter, présenter sa structure, annoncer l'objet de l'entretien
- ↳ Structuration des entretiens commerciaux : le cas de l'entretien de suivi
- ↳ Cas de synthèse et d'application pour une préparation à la session 2 : conduite de l'entretien de prospection
- ↳ Etat des lieux collectifs.

■ COMVL2 : Junior 1 - Session 2 : VENTE

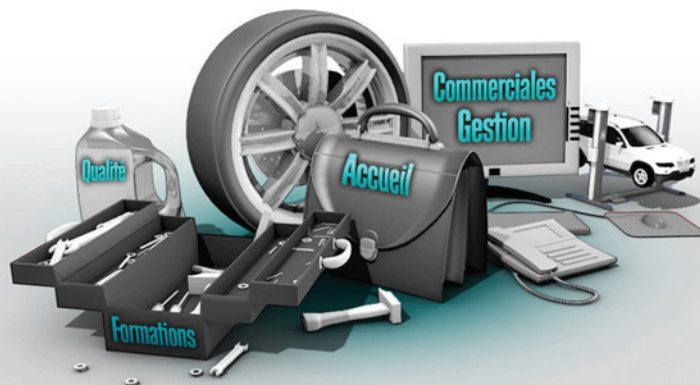
(3 mois après la session 1)

- ↳ Présentation et illustration des fondamentaux de la vente : prise de contact, recherche des besoins, argumentation, réponse aux objections, conclusion
- ↳ Application pour la vente de promotions, de consommables et de petits équipements : le garagiste enseigne concurrente, l'agent, le petit client, le bon client, le client enseigne.

■ COMVL3 : Junior 2 : AFFAIRES

(6 mois après la session 2)

- ↳ Réévaluation de l'approche client
- ↳ Positionnement du commercial
- ↳ Cotation des clients à partir d'un système de cotation intégrant potentiel et maturité
- ↳ Plan d'action annuel ou semestriel à partir des objectifs de développement, de l'analyse du portefeuille et de la cotation
- ↳ Besoins fondamentaux du client pour son développement
- ↳ Approche produit : le Top 10 des produits à promouvoir
- ↳ Les étapes du rendez-vous d'affaires
- ↳ Stratégie de questionnement, élément-clés d'une nouvelle approche
- ↳ Formulation des propositions d'accompagnement
- ↳ Gestion d'un projet de partenariat
- ↳ Engagements prioritaires de progrès



COMVL1 - COMVL2 - COMVL3 - COMVL4 - COMVL5 : Commerciaux VL - Suite



ANNEE 2 : MODULE SENIOR (mis en place pour 2012)

■ COMVL4 : Senior 1 : NEGOCIATION

- Objectifs de la négociation : défendre les marges du distributeur, repérer de nouvelles sources de chiffre d'affaires, ne pas céder sans contrepartie et sortir du champ de la transaction pour négocier des marchés
- Présentation et illustration des fondamentaux de la négociation : analyse des rapports de force, techniques des acheteurs et les 5 clés d'une négociation réussie
- Applications pour la vente d'équipements et de promotions

■ COMVL5 : Senior 2 : RETOUR D'EXPERIENCE ET RENFORCEMENT DES COMPETENCES (3 mois après la session 1)

- Retour d'expérience
- Développer une stratégie « Produits » - entretien d'affaires (reprise et approfondissement) : objectif majeur, préparation fine (statistiques, fiche client, ...), liste du Top 10 actualisé et travail en groupe sur la construction d'un plan de vente des produits du Top 10
- Formalisation d'un plan individuel de progrès

■ Tarif : 640€ HT par participant

Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel (réservation et nuit) sont à la charge du participant

■ Durée : Toutes les sessions durent 2 jours

Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

■ Inscriptions : Contactez directement GROUPAUTO :

Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61

■ Dates et lieux :

COMVL1 :

Rennes : les 22 et 23/02/2011

Lyon : les 31/03 et 1^{er}/04/2011

COMVL2 :

Dijon : les 24 et 25/05/2011

Montpellier : les 29 et 30/06/2011

COMVL3 :

Blois : Les 15 et 16/11/2011 et les 06 et 07/12/2011

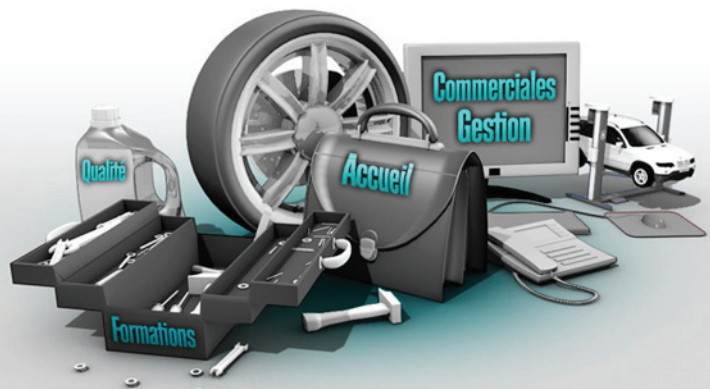
COMVL4 : Année 2 : 2012

Dijon : les 03 et 04/04/2012 - Montpellier : les 11 et 12/05/2012

COMVL5 : Année 2 : 2012

Rennes : les 2 et 3/10/2012 - Lyon : les 20 et 21/11/2012

■ Intervenants : Jacques MAHE Consultant



COMPL1 - COMPL2 - COMPL3 - COMPL4 - COMPL5 : Commerciaux PL



- **Public concerné :** Chefs des ventes et commerciaux

- **Modules et cursus de formation proposé :**

2 modules organisés selon les niveaux

- ↳ Module Junior : Année 1
 - Junior 1 - Session 1
 - Junior 1 - Session 2 (3 mois après la session 1)
 - Junior 2 (6 mois après la Junior 1 session 2)
- ↳ Module Senior : Année 2
 - Senior 1
 - Senior 2 (3 mois après la Senior 1)

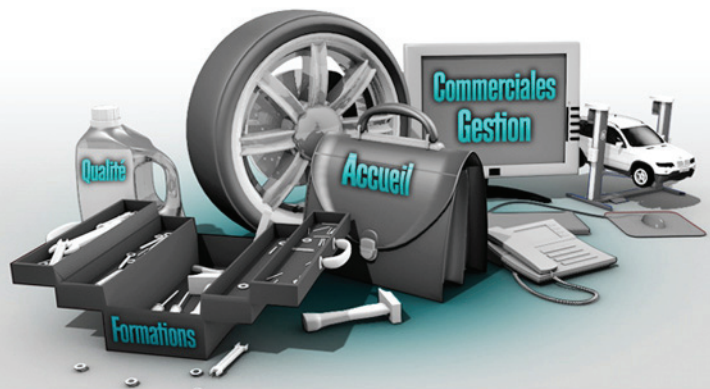
A la fin de ce cursus, un diplôme G SCHOOL - COMMERCE sera remis.

- **Objectifs général de la formation :**

- ↳ S'approprier ou consolider les fondamentaux en techniques de vente et en négociation
- ↳ Intégrer une approche commerciale ambitieuse pour s'affirmer comme partenaire incontournable : Passer d'une relation classique de commercial à une relation de développeur d'affaires en intégrant les messages et offres marketing du Groupement

- **Objectifs pas session :**

- ↳ COMPL1 : Junior 1 - Session 1 : CONTACT
Passer d'une fonction de commercial à celle de développeur d'affaires pour engager un niveau supérieur dans la relation et faciliter le traitement d'affaires.
- ↳ COMPL2 : Junior 1 - Session 2 : VENTE
Accroître les ventes en s'appuyant sur une méthodologie de découverte des besoins et en se différenciant de la concurrence
Acquérir de l'aisance et des automatismes dans les techniques de vente et les appliquer même dans une relation établie avec des clients visités régulièrement.
- ↳ COMPL3 : Junior 2 : AFFAIRES
Acquérir les outils méthodologiques et organisationnels pour créer de la performance supplémentaire dans son activité clientèle.
- ↳ COMPL4 : Senior 1 : NEGOCIATION
Défendre les marges du distributeur, remporter des affaires réputées difficiles, accroître le volume des ventes en appliquant systématiquement le principe de concessions contreparties.
- ↳ COMPL5 : Senior 2 : RETOUR D'EXPERIENCE ET RENFORCEMENT DES COMPETENCES DE VENTES
Renforcer les compétences des commerciaux en répondant directement à leurs expériences ;
Acquérir de nouvelles compétences dans la prise de marchés correspondant aux 10 produits les plus importants pour les clients et les plus générateurs de chiffre pour le distributeur.



COMPL1 - COMPL2 - COMPL3 - COMPL4 - COMPL5 : Commerciaux PL - Suite



■ Programme détaillé :

ANNEE 1 : MODULE JUNIOR

■ COMPL1 : Junior 1 - Session 1 : CONTACT :

- ↳ Nécessité de faire évoluer ses pratiques professionnelles et ses compétences
- ↳ Analyse critique des films : évaluation des situations, extraction des savoir-faire mobilisés, mise en perspective des différentes approches clients ou prospects
- ↳ Réalisation de la performance commerciale : les leviers à disposition du commercial
- ↳ Gestion de la performance par l'intégration de l'apprentissage
- ↳ Image de commercial : comportement, communications verbales et non-verbales
- ↳ Se présenter, présenter sa structure, annoncer l'objet de l'entretien
- ↳ Structuration des entretiens commerciaux : le cas de l'entretien de suivi
- ↳ Cas de synthèse et d'application pour une préparation à la session 2 : conduite de l'entretien de prospection
- ↳ Etat des lieux collectifs.

■ COMPL2 : Junior 1 - Session 2 : VENTE

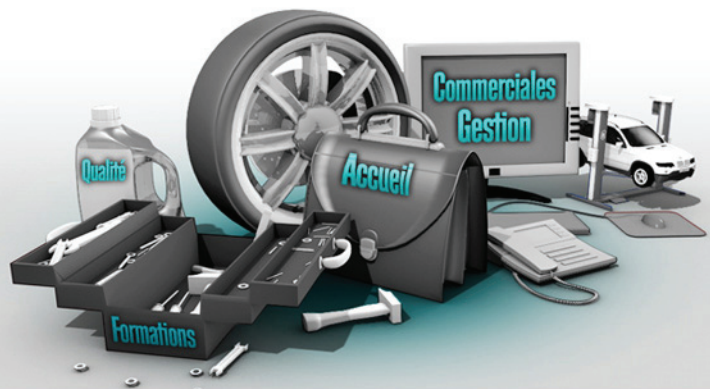
(3 mois après la session 1)

- ↳ Présentation et illustration des fondamentaux de la vente : prise de contact, recherche des besoins, argumentation, réponse aux objections, conclusion
- ↳ Application pour la vente de promotions, de consommables et de petits équipements : le petit transporteur, la société de transport lors d'un rendez-vous de vente avec un acheteur ou un responsable atelier, le petit autocariste, la société importante et structurée autocariste, le garage PL.

■ COMPL3 : Junior 2 : AFFAIRES

(6 mois après la session 2)

- ↳ Réévaluation de l'approche client
- ↳ Positionnement du commercial
- ↳ Cotation des clients à partir d'un système de cotation intégrant potentiel et maturité
- ↳ Plan d'action annuel ou semestriel à partir des objectifs de développement, de l'analyse du portefeuille et de la cotation
- ↳ Besoins fondamentaux du client pour son développement
- ↳ Approche produit : le Top 10 des produits à promouvoir
- ↳ Les étapes du rendez-vous d'affaires
- ↳ Stratégie de questionnement, élément-clés d'une nouvelle approche
- ↳ Formulation des propositions d'accompagnement
- ↳ Gestion d'un projet de partenariat
- ↳ Engagement prioritaires de progrès



COMPL1 - COMPL2 - COMPL3 - COMPL4 - COMPL5 : Commerciaux PL - Suite



ANNEE 2 : MODULE SENIOR (mis en place pour 2012)

■ COMPL4 : Senior 1 : NEGOCIATION

- Objectifs de la négociation : défendre les marges du distributeur, repérer de nouvelles sources de chiffre d'affaires, ne pas céder sans contrepartie et sortir du champ de la transaction pour négocier des marchés
- Présentation et illustration des fondamentaux de la négociation : analyse des rapports de force, techniques des acheteurs et les 5 clés d'une négociation réussie
- Applications pour la vente d'équipements et de promotions

■ COMPL5 : Senior 2 : RETOUR D'EXPERIENCE ET RENFORCEMENT DES COMPETENCES (3 mois après la session 1)

- Retour d'expérience
- Développer une stratégie « Produits » : entretien d'affaires (reprise et approfondissement) : objectif majeur, préparation fine (statistiques, fiche client, ...), liste du Top 10 actualisé et travail en groupe sur la construction d'un plan de vente des produits du Top 10
- Formalisation d'un plan individuel de progrès

■ Tarif : 640€ HT par participant

Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel (réservation et nuit) sont à la charge du participant

■ Durée : Toutes les sessions durent 2 jours

Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

■ Inscriptions : Contactez directement GROUPAUTO :

Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61

■ Dates et lieux :

COMPL1 :

Rennes : les 1^{er} et 2/03/2011

COMPL2 :

Lyon : les 31/05 et 01/06/2011

COMPL3 :

Bordeaux : les 22 et 23/11/2011

COMPL4 : Année 2 : 2012

Dijon : les 10 et 11/04/2012

COMPL5 : Année 2 : 2012











Rennes : les 9 et 10/10/2012

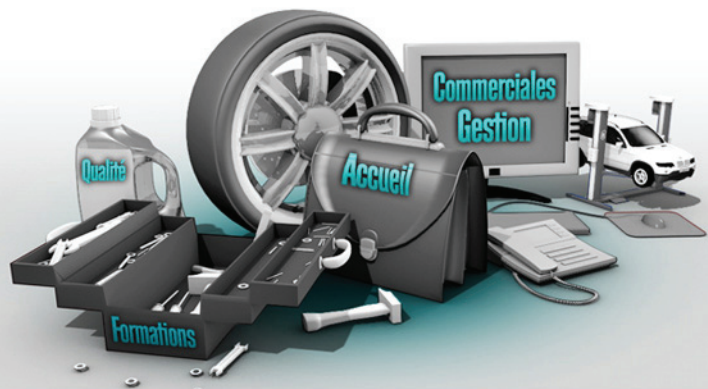
■ Intervenants : Jacques MAHE Consultant



FORMATIONS METIERS

ATELIER

	ATE1		Réception Atelier : la satisfaction client	Responsables et réceptionnaires d'atelier	2J + 1J	p. 54
	ATE2		Réception Atelier : les situations conflictuelles	Responsables et réceptionnaires d'atelier	1J	p. 55
	30834		Développer la qualité service	Responsables, réceptionnaires d'atelier et réparateurs	3J	p. 56
	30835		Penser et agir : les fondamentaux de la réception	Responsables, réceptionnaires d'atelier et réparateurs	2J	p. 57
	30836		Répondre aux attentes des clients utilisateurs des Véhicules Utilitaires	Responsables, réceptionnaires d'atelier et réparateurs	2J	p. 58
	30837		Savoir piloter ses activités services	Responsables, réceptionnaires d'atelier et réparateurs	3J	p. 59



ATE1 : Réception Atelier : la satisfaction client

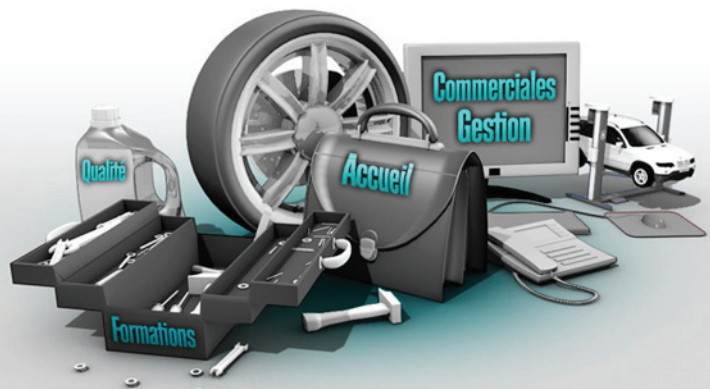
- **Public concerné :** Responsables et réceptionnaires d'atelier
- **Objectifs :**
 - ↳ Accueillir le client de manière personnalisée, différenciée et positive quelle que soit la « qualité du client » et prendre en charge celui-ci dès son entrée dans l'atelier ou son espace de relation
 - ↳ Comprendre et intégrer les fondamentaux de la satisfaction client
 - ↳ Assurer le niveau optimal de satisfaction du client lors de la reprise du véhicule
 - ↳ Développer ses capacités d'expression en toute circonstance, notamment lors des situations difficiles (réclamation, attente prolongée, interruptions par le téléphone...)
- **Programme :**

Confronter les réceptionnaires d'atelier à des univers qu'ils connaissent bien pour permettre de favoriser l'appropriation de nouveaux comportements dans la relation client :

 - ↳ Le service : comment faire pour que le client se sente bien en toutes circonstances :
 - Accueil personnalisé : prendre en charge le client et le recentrage sur le service au travers d'une approche méthodique
 - Importance de l'organisation et de la gestion du téléphone
 - La notion de service au client, la recherche de la satisfaction permanente
 - La fidélisation
 - ↳ Les situations classiques et les bons réflexes à développer dans l'univers de la réparation automobile :
 - Que peut-on appliquer à l'univers automobile ?
 - Les lignes à ne pas franchir
 - Le choix de la structure d'accueil : accueil structuré ou déstructuré
 - La position de l'expert et sa capacité à conseiller
 - Les bons réflexes à développer et les détails à soigner

Développer et valoriser les capacités individuelles d'expression des réceptionnaires d'atelier et acquérir de nouveaux comportements permettant de mieux gérer les situations d'accueil des clients en particulier dans les situations difficiles :

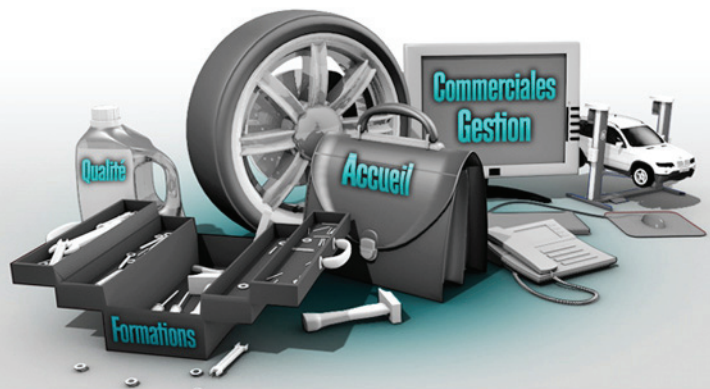
 - ↳ Les situations courantes
 - ↳ Gérer « les situations de crise »
- **Tarif :** 960€ HT par participant
- **Durée :** 2 jours et 1 journée de retour d'expérience
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Rennes : les 14 et 15/03/2011 - Retour d'expérience le 9/09/2011
Lyon : les 23 et 24/06/2011 - Retour d'expérience le 22/09/2011
- **Intervenants :** Didier DURAND Consultant et Valérie LESAGE Consultant



ATE2 : Réception Atelier : les situations conflictuelles



- **Public concerné :** Responsables et réceptionnaires d'atelier
- **Objectif :**
 - ↳ Permettre aux collaborateurs responsables d'atelier ou réceptionnaires d'atelier d'être professionnels pour gérer au mieux les litiges de façon pragmatique et répondre avec efficacité aux demandes conflictuelles.
- **Programme :**
 - ↳ Introduction :
Expériences vécues, échanges avec les participants et le formateur et les causes possibles d'un conflit de la part d'un client
 - ↳ Comprendre les situations conflictuelles :
Repérer ses propres attitudes ou réactions génératrices de conflits, les différentes phases du conflit oral et les critères et les valeurs de l'autre
 - ↳ Renforcer une bonne communication :
Développer son attitude d'écoute, reformuler les attentes du client, comprendre et diagnostiquer les situations conflictuelles, traiter les objections et construire une réponse adaptée
 - ↳ Comprendre les attentes du client :
Concilier service au client et respect de soi et de son entreprise, concilier les directives de l'entreprise et l'initiative personnelle, concilier image personnelle et image de l'entreprise
 - ↳ Comment désamorcer les comportements agressifs :
Sortir des blocages, savoir prendre du recul, gérer son stress, améliorer ses réflexes, transformer l'agression en critique positive, savoir s'affirmer, s'adapter au style de communication de son interlocuteur, savoir utiliser des personnes ressources en cas de besoin et les attitudes à privilégier
 - ↳ Faire face aux agressions téléphoniques :
Les différentes techniques de la gestion des agressions au téléphone et l'application des méthodes acquises aux particularités du téléphone
 - ↳ Construire sa boîte à outils et ses plans d'actions :
Tirer des enseignements de chaque conflit, définir ses propres axes de progrès, se construire une attitude intérieure de stabilité, de calme, de confiance.
- **Tarif :** 320€ HT par participant
- **Durée :** 1 journée
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Date et lieu :**
Rennes : le 22/11/2011
- **Intervenants :** Didier DURAND Consultant



30834 : Développer la qualité service



- **Public concerné :** Responsables, réceptionnaires atelier et réparateurs

- **Objectifs :**

- ↳ Faire vivre la qualité service dans le groupe
- ↳ Utiliser l'enquête qualité comme un outil d'amélioration continue
- ↳ Développer l'indice de satisfaction clientèle

- **Programme :**

- Commerce des services, le moteur de :**

- ↳ L'entreprise : les chiffres clés, le taux d'absorption service
- ↳ Commerce et stratégie : impact de la qualité sur le développement de l'activité, poids de l'après-vente dans la fidélisation du client, évolution des facteurs liés à la rentabilité du service après-vente
- ↳ Le service : définition du service, les particularités principales du service, l'interface, facteur clé du service, les attentes du client, la définition de la qualité service
- ↳ Les indicateurs de mesure de la qualité : enquête nationale « ECS », enquête constructeur, présentation des documents, principe de fonctionnement, analyse des différents items
- ↳ La démarche qualité : la cycle de performance, la méthodologie du plan d'action, le suivi et validation du plan d'action
- ↳ Les phases clés du processus service : origine des écarts de qualité, les 8 étapes du processus service, mise en place d'un PAP
- ↳ Les outils d'animation de la qualité : le brainstorming, méta plan, le diagramme de cause à effet, Pareto

- **Tarifs :** Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

Entreprises -10 personnes salariés de la branche : 1317,75€ HT par participant (hors repas)

Entreprises -10 personnes non salariés de la branche : 966€ HT par participant (hors repas)

Entreprises +10 personnes : 756€ HT par participant (hors repas)

- **Durée :** 3 jours

- **Inscriptions, dates et lieux :** Contactez directement le GNFA en fonction de votre région:

Besançon : A. VAREY - 03.69.32.23.25 (dép. 21,25,39,58,70,71,89,90)

Bordeaux : P. ELIE - 05.56.85.45.90 (dép. 24,33,40,47,64)

Illkirch/Metz : M. REGLER - 03.90.29.89.86 (dép. 67,68,52,55,57,88)

Nantes : E. ROBIN-AUFFRET - 02.28.01.08.00 (dép. 44,49,53,72,85)

Orléans : M. BOYER - 02.72.01.42.26 (dép.18,28,36,37,41,45)

Rennes : C. CAPLET - 02.99.01.42.57 (dép. 22,29,35,56)

Rouen : M. DESCHAMPS - 02.72.01.42.05 (dép. 14,27,50,61,76)

Valenciennes : M. RIMETZ - 03.27.21.38.93 (dép. 02,08,10,51,59,60,62,80)

Blagnac : G. PISANI - 05.34.61.65.70 (dép. 09,12,31,32,46,65,81,82)

Clermont-Ferrand : C. LACOMBE - 04.72.01.42.12 (dép. 03,15,19,23,43,63)

Brignoles : V. HARANT - 04.83.07.10.40 (dép. 2A,2B,04,05,06,13,83,84)

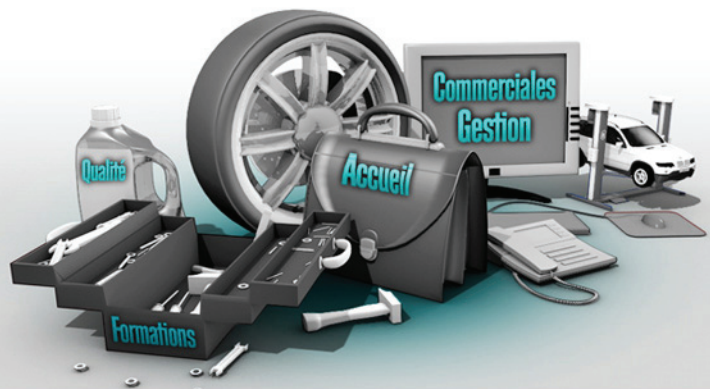
Nîmes : E. ZURCHER - 04.83.07.10.42 (dép. 07,11,26,30,34,48,66)

Poitiers : L. PELLETIER-LAITANG - 05.47.33.73.20 (dép. 16,17,79,86)

Rillieux La Pape : C. MARIE - 04.72..01.42..06 (dép. 01,38,42,69,73,74)

Sèvres : J. NOEL - 01.41.14.17.59 (dép. 75,77,78,92,93,94,95)

- **Intervenants :** GNFA



30835 : Penser et agir client : les fondamentaux de la réception



- **Public concerné :** Responsables, réceptionnaires atelier et réparateurs

- **Objectifs :**

- ↳ Maîtriser les attitudes positives et les techniques de communication face au client
- ↳ Développer l'esprit client, savoir gérer une situation difficile avec efficacité

