

Des formations professionnelles vers l'emploi[®]

Fort d'une expérience de plus de 10 ans dans le domaine de la formation professionnelle, Soulabail Conseil vous propose de faire entrer la pratique d'entreprise et le recrutement au cœur même de vos formations.

**DEVELOPPONS ENSEMBLE
LEUR EMPLOYABILITE**

• Une expertise pédagogique modulaire et adaptée

Dès la rentrée, ou en cours d'année, profitez de rendez-vous spécialement pensés pour un public en **formation commerciale** afin de leur faire découvrir les meilleures pratiques professionnelles.