- **Programme :**

Connaître les bases d'une communication efficace :

- ↳ Auto évaluation de votre style de communication, principes et philosophie de la communication
- ↳ De la réalité du langage et les 3 supports de la communication
- ↳ Le schéma de la communication : les moyens pour communiquer, l'observation, les questionnements, l'écoute, la reformulation
- ↳ Décrypter le verbal et le non verbal (le VAKOG outil PNL)

Les étapes opérationnelles d'une communication efficace :

- ↳ Communiquer face à un groupe et en réunion d'équipe
- ↳ Les obstacles à la communication
- ↳ Faire bonne impression face au client : les attitudes positives, les attitudes négatives, les bases de la satisfaction des besoins clients (Maslow), les principes d'un bon service client

Développer des attitudes positives :

- ↳ Auto évaluation de votre attitude et principe de l'assertivité
- ↳ Savoir dire non et les circonstances où l'on peut dire non
- ↳ Appliquer la méthode du DESC pour le dire non

Gérer les situations difficiles :

- ↳ Les modèles en 5 points
- ↳ Communiquer gagnant / gagnant et aide mémoire pour une communication efficace

- **Tarifs :** Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

Entreprises -10 personnes salariés de la branche : 878,50€ HT par participant (hors repas)

Entreprises -10 personnes non salariés de la branche : 643,40€ HT par participant (hors repas)

Entreprises +10 personnes : 504€ HT par participant (hors repas)

- **Durée :** 2 jours

- **Inscriptions, dates et lieux :** Contactez directement le GNFA en fonction de votre région:

Besançon : A. VAREY - 03.69.32.23.25 (dép. 21,25,39,58,70,71,89,90)

Bordeaux : P. ELIE - 05.56.85.45.90 (dép. 24,33,40,47,64)

Illkirch/Metz : M. REGLER - 03.90.29.89.86 (dép. 67,68,52,55,57,88)

Nantes : E. ROBIN-AUFFRET - 02.28.01.08.00 (dép. 44,49,53,72,85)

Orléans : M. BOYER - 02.72.01.42.26 (dép.18,28,36,37,41,45)

Rennes : C. CAPLET - 02.99.01.42.57 (dép. 22,29,35,56)

Rouen : M. DESCHAMPS - 02.72.01.42.05 (dép. 14,27,50,61,76)

Valenciennes : M. RIMETZ - 03.27.21.38.93 (dép. 02,08,10,51,59,60,62,80)

Blagnac : G. PISANI - 05.34.61.65.70 (dép. 09,12,31,32,46,65,81,82)

Clermont-Ferrand : C. LACOMBE - 04.72.01.42.12 (dép. 03,15,19,23,43,63)

Brignoles : V. HARANT - 04.83.07.10.40 (dép. 2A,2B,04,05,06,13,83,84)

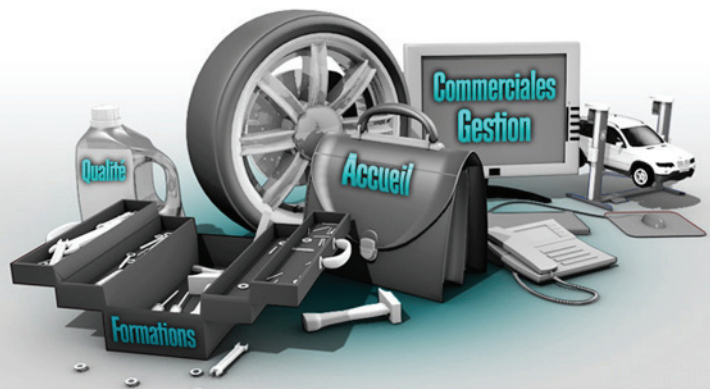
Nîmes : E. ZURCHER - 04.83.07.10.42 (dép. 07,11,26,30,34,48,66)

Poitiers : L. PELLETIER-LAITANG - 05.47.33.73.20 (dép. 16,17,79,86)

Rillieux La Pape : C. MARIE - 04.72..01.42..06 (dép. 01,38,42,69,73,74)

Sèvres : J. NOEL - 01.41.14.17.59 (dép. 75,77,78,92,93,94,95)

- **Intervenants :** GNFA



30836 : Répondre aux attentes des utilisateurs des VU

■ **Public concerné :** Responsables, réceptionnaires atelier et réparateurs

■ **Objectifs :**

- ↳ Bâtir une relation commerciale efficace et durable
- ↳ Optimiser nos actions (après-vente) face aux attentes client
- ↳ Créer un chiffre d'affaire et réduire les risques juridiques

■ **Programme :**

Découvrir les phases de satisfaction client :

- ↳ Les attentes clients et nos moyens d'actions
- ↳ Phase 1 - Donner envie de venir : adapter notre après-vente aux attentes clients et optimiser la prise de rendez-vous
- ↳ Phase 2 - Donner envie d'écouter : préparer le rendez-vous, anticiper la logistique, gérer les besoins et les risques juridiques et personnaliser l'accueil
- ↳ Phase 3 - Donner d'envie d'acheter : proposer, conseiller en présence du client et du véhicule, savoir argumenter, savoir gérer les objections, animer sa réception et méthodologie et risques juridiques
- ↳ Phase 4 - Donner envie de revenir : savoir valoriser les travaux, savoir présenter les opérations futures et les responsabilités juridiques, perfectionner la prise de congés

Partage d'expériences

Mise en situation professionnelle

Construction d'un plan d'action

■ **Tarifs :** Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

Entreprises -10 personnes salariés de la branche : 878,50€ HT par participant (hors repas)

Entreprises -10 personnes non salariés de la branche : 643,40€ HT par participant (hors repas)

Entreprises +10 personnes : 504€ HT par participant (hors repas)

■ **Durée :** 2 jours

■ **Inscriptions, dates et lieux :** Contactez directement le GNFA en fonction de votre région:

Besançon : A. VAREY - 03.69.32.23.25 (dép. 21,25,39,58,70,71,89,90)

Bordeaux : P. ELIE - 05.56.85.45.90 (dép. 24,33,40,47,64)

Illkirch/Metz : M. REGLER - 03.90.29.89.86 (dép. 67,68,52,55,57,88)

Nantes : E. ROBIN-AUFFRET - 02.28.01.08.00 (dép. 44,49,53,72,85)

Orléans : M. BOYER - 02.72.01.42.26 (dép.18,28,36,37,41,45)

Rennes : C. CAPLET - 02.99.01.42.57 (dép. 22,29,35,56)

Rouen : M. DESCHAMPS - 02.72.01.42.05 (dép. 14,27,50,61,76)

Valenciennes : M. RIMETZ - 03.27.21.38.93 (dép. 02,08,10,51,59,60,62,80)

Blagnac : G. PISANI - 05.34.61.65.70 (dép. 09,12,31,32,46,65,81,82)

Clermont-Ferrand : C. LACOMBE - 04.72.01.42.12 (dép. 03,15,19,23,43,63)

Brignoles : V. HARANT - 04.83.07.10.40 (dép. 2A,2B,04,05,06,13,83,84)

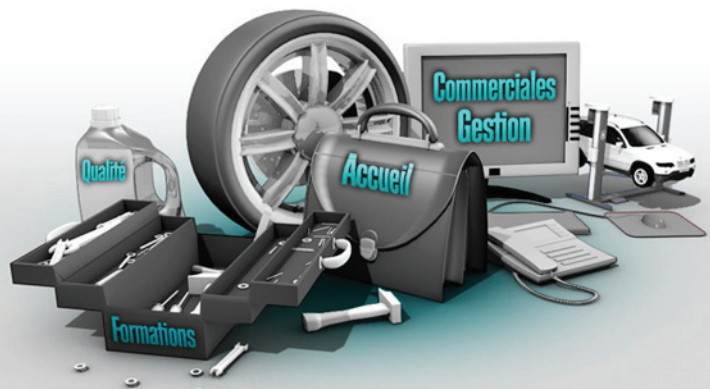
Nîmes : E. ZURCHER - 04.83.07.10.42 (dép. 07,11,26,30,34,48,66)

Poitiers : L. PELLETIER-LAITANG - 05.47.33.73.20 (dép. 16,17,79,86)

Rillieux La Pape : C. MARIE - 04.72..01.42..06 (dép. 01,38,42,69,73,74)

Sèvres : J. NOEL - 01.41.14.17.59 (dép. 75,77,78,92,93,94,95)

■ **Intervenants :** GNFA



30837 : Savoir piloter ses activités services



- **Public concerné :** Responsables, réceptionnaires atelier et réparateurs

- **Objectifs :**

- ↳ Maîtriser les bases de la gestion analytique de votre après-vente
- ↳ Identifier les effets de leviers impactant la rentabilité du secteur
- ↳ Anticiper le développement de vos services
- ↳ Construire son budget

- **Programme :**

- Les bases fondamentales de la gestion APV :**

- ↳ La comptabilité analytique, le chiffre d'affaires, le coût de revient, le principe de marge, les charges liées à l'exploitation, les provisions et dépréciations, le résultat d'activité (définition, composition, potentiel, contrôle)

- La maîtrise des états de gestion :**

- ↳ Les marges, les moyens commerciaux, les autres produits et charges, le résultat d'activité

- Etats de gestion :**

- ↳ Les indicateurs pertinents pour manager ses équipes après-vente
- ↳ Les indicateurs pertinents pour établir un budget
- ↳ La construction de son budget

- **Tarifs :** Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
Entreprises -10 personnes salariés de la branche : 1317,75€ HT par participant (hors repas)
Entreprises -10 personnes non salariés de la branche : 966€ HT par participant (hors repas)
Entreprises +10 personnes : 756€ HT par participant (hors repas)

- **Durée :** 3 jours

- **Inscriptions, dates et lieux :** Contactez directement le GNFA en fonction de votre région:

Besançon : A. VAREY - 03.69.32.23.25 (dép. 21,25,39,58,70,71,89,90)

Bordeaux : P. ELIE - 05.56.85.45.90 (dép. 24,33,40,47,64)

Illkirch/Metz : M. REGLER - 03.90.29.89.86 (dép. 67,68,52,55,57,88)

Nantes : E. ROBIN-AUFFRET - 02.28.01.08.00 (dép. 44,49,53,72,85)

Orléans : M. BOYER - 02.72.01.42.26 (dép.18,28,36,37,41,45)

Rennes : C. CAPLET - 02.99.01.42.57 (dép. 22,29,35,56)

Rouen : M. DESCHAMPS - 02.72.01.42.05 (dép. 14,27,50,61,76)

Valenciennes : M. RIMETZ - 03.27.21.38.93 (dép. 02,08,10,51,59,60,62,80)

Blagnac : G. PISANI - 05.34.61.65.70 (dép. 09,12,31,32,46,65,81,82)

Clermont-Ferrand : C. LACOMBE - 04.72.01.42.12 (dép. 03,15,19,23,43,63)

Brignoles : V. HARANT - 04.83.07.10.40 (dép. 2A,2B,04,05,06,13,83,84)

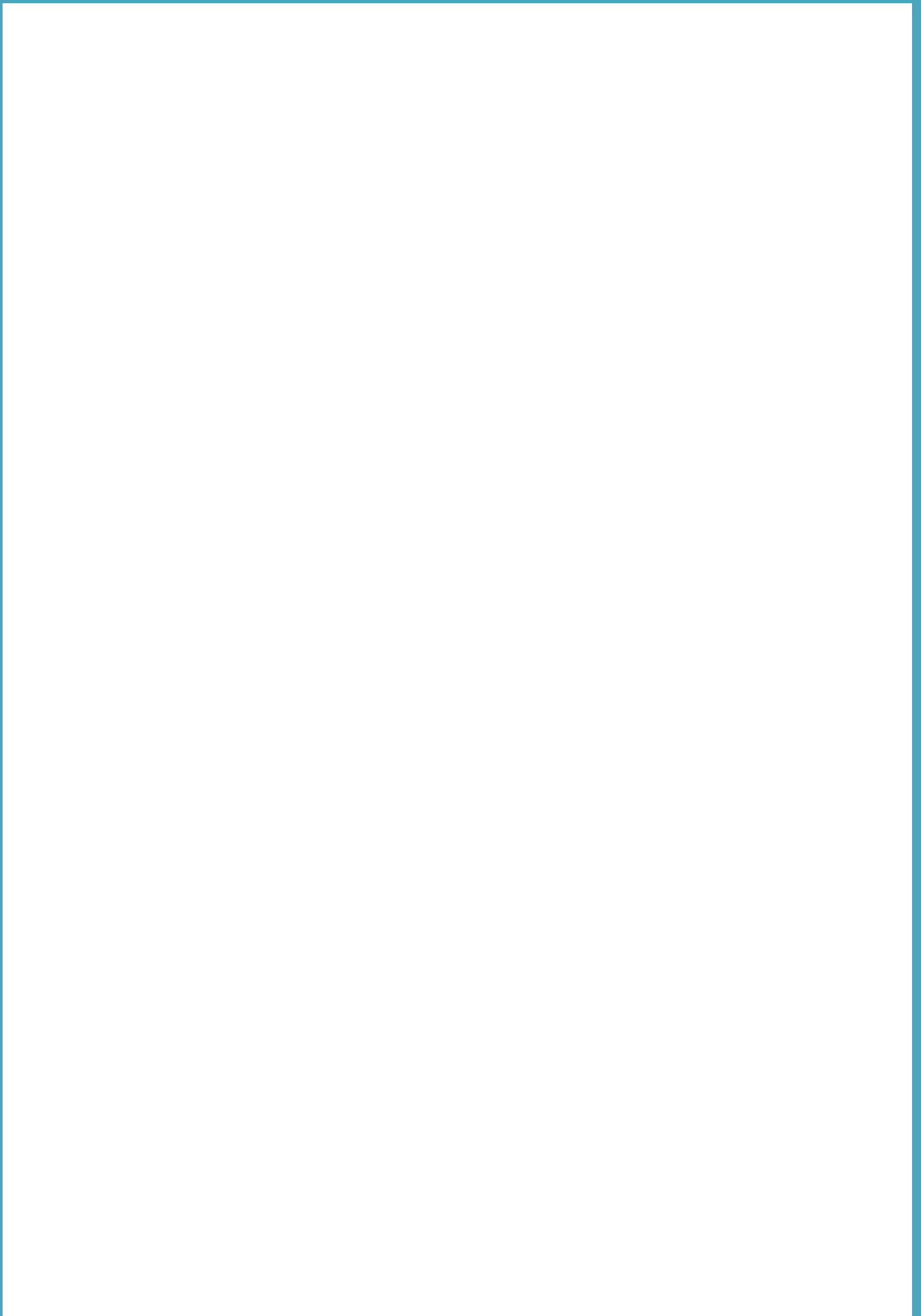
Nîmes : E. ZURCHER - 04.83.07.10.42 (dép. 07,11,26,30,34,48,66)

Poitiers : L. PELLETIER-LAITANG - 05.47.33.73.20 (dép. 16,17,79,86)

Rillieux La Pape : C. MARIE - 04.72..01.42..06 (dép. 01,38,42,69,73,74)










Sèvres : J. NOEL - 01.41.14.17.59 (dép. 75,77,78,92,93,94,95)

- **Intervenants :** GNFA

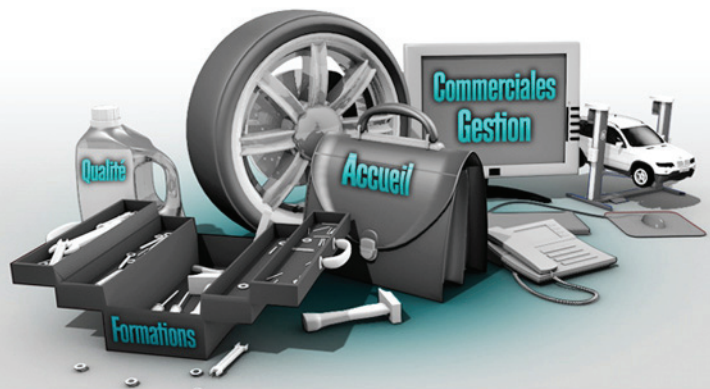


FORMATIONS METIERS

MAGASIN*

	MAG1	Vendeur Magasin Comptoir	Vendeur magasin comptoir	2J	p. 62
	MAG2	Vendeur Magasin Téléphone	Vendeur magasin téléphone	2J	p. 63
	MAG3	Responsable de magasin	Responsable de magasin	2J	p. 64
	MAG4	 Magasinier Vendeur Commercial PL	Magasinier, vendeur, commerciaux	1J	p. 65
	MAG5	 Produits et maintenance	Commerciaux, techniciens et magasinier	2J	p. 66
	MCOM	 Connaissance des produits techniques	Vendeur magasin comptoir et vendeur magasin téléphone	2J	p. 67

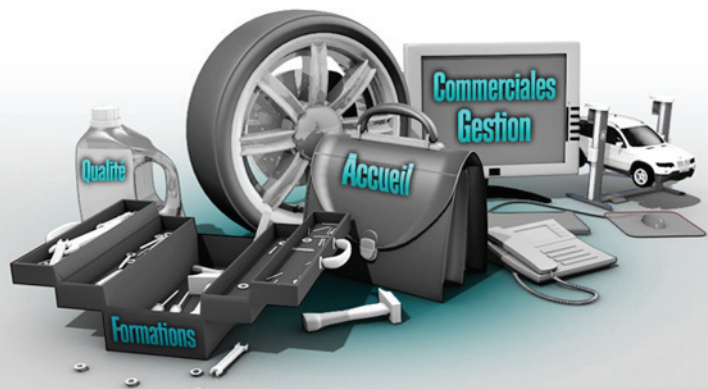
*Pour les formations produits voir Formations Techniques



MAG1 : Vendeur Magasin Comptoir



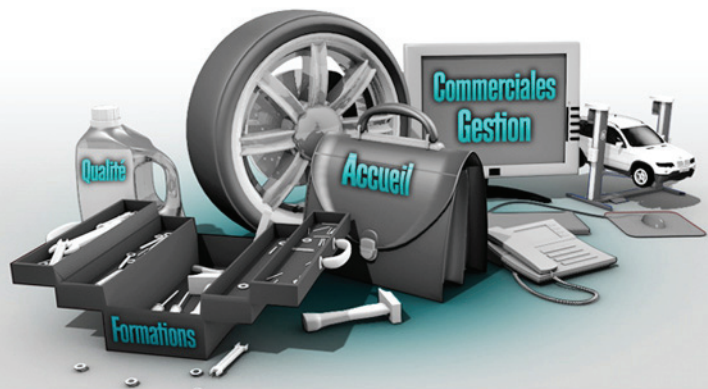
- **Public concerné :** Vendeur magasin comptoir
- **Objectifs :**
 - ↳ Renforcer les compétences des vendeurs au comptoir et au téléphone
 - ↳ Développer la qualité de la relation à la clientèle en cultivant l'état d'esprit du service
 - ↳ Pourquoi satisfaire le client ? Comment développer le CA ? Quelle valeur ajoutée inscrire dans sa méthode de vente pour créer la différence sur un marché où le client exerce ses préférences et ses choix selon de nouveaux critères ?
 - ↳ Faire prendre conscience aux vendeurs du risque que représentent les constructeurs et les nouvelles habitudes clients liées au développement des achats sur internet
 - ↳ Animer le magasin en appliquant les règles de base du merchandising, développer les réflexes de mises en avant, d'affichage prix, de rotation des offres en fonction de la saisonnalité, maîtriser toutes les étapes de la vente en face à face pour accroître la satisfaction client et les performances économiques
 - ↳ Apporter des réponses aux objections clients : prix, délais, concurrence...
 - ↳ Passer de la satisfaction du besoin client à la prescription de produits complémentaires et additionnels
 - ↳ Rendre service : passer de la vente d'une référence de pièce mécanique à la vente d'une solution, au conseil avisé d'un spécialiste
 - ↳ Fidéliser ses clients, gérer commercialement les situations conflictuelles et apporter une réponse.
- **Programme :**
 - ↳ Les outils d'une communication efficace et préparation à l'accueil du client
 - ↳ Déroulement de la vente comptoir : phase contact, phase connaître, phase convaincre, phase conclure, phase complémentaire et additionnelle, phase conforter et prise de congé
 - ↳ Gérer les situations délicates et méthodes pédagogiques et mesure de l'efficacité de l'action
- **Tarif :** 640€ HT par participant
- **Durée :** 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Bordeaux : les 22 et 23/02/2011
Rennes : les 3 et 4/05/2011
Paris : les 24 et 25/05/2011
Lyon : les 6 et 7/09/2011
- **Intervenants :** Daniel BARGUIL Consultant



MAG2 : Vendeur Magasin Téléphone



- **Public concerné :** Vendeur magasin téléphone
- **Objectifs :**
 - ↳ Acquérir les compétences et les attitudes en vue d'engager une relation téléphonique de qualité.
 - ↳ Communiquer l'image de marque de l'entreprise
 - ↳ Développer la qualité de la relation à la clientèle en cultivant l'état d'esprit du service
 - ↳ Pourquoi satisfaire le client ? Comment développer le CA ? Quelle valeur ajoutée à inscrire dans la méthode de vente au téléphone pour créer la différence sur un marché où le client exerce ses préférences et ses choix selon de nouveaux critères ?
 - ↳ Faire prendre conscience aux vendeurs du risque que représentent les constructeurs et les nouvelles habitudes clients liées au développement des achats sur internet
 - ↳ Maîtriser toutes les étapes de la vente par téléphone pour accroître la satisfaction client et les performances économiques
 - ↳ Apporter des réponses aux objections clients : prix, délais, concurrence...
 - ↳ Passer de la satisfaction du besoin client à la prescription de produits complémentaires et additionnels
 - ↳ Rendre service : passer de la vente d'une référence de pièce mécanique à la vente d'une solution, au conseil avisé d'un spécialiste : commandes spéciales, recherches avancées, solutions alternatives...
 - ↳ Fidéliser ses clients, gérer commercialement les situations conflictuelles et apporter une réponse.
- **Programme :**
 - ↳ Les outils d'une communication efficace et préparation à l'accueil du client
 - ↳ Déroulement de la vente par téléphone : Phase contact, Phase connaître, Phase convaincre, Phase conclure, Phase complémentaire et additionnelle, Phase conforter et prise de congé
 - ↳ Gérer les situations délicates et méthodes pédagogiques et mesure de l'efficacité de l'action
- **Tarif :** 640€ HT par participant
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Durée :** 2 jours
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Rennes : les 19 et 20/04/2011
Lille : les 21 et 22/06/2011
Paris : les 28 et 29/06/2011
Toulon : les 5 et 6/10/2011
- **Intervenants :** Daniel BARGUIL Consultant



MAG3 : Responsable de magasin

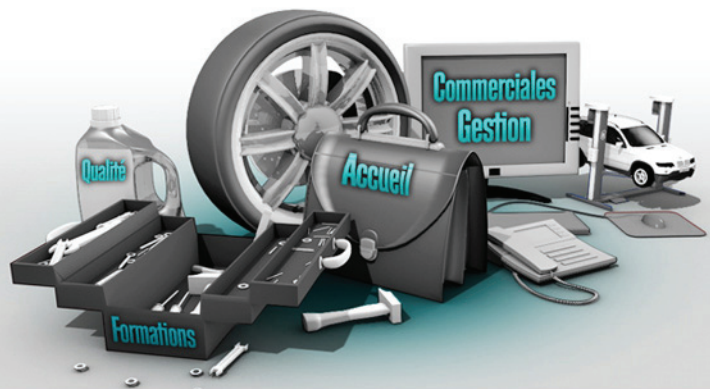
- **Public concerné :** Responsable de magasin
- **Objectifs :**
 - ↳ Situer les rôles, missions et responsabilités du responsable de magasin
 - ↳ Intégrer les principes d'animation pour développer l'esprit d'équipe et la responsabilité
 - ↳ Renforcer la cohésion, la motivation et l'implication des membres de l'équipe
 - ↳ Mettre en place les outils simples au quotidien d'un management opérationnel et motivationnel
- **Programme :**

Acquérir les fondamentaux du management et les transférer dans l'activité quotidienne du responsable de magasin :

 - ↳ Analyser le rôle et les missions dans les différentes dimensions du poste : management des équipes, commerce, gestion et administratif
 - ↳ Décrire les exigences managériales en direction des différentes fonctions du magasin : vendeurs comptoir professionnels et particuliers, vendeurs au téléphone, magasinier, livreurs et réceptionnaire
 - ↳ Identifier les situations de management et élaborer un profil des « bonnes pratiques professionnelles » destinées à assurer la mission de manager dans un contexte magasin

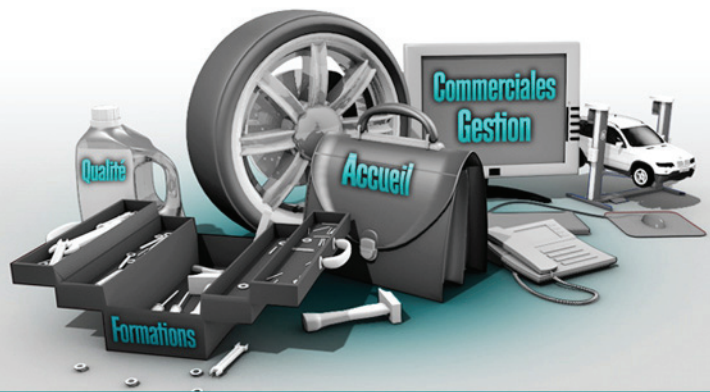
Développer une communication efficace pour animer les équipes :

 - ↳ La définition des objectifs au quotidien : caractéristiques d'un objectif de qualité ; fixation et priorisation des objectifs, leur contrôle et l'évaluation ; les différents domaines de fixation des objectifs en magasin
 - ↳ Manager la gestion quotidienne du point de vente (règle des 4 P) : Plein, Propre, Prix et Présence
 - ↳ Agir pour piloter et entretenir la motivation : principe du management motivationnel et principe d'une délégation efficace
 - ↳ Mettre en place les outils de communication et d'animation d'équipe : briefing quotidien, réunion d'information de travail, entretien individuel et entretien de recadrage
 - ↳ Mise en situation de management à partir de cas présentés par les participants
- **Tarif :** 640€ HT par participant
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Durée :** 2 jours
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Lyon : les 1^{er} et 2/03/2011
Rennes : les 11 et 12/10/2011
- **Intervenants :** Jacques MAHE Consultant



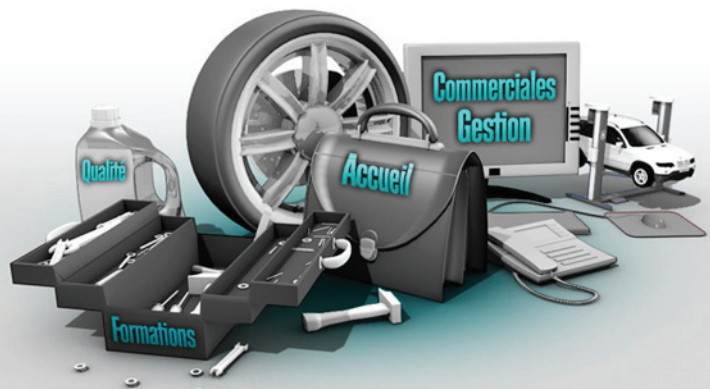
MAG4 : Magasinier Vendeur Commercial PL

- **Public concerné** : Magasiniers, vendeurs et commerciaux
- **Pré-Requis** : connaissances de base en informatique
- **Objectifs** :
 - ↳ Etre capable d'utiliser tous les outils Haldex afin d'identifier une référence, de trouver la correspondance en rechange et d'accéder à la documentation
 - ↳ Identifier des kits de réparation dédiés à une référence de produit
- **Programme** :
 - ↳ Comprendre l'utilisation du Findex
 - ↳ Recherche de correspondance de pièce via le Findex
 - ↳ Utilisation des filtres afin d'identifier une référence produit
 - ↳ Identification des kits de réparations associés aux différents produits
 - ↳ Recherche et utilisation des documentations techniques avec le Findex
 - ↳ Explication de la procédure garantie Haldex
 - ↳ Identification d'une date de production par rapport à une catégorie de produit
 - ↳ Présentation des valises de réparations dédiées aux produits Haldex
 - ↳ Identification des pièces nécessitant un réglage ou un reparamétrage avant la vente au client
 - ↳ Différentes offres commerciales en cours
- **Tarif** : 395€ HT par participant (hors repas)
- **Durée** : 1 journée
- **Inscriptions** : Contactez directement Haldex : info.eur@haldex.com ou au 03.88.68.22.00
- **Dates et lieux** :
 - Poitiers : le 24/03/2011
 - Paris : le 9/06/2011
 - Lyon : le 6/10/2011
- **Intervenants** : Haldex



MAG5 : Produits et maintenance

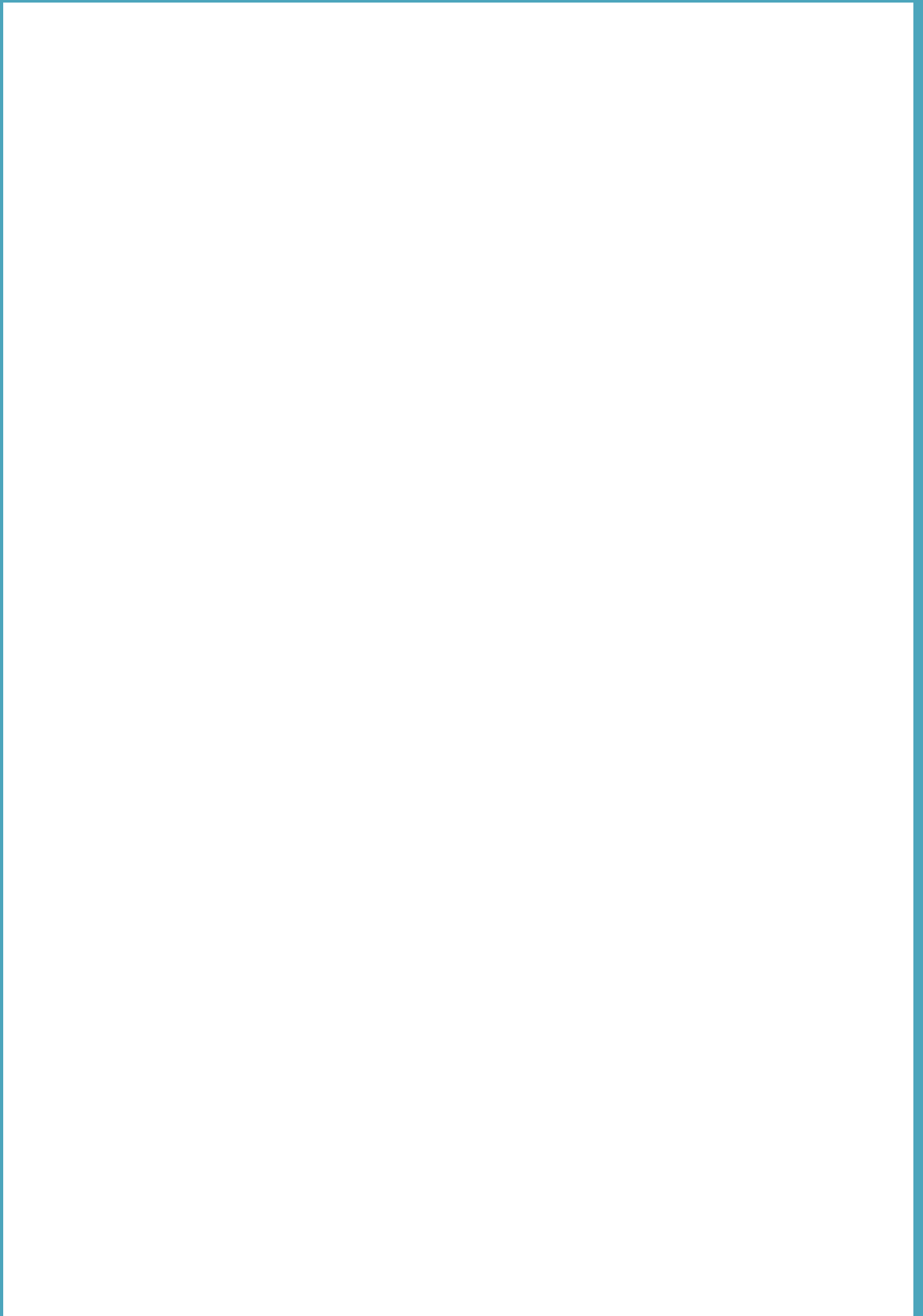
- **Public concerné :** Commerciaux, techniciens PL et magasiniers
- **Objectifs :**
 - ↳ Apprendre, acquérir, comprendre et connaître les produits BPW ; savoir pour mieux servir le client
- **Programme :**
 - ↳ Présentation rapide de la marque BPW,
 - ↳ Identification des différents types d'essieux et présentation des différentes plaques d'identification,
 - ↳ Signification et identification des chiffres codés et méthode d'identification des pièces,
 - ↳ Présentation des documents papiers et recherche de pièces grâce aux manuels adaptés,
 - ↳ Les moyeux BPW : classification, identification, interchangeabilité, concept, maintenance, manuels d'entretien et de réparation
 - ↳ Les freins BPW : classification, identification, interchangeabilité, concept, maintenance, manuels d'entretien et de réparation, compatibilité des ensembles (tracteur/semi) et harmonisation
 - ↳ Présentation de l'Eco Disc - TSB : l'étrier de frein de BPW - nouveauté 2010, identification et formation à la maintenance et la réparation
 - ↳ Présentation du système EBS BPW - Ecotronic : fonctions générales de l'EBS
 - ↳ Les suspensions pneumatiques BPW : identification des différents types, présentation du manuel de pièces détachées, manuel d'entretien et de réparation
 - ↳ La garantie BPW : documents, conditions, application, conditions de prise en charge, utilisation des temps barémés
 - ↳ Les nouveaux outils de recherche et d'information : CD ou DVD, internet et site web.
- **Tarif :** 300€ HT par participant (hors repas)
- **Durée :** 1 journée
- **Inscriptions :** Contactez directement BPW :
Mr COSTEY Bertrand - bcostey@bpwfrance.fr - 01.49.38.19.83
- **Dates et lieux : chez BPW (Roissy) ou en région (info-mobile)**
Roissy en France : les 3/02 - 3/03 - 5/05 - 8/09 - 6/10 - 10/11 et 8/12
Lille : le 20/06/2011
Rouen : le 21/06/2011
Rennes : le 22/06/2011
Tours : le 23/06/2011
Marseille : le 27/06/2011
Valence : le 28/06/2011
Ville-Franche sur Saône : le 29/06/2011
- **Intervenants :** BPW



MCOM : Vendre des pièces techniques











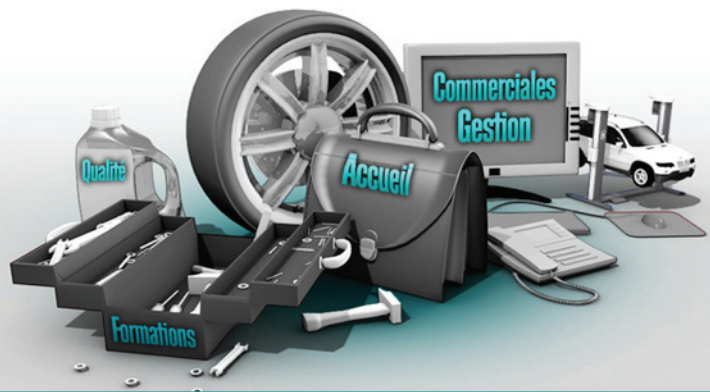
- **Public concerné :** Vendeur magasin comptoir et vendeur magasin téléphone
- **Objectifs :**
 - ↳ Reconnaître les principales pièces techniques liées aux systèmes électroniques embarqués.
 - ↳ Savoir défendre notre réponse dans la vente de ces pièces à fort contenu technique.
- **Programme :**
 - ↳ Décrire les différents constituants et pièces techniques d'un système électronique par famille :
 - Injection essence et diesel.
 - ABS/ESP/ASR.
 - Climatisation et pièces pour le confort.
 - ↳ Comprendre pour chaque pièce abordée :
 - Son rôle
 - Son emplacement dans le véhicule
 - Ses caractéristiques techniques, notamment en terme de vocabulaire employé pour les décrire par les clients et les fournisseurs qui s'y rattachent.
 - ↳ Savoir localiser rapidement sur le véhicule (identifier les difficultés de recherche et de réparation du client).
 - ↳ A partir de situations clients décrites par l'animateur et en se servant de logiciels informatiques et des catalogues de fabricants, s'entraîner à la reconnaissance des pièces demandées ou nécessaires
 - ↳ Elargir la demande du client en s'entraînant à proposer des produits complémentaires
- **Tarif :** 640€ HT par participant
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Durée :** 2 jours
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
 - Lyon : les 1^{er} et 2/02/2011
 - Toulon : les 1^{er} et 2/03/2011
 - Rennes : les 8 et 9/03/2011 et autre session les 7 et 8/06/2011
 - Montpellier : les 5 et 6/04/2011
 - Bordeaux : les 3 et 4/05/2011
 - Paris : les 17 et 18/05/2011
- **Intervenants :** Exponentia



FORMATIONS METIERS

COLOR SERVICES

	COL1		Connaissance du marché	Tous publics	1J	p. 70
	COL2		La démarche de conquête « du 1 ^{er} entretien à la présentation de l'offre commerciale »	Responsable développement et chefs des ventes	2J	p. 71
	COL3		Les entretiens carrossiers « fidélisation et rendez-vous bilan »	Vendeurs dédiés peinture	2J	p. 72
	COL4		La posture commerciale du conseiller technique	Conseillers techniques	1J	p. 73



COL1 : Connaissance du marché

- **Public concerné :** Tous publics

- **Objectifs :**
 - ↳ Disposer des informations nécessaires dans la relation carrossiers

- **Programme :**
 - ↳ Approche générale des acteurs
 - ↳ Le marché en valeur
 - ↳ Le marché de la carrosserie Francs/départements - les réseaux
 - ↳ Les tendances
 - ↳ Les apporteurs d'affaires, assureurs, nombre et poids relatif
 - ↳ Les accords apporteurs d'affaires/carrossiers
 - ↳ Les accords apporteurs d'affaires/groupements
 - ↳ La teneur des accords : cahier des charges
 - ↳ Les plateformes de gestion de sinistres
 - ↳ Les taux d'orientation
 - ↳ Les carrossiers : le langage, les attentes, que vend-on à un carrossier ?

- **Tarif :**

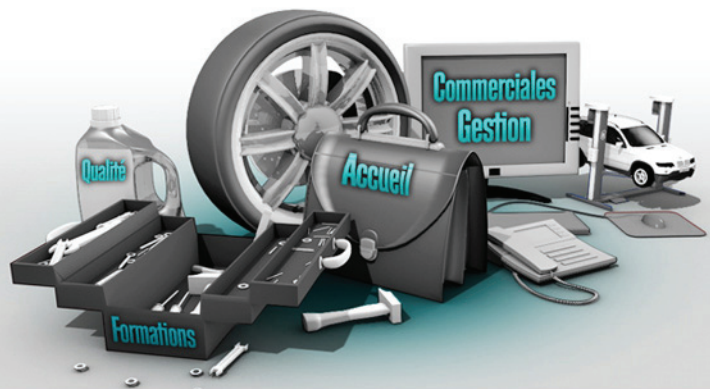
Tarif unique : 1 550€ HT de 6 à 10 participants pour les formations intra-entreprises (hors repas et hors location de salle)
Ou 320€ HT par participant dans le cadre d'une formation externe (hors repas)

- **Durée :** 1 journée

- **Inscriptions, dates et lieux : Dans vos établissements ou en région :**

Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER - m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61

- **Intervenants :** Cofor



COL2 : La démarche de la conquête « du 1^{er} entretien à la présentation de l'offre commerciale »



■ **Public concerné :** Responsable développement et chefs des ventes



■ **Objectifs :**

- ↳ Savoir réussir le premier contact, rédiger l'offre de partenariat, la valoriser et obtenir l'accord du carrossier.

■ **Programme :**

L'entretien de conquête :

- ↳ Introduction : à partir de quelle cible ?
- ↳ La présentation de l'entreprise : garantir la vente de crédibilité
- ↳ Les thèmes : carrosseries, réseaux, services, produits, fournisseurs
- ↳ Les thèmes à aborder : marché actuel, productifs, produits, critères d'admission à un réseau...
- ↳ Le processus de décision (patron, responsable atelier, peintre)
- ↳ La vision différenciatrice de conquête (la vente d'expertise)

La rédaction de l'offre :

- ↳ Son contenu : rappel du contexte carrosserie et atteintes, analyse « Scan » constats, pistes d'amélioration, notre réponse (rentabilité, qualité finale, réduction des coûts, offre commerciale)
- ↳ Sa mise en page : présentation, valorisation, négociation et conclusion

Le management du suivi de la formation : les indicateurs et le suivi du tableau de bord :

- ↳ Etude de cas : préparation du 1^{er} contact, simulation du 1^{er} rendez-vous, rédaction de l'offre, simulation de présentation

■ **Tarif :**

Tarif unique : 3 100€ HT de 6 à 10 participants pour les formations intra-entreprises (hors repas et hors location de salle)

Ou 640€ HT par participant dans le cadre d'une formation externe (hors repas)

■ **Durée :** 2 jours

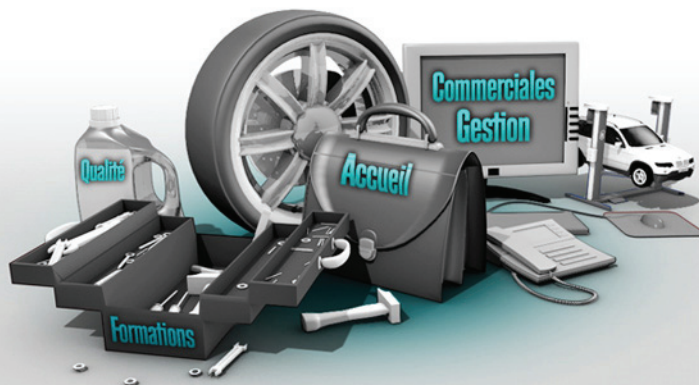
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

■ **Inscriptions, dates et lieux :** Dans vos établissements ou en région :

Contactez directement GROUPAUTO :

Mannaig MONTAUZIER - m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61

■ **Intervenants :** Cofor



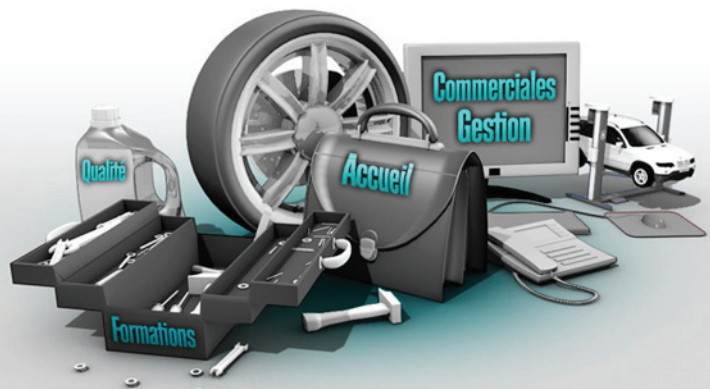
COL3 : Les entretiens carrossiers « fidélisation et Rendez-vous bilan »



- **Public concerné :** Vendeurs dédiés peinture
- **Objectifs :**
 - ↳ Savoir conduire un entretien de fidélisation
 - ↳ Maîtriser le rendez-vous de développement du carrossier
- **Programme :**
 - L'entretien de fidélisation :**
 - ↳ Distinguer vente relationnelle et vente conseil
 - ↳ Différence entre satisfaction et fidélisation
 - ↳ L'analyse du client et la programmation des visites
 - ↳ Le tableau de bord de suivi client et son analyse
 - ↳ La fixation des objectifs de développement (bases mates) vernis mastics etc.
 - ↳ L'approche vente conseil
 - ↳ Les principales situations et leur approche : vente projective, vente experte et vente conseil
 - Le « Rendez-vous Bilan » :**
 - ↳ Fréquence
 - ↳ La préparation du rendez-vous
 - ↳ Le rappel du partenariat
 - ↳ Le bilan de l'année (résultats / activités)
 - ↳ L'analyse des indicateurs de performance quantitatifs (CA, PDM, MIX PRODUIT)
 - ↳ L'analyse des indicateurs de performance qualitatifs (promotions, formations, spectrophotomètre)
 - ↳ Synthèse des performances - propositions
 - ↳ Présentation du carrossier : points clés de la soutenance
 - ↳ Réalisation du plan d'action
 - Etude de cas**
- **Tarif :**

Tarif unique : 3 100€ HT de 6 à 10 participants pour les formations intra-entreprises (hors repas et hors location de salle)
Ou 640€ HT par participant dans le cadre d'une formation externe (hors repas)
- **Durée :** 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions, dates et lieux : Dans vos établissements ou en région :**

Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER - m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Intervenants :** Cofor



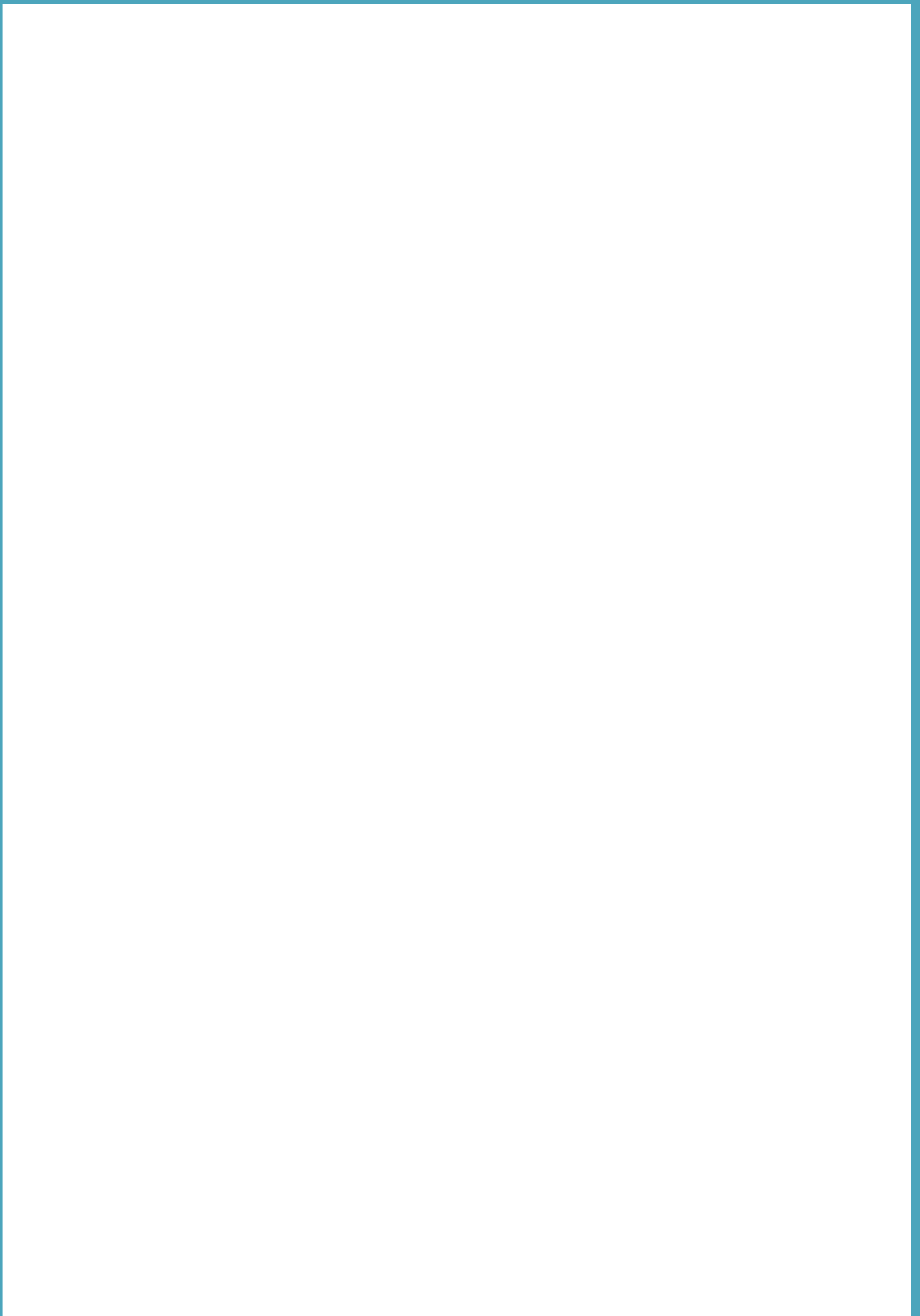
COL4 : La posture commerciale du conseiller technique




































- **Public concerné :** Conseillers techniques
- **Objectifs :**
 - ↳ Savoir valoriser son intervention et son entreprise
- **Programme :**
 - ↳ Valoriser une démonstration :
 - Avant : rappeler le contexte, les objectifs, décrire ce qui va être réalisé à partir d'une préparation
 - Pendant : effectuer la démonstration
 - Après : faire un calcul de marge (ce qui est donné par l'assureur comparé à l'achat produits)
 - A partir du constat, préconiser un audit, une formation, etc.
 - ↳ Adopter une posture commerciale : valoriser l'entreprise, les produits, les services
 - ↳ Savoir argumenter à partir de faits
 - ↳ Savoir répondre aux objections
 - ↳ Les mots, les expressions du langage commercial
 - ↳ Les comportements à adopter
- **Tarif :**

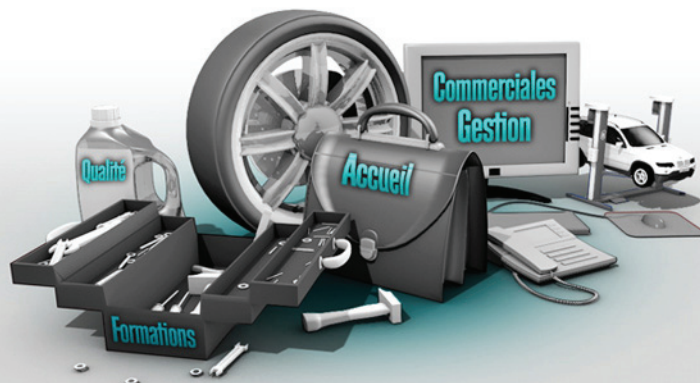
Tarif unique : 1 550€ HT de 6 à 10 participants pour les formations intra-entreprises (hors repas et hors location de salle)
Ou 320€ HT par participant dans le cadre d'une formation externe (hors repas)
- **Durée :** 1 journée
- **Dates et lieux : Dans vos établissements ou en région :**

Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER - m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Intervenants :** Cofor



FORMATIONS GENERALES

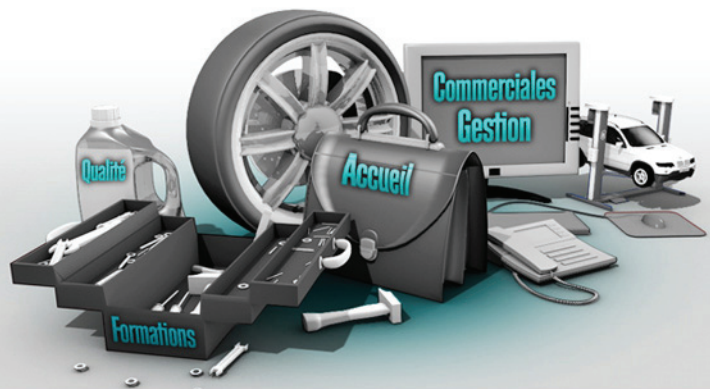
	GEN1		Prise de parole en public	Tous publics	2J	p. 76
	GEN2		Rédiger un courrier, un mail efficacement	Tous publics	2J	p. 77
	GEN3		Gestion des priorités, mieux gérer son temps	Tous publics	2J	p. 78
	GEN4		Word 2003 - Les Bases	Débutant	2J	p. 79
	GEN5		Word 2003 - Perfectionnement	Confirmés	1J	p. 80
	GEN6		Word 2007 - Les Bases	Débutant	2J	p. 81
	GEN7		Word 2007 - Perfectionnement	Confirmés	1J	p. 82
	GEN8		Excel 2003 - Les Bases	Débutant	3J	p. 83
	GEN9		Excel 2003 - Perfectionnement	Confirmés	2J	p. 84
	GEN10		Excel 2007 - Les Bases	Débutant	3J	p. 85
	GEN11		Excel 2007 - Perfectionnement	Confirmés	2J	p. 86
	GEN12		PowerPoint 2003 - Les Bases	Débutant	2J	p. 87
	GEN13		PowerPoint 2003 - Perfectionnement	Confirmés	1J	p. 88
	GEN14		PowerPoint 2007 - Les Bases	Débutant	2J	p. 89
	GEN15		PowerPoint 2007 - Perfectionnement	Confirmés	1J	p. 90
	GEN16		Windows - Les Bases	Débutant	1J	p. 91
	GEN17		Pratiquer internet au quotidien	Débutant	1J	p. 92



GEN1 : Prise de parole en public



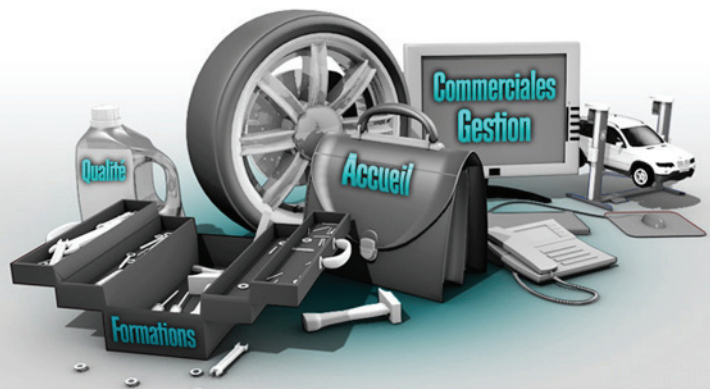
- **Public concerné** : Tous publics
- **Objectifs** :
 - ↳ Optimiser la préparation et la délivrance de ses allocutions, d'améliorer son aisance à l'oral, de développer sa présence devant un public
 - ↳ Utiliser les techniques et outils des meilleurs orateurs
- **Programme détaillé** :
 - Une intervention réussie : Les facteurs clés de succès**
 - ↳ Votre message
 - ↳ Votre attitude
 - ↳ Votre capacité à engager le public
 - Bien préparer ses interventions**
 - ↳ Recueillir et synthétiser les données
 - ↳ Structurer en fonction de l'auditoire et de vos objectifs
 - ↳ Focaliser sur l'essentiel
 - Maîtriser les techniques des orateurs chevronnés : la communication non verbale**
 - ↳ Gérer son trac
 - ↳ Se positionner et contrôler les mouvements du corps
 - ↳ Avoir un bon contact visuel avec son auditoire
 - ↳ Maîtriser sa gestuelle et ses expressions du visage
 - ↳ Placer sa voix
 - ↳ Effectuer des pauses dans le discours
 - ↳ Répondre aux questions difficiles
 - Utiliser les outils de communication à bon escient**
- **Tarif** : 640€ HT par participant
- **Durée** : 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions** : Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux** :
Rennes : les 8 et 9/02/2011
Avignon : les 14 et 15/09/2011
- **Intervenants** : A-BIS



GEN2 : Rédiger un courrier, un mail efficacement



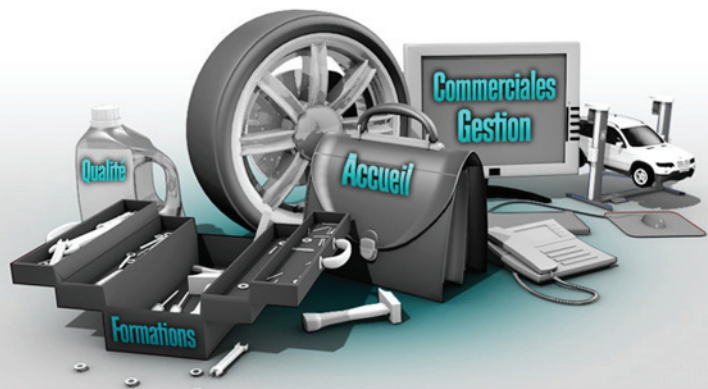
- **Public concerné :** Tous publics
- **Objectifs :**
 - ↳ Etre capable de rédiger et présenter des écrits selon leurs spécificités
 - ↳ Utiliser les structures de phrases complexes à bon escient
- **Programme détaillé :**
 - Savoir enrichir son vocabulaire tout en restant compréhensible**
 - ↳ Etre précis : éviter les mots génériques tels que avoir, être, faire, gérer etc.
 - ↳ Savoir repérer les répétitions et redondances
 - ↳ Utiliser des synonymes
 - ↳ Reformuler
 - ↳ Remplacer par la paraphrase simple
 - ↳ Supprimer le jargon de son secteur d'activité et le remplacer par des mots accessibles à tous
 - ↳ Supprimer les néologismes
 - Savoir utiliser le registre et le style adéquats**
 - ↳ Connaître et utiliser le bon registre (ou niveau) de vocabulaire : familier, courant, soutenu
 - ↳ Savoir enrichir ou simplifier son style
 - ↳ Connaître et utiliser les figures de styles les plus classiques : comparaison, métaphore, antiphrase, euphémisme
 - ↳ Savoir se relire
 - Connaître et utiliser différentes typologies d'écrits**
 - ↳ La correspondance interne, la note d'information, le mail, le rapport, le compte-rendu, la note de synthèse, la correspondance externe, l'e-mail, le fax, la lettre
 - ↳ La facture, la commande, la correspondance de réclamation, les courriers de litiges, les impayés
 - Mettre en adéquation le contenu/l'écrit/le destinataire**
 - ↳ Le plan, le découpage du texte, choix du style, du vocabulaire
 - ↳ La présentation, l'importance de la ponctuation, l'utilisation des abréviations et des sigles
 - ↳ Les formules de politesse
- **Tarif :** 640€ HT par participant
- **Durée :** 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Date et lieu :**
Paris : les 22 et 23/03/2011
- **Intervenants :** A-BIS



GEN3 : Gestion des priorités, mieux gérer son temps



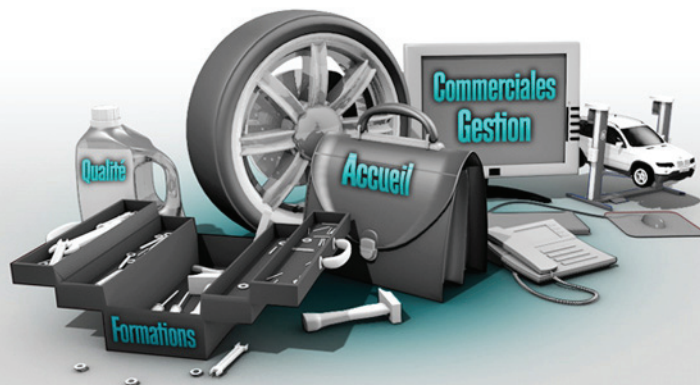
- **Public concerné :** Tous publics
- **Objectifs :**
 - ↳ Intégrer les bonnes pratiques de gestion du temps et savoir planifier de manière efficace
 - ↳ Savoir se fixer des priorités et les respecter et s'appropriier les outils pour mieux s'organiser
 - ↳ Savoir Dire « non » et réussir à déléguer
- **Programme détaillé :**
 - Rappel : le temps, ses composantes et ses lois**
 - ↳ Les lois régissant le temps et ses composantes à prendre en compte
 - ↳ Déterminer les facteurs « consommateur de temps » et les facteurs de succès en gestion du temps
 - Etat des lieux de votre gestion du temps : 1er bilan personnel**
 - ↳ Faire son introspection
 - ↳ Identifier le(s) problème(s) en fonction de sa personnalité et déterminer ses objectifs d'amélioration
 - La gestion du temps au quotidien**
 - ↳ Eviter la précipitation en déterminant ses priorités
 - ↳ Savoir évaluer la durée des tâches pour mieux les planifier
 - ↳ Anticiper pour éviter l'effet de débordement et appliquer la méthode FRAM au quotidien
 - Les outils d'optimisation de son temps au quotidien**
 - ↳ Téléphone, Messagerie, Courrier : les trucs et astuces
 - ↳ Outils numériques de planification du temps
 - ↳ Classement : un exercice régulier
 - ↳ Entretiens et réunions : comment les préparer, les évaluer et les améliorer
 - ↳ Déplacements : perdre un minimum de temps
 - ↳ Rendez-vous : préparer, programmer et évaluer
 - Savoir dire « non » : agir en étant assertif**
 - ↳ Développer un comportement assertif et test d'assertivité
 - ↳ Agir en disant non et appliquer la méthode DESC
 - Savoir déléguer**
 - ↳ Parce que l'on ne peut pas tout faire, on ne sait pas tout faire, on ne doit pas tout faire.
 - ↳ Définition, avantages, obstacles
 - ↳ Mettre en œuvre et le contrat de délégation
- **Tarif :** 640€ HT par participant
- **Durée :** 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Lyon : les 8 et 9/06/2011
Rennes : les 28 et 29/09/2011
- **Intervenants :** A-BIS



GEN4 : Word 2003 - Les bases



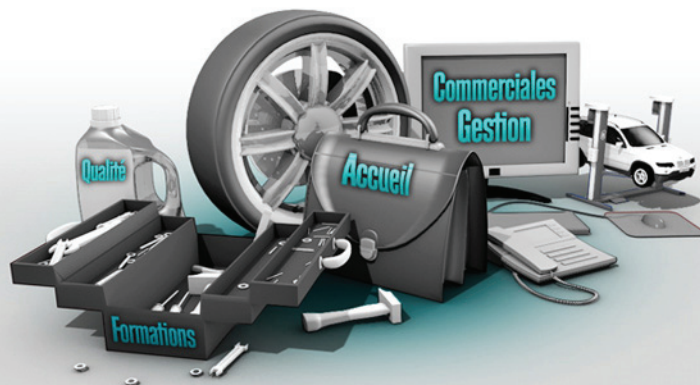
- **Public concerné :** Débutants
- **Objectifs :**
 - ↳ Maîtriser les fonctions usuelles du traitement de texte Word avec un bon degré d'autonomie
 - ↳ Intégrer les nouveautés propres au système d'exploitation Windows XP
- **Programme détaillé :**
 - Prise en main de Word**
 - ↳ Lancer Word, description de l'écran
 - ↳ Créer, enregistrer, modifier et gérer ses documents
 - ↳ Pré-visualiser et découvrir les options d'impression
 - ↳ Elaborer un document (l'édition)
 - ↳ Saisir, supprimer, déplacer, copier du texte, les balises (XP)
 - La mise en forme du texte**
 - ↳ Format de caractère, police, style, attribut et animation
 - ↳ Format de paragraphe, retrait, alignement, interligne, espacement et bordure
 - ↳ Liste à puces, numérotées, hiérarchisées
 - ↳ Reproduire les mises en forme
 - Mise en page**
 - ↳ Marges, orientation, en-tête et pied de page, numérotation et coupure de page
 - ↳ Les sauts de sections
 - Les tableaux**
 - ↳ Créer et structurer un tableau
 - ↳ Largeur, hauteur et positionnement dans la page
 - ↳ Aligner des nombres, du texte
 - ↳ Encadrer des cellules
 - ↳ Dessiner un tableau
 - ↳ Gérer du texte dans un tableau
 - ↳ Les tabulations
 - Les outils**
 - ↳ Le correcteur orthographique et grammatical
 - ↳ Le dictionnaire de synonymes
- **Tarif :** 400€ HT par participant
- **Durée :** 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Rennes : les 7 et 8/04/2011
Lyon : les 16 et 17/06/2011
- **Intervenants :** DEMOS



GEN5 : Word 2003 - Perfectionnement



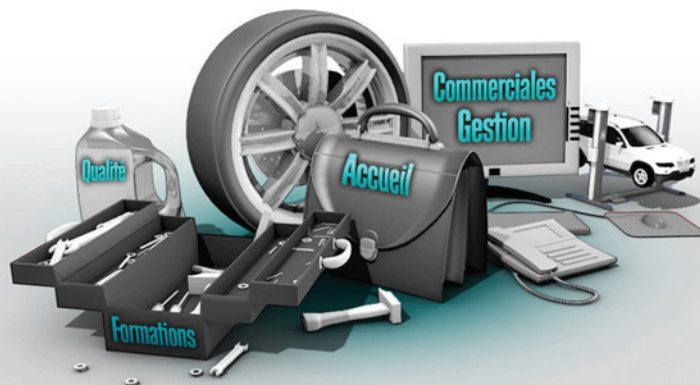
- **Public concerné :** Confirmés
- **Objectifs :**
 - ↳ Utiliser les outils permettant la création rapide de documents
 - ↳ Créer des documents de type brochure avec des mises en page élaborées
- **Programme détaillé :**
 - Les outils « gain de temps »**
 - ↳ Créer des insertions et corrections automatiques
 - ↳ Créer des modèles de documents incorporant des styles de mise en forme
 - ↳ Créer des modèles de formulaires intégrant champs textes, listes déroulantes et cases à cocher
 - ↳ Protéger le formulaire
 - ↳ Travailler à plusieurs sur un document et contrôler le suivi des modifications grâce au mode révision
 - ↳ Personnaliser les barres d'outils
 - Outils de mise en page efficace**
 - ↳ Modifier : la mise en page par sections : marges, orientation de page
 - ↳ Définir des en-têtes et pieds de page différents
 - ↳ Mettre le texte en colonnes : colonne de largeurs variables et filet et gouttières
 - ↳ Insérer des notes de renvoi et de bas de page
 - Illustration de document et intégration d'objets**
 - ↳ Habiller le texte en intégrant des images
 - ↳ Créer des filigranes
 - ↳ Maîtriser les outils de dessin : créer des légendes, des formes automatiques
 - ↳ Insérer des objets en provenance d'autres applications office : tableau et graphique Excel, organigramme, éditeur d'équation...
- **Tarif :** 200€ HT par participant
- **Durée :** 1 journée
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Lyon : le 14/04/2011
Rennes : le 12/05/2011
- **Intervenants :** DEMOS



GEN6 : Word 2007 - Les Bases



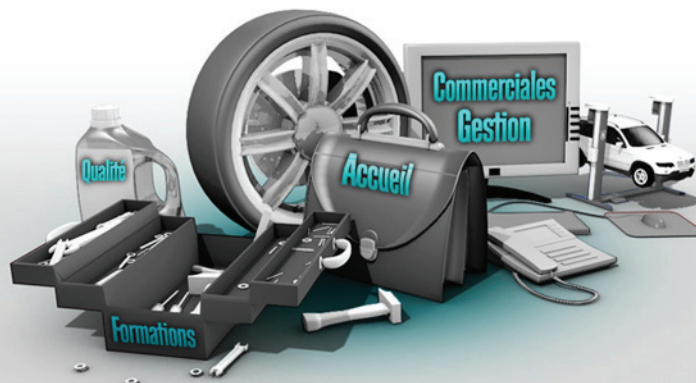
- **Public concerné :** Débutants
- **Objectifs :**
 - ↳ Maîtriser les fonctions usuelles du traitement de texte Word avec un bon degré d'autonomie
- **Programme détaillé :**
 - Prise en main de Word**
 - ↳ La barre d'outils d'accès rapide, le ruban, les onglets, les groupes et le bouton Microsoft Office
 - ↳ Les onglets intuitifs (images, tableaux, graphiques...)
 - ↳ Le lanceur de boîte de dialogue
 - ↳ Réglage du zoom
 - ↳ Créer, enregistrer, modifier et gérer ses documents
 - ↳ Pré-visualiser et découvrir les options d'impression
 - ↳ Elaborer un document (l'édition) et saisir, supprimer, déplacer, copier du texte, les balises (XP)
 - La mise en forme du texte**
 - ↳ Accès rapide aux formats de caractères, polices, styles, attribut
 - ↳ Accès rapide aux formats de paragraphe, retraits, alignements, interlignes, espacements et bordures
 - ↳ Créer une liste à puces ou une liste numérotée à un niveau et à plusieurs niveaux
 - ↳ Reproduire les mises en forme
 - La mise en page**
 - ↳ Marges, orientation, en-tête et pied de page, numérotation
 - ↳ Insertion de sauts de page et sauts de sections
 - Les tableaux**
 - ↳ Créer, dessiner et structurer un tableau
 - ↳ Largeur, hauteur et positionnement dans la page
 - ↳ Aligner des nombres, du texte et encadrer des cellules
 - ↳ Gérer du texte dans un tableau et les tabulations
 - Les outils**
 - ↳ Le correcteur orthographique et grammatical
 - ↳ Le dictionnaire de synonymes
 - ↳ Le traducteur
- **Tarif :** 400€ HT par participant
- **Durée :** 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Lyon : les 10 et 11/03/2011
Rennes : les 5 et 6/05/2011
- **Intervenants :** DEMOS



GEN7 : Word 2007 - Perfectionnement



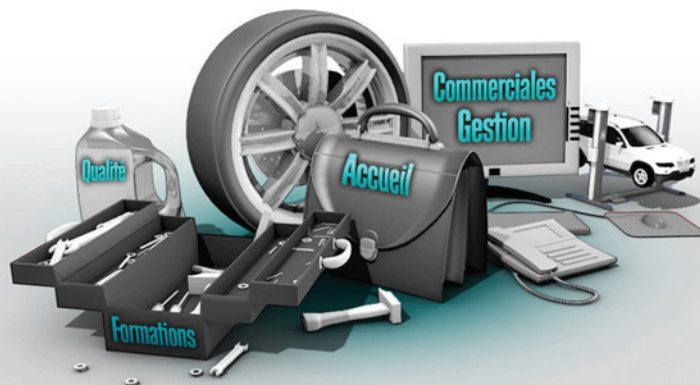
- **Public concerné :** Confirmés
- **Objectifs :**
 - ↳ Maîtriser la création rapide de documents et souhaitant gérer des mises en page sophistiquées
- **Programme détaillé :**
 - Les outils "gain de temps"**
 - ↳ QuickPart : créer des blocs de construction
 - ↳ Créer des modèles de documents incorporant des styles de mises en formes
 - ↳ Créer des modèles de formulaires intégrant des champs textes, des listes déroulantes
 - ↳ Protéger le formulaire
 - ↳ Utiliser le ruban révision pour contrôler le suivi des modifications
 - ↳ Ajouter des commentaires et protéger le document
 - ↳ Personnaliser la barre d'outils d'accès rapide
 - Outils de mises en pages efficaces**
 - ↳ Les sections
 - ↳ Modifier la mise en page par sections : marges, orientation de page
 - ↳ Définir des en-têtes et pieds de page différents
 - ↳ Mettre le texte en colonnes :
 - Colonnes de largeurs variables
 - Filets et gouttières
 - ↳ Insérer des notes de renvoi et de bas de page
 - Illustration de document et intégration d'objets**
 - ↳ Habiller le texte en intégrant des images
 - ↳ Créer des filigranes
 - ↳ Maîtriser les formes de dessin : créer des légendes, des formes automatiques
 - ↳ Insérer des SmarArt et des graphiques
 - ↳ Insérer des objets en provenance d'autres applications Office :
 - Tableau et graphique Excel
 - Organigramme
 - Éditeur d'équation...
- **Tarif :** 200€ HT par participant
- **Durée :** 1 journée
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Rennes : le 17/03/2011
Lyon : le 13/10/2011
- **Intervenants :** DEMOS



GEN8 : Excel 2003 - Les Bases



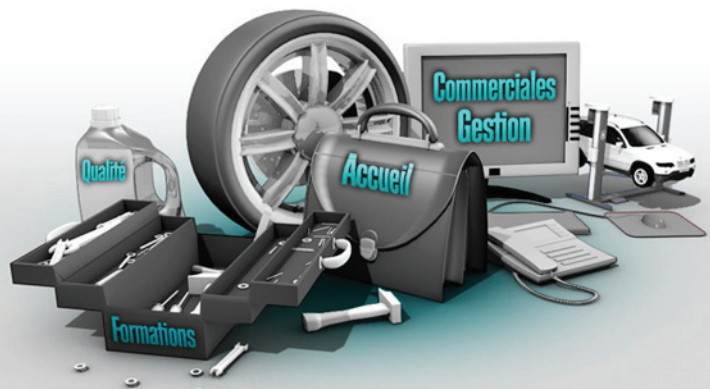
- **Public concerné :** Débutants
- **Objectifs :**
 - ↳ Maîtriser les fonctions principales du logiciel Excel afin d'être autonome.
- **Programme détaillé :**
 - Prise en main d'Excel**
 - ↳ Caractéristiques et possibilités du tableur Classeur, barre des menus, barre d'outils
 - Insérer des objets : dessins, graphiques, cadres, textes...**
 - Gérer ses documents**
 - ↳ Créer, modifier et enregistrer un document Excel
 - ↳ Pré-visualiser, paramétrer l'impression et imprimer
 - Saisir des données et des formules de calcul**
 - ↳ Différencier les types de données
 - ↳ Saisir, modifier, corriger, copier et déplacer des données
 - ↳ Créer des formules de calculs : opérateurs, variables et constantes
 - ↳ Ecrire et recopier des formules avec des références relatives et absolues
 - ↳ Utiliser les fonctions simples : somme, moyenne, conditionnelles
 - Générer des graphiques**
 - ↳ Créer un graphique à partir d'une feuille de calcul
 - ↳ Choisir un format de présentation
 - ↳ Ajouter des éléments de présentations
 - Mettre en forme**
 - ↳ Mettre en page
 - ↳ Mettre en forme le texte
 - ↳ Mettre en forme les nombres (formats pré-définis)
 - ↳ Mettre en forme les cellules (encadrement, largeur, hauteur et motif)
 - Exploiter ses tableaux**
 - ↳ Utiliser le multi-feuilles : insérer, supprimer, nommer, déplacer, dupliquer
 - ↳ Faire des liaisons dans le classeur, trier des tableaux
- **Tarif :** 600€ HT par participant
- **Durée :** 3 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPE AUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupeauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Rennes : les 20, 21 et 22/06/2011
Lyon : les 12, 13 et 14/09/2011
- **Intervenants :** DEMOS



GEN9 : Excel 2003 - Perfectionnement



- **Public concerné :** Confirmés
- **Objectifs :**
 - ↳ Maîtriser l'exploitation des tableaux de type base de données avec les outils de gestion et de synthèse
 - ↳ Optimiser son travail avec les modèles et le paramétrage
- **Programme détaillé :**
 - Les différentes fonctions**
 - ↳ Calculs sur les dates, les heures, le texte
 - ↳ Utiliser les fonctions de recherche avancée, conditionnelle, statistique
 - Fonctionnalités facilitant l'exploitation des tableaux**
 - ↳ Utiliser les noms de cellules
 - ↳ Contrôler l'affichage (valeur zéro, problèmes arrondi)
 - ↳ Chercher une valeur en fonction d'un résultat voulu
 - ↳ Cumuler plusieurs tableaux avec la consolidation de données
 - Fonctionnalités de base de données**
 - ↳ Créer un tableau de type base de données
 - ↳ Saisir, filtrer, extraire, rechercher
 - ↳ Intégrer des sous-totaux
 - ↳ Réaliser des calculs statistiques
 - Réaliser des tableaux croisés dynamiques**
 - ↳ L'assistant, la manipulation du résultat
 - Préparer et contrôler des tableaux**
 - ↳ Créer des modèles de tableaux
 - ↳ Maîtriser la validation des données
 - ↳ Mettre en œuvre les outils de protection
 - Personnaliser l'environnement**
 - ↳ Paramétrer, modifier l'affichage des barres d'outils
- **Tarif :** 400€ HT par participant
- **Durée :** 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Lyon : les 19 et 20/05/2011
Rennes : les 22 et 23/09/2011
- **Intervenants :** DEMOS



GEN10 : Excel 2007 - Les Bases



■ **Public concerné :** Débutants

■ **Objectifs :**

- ↳ Maîtriser les fonctions principales du logiciel Excel afin d'être autonome.

■ **Programme détaillé :**

Caractéristiques d'Excel

- ↳ Prise en main de l'interface, utilisation du bouton office, de la barre d'accès rapide et du ruban
- ↳ Caractéristiques et possibilités du classeur, barre des menus, barre d'outils et règles

Gérer ses documents

- ↳ Ouvrir, créer, modifier, enregistrer un document Excel et pré-visualiser, paramétrer l'impression

Saisir des données et des formules de calcul

- ↳ Différencier les types de données (texte, nombre et formules)
- ↳ Saisir, modifier, corriger, copier et déplacer des données
- ↳ La vérification du document (orthographe, synonyme)
- ↳ Créer des formules de calculs : opérateurs, variables et constantes
- ↳ Ecrire et recopier des formules avec des références relatives et absolues
- ↳ Utiliser les fonctions simples : somme, moyenne, conditionnelles
- ↳ La plage de données et les outils de tableau

Mettre en forme

- ↳ Mettre en forme le texte, les nombres, les cellules (encadrement, largeur, hauteur et motif)
- ↳ Utiliser les thèmes et les styles pour la mise en forme et appliquer des formats conditionnels

Mettre en page

- ↳ Présenter le document en vue de l'impression et réaliser des en-têtes et pieds de pages différents
- ↳ Les outils d'illustration (images, formes, smartArt)

Générer des graphiques

- ↳ Créer un graphique et utilisation de l'outil à partir d'une feuille de calcul
- ↳ Disposition rapide, styles, mises en forme et ajout des éléments de présentation

Exploiter ses tableaux

- ↳ Utiliser le multi-feuilles et faire des liaisons dans le classeur, trier des tableaux

Enregistrements et comptabilités

- ↳ Enregistrer les documents dans les versions précédentes et en PDF

■ **Tarif :** 600€ HT par participant

■ **Durée :** 3 jours

Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

■ **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :

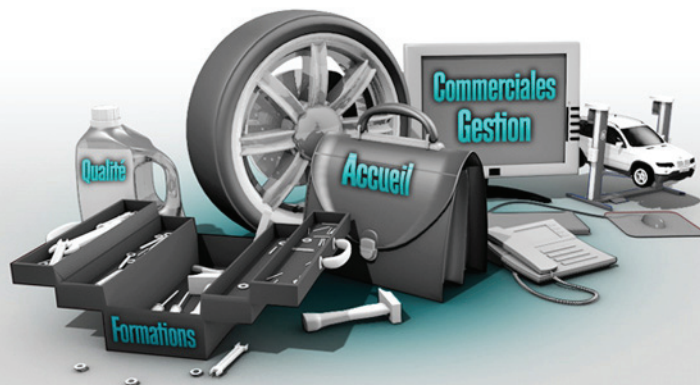
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61

■ **Dates et lieux :**

Lyon : les 14, 15 et 16/03/2011

Rennes : les 10, 11 et 12/10/2011

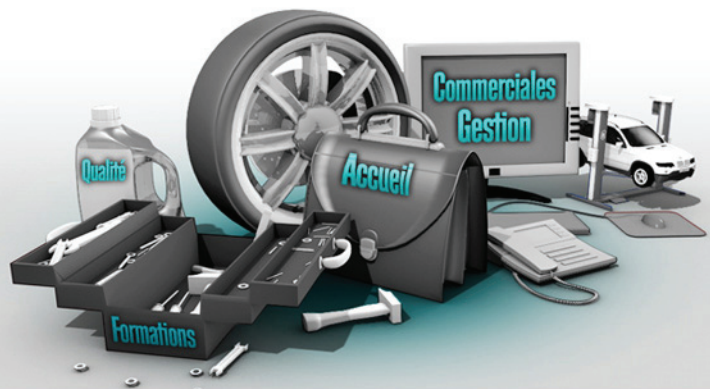
■ **Intervenants :** DEMOS



GEN11 : Excel 2007 - Perfectionnement



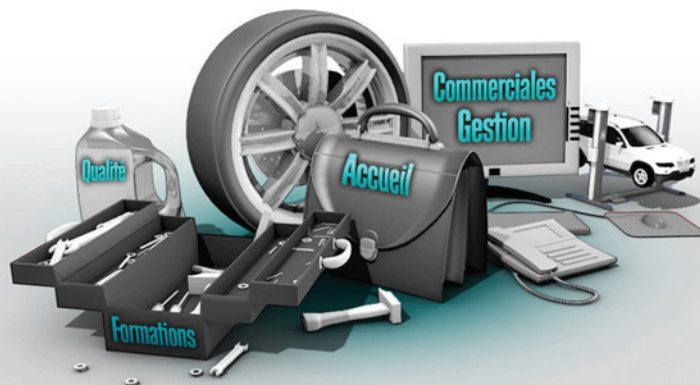
- **Public concerné :** Confirmés
- **Objectifs :**
 - ↳ Maîtriser l'exploitation des tableaux de type base de données avec les outils de gestion et de synthèse
 - ↳ Optimiser son travail avec les modèles et le paramétrage
- **Programme détaillé :**
 - Utiliser la bibliothèque de fonctions**
 - ↳ Calculs sur les dates, les heures, le texte
 - ↳ Utiliser les fonctions de recherche avancée, conditionnelle, statistique
 - ↳ Faciliter la réalisation des formules par l'utilisation des noms (plages nommées, cellules)
 - ↳ Le gestionnaire de noms
 - Fonctionnalités de base de données et les différents outils**
 - ↳ Les outils de tri et de filtres (automatiques et élaborés)
 - ↳ Les outils de données (validation, consolidation, supprimer les doublons)
 - ↳ Créer un tableau de type base de données
 - ↳ Les outils de sous-totaux, et d'analyse avec le plan automatique ou manuel
 - Réaliser des tableaux croisés dynamiques**
 - ↳ L'outil de tableau croisé dynamique, création et options
 - ↳ Styles et dispositions
 - ↳ Manipulation des résultats
 - Préparer et contrôler des tableaux**
 - ↳ Créer des modèles de tableaux
 - ↳ Maîtriser la validation des données
 - ↳ Mettre en œuvre les outils de protection
 - Personnaliser l'environnement**
 - ↳ Améliorer la présentation de ses documents avec les différents objets
 - ↳ SmartArt, dessins, images, graphiques, formes, textes et les outils de présentation associés.
- **Tarif :** 400€ HT par participant
- **Durée :** 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Rennes : les 28 et 29/04/2011
Lyon : les 20 et 21/10/2011
- **Intervenants :** DEMOS



GEN12 : Power Point 2003 - Les Bases



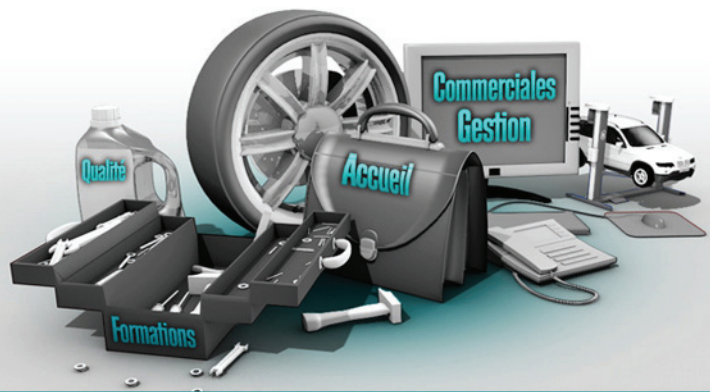
- **Public concerné :** Débutants
- **Objectifs :**
 - ↳ Maîtriser la création de diapositives, leur enchaînement et leur sortie à l'écran ou sur les imprimantes.
 - ↳ Réussir ses présentations.
- **Programme détaillé :**
 - Présentation de Power Point**
 - Travailler avec les objets de présentation**
 - ↳ Insérer des zones de textes, des images
 - ↳ Créer, modifier des tableaux, des graphiques et des diagrammes
 - ↳ Créer, modifier, mettre en forme, disposer et déformer une forme automatique
 - ↳ Intégrer dans une forme du texte ou des images
 - ↳ Aligner, répartir, faire pivoter et connecter les formes
 - ↳ Modifier puces, alignements, interlignes des cadres texte et créer du texte vertical
 - ↳ Exporter ou importer du texte depuis ou vers WORD
 - Uniformiser la présentation**
 - ↳ Créer, modifier des masques et des modèles de présentation
 - ↳ Définir les en-têtes et pieds de page et modifier l'arrière-plan des pages
 - Utiliser les affichages**
 - ↳ Utiliser la trieuse
 - ↳ Accéder rapidement à une diapositive éloignée
 - ↳ Copier des diapositives vers une autre présentation
 - Créer un diaporama**
 - ↳ Créer des enchaînements, des transitions, des animations simples
 - ↳ Animer du texte
 - ↳ Faire défiler manuellement ou automatiquement
 - Projeter un diaporama**
 - ↳ Intervenir pendant le diaporama
 - ↳ Naviguer au sein du diaporama, faire une pause
 - Imprimer un diaporama**
- **Tarif :** 400€ HT par participant
- **Durée :** 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Rennes : les 3 et 4/03/2011
Lyon : les 9 et 10/06/2011
- **Intervenants :** DEMOS



GEN13 : Power Point 2003 - Perfectionnement



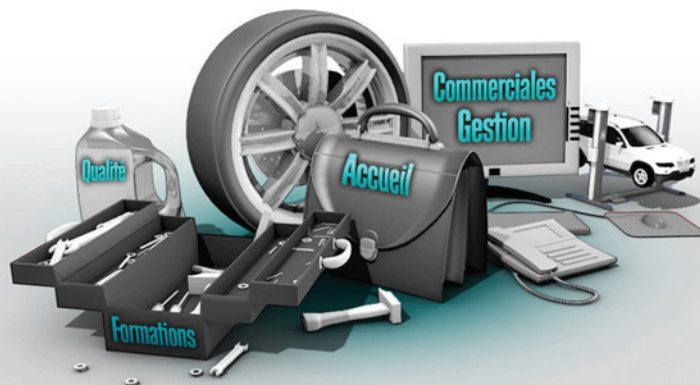
- **Public concerné :** Confirmés
- **Objectifs :**
 - ↳ Réaliser des visuels animés percutants et originaux pour animer en vidéo projection, sur une borne ou sur internet
 - ↳ Utiliser différentes sources multimédias (acquisition, sources libres de droit)
- **Programme détaillé :**
 - Animation**
 - ↳ Créer des effets d'animations tels que le déplacement simultané d'objets multiples ou d'objets le long d'un chemin et enchaîner l'ensemble des effets d'animation
 - ↳ Les événements d'un objet : entrée, emphase, sortie et chemin particulier sur l'écran
 - ↳ Les éléments d'une animation : type, début, direction, pourcentage d'agrandissement de la police, amplitude -de rotation, chemin, vitesse
 - ↳ Appliquer les transitions et les jeux d'animation au masque ou aux diapos
 - ↳ Musique de fond du diaporama
 - ↳ Faire des diaporamas personnalisés et masquer des diapos
 - ↳ Faire tourner le diaporama en boucle, projeter le diaporama et intervenir pendant son défilement
 - ↳ Noter les actions à entreprendre au fur et à mesure de la réunion et en imprimer la liste
 - ↳ Utiliser l'écran de contrôle de l'animateur
 - Acquisitions multimédia**
 - ↳ Importer et gérer des clips animés, des fichiers vidéo et sons issus d'internet
 - ↳ Enregistrer la narration
 - Importer et exporter**
 - ↳ Utiliser les liens avec Excel et envoyer vers Word
 - ↳ Insérer des diapositives à partir d'un fichier ou d'un plan
 - ↳ Utiliser et paramétrer des boutons d'actions et des liens hypertextes
 - Publier l'animation sur un site web Internet/Intranet**
 - ↳ Créer une animation, des diapositives et des objets
 - ↳ Connaître les sources permettant la récupération d'éléments multimédias
 - ↳ Utiliser les outils de capture pour enrichir la bibliothèque de photos, images, sons et vidéos
 - ↳ Prendre des notes et lister les actions à entreprendre pendant la diffusion du diaporama
 - ↳ Choisir le support de diffusion de l'animation
- **Tarif :** 200€ HT par participant
- **Durée :** 1 journée
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Lyon : le 6/05/2011
Rennes : le 24/06/2011
- **Intervenants :** DEMOS



GEN14 : Power Point 2007 - Les Bases



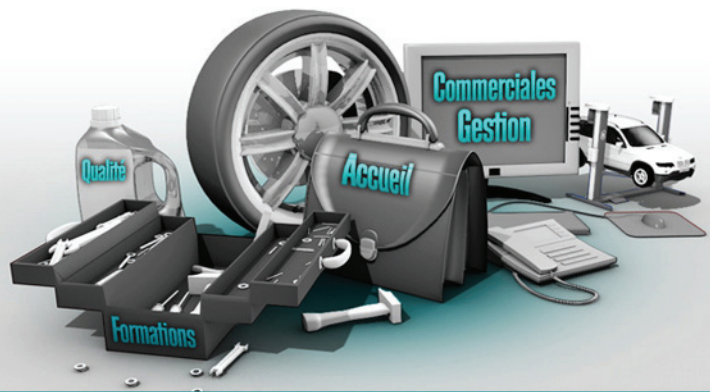
- **Public concerné :** Débutants
- **Objectifs :**
 - ↳ Maîtriser la création de diapositives, leur enchaînement et leur sortie à l'écran ou sur les imprimantes
- **Programme détaillé :**
 - Présentation de l'interface de PowerPoint**
 - ↳ Comprendre, se repérer et utiliser le ruban, les onglets, les galeries, les aperçus et les miniatures
 - ↳ Afficher et utiliser les touches accélératrices, les badges, le bouton office et la barre d'outils
 - Travailler avec les objets de présentation**
 - ↳ Insérer de nouvelles diapositives et choisir leur disposition
 - ↳ Hiérarchiser du texte dans les zones de contenu et créer du texte vertical
 - ↳ Modifier puces, alignements, interlignes des cadres texte et utiliser les styles rapides et les effets
 - ↳ Insérer des zones de textes, des images, des tableaux, des graphiques, grouper et dissocier
 - ↳ Créer et modifier des diagrammes, des organigrammes avec SmartArt
 - ↳ Créer, modifier, mettre en forme, disposer, aligner, répartir, faire pivoter une forme dessinée
 - Uniformiser la présentation**
 - ↳ Choisir un thème, changer les polices, les couleurs, les effets et les styles d'arrière-plan du thème
 - ↳ Effacer la mise en forme
 - ↳ Ajouter un espace réservé et rétablir les paramètres standards des espaces réservés
 - ↳ Nommer et conserver le masque et modifier le masque standard
 - ↳ Définir les en-têtes et pieds de page et créer un modèle
 - Utiliser les affichages et Imprimer**
 - ↳ Modifier le zoom et ajuster la diapositive à la fenêtre active
 - ↳ Afficher la règle et utiliser le volet sélection
 - ↳ Utiliser la trieuse pour déplacer, dupliquer, supprimer ou copier des pages
 - Créer un diaporama simple**
 - ↳ Créer des enchaînements, des transitions, des animations simples et animer du texte
 - ↳ Préparer un défilement manuel ou automatique
 - Projeter un diaporama**
 - ↳ Intervenir pendant le diaporama, naviguer au sein du diaporama, faire une pause
 - ↳ Ecrire à l'écran pendant la présentation
- **Tarif :** 400€ HT par participant
- **Durée :** 2 jours
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Lyon : les 5 et 6/05/2011
Rennes : les 9 et 10/06/2011
- **Intervenants :** DEMOS



GEN15 : Power Point 2007 - Perfectionnement



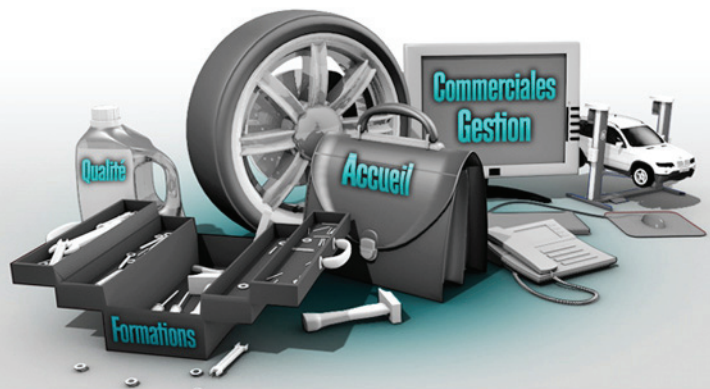
- **Public concerné :** Confirmés
- **Objectifs :**
 - ↳ Connaître toutes les possibilités de fabrication approfondie de PowerPoint
 - ↳ Aborder les nouvelles fonctions de la version 2007 et connaître les pièges à éviter
 - ↳ Savoir mieux reconnaître le cœur du message et bien le transmettre
- **Programme détaillé :**
 - Modifier les options standards**
 - ↳ Modifier le mode d'affichage par défaut
 - ↳ Désactiver l'ajustement automatique du titre et du texte à l'espace réservé
 - ↳ Afficher et utiliser le volet du presse papier et le volet sélection
 - Enregistrer**
 - ↳ Enregistrer en tant que modèle, que page web et publier sur un site web intranet
 - ↳ Utiliser le format PDF
 - Améliorer l'utilisation des masques**
 - ↳ Utiliser les zones de verticalité, les masques multiples et créer des masques
 - ↳ Ajouter et gérer les espaces réservés et créer des pages de disposition personnalisée
 - ↳ Modifier les masques du document et des pages de commentaires
 - Perfectionner la fabrication**
 - ↳ Utiliser le mode plan pour intervertir l'ordre des textes
 - ↳ Fractionner une diapositive en deux et modifier le numéro de la première diapositive
 - ↳ Copier des diapositives vers une autre présentation en conservant la mise en forme
 - ↳ Convertir une liste à puces en diagramme
 - ↳ Approfondir l'utilisation des formes dessinées, des graphiques et organigrammes SmartArt
 - Rendre la présentation interactive et dynamique**
 - ↳ Utiliser des liens avec Excel et faire dialoguer PowerPoint et Word
 - ↳ Utiliser et paramétrer des boutons d'action et des liens hypertextes
 - ↳ Créer et utiliser des diaporamas personnalisés et une table des matières dynamique
 - ↳ Créer des actions automatiques pour rendre l'animation dynamique
 - Mieux communiquer**
 - ↳ Alléger, reconnaître le message, l'objectif en évitant les évidences et les redites
 - ↳ Créer des accroches, éviter les phrases, connaître le rôle de la ponctuation, de la casse
 - ↳ Gérer les grands tableaux et choisir entre texte, tableau, graphique ou dessin pour exprimer une idée
- **Tarif :** 200€ HT par participant
- **Durée :** 1 journée
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouputo.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Rennes : le 8/04/2011 et Lyon : le 27/05/2011
- **Intervenants :** DEMOS



GEN16 : Windows - Les Bases



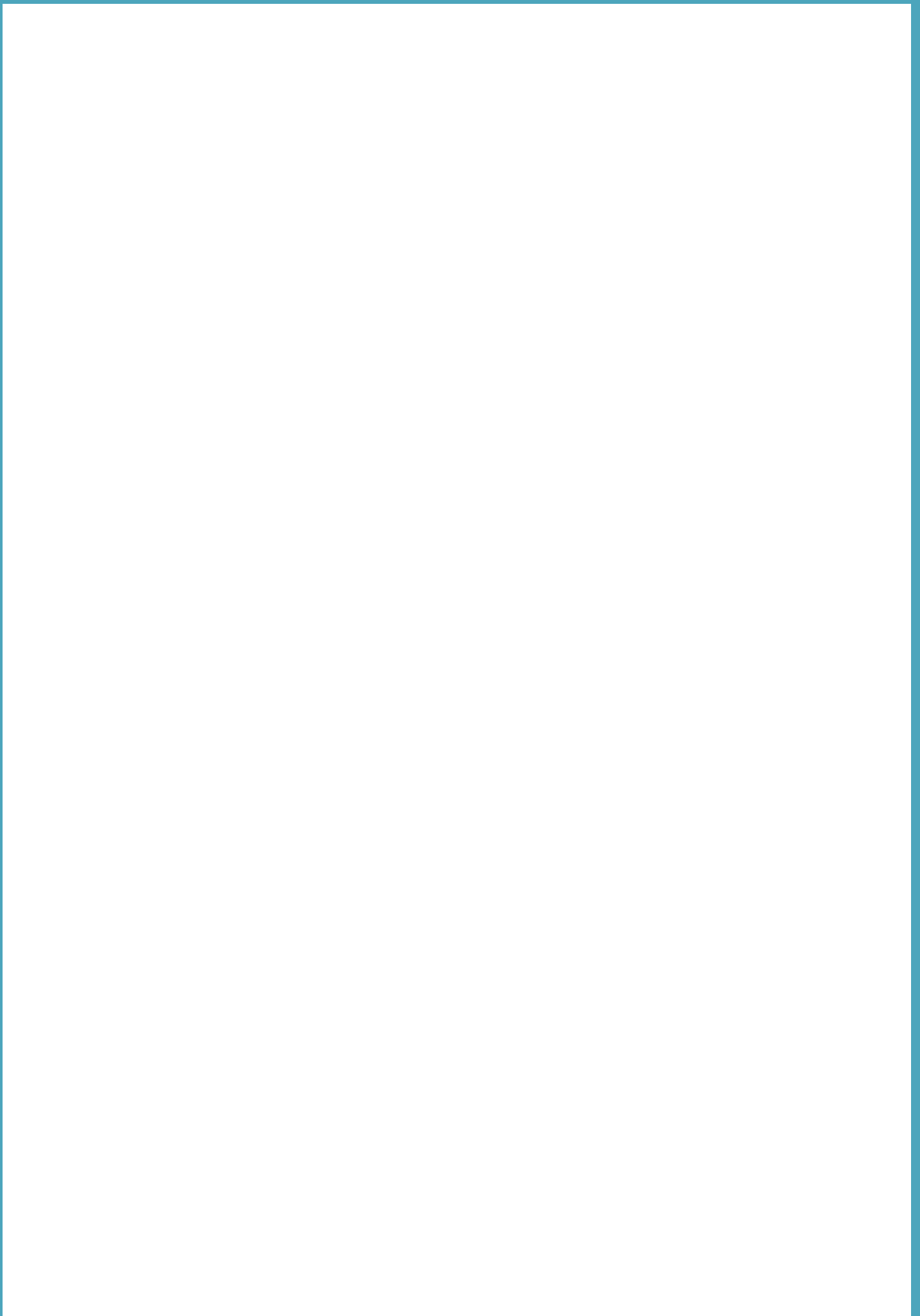
- **Public concerné :** Débutant
- **Objectifs :**
 - ↳ Acquérir la maîtrise de base de l'interface graphique Windows.
 - ↳ Gérer efficacement les fichiers et l'environnement de travail.
- **Programme détaillé :**
 - Présentation de l'ordinateur**
 - ↳ Définitions de RAM, ROM, système d'exploitation, capacité, octet, mégahertz, disque dur, CD-Rom...
 - ↳ Découverte de Windows, l'interface graphique
 - Fonctionnements communs des applications Windows**
 - ↳ Exécuter et fermer une application
 - ↳ Sauvegarder, récupérer ou créer des documents de travail
 - ↳ Déplacer ou dupliquer des données au sein d'une application
 - ↳ Imprimer et résoudre les problèmes d'impression
 - Organiser l'archivage de son travail**
 - ↳ Organiser les disques : créer et gérer des dossiers
 - ↳ Gérer l'information : chercher, déplacer, dupliquer, supprimer des fichiers, faire des copies de sécurité
 - Travailler en réseau**
 - ↳ Accéder aux ressources du réseau
 - ↳ Partager des données sur le réseau
 - ↳ Précautions à prendre en terme de sécurité
 - Régler et personnaliser son environnement de travail**
 - ↳ La souris, la date et l'heure, les symboles monétaires, date et heure (paramètres utilisés par les applications)
 - ↳ Créer des raccourcis et personnaliser le menu « démarrer »
 - ↳ Les outils système (défragmentation scandisk)
- **Tarif :** 200€ HT par participant
- **Durée :** 1 journée
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
Lyon : le 4/03/2011
Rennes : le 20/05 et le 30/09/2011
- **Intervenants :** DEMOS



GEN17 : Pratiquer Internet au quotidien









- **Public concerné :** Débutant
- **Objectifs :**
 - ↳ Utiliser efficacement le web dans un environnement professionnel
- **Programme détaillé :**
 - Les principes de base**
 - ↳ Définition et caractéristiques d'Internet
 - ↳ Comparaison des fournisseurs d'accès
 - ↳ Connexion à Internet (matériel nécessaire)
 - ↳ Les principaux services Internet (web, e-mail, chat, forum, téléchargement de sons, images, logiciels, transferts de logiciels...)
 - ↳ Simplification du vocabulaire
 - Surfer sur le web**
 - ↳ Les navigateurs
 - ↳ Connaître la structure d'une adresse web (répertoires et domaines)
 - ↳ Naviguer et utiliser des liens hypertextes
 - La messagerie électronique**
 - ↳ Les logiciels de messagerie
 - ↳ La structure d'un e-mail
 - ↳ Lire, envoyer et recevoir un message
 - ↳ Attacher une pièce jointe
 - Introduction à la recherche d'information**
 - ↳ Présenter les outils de recherche
 - ↳ Savoir distinguer annuaires et moteurs de recherche
 - ↳ Utiliser les moteurs de recherche thématiques
 - ↳ Comprendre le principe de fonctionnement des mots clés
 - ↳ Gérer et mémoriser les favoris et l'historique
- **Tarif :** 200€ HT par participant
- **Durée :** 1 journée
- **Inscriptions :** Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates et lieux :**
 - Lyon : le 18/03/2011
 - Rennes : le 9/09/2011
- **Intervenants :** DEMOS



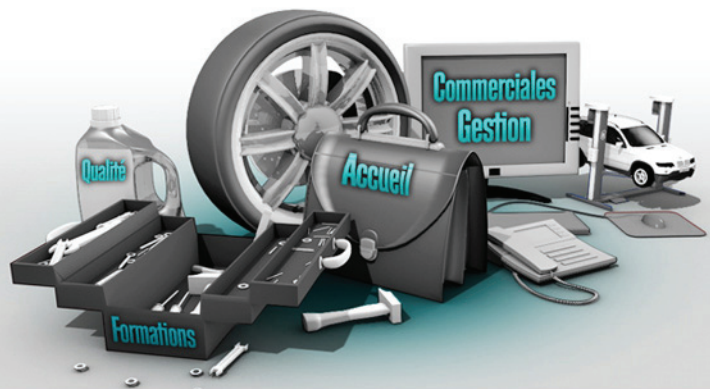
FORMATION TECHNIQUE VL

Les véhicules Hybrides et électriques

L'habilitation électrique est indispensable pour toutes interventions sur véhicules électriques même celles qui ne touchent pas à la propulsion : exemple : changement pneumatiques....

			<u>Public / Cible</u>	Jour	
	572 	Intervention sur les véhicules hybrides et électriques + habilitation	Techniciens et responsables d'atelier	1J	p. 95
	ELEHA510 	Préparation à l'habilitation électrique du personnel non électricien - Opération sur véhicules électriques	Personnel non électricien	1J	p. 96
	ELEHA511 	Préparation à l'habilitation électrique du personnel exécutant électricien - Opération sur véhicules électriques	Personnel électricien	2J	p. 97

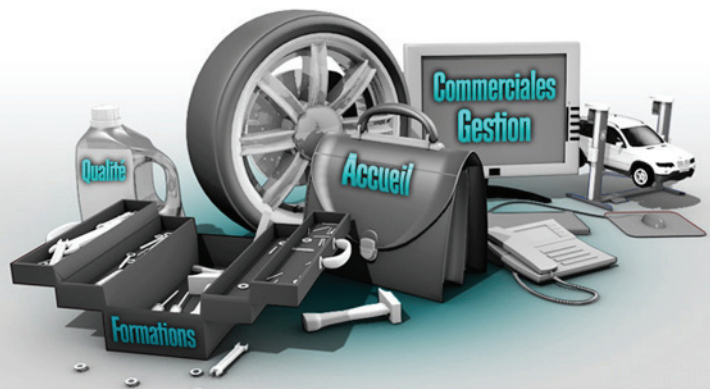
Retrouvez l'intégralité des formations techniques dans le Tome II
« Réparation »



572 : Intervention sur les véhicules hybrides et électriques Et habilitation



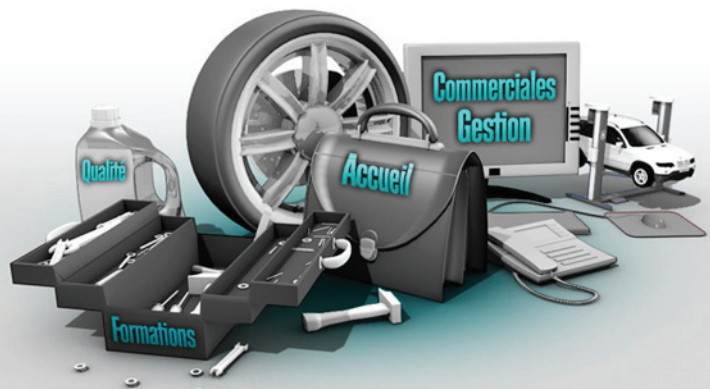
- **Public concerné** : Techniciens et responsables d'atelier
- **Objectifs** :
 - ↳ Etre capable d'intervenir en toute sécurité sur un véhicule hybride ou électrique
 - ↳ Pouvoir identifier les risques électriques et les conditions élémentaires à l'habilitation électrique suivant la norme UTE C-18550 suite au décret n°88-1056
- **Programme** :
 - ↳ Historique des véhicules électriques et notions électriques
 - ↳ Les dangers du courant et règlement général de sécurité
 - ↳ Définition des règles de sécurité relatives à la haute tension
 - ↳ Application pratique des documents liés à la réglementation
 - ↳ La traction alternative et les moteurs hautes tensions
 - ↳ Les différents systèmes présents sur le marché
 - ↳ Mise en application pratique suivant les systèmes : méthode de contrôle de l'outillage et des protections individuelles ; méthode de consignation et déconsignation par type de véhicules
 - ↳ Evaluation, mise en situation sur véhicules : pré-contrôle du véhicule, utilisation des documents réglementaires, vérification des l'outillage et des protections, consignation et vérification d'absence de tension, déconsignation
 - ↳ Test de compétences
- **Tarif** : 918€ HT par participant (en fonction des places disponibles)
Tarif incluant les déjeuner
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Durée** : 2 jours
- **Inscriptions** : Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
- **Dates indicatives et lieux** : **Chez Bosch à St Ouen** : (sous réserve de modification de date)
 - Les 19 et 20/04/2011
 - Les 3 et 4/05 et les 17 et 18/05/2011
 - Les 7 et 8/06 et les 21 et 22/06/2011
 - Les 27 et 28 /09/2011
 - Les 11 et 12/10 et les 26 et 27/10/2011
 - Les 29 et 30/11/2011
 - Les 13 et 14/12/2011
- **Intervenants** : Bosch



ELEHA510 : Préparation à l'habilitation électrique du personnel non électricien - Opération sur véhicules électriques



- **Public concerné** : Personnel non électricien opérant à proximité d'une batterie de véhicules électriques
- **Objectifs** :
 - ➔ Préparer l'habilitation B1 (V)L, B2 (V)L, B1 ML, B2 ML, B1 SL, B2 SL et BCL
 - ➔ Connaître le risque électrique d'une batterie et savoir s'en protéger
 - ➔ Effectuer des opérations d'ordre non électrique à proximité d'une batterie de véhicules électriques
- **Programme** :
 - ➔ Notions élémentaires d'électricité : différence de potentiel, intensité, résistance, loi d'Ohm et le courant continu
 - ➔ Constitution d'une batterie : types et constitution, réaction chimique, charge et décharge
 - ➔ Sensibilisation aux risques électriques d'une batterie : les différents risques et les pictogrammes de sécurité
 - ➔ La prévention des risques électriques : moyens de protection contre les contacts directs et indirects, les brûlures, conduite à tenir en cas d'accident d'origine électrique et réaction en cas d'incendie
 - ➔ Publication UTE C 18 550 définitions : prescriptions au personnel, obligation de formation, domaine d'application de la publication et définition
 - ➔ Applications pratiques sur véhicules électriques et contrôle de connaissances théoriques
- **Tarif** : 250€ HT par participant (hors repas)
Possibilité de session intra-entreprise au tarif unique de 800€ la formation - Tarif hors repas et hors location de salle et de matériel
- **Durée** : 1 journée
- **Inscriptions, dates et lieux** :
Formation intra-entreprise : Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@grouppauto.fr - 02.99.14.61.61
Formation individuelle : Contactez directement DEKRA :
Christelle CORTES : christelle.cortes@dekra.com - 05.34.47.81.02
- **Intervenants** : Dekra
























ELEHA511 : Préparation à l'habilitation électrique du personnel exécutant électricien - Opération sur véhicules électriques

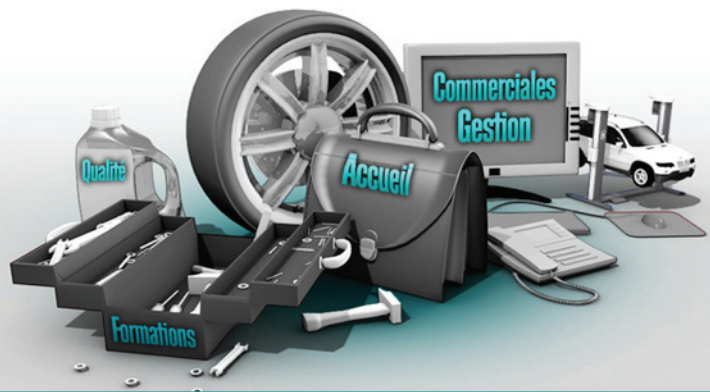


- **Public concerné :** Personnel électricien opérant sur le réseau de traction et/ou auxiliaires de service des véhicules électriques
- **Objectifs :**
 - ↳ Préparer l'habilitation électrique L1, L2, LS
 - ↳ Connaître le risque électrique d'une batterie et savoir s'en protéger
 - ↳ Effectuer des opérations sur des véhicules électriques suivant une certaine méthodologie
- **Programme :**
 - ↳ Rappels sur les notions d'électricité : circuit électrique, différence de potentiel, intensité, résistance, loi d'Ohm et le courant continu
 - ↳ Constitution d'une batterie : types et constitution, réaction chimique, charge et décharge
 - ↳ Sensibilisation aux risques électriques d'une batterie : les différents risques et les pictogrammes de sécurité
 - ↳ La prévention des risques électriques : moyens de protection contre les contacts directs et indirects, les brûlures, conduite à tenir en cas d'accident d'origine électrique et réaction en cas d'incendie
 - ↳ Publication UTE C 18 550 définitions : prescriptions au personnel, obligation de formation, domaine d'application de la publication et définition
 - ↳ Opérations sur véhicules électriques : réseau de traction, chaîne de service, réseau de servitude, outillage et matériel de sécurité, mise en sécurité
 - ↳ Applications pratiques sur véhicules électriques et contrôle de connaissances théoriques
- **Tarif :** 500€ HT par participant (hors repas)
Possibilité de session intra-entreprise au tarif unique de 1600€ la formation - Tarif hors repas et hors location de salle et de matériel
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Durée :** 2 jours
- **Inscriptions, dates et lieux :**
Formation intra-entreprise : Contactez directement GROUPAUTO :
Mannaig MONTAUZIER : m.montauzier@groupauto.fr - 02.99.14.61.61
Formation individuelle : Contactez directement DEKRA :
Christelle CORTES : christelle.cortes@dekra.com - 05.34.47.81.02
- **Intervenants :** Dekra



FORMATIONS TECHNIQUES PL

TEHC		Hayons Elévateurs	Techniciens PL, réparateurs	2J	p.100
TEFH		Hayons Elévateurs	Techniciens PL, réparateurs	2J	p.101
TAV 03		Train avant et pneumatiques	Techniciens PL, réparateurs	3J	p.102
MUX 02		L'architecture Electronique	Techniciens PL, réparateurs	2J	p.103
BANCF 02		Banc de Freinométrie	Techniciens PL, réparateurs	2J	p.104
HY 03		Hydraulique de base	Techniciens PL, réparateurs	3J	p.105
DIAG ONB		Utilisation des principaux systèmes de diagnostics embarqués	Techniciens PL, réparateurs	3J	p.106
CLIM 1.02		Climatisation : réglementation, entretien d'un équipement et test d'aptitude	Techniciens PL, réparateurs	3J	p.107
TEHA1		Suspension	Techniciens PL, réparateurs	1J	p.109
TEHA2		ABS Modal - Modular	Magasiniers, réparateurs	2J	p.110
TEHA3		EBS-EB+ Gen1 et Gen2 Basic	Magasiniers, réparateurs	2J	p.111
TEHA4		EBS-EB+ Gen1 et Gen2 Expert	Magasiniers, réparateurs	2J	p.112
D6		Archivage légal des données du chronotachygraphe numérique	Responsable tech. sécurité, techniciens PL, réparateurs	1J	p.113
TE 100		Découverte des produits	Magasiniers PL, réparateurs	3J	p.114
101		Connaissance des produits	Magasiniers PL, réparateurs	1J	p.115
50541		Initiation au contrôle et à la maintenance d'un système électrique	Techniciens PL, réparateurs	2J	p.116
50520		Perfectionnement au contrôle et à la maintenance d'un système électrique	Techniciens PL, réparateurs	2 x 2J	p.117
50865		Multiplexage pour opérations en seconde monte d'équipements électriques	Techniciens PL, réparateurs	2 x 2J	p.118
50820		Optimisez vos diagnostics et interventions des systèmes électroniques	Techniciens PL, réparateurs	2J	p.119
50458		Le freinage pneumatique, l'ABS, l'EBS, les ralentisseurs des VI	Techniciens PL, réparateurs	2 x 2J	p.120
50491		Technologies de dépollution (Normes Euro 4 et Euro 5)	Techniciens PL, réparateurs	2 x 2J	p.121



TEHC : Hayons Elévateurs - H CONFORM



- **Public concerné** : Techniciens PL et réparateurs

- **Objectifs** :
 - ↳ Formation au contrôle périodique sur les hayons élévateurs
 - ↳ Respect des obligations réglementaires
 - ↳ Etudes des différents arrêtés de loi

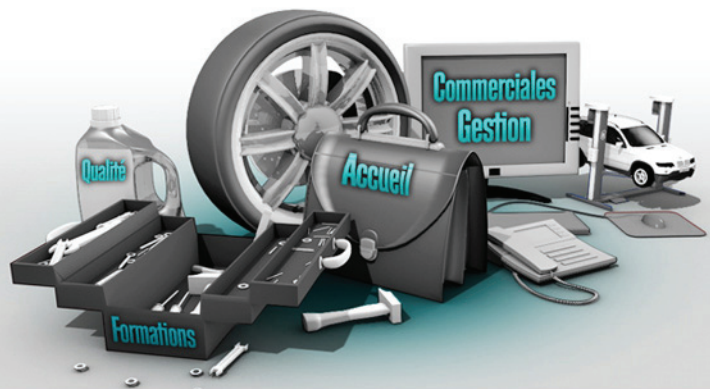
- **Programme** :
 - ↳ Réglementation :
 - Rappel sur la directive machine
 - Lecture et compréhension
 - Informations sur les normes appliquées aux hayons
 - Méthodologie pour effectuer les vérifications
 - Applications des vérifications sur matériel
 - ↳ Technique :
 - Rappel des notions de base
 - Les différents composants d'un hayon
 - Lecture et compréhension
 - Méthode de diagnostic
 - ↳ Tests et évaluation des acquis
 - ↳ Remise de l'attestation de capacité

- **Tarif** : 500€ HT par participant (10 participants maximum)
Tarif hors repas et hors location de salle

- **Durée** : 2 jours

- **Inscriptions, dates et lieux** : Dans vos établissements ou en région
Contactez directement H CONFORM :
Anne HELIES - hconform@orange.fr
Tél : 02.99.08.70.33

- **Intervenants** : H Conform



TEFH : Hayons Elévateurs - France Hayons

- **Public concerné :** Techniciens PL et réparateurs

- **Objectifs :**
 - ↳ Formation au contrôle périodique sur les hayons élévateurs
 - ↳ Respect des obligations réglementaires
 - ↳ Etudes des différents arrêtés de loi

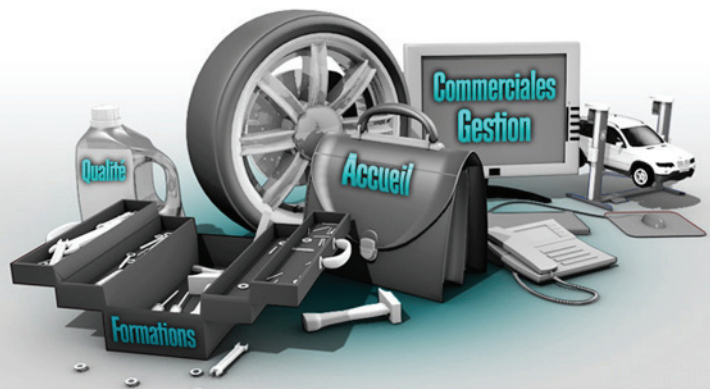
- **Programme :**
 - ↳ Réglementation appareils de levage : obligations des constructeurs et des utilisateurs
 - ↳ Analyse des produits :
 - Identification des acteurs européens
 - Synthèse des produits
 - Termes et définitions
 - Principes de base
 - Symboles électriques et hydrauliques
 - Dispositif de sécurité
 - Lecture des schémas
 - ↳ Analyse réglementaire
 - Procédures de vérification : mise en service, vérification périodique, remise en service
 - ↳ Application pratique : mise en situation sur mannequin
 - ↳ Mise en œuvre des tests
 - ↳ Remise de l'attestation de capacité

- **Tarif :** 450€ HT par participant (10 participants maximum)
Tarif hors repas et hors location de salle

- **Durée :** 2 jours

- **Inscriptions, dates et lieux :** Dans vos établissements ou en région
Contactez directement France HAYONS FORMATIONS :
Coralie TEVEU - formations@fhs-europe.net
Tél : 02.99.00.75.75

- **Intervenants :** France Hayons Formations



TAV 03 : Train avant et pneumatiques

- **Public concerné :** Techniciens PL et réparateurs

- **Objectif :**
 - ↳ Approfondir les connaissances sur le fonctionnement des trains avant de la direction et l'influence des différents angles et réglages sur les pneumatiques

- **Programme :**

APPORTS THEORIQUES :

 - ↳ Etude de la direction
Etude des organes de direction (parties fixes, parties mobiles)
Les boîtiers de direction (construction, fonctionnement) ; différents ensembles pivot - moyen ;
Les assistances hydrauliques (installation générale), étude de fonctionnement (pompe),
Boîtiers hydrauliques (vérin)
 - ↳ Etude du train avant :
Etude de la géométrie du train avant, nécessité des angles
 - ↳ Etude de la triangulation des remorques et semi-remorques

TRAVAUX PRATIQUES :

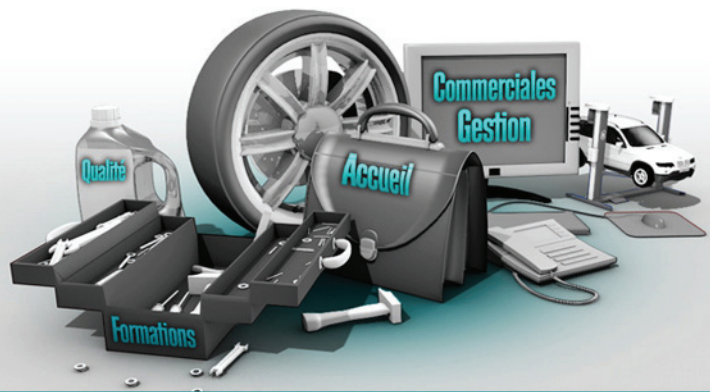
 - ↳ Contrôle complet et réglage d'un train avant poids lourds à l'aide d'un banc
 - ↳ Contrôle de fonctionnement de l'assistance de direction avec manomètre
 - ↳ Réglage des butées limitatrices hydrauliques de fin de braquage
 - ↳ Triangulation d'une semi-remorque, d'une remorque
 - ↳ Alignement des essieux

- **Tarif unique :** 3 900€ HT de 1 à 10 participants maximum - Tarif hors repas et hors location de salle
Ou 750€ HT par participant (hors repas) - Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

- **Durée :** 3 jours

- **Inscriptions, dates et lieux :** Dans vos établissements ou en région
Contactez directement PROMOTRANS :
Henri PIQUEMIL - hpiquemil@promotrans.fr
Tél : 05.34.31.17.77

- **Intervenants :** Promotrans



MUX 02 : L'architecture Electronique

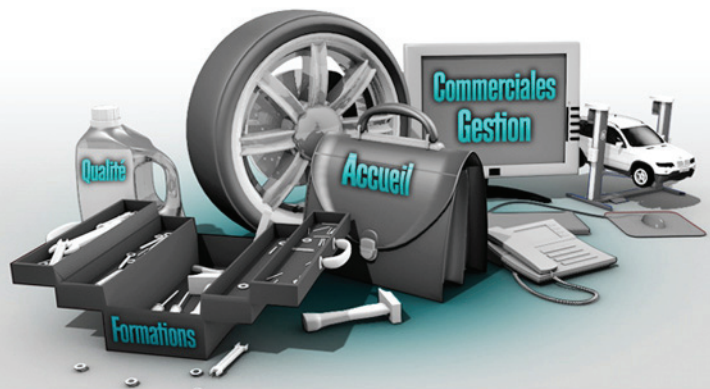
- **Public concerné :** Techniciens PL et réparateurs
- **Objectifs :**
 - ↳ Identifier les principales architectures électriques et les mises en réseau des véhicules industriels de Dernière génération
 - ↳ Démystifier un système multiplexé
 - ↳ Multiplexage appliqué aux véhicules industriels
 - ↳ Réaliser des mesures pour diagnostiquer rapidement un système multiplexé.
- **Programme :**

APPORTS THEORIQUES :

 - ↳ Lecture de plans de véhicules multiplexés
 - ↳ Connaître les principales applications du multiplexage VI :
Exemple Renault Trucks, Volvo, Mercedes
HS Can, LS Can
SAE J 1 939 et J 1 708/1587
Avantage du multiplexage
Précautions liées aux interventions
 - ↳ Appliquer une méthodologie de diagnostic

TRAVAUX PRATIQUES :

 - ↳ Application sur véhicules Renault, Volvo et Mercedes
 - ↳ Mesures diverses sur le circuit à l'aide du multimètre ou de l'oscilloscope
 - ↳ Contrôle et dépannage à l'aide d'outils simples et du matériel diagnostic constructeur
- **Tarif unique :** 2 600€ HT de 1 à 10 participants maximum - Tarif hors repas et hors location de salle
Ou 500€ HT par participant (hors repas) - Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Durée :** 2 jours
- **Inscriptions, dates et lieux :** Dans vos établissements ou en région
Contactez directement PROMOTRANS :
Henri PIQUEMIL - hpiquemil@promotrans.fr
Tél : 05.34.31. 17.77
- **Intervenants :** Promotrans



BANCF 02 : Banc de Freinométrie



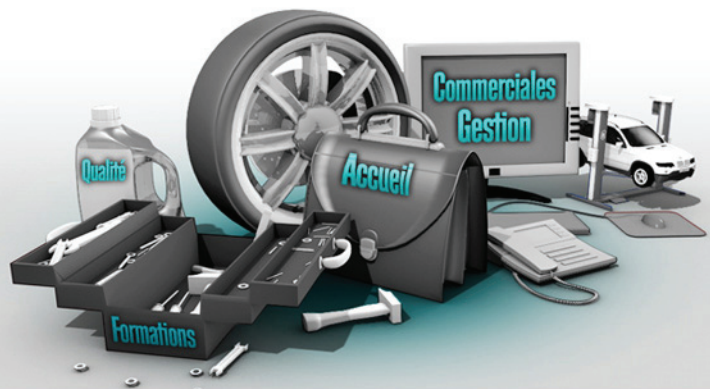
- **Public concerné :** Techniciens PL et réparateurs
- **Objectifs :**
 - ↳ Interpréter les résultats d'un banc de freinométrie
 - ↳ Retrouver les différentes valeurs de contrôle et de réglage sur les manuels de réparation
- **Programme :**

APPORTS THEORIQUES :

 - ↳ Rappel freinage et réglementation CE
 - ↳ Etude du fonctionnement d'un banc de freinométrie
 - ↳ Etude des différentes valeurs relevées
 - ↳ Etude des différentes courbes de freinage montrant des anomalies

TRAVAUX PRATIQUES :

 - ↳ Contrôle du freinage des véhicules avant le passage aux visites techniques périodiques
 - ↳ Contrôle de véhicules au banc de freinométrie et diagnostic à partir de courbes relevées
- **Tarif unique :** 2 600€ HT de 1 à 10 participants maximum - Tarif hors repas et hors location de salle
Ou 500€ HT par participant (hors repas) - Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Durée :** 2 jours
- **Inscriptions, dates et lieux :** Dans vos établissements ou en région
Contactez directement PROMOTRANS :
Henri PIQUEMIL - hpiquemil@promotrans.fr
Tél : 05.34.31.17.77
- **Intervenants :** Promotrans



HY 03 : Hydraulique de base



- **Public concerné :** Techniciens PL et réparateurs

- **Objectif :**

- ↳ Maîtriser les connaissances sur la définition, les domaines d'applications, le principe de fonctionnement et le diagnostic de dépannage des systèmes hydrauliques

- **Programme :**

APPORTS THEORIQUES :

- ↳ La symbolisation, les principes de l'hydraulique et les unités, l'hydrostatique, l'hydrodynamique, les réservoirs, Les échangeurs thermiques, les fluides hydrauliques, la filtration, les filtres, les tuyauteries, les raccords, Auto-obturants, les prises de pressions, les pompes, les récepteurs (vérins), les différents montages, Les moteurs hydrauliques, à engrenages ou à pistons à palettes, les distributeurs, les distributeurs à clapets, Electro-hydrodistributeurs, pannes possibles sur les distributeurs, les limiteurs de pression, les réducteurs De pression, les soupapes de séquence, de décharge ou d'équilibrage, les clapets anti-retour, les appareils De réglage du débit, mise en route et méthode de dépannage

TRAVAUX PRATIQUES :

- ↳ Lecture de schémas, réalisation de schémas symbolisés, construction de systèmes sur banc didactique, mise en situation sur machine

- **Tarif unique :** 3 900€ HT de 1 à 10 participants maximum - Tarif hors repas et hors location de salle
Ou 750€ HT par participant (hors repas) - Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

- **Durée :** 3 jours

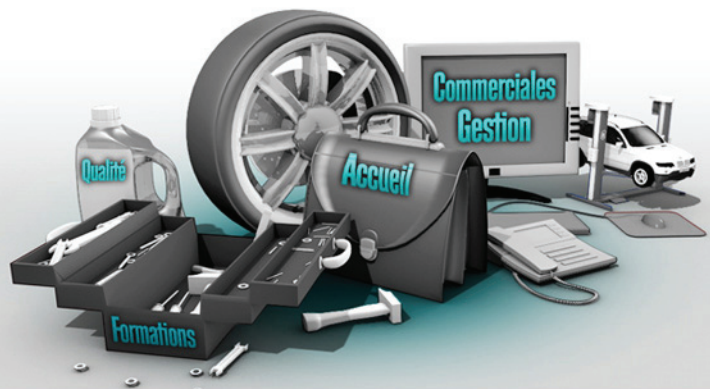
- **Inscriptions, dates et lieux :** Dans vos établissements ou en région

Contactez directement PROMOTRANS :

Henri PIQUEMIL - hpiquemil@promotrans.fr

Tél : 05.34.31.17.77

- **Intervenants :** Promotrans



DIAG ONB : Utilisation des principaux systèmes de diagnostics embarqués



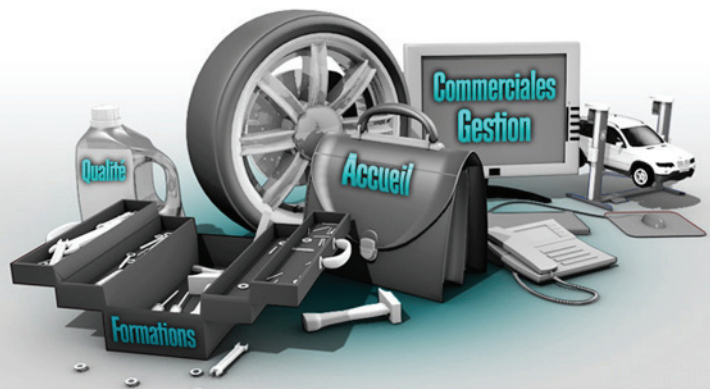
- **Public concerné :** Techniciens PL et réparateurs
- **Objectifs :**
 - ↳ Approfondir les connaissances sur l'architecture électronique des véhicules industriels
 - ↳ Utiliser les principaux systèmes de diagnostic embarqué (Volvo, Renault Trucks, Mercedes...)
- **Programme :**

APPORTS THEORIQUES :

 - ↳ Présentation de différentes architectures électroniques de véhicules industriels
 - ↳ Présentation des différents Diag on Board :
Menus et possibilités suivant les marques

TRAVAUX PRATIQUES :

 - ↳ Vérifications et contrôles de base sur un circuit multiplexé de véhicule industriel
 - ↳ Utilisation de divers Diag on Board
 - Relever un code défaut
 - Effacer un code défaut
 - Mise à jour de la maintenance (pour certains véhicules)
 - Relever une valeur réelle
 - Relever une valeur binaire
 - Vérifier des actionneurs ou des contacteurs
- **Tarif unique :** 3 900€ HT de 1 à 8 participants maximum - Tarif hors repas et hors location de salle
Ou 750€ HT par participant (hors repas) - Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Durée :** 3 jours
- **Inscriptions, dates et lieux :** Dans vos établissements ou en région
Contactez directement PROMOTRANS :
Henri PIQUEMIL - hpiquemil@promotrans.fr
Tél : 05.34.31.17.77
- **Intervenants :** Promotrans



CLIM 1.02 : Climatisation : réglementation, entretien d'un équipement et test d'aptitude



- **Public concerné :** Personne souhaitant développer ses connaissances en climatisation afin de réaliser des opérations d'entretien et souhaitant se préparer au passage du test d'aptitude

- **Objectif :**
 - ↳ Etre capable de réaliser les opérations d'entretien en respectant la réglementation du code de l'environnement ainsi que les règles de sécurité afin d'obtenir l'attestation d'aptitude

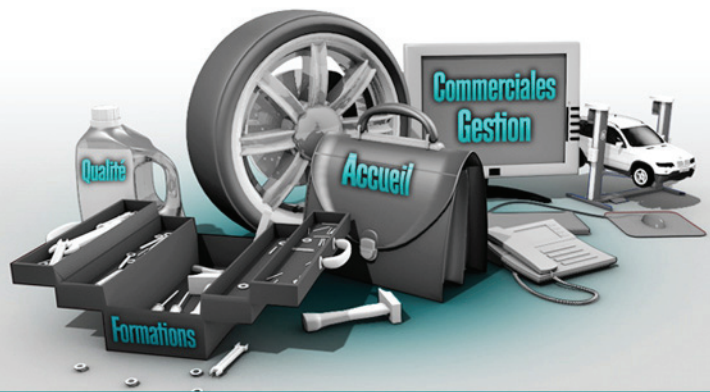
- **Programme :**

APPORTS THEORIQUES :

 - ↳ Réglementation en vigueur : code de l'environnement, attestations, obligations, bilan annuel...
 - ↳ Règles de sécurité, impact sur l'environnement
 - ↳ Notions de physique
 - ↳ Principe de fonctionnement
 - ↳ Changements d'état du fluide
 - ↳ Le circuit et ses composants
 - ↳ Les huiles : caractéristiques, comportement
 - ↳ Les composants électriques et les schémas
 - ↳ L'entretien des climatisations
 - ↳ Constitution de charge
 - ↳ La détection des fuites

TRAVAUX PRATIQUES :

 - ↳ Opération d'entretien d'une climatisation : récupération, tirage au vide, contrôle d'étanchéité, recharge,
 - ↳ Recherche de fuite : détecteur électronique, traceur
 - ↳ Contrôle d'efficacité du circuit : pressions, températures
 - ↳ Opération de complément de charge
 - ↳ Entretien et recharge de la station de climatisation
 - ↳ Renseigner les documents administratifs de suivi



CLIM 1.02 : Climatisation : réglementation, entretien d'un équipement et test d'aptitude - Suite



■ Test d'aptitude prévu le 3^{ème} jour :

TEST THEORIQUE - 30 minutes

Questionnaire à choix multiples évaluant les connaissances suivantes :

- Impact des fluides frigorigènes sur la couche d'ozone et le climat
- Réglementation relative à l'utilisation des CFC, HCFC et HFC
- Manipulation des fluides frigorigènes
- Fonctionnement des systèmes de climatisation
- Dysfonctionnement et symptômes de fuite

TRAVAUX PRATIQUES - 1h30

Epreuve pratique sur véhicule évaluant les connaissances suivantes :

- Prise en compte générale de l'équipement
- Test d'étanchéité
- Gestion écologique du système et du fluide frigorigène lors de l'installation, de l'entretien, de la réparation ou de la récupération.

- **Tarif unique** : 2 600€ HT de 1 à 10 participants maximum - Tarif hors repas et hors location de salle
Ou 500€ HT par participant (hors repas) - Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

- **Durée** : 2 jours de formation et 2heures (le 3^{ème} jour) de test d'aptitude

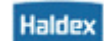
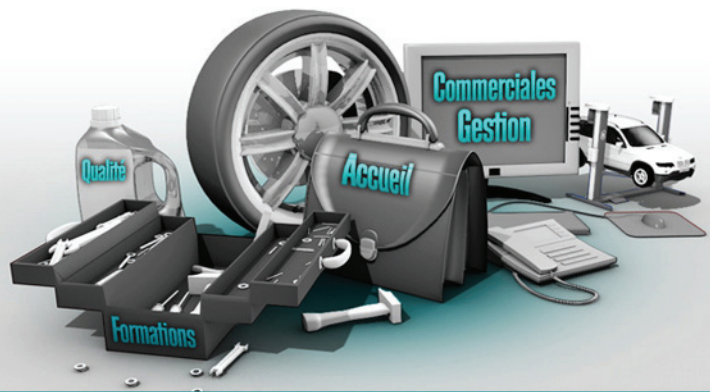
- **Inscriptions, dates et lieux** : Dans vos établissements ou en région

Contactez directement PROMOTRANS :

Henri PIQUEMIL - hpiquemil@promotrans.fr

Tél : 05.34.31.17.77

- **Intervenants** : Promotrans



TEHA1 : Suspension

- **Public concerné :** Technicien PL et réparateurs

- **Objectifs :**
 - ↳ Comprendre le fonctionnement général d'une suspension pneumatique et mécanique
 - ↳ Etre capable de localiser, de diagnostiquer et de réparer les différents composants d'une suspension

- **Programme :**
 - ↳ Comprendre le fonctionnement d'une suspension
 - ↳ Fonctionnement de la suspension montée sur une semi remorque
 - ↳ Fonctionnement de la suspension montée sur une remorque
 - ↳ Fonctionnement de la suspension équipée d'une valve de nivellement
 - ↳ Fonctionnement de la suspension équipée de deux valves de nivellement
 - ↳ Fonctionnement de la suspension équipée du robinet CALS avec et sans RTR
 - ↳ Fonctionnement de la suspension équipée des différentes versions de relevage d'essieu
 - ↳ Fonctionnement de la suspension équipée du système ILAS Tempelec

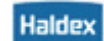
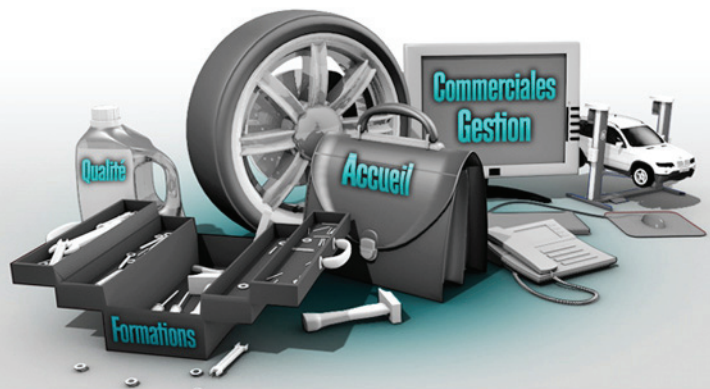
- **Tarif :** 395€ HT par participant (hors repas)

- **Durée :** 1 journée

- **Inscriptions :** Contactez directement HALDEX : info.eur@haldex.com

- **Dates et lieux :**
Paris : le 30/06/2011

- **Intervenants :** Haldex



TEHA2 : ABS Modal - Modular

- **Public concerné :** Magasiniers PL et réparateurs

- **Objectifs :**
 - ↳ Etre capable de localiser, de diagnostiquer et de réparer les composants des systèmes antibloquages de roues - ABS Modal/Modular
 - ↳ Etre capable de remplacer les composants et de paramétrer les dispositifs ABS Modal/Modular

- **Programme :**
 - ↳ A quoi sert un ABS ?
 - ↳ Les forces exercées sur une roue
 - ↳ Les montages de couronnes/capteurs
 - ↳ Les différentes configurations
 - ↳ Les alimentations électriques
 - ↳ Le câblage électrique des différentes configurations
 - ↳ Les valves relais modulatrices (VRM)
 - ↳ L'unité de contrôle électronique (UCE)
 - ↳ Interrogation de la mémoire de l'UCE
 - ↳ Interprétation des codes pannes
 - ↳ Utilisation de l'ADD et de l'Info-Centre
 - ↳ Recherche de pannes sur simulateur ABS avec logiciel de diagnostic et Info-Centre
 - ↳ Interventions et manipulations sur un système complet et opérationnel

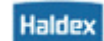
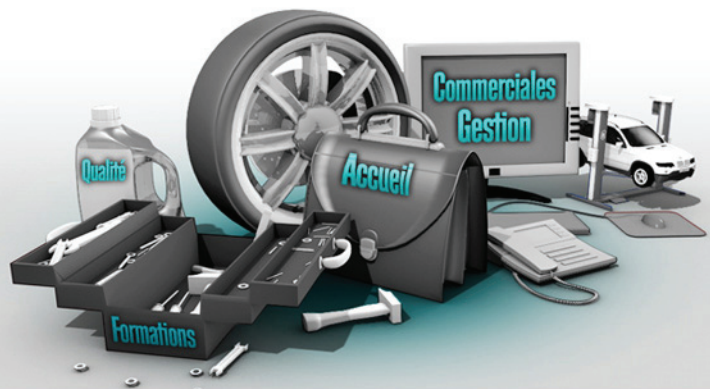
- **Tarif :** 575€ HT par participant (hors repas)
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

- **Durée :** 2 jours

- **Inscriptions :** Contactez directement HALDEX : info.eur@haldex.com

- **Dates et lieux :**
Paris : les 30/11 et 1^{er}/12/2011

- **Intervenants :** Haldex



TEHA3 : EBS - EB+ Gen1 et Gen2 Basic

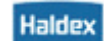
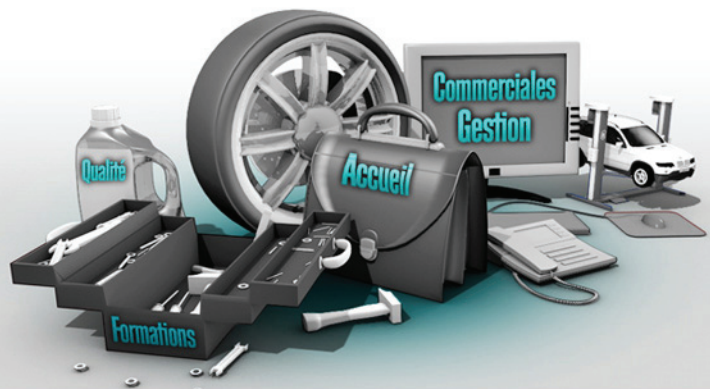
- **Public concerné :** Magasiniers PL et réparateurs
- **Objectifs :**
 - ↳ Comprendre le fonctionnement général d'un EBS
 - ↳ Etre capable de localiser, de diagnostiquer et de réparer les différents composants d'un système de freinage électronique EB+ Gen1 et Gen2
 - ↳ Etre capable de remplacer les composants défectueux pour l'EB+ Gen1 et Gen2
 - ↳ Maîtriser l'outil de gestion de parc Info-Centre
- **Programme :**

Rappel des données essentielles à la compréhension de l'EB+

 - ↳ Rappel des circuits de freinage traditionnels et de la fonction ABS
 - ↳ Intégration de la fonction ABS dans un circuit de freinage et étude d'une valve relais modulatrice

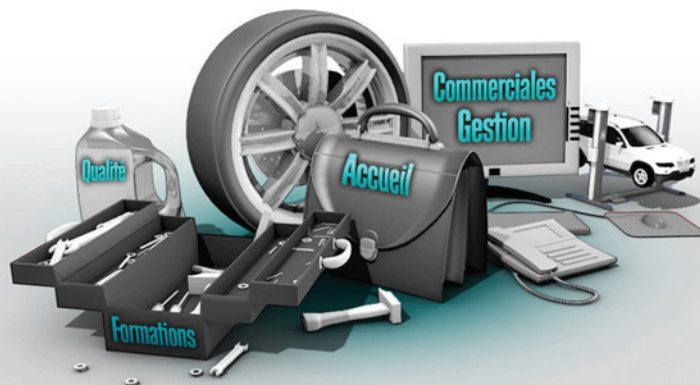
Comprendre les EBS

 - ↳ Généralités et spécificités de l'EB+ et les différentes alimentations électriques
 - ↳ Etude du signal CAN
 - ↳ Intégration d'un EB+ dans un circuit de freinage et fonctionnement interne de l'EB+
 - ↳ Le câblage électrique des différentes configurations et le câblage pneumatique
 - ↳ Les différentes configurations de montage sur véhicule
 - ↳ Les évolutions futures du système et la mixité de parc
 - ↳ Le diagnostic via le nouvel Info-Centre CAN et utilisation/exploitation du logiciel DIAG+
 - ↳ Intervention et manipulations sur un système complet et opérationnel
- **Tarif :** 595€ HT par participant (hors repas)
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Durée :** 2 jours
- **Inscriptions :** Contactez directement HALDEX : info.eur@haldex.com
- **Dates et lieux :**
 - Bordeaux : les 2 et 3/03/2011
 - Troyes : les 11 et 12/05/2011
 - Amiens : les 14 et 15/09/2011
 - Poitiers : les 28 et 29/09/2011
 - Rennes : les 19 et 20/10/2011
- **Intervenants :** Haldex



TEHA4 : EBS - EB+ Gen1 et Gen2 Expert

- **Public concerné :** Magasiniers PL et réparateurs
- **Objectifs :**
 - ↳ Etre capable de paramétrer le dispositif EB+ Gen1 et Gen2 avec le logiciel Diag+
 - ↳ Etre capable de paramétrer les fonctions GPI-GPO
 - ↳ Etre capable de paramétrer la fonction Super Auxiliaire
 - ↳ Etre capable de paramétrer la fonction EBD (frein électrique)
 - ↳ Maîtriser l'outil de relevé et d'analyse des données véhicule : Fleet+
- **Programme :**
 - Programmation d'une UCE**
 - ↳ Loi de correction de freinage
 - ↳ Auxiliaires traditionnels (ILAS-E, COLAS)
 - ↳ Aide au démarrage (TA et TA+)
 - Programmations spécifiques**
 - ↳ General Purpose Input
 - ↳ General Purpose Output
 - ↳ Super Auxiliaire
 - ↳ Frein électrique (EBD)
 - ↳ Programmation spécifique des EB+ par rapport aux applications constructeurs
 - ↳ Utilisation/exploitation du logiciel DIAG+
 - Analyse des données véhicules**
 - ↳ Interprétation des données Fleet+
 - ↳ Utilisation/exploitation du logiciel Fleet+
- **Tarif :** 645€ HT par participant (hors repas)
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Durée :** 2 jours
- **Inscriptions :** Contactez directement HALDEX : info.eur@haldex.com
- **Dates et lieux :**
 - Clermont-Ferrand : les 13 et 14/04/2011
 - Paris : les 16 et 17/11/2011
 - Le Mans : les 14 et 15/12/2011
- **Intervenants :** Haldex



D6 : Tachygraphe



VDO

- **Public concerné :** Responsable technique et de sécurité, techniciens PL et commerciaux

- **Objectifs :**
 - ↳ Acquérir les connaissances nécessaires à l'utilisation d'un chronotachygraphe numérique et à l'extraction des données légales contenues dans l'appareil et dans la carte Conducteur.
 - ↳ Conseiller vos clients sur l'environnement du chronotachygraphe numérique.

- **Programme :**
 - ↳ La réglementation de l'Union Européenne et Française,
 - ↳ Description des UEV et conditions d'utilisation par le conducteur et le gestionnaire de flotte,
 - ↳ Les données légales (fichier C1b et V1b),
 - ↳ Moyen d'extraction et outils d'exploitation des données,
 - ↳ Les sanctions et les risques, suivant la réglementation de l'Union Européenne et Française.

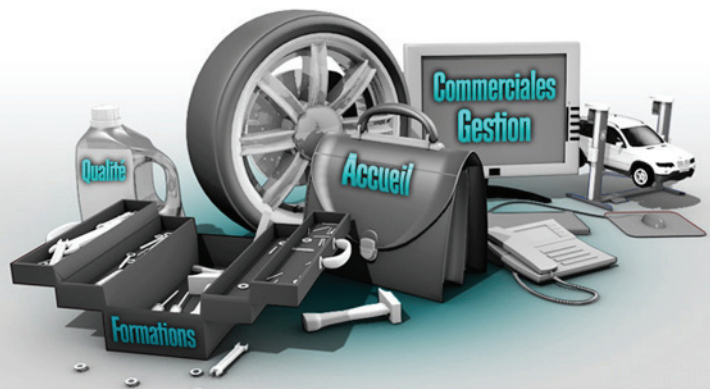
- **Tarif :**
 - Station réseau VDO : 434€ HT par participant (hors repas)
 - Station non réseau VDO : 589€ HT par participant (hors repas)
 - Station CEN (Centre d'Expertise Numérique) : 388€ HT par participant (hors repas)

- **Durée :** 1 journée

- **Inscriptions :** Contactez directement VDO :
<http://continentalportail.onyxplus.fr/>
Ou au 01.34.57.77.97

- **Dates et lieux :**
 - Rambouillet : le 31/03 et le 06/10/2011
 - Noyelles Godault : le 4/05/2011
 - Lyon : le 8/06 et le 15/11/2011
 - Rennes ; le 6/12/2011

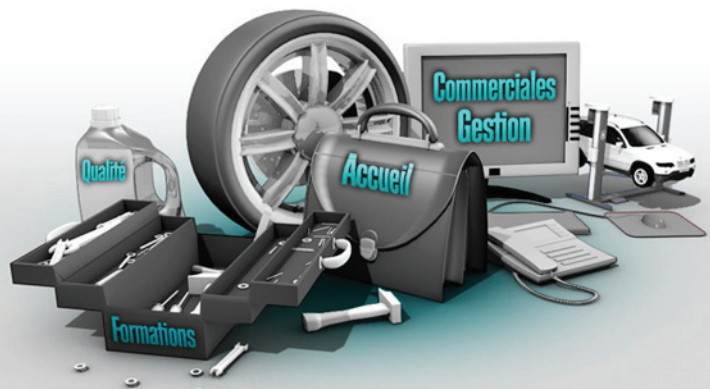
- **Intervenants :** VDO



WABCO

TE 100 : Découverte des produits Wabco

- **Public concerné :** Magasiniers PL et réparateurs
- **Objectifs :**
 - ↳ Acquérir les connaissances techniques nécessaires à la compréhension et à la vente des principaux produits « air comprimé »
 - ↳ Prendre connaissance de la gamme des produits et systèmes WABCO, des outils de documentation et des modules de diagnostic et de réparation.
- **Programme :**
 - ↳ Comment utiliser la documentation technique - INFORM Web : la documentation sur le pc,
 - ↳ Etude de la gamme des appareils qui constituent les circuits de :
 - Freinage : la fabrication de l'air comprimé, la régulation et le stockage, la distribution des circuits, la correction du freinage en fonction de la charge, l'actionnement des freins, le remorquage et le système antiblocage ABS
 - Servitudes : servo-débrayage, suspension pneumatique, suspension de cabine et suspension à commande électronique ECAS.
 - ↳ Etude des schémas de base :
 - Véhicules à moteur et véhicule remorqué
 - ↳ Généralités sur les systèmes pour véhicules industriels :
 - ABS/VSC (système antiblocage), EBS/T EBS (système de freinage électronique), ECAS/ELM (suspension), TCE (centrale remorque), IVTM (surveillance des pneumatiques) et SmartBoard (afficheur intelligent)
 - ↳ Présentation des outils de diagnostic :
 - Le téléchargement des programmes de diagnostic, le diagnostic PC, le Weasy et myWABCO
- **Tarif :** 549€ HT par participant (hors repas)
Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
- **Durée :** 3 jours
- **Inscriptions :** Contactez directement WABCO : www.wabco-university.com
- **Dates et lieux :**
 - Claye-Souilly :
 - Les 17, 18 et 19/05/2011
 - Les 13, 14 et 15/12/2011
- **Intervenants :** Wabco



101 : Connaissance des produits Knorr-Bremse

- **Public concerné :** Magasiniers PL et réparateurs

- **Objectifs :**
 - ↳ Connaître la fonction et savoir identifier les appareils montés sur les circuits de freinage pneumatiques et électroniques des véhicules moteurs et remorqués
 - ↳ Connaissances techniques nécessaires pour développer un argumentaire sur les produits pneumatiques et électroniques « camions et remorques ».

- **Programme :**
 - ↳ Etude d'un circuit de freinage pneumatique et d'un circuit électronique
 - ↳ Description et fonction des appareils
 - ↳ Implantation des appareils sur véhicule
 - ↳ Approche de la législation européenne sur le freinage
 - ↳ Les points « freinage » du contrôle technique
 - ↳ Approche sur le diagnostic pour développer un argumentaire de vente
 - ↳ Connaître les équipements véhicules
 - ↳ Potentiel marché

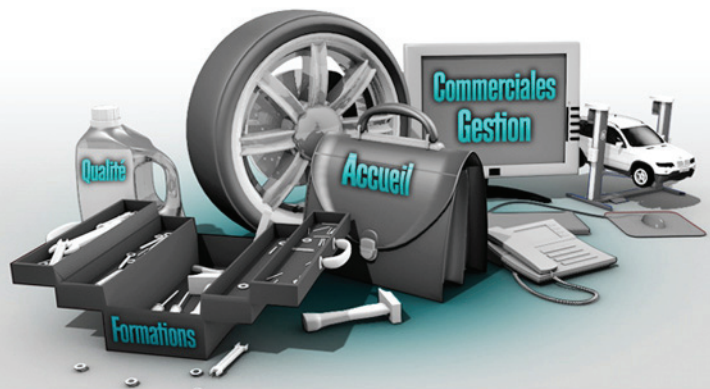
- **Tarif :** 460€ HT par participant (hors repas)

- **Durée :** 1 journée

- **Inscriptions :** Contactez directement KNORR BREMSE :
formation.technique@knorr-bremse.com
Ou 02.31.32.13.99

- **Dates et lieux :**
Paris : le 5/04/2011
Lyon : le 21/06/2011
Lisieux : le 22/11/2011

- **Intervenants :** Knorr-Bremse

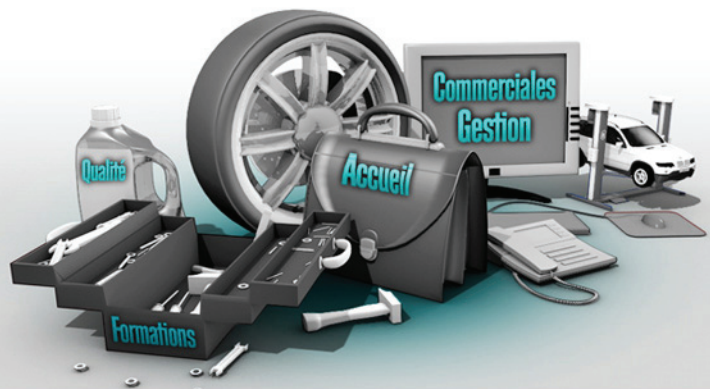


50541 : Initiation au contrôle et à la maintenance d'un système électrique



- **Public concerné :** Techniciens PL et réparateurs
- **Pré-requis :** réaliser les opérations logiques de conversion et proportionnalité
- **Objectifs :**
 - ↳ Effectuer les opérations de maintenance du système d'alimentation électrique
 - ↳ Contrôler et intervenir sur les circuits de charge et de démarrage et réparer un faisceau électrique
- **Programme :**
 - La technologie :**
 - ↳ Les grandeurs électriques et les lois de l'électricité
 - ↳ Les différentes fonctions d'un multimètre et les composants d'un circuit électrique
 - ↳ Les batteries et les différents types de relais
 - ↳ Le circuit de démarrage et le circuit de charge
 - ↳ Les méthodes de contrôle d'un circuit électrique
 - ↳ Les caractéristiques des faisceaux électriques et des connecteurs
 - Applications pratiques :**
 - ↳ Identifier et contrôler les constituants d'un circuit électrique avec un multimètre
 - ↳ Sélectionner le bon type de composant et de câblage lors d'une installation
 - ↳ Effectuer un diagnostic électrique sur maquette
 - ↳ Localiser et contrôler les éléments d'un circuit de charge sur véhicule
 - ↳ Contrôler et réparer un faisceau électrique (pièces pédagogiques)
 - ↳ Remettre en état les connecteurs (pièces pédagogiques)
- **Tarifs :** Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
Entreprises -10 personnes salariés de la branche : 864,50€ HT par participant (hors repas)
Entreprises -10 personnes non salariés de la branche : 700€ HT par participant (hors repas)
Entreprises +10 personnes : 504€ HT par participant (hors repas)
- **Durée :** 2 jours
- **Inscriptions, dates et lieux :** Contactez directement le GNFA en fonction de votre région:

Besançon : A. VAREY - 03.69.32.23.25 (dép. 21,25,39,58,70,71,89,90)	Blagnac : G. PISANI - 05.34.61.65.70 (dép. 09,12,31,32,46,65,81,82)
Bordeaux : P. ELIE - 05.56.85.45.90 (dép. 24,33,40,47,64)	Clermont-Ferrand : C. LACOMBE - 04.72.01.42.12 (dép. 03,15,19,23,43,63)
Illkirch/Metz : M. REGLER - 03.90.29.89.86 (dép. 67,68,52,55,57,88)	Brignoles : V. HARANT - 04.83.07.10.40 (dép. 2A,2B,04,05,06,13,83,84)
Nantes : E. ROBIN-AUFFRET - 02.28.01.08.00 (dép. 44,49,53,72,85)	Nîmes : E. ZURCHER - 04.83.07.10.42 (dép. 07,11,26,30,34,48,66)
Orléans : M. BOYER - 02.72.01.42.26 (dép.18,28,36,37,41,45)	Poitiers : L. PELLETIER-LAITANG - 05.47.33.73.20 (dép. 16,17,79,86)
Rennes : C. CAPLET - 02.99.01.42.57 (dép. 22,29,35,56)	Rillieux La Pape : C. MARIE - 04.72..01.42..06 (dép. 01,38,42,69,73,74)
Rouen : M. DESCHAMPS - 02.72.01.42.05 (dép. 14,27,50,61,76)	Sèvres : J. NOEL - 01.41.14.17.59 (dép. 75,77,78,92,93,94,95)
Valenciennes : M. RIMETZ - 03.27.21.38.93 (dép. 02,08,10,51,59,60,62,80)	
- **Intervenants :** GNFA



50520 : Perfectionnement au contrôle et à la maintenance d'un système électrique



- **Public concerné :** Techniciens PL et réparateurs
- **Pré-requis :** effectuer les opérations de maintenance sur le système d'alimentation électrique ; contrôler et intervenir sur les circuits de charge et de démarrage ; contrôler et réparer un faisceau électrique
- **Objectifs :**
 - ↳ Lire, interpréter un schéma électrique et représenter, câbler la fonction d'un système électrique
 - ↳ Rechercher et aborder une panne sur un circuit électrique (non multiplexé)
- **Programme :**
 - La technologie :**
 - ↳ Les schémas : utilité, description, situation et liaison des organes électriques
 - ↳ La normalisation : symboles et normes des constructeurs
 - ↳ Les méthodes de lecture et d'analyse de schémas
 - ↳ Les précautions à respecter lors du câblage d'un équipement
 - ↳ Rappel sur l'utilisation d'un multimètre
 - ↳ Méthode logique de diagnostic applicable sur divers systèmes de véhicule
 - Applications pratiques :**
 - ↳ Identifier les différents schémas techniques et interpréter les symboles normalisés
 - ↳ Lire et simplifier les schémas électriques des constructeurs
 - ↳ Réaliser le schéma de câblage d'un équipement et câbler un accessoire sur maquette
 - ↳ Contrôler un circuit électrique sur maquette et monter et câbler un accessoire sur véhicule
 - ↳ Aborder une panne électrique, contrôler un circuit électrique avec un multimètre
 - ↳ Mettre en œuvre une méthodologie logique de diagnostic
- **Tarifs :** Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
Entreprises -10 personnes salariés de la branche : 1729€ HT par participant (hors repas)
Entreprises -10 personnes non salariés de la branche : 1400€ HT par participant (hors repas)
Entreprises +10 personnes : 1008€ HT par participant (hors repas)
- **Durée :** 2 x 2 jours

- **Inscriptions, dates et lieux :** Contactez directement le GNFA en fonction de votre région:

Besançon : A. VAREY - 03.69.32.23.25 (départ. 21,25,39,58,70,71,89,90)

Bordeaux : P. ELIE - 05.56.85.45.90 (départ. 24,33,40,47,64)

Illkirch/Metz : M. REGLER - 03.90.29.89.86 (départ. 67,68,52,55,57,88)

Nantes : E. ROBIN-AUFFRET - 02.28.01.08.00 (départ. 44,49,53,72,85)

Orléans : M. BOYER - 02.72.01.42.26 (départ. 18,28,36,37,41,45)

Rennes : C. CAPLET - 02.99.01.42.57 (départ. 22,29,35,56)

Rouen : M. DESCHAMPS - 02.72.01.42.05 (départ. 14,27,50,61,76)

Valenciennes : M. RIMETZ - 03.27.21.38.93 (départ. 02,08,10,51,59,60,62,80)

Blagnac : G. PISANI - 05.34.61.65.70 (départ. 09,12,31,32,46,65,81,82)

Clermont-Ferrand : C. LACOMBE - 04.72.01.42.12 (départ. 03,15,19,23,43,63)

Brignoles : V. HARANT - 04.83.07.10.40 (départ. 2A,2B,04,05,06,13,83,84)

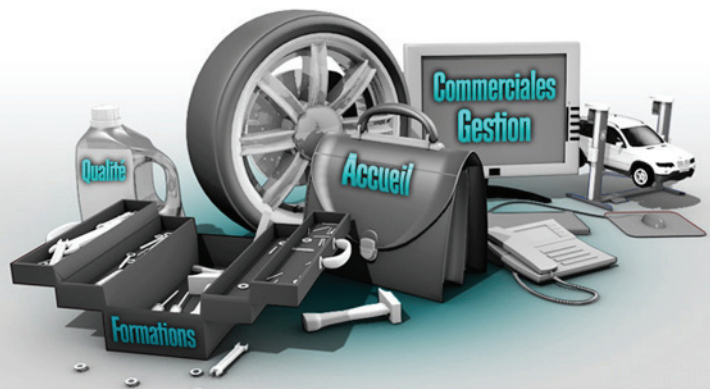
Nîmes : E. ZURCHER - 04.83.07.10.42 (départ. 07,11,26,30,34,48,66)

Poitiers : L. PELLETIER-LAITANG - 05.47.33.73.20 (départ. 16,17,79,86)

Rillieux La Pape : C. MARIE - 04.72..01.42..06 (départ. 01,38,42,69,73,74)

Sèvres : J. NOEL - 01.41.14.17.59 (départ. 75,77,78,92,93,94,95)

- **Intervenants :** GNFA



50865 : Multiplexage pour opérations en seconde monte d'équipements électriques



- **Public concerné :** Techniciens PL et réparateurs

- **Objectifs :**

- ↳ Intervenir en toute sécurité sur les circuits électriques multiplexés des véhicules
- ↳ Mettre en œuvre l'outillage nécessaire en fonction des mesures à réaliser
- ↳ Réaliser les mesures électriques nécessaires à la vérification des circuits multiplexés

- **Programme : La technologie :**

- ↳ Le multiplexage des véhicules utilitaires, les règles générales de fonctionnement des équipements électroniques, les principaux systèmes électroniques multiplexés dans les véhicules, les calculateurs électroniques, l'intérêt de la mise en réseau des calculateurs, le principe du multiplexage des informations, l'exploitation des schémas électriques des véhicules, le repérage des liaisons électriques et des différents éléments sur les schémas, les études de cas, les interventions sur les réseaux multiplexés et les équipements électroniques, les différents types de réseaux multiplexés et utilisés par les constructeurs, les caractéristiques électriques des réseaux multiplexés, les règles de sécurité à appliquer avant l'intervention, monte d'un équipement sur le réseau multiplexé, l'exploitation des documents et des directives d'étude, les règles d'interconnexion d'un nouvel équipement sur un réseau multiplexé, l'impact des modifications d'un faisceau électrique multiplexé

- **Applications pratiques :**

- ↳ Le diagnostic des fonctions multiplexés ; mesures électriques de base sur les réseaux multiplexés
- ↳ Utilisation du diagnostic pour la configuration des calculateurs
- ↳ Les outils de diagnostics utilisables
- ↳ Applications pratiques sur véhicules ou des maquettes

- **Tarifs :** Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
Entreprises -10 personnes salariés de la branche : 906,50€ HT par participant (hors repas)
Entreprises -10 personnes non salariés de la branche : 722,82€ HT par participant (hors repas)
Entreprises +10 personnes : 504€ HT par participant (hors repas)

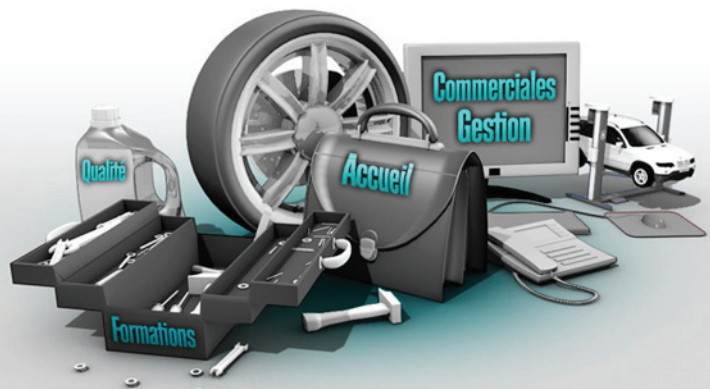
- **Durée :** 2 jours

- **Inscriptions, dates et lieux :** Contactez directement le GNFA en fonction de votre région:

Besançon : A. VAREY - 03.69.32.23.25 (dép. 21,25,39,58,70,71,89,90)
Bordeaux : P. ELIE - 05.56.85.45.90 (dép. 24,33,40,47,64)
Illkirch/Metz : M. REGLER - 03.90.29.89.86 (dép. 67,68,52,55,57,88)
Nantes : E. ROBIN-AUFFRET - 02.28.01.08.00 (dép. 44,49,53,72,85)
Orléans : M. BOYER - 02.72.01.42.26 (dép.18,28,36,37,41,45)
Rennes : C. CAPLET - 02.99.01.42.57 (dép. 22,29,35,56)
Rouen : M. DESCHAMPS - 02.72.01.42.05 (dép. 14,27,50,61,76)
Valenciennes : M. RIMETZ - 03.27.21.38.93 (dép. 02,08,10,51,59,60,62,80)

Blagnac : G. PISANI - 05.34.61.65.70 (dép. 09,12,31,32,46,65,81,82)
Clermont-Ferrand : C. LACOMBE - 04.72.01.42.12 (dép. 03,15,19,23,43,63)
Brignoles : V. HARANT - 04.83.07.10.40 (dép. 2A,2B,04,05,06,13,83,84)
Nîmes : E. ZURCHER - 04.83.07.10.42 (dép. 07,11,26,30,34,48,66)
Poitiers : L. PELLETIER-LAITANG - 05.47.33.73.20 (dép. 16,17,79,86)
Rillieux La Pape : C. MARIE - 04.72..01.42..06 (dép. 01,38,42,69,73,74)
Sèvres : J. NOEL - 01.41.14.17.59 (dép. 75,77,78,92,93,94,95)

- **Intervenants :** GNFA



50820 : Optimisez vos diagnostics et interventions des Systèmes électroniques



- **Public concerné :** Techniciens PL et réparateurs
- **Pré-Requis :** connaissances en électricité et maîtrise de la mécanique
- **Objectifs :**
 - ↳ Maîtriser les contrôles électriques
 - ↳ Acquérir une méthode de diagnostic transposable sur tous les systèmes
 - ↳ Réaliser un diagnostic précis
 - ↳ Effectuer la remise en conformité
- **Programme :**
 - La technologie :**
 - ↳ Rappels du fonctionnement des capteurs et actionneurs à l'aide des schémas électriques
 - ↳ Décomposer une méthode de diagnostic
 - ↳ Les différents codes défauts et leurs conditions d'apparition
 - ↳ L'utilisation de l'outil de diagnostic
 - Applications pratiques :**
 - ↳ Contrôles des capteurs et actionneurs à l'aide de supports et schémas électriques
 - ↳ Mises en situation d'interventions sans outil ni méthode de diagnostic
 - ↳ Mises en situation d'interventions avec la méthode de diagnostic
 - ↳ Mises en situation d'interventions présentant des codes défauts à l'aide de la méthode, de l'afficheur et l'outil de diagnostic
- **Tarifs :** Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
Entreprises -10 personnes salariés de la branche : 1359,75€ HT par participant (hors repas)
Entreprises -10 personnes non salariés de la branche : 1050€ HT par participant (hors repas)
Entreprises +10 personnes : 756€ HT par participant (hors repas)

- **Durée :** 2 x 2 jours

- **Inscriptions, dates et lieux :** Contactez directement le GNFA en fonction de votre région:

Besançon : A. VAREY - 03.69.32.23.25 (dép. 21,25,39,58,70,71,89,90)

Bordeaux : P. ELIE - 05.56.85.45.90 (dép. 24,33,40,47,64)

Illkirch/Metz : M. REGLER - 03.90.29.89.86 (dép. 67,68,52,55,57,88)

Nantes : E. ROBIN-AUFFRET - 02.28.01.08.00 (dép. 44,49,53,72,85)

Orléans : M. BOYER - 02.72.01.42.26 (dép.18,28,36,37,41,45)

Rennes : C. CAPLET - 02.99.01.42.57 (dép. 22,29,35,56)

Rouen : M. DESCHAMPS - 02.72.01.42.05 (dép. 14,27,50,61,76)

Valenciennes : M. RIMETZ - 03.27.21.38.93 (dép. 02,08,10,51,59,60,62,80)

Blagnac : G. PISANI - 05.34.61.65.70 (dép. 09,12,31,32,46,65,81,82)

Clermont-Ferrand : C. LACOMBE - 04.72.01.42.12 (dép. 03,15,19,23,43,63)

Brignoles : V. HARANT - 04.83.07.10.40 (dép. 2A,2B,04,05,06,13,83,84)

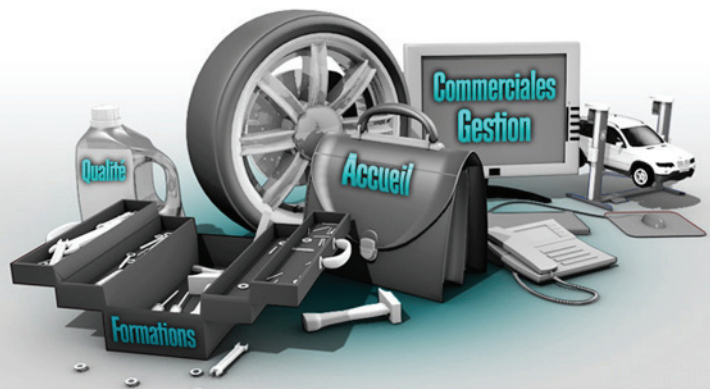
Nîmes : E. ZURCHER - 04.83.07.10.42 (dép. 07,11,26,30,34,48,66)

Poitiers : L. PELLETIER-LAITANG - 05.47.33.73.20 (dép. 16,17,79,86)

Rillieux La Pape : C. MARIE - 04.72..01.42..06 (dép. 01,38,42,69,73,74)

Sèvres : J. NOEL - 01.41.14.17.59 (dép. 75,77,78,92,93,94,95)

- **Intervenants :** GNFA



50458 : Le freinage pneumatique, l'ABS, l'EBS, les ralentisseurs de V.I.



■ **Public concerné :** Techniciens PL et réparateurs

■ **Objectifs :**

- ↳ Intervenir sur les différents systèmes de freinage et ralentisseurs des VI
- ↳ Effectuer les réglages spécifiques

■ **Programme :**

La technologie :

- ↳ La législation des systèmes de freinage (étude d'un barré rouge)
- ↳ Les différents circuits de freinage pneumatiques
- ↳ Etude des composants : compresseur, valves et circuits
- ↳ Les systèmes de freinage électroniques (ABS, EBS)
- ↳ Les ralentisseurs : le Telma, le boîtier Intarder, le système Voith, le frein d'échappement, le système Optibrake

Applications pratiques :

- ↳ Localisation des composants
- ↳ Reconnaissance des circuits
- ↳ Contrôles et réglages

■ **Tarifs :** Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant

Entreprises -10 personnes salariés de la branche : 1757€ HT par participant (hors repas)

Entreprises -10 personnes non salariés de la branche : 1400€ HT par participant (hors repas)

Entreprises +10 personnes : 1008€ HT par participant (hors repas)

■ **Durée :** 2 x 2 jours

■ **Inscriptions, dates et lieux :** Contactez directement le GNFA en fonction de votre région:

Besançon : A. VAREY - 03.69.32.23.25 (dép. 21,25,39,58,70,71,89,90)

Bordeaux : P. ELIE - 05.56.85.45.90 (dép. 24,33,40,47,64)

Illkirch/Metz : M. REGLER - 03.90.29.89.86 (dép. 67,68,52,55,57,88)

Nantes : E. ROBIN-AUFFRET - 02.28.01.08.00 (dép. 44,49,53,72,85)

Orléans : M. BOYER - 02.72.01.42.26 (dép.18,28,36,37,41,45)

Rennes : C. CAPLET - 02.99.01.42.57 (dép. 22,29,35,56)

Rouen : M. DESCHAMPS - 02.72.01.42.05 (dép. 14,27,50,61,76)

Valenciennes : M. RIMETZ - 03.27.21.38.93 (dép. 02,08,10,51,59,60,62,80)

Blagnac : G. PISANI - 05.34.61.65.70 (dép. 09,12,31,32,46,65,81,82)

Clermont-Ferrand : C. LACOMBE - 04.72.01.42.12 (dép. 03,15,19,23,43,63)

Brignoles : V. HARANT - 04.83.07.10.40 (dép. 2A,2B,04,05,06,13,83,84)

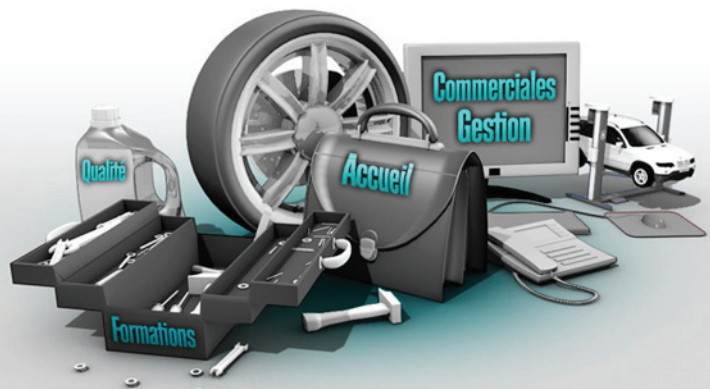
Nîmes : E. ZURCHER - 04.83.07.10.42 (dép. 07,11,26,30,34,48,66)

Poitiers : L. PELLETIER-LAITANG - 05.47.33.73.20 (dép. 16,17,79,86)

Rillieux La Pape : C. MARIE - 04.72..01.42..06 (dép. 01,38,42,69,73,74)

Sèvres : J. NOEL - 01.41.14.17.59 (dép. 75,77,78,92,93,94,95)

■ **Intervenants :** GNFA



50491 : Technologies de dépollution (Normes Euro 4, Euro 5)



- **Public concerné :** Techniciens PL et réparateurs



- **Objectifs :**

- ↳ Identifier les différents systèmes d'injection : à rampe commune et à injecteur pompe
- ↳ Contrôler les capteurs et actionneurs
- ↳ Identifier les systèmes de réduction des oxydes d'azote : EGR et SCR
- ↳ Identifier le système de réduction des suies : le filtre à particules
- ↳ Appréhender les risques liés aux systèmes utilisant : la haute pression et l'additif AdBlue (SCR)

- **Programme :**

- La technologie :**

- ↳ L'évolution des normes Européennes
- ↳ Identifier les techniques de dépollution
- ↳ Fonctionnement du recyclage des huiles
- ↳ Les systèmes d'injection haute pression : common rail et injecteur pompe
- ↳ Les capteurs et actionneurs
- ↳ Le fonctionnement du système EGR
- ↳ Le système de réduction des NOx (SCR, DENOX)
- ↳ La gestion de l'OBD et les nouveaux codes défauts OBD liés aux normes
- ↳ Euro 4 et Euro 5

- Applications pratiques :**

- ↳ Localisation et contrôle des composants : circuit carburant basse pression, haute pression et composants électriques
- ↳ Identifier chaque élément des systèmes EGR et SCR
- ↳ Identifier les risques liés aux systèmes de dépollution et d'injection haute pression

- **Tarifs :** Le déplacement, le repas du soir et la chambre d'hôtel sont à la charge du participant
Entreprises -10 personnes salariés de la branche : 1813€ HT par participant (hors repas)
Entreprises -10 personnes non salariés de la branche : 1389,64€ HT par participant (hors repas)
Entreprises +10 personnes : 1008€ HT par participant (hors repas)

- **Durée :** 2 x 2 jours

- **Inscriptions, dates et lieux :** Contactez directement le GNFA en fonction de votre région:

Besançon : A. VAREY - 03.69.32.23.25 (dép. 21,25,39,58,70,71,89,90)

Bordeaux : P. ELIE - 05.56.85.45.90 (dép. 24,33,40,47,64)

Illkirch/Metz : M. REGLER - 03.90.29.89.86 (dép. 67,68,52,55,57,88)

Nantes : E. ROBIN-AUFFRET - 02.28.01.08.00 (dép. 44,49,53,72,85)

Orléans : M. BOYER - 02.72.01.42.26 (dép.18,28,36,37,41,45)

Rennes : C. CAPLET - 02.99.01.42.57 (dép. 22,29,35,56)

Rouen : M. DESCHAMPS - 02.72.01.42.05 (dép. 14,27,50,61,76)

Valenciennes : M. RIMETZ - 03.27.21.38.93 (dép. 02,08,10,51,59,60,62,80)

Blagnac : G. PISANI - 05.34.61.65.70 (dép. 09,12,31,32,46,65,81,82)

Clermont-Ferrand : C. LACOMBE - 04.72.01.42.12 (dép. 03,15,19,23,43,63)

Brignoles : V. HARANT - 04.83.07.10.40 (dép. 2A,2B,04,05,06,13,83,84)

Nîmes : E. ZURCHER - 04.83.07.10.42 (dép. 07,11,26,30,34,48,66)

Poitiers : L. PELLETIER-LAITANG - 05.47.33.73.20 (dép. 16,17,79,86)

Rillieux La Pape : C. MARIE - 04.72..01.42..06 (dép. 01,38,42,69,73,74)

Sèvres : J. NOEL - 01.41.14.17.59 (dép. 75,77,78,92,93,94,95)

- **Intervenants :** GNFA



Votre avis, vos besoins nous intéressent.
N'hésitez pas à nous les faire parvenir.
Karine BART
k.bart@groupauto.fr - Tél : 02.99.14.61.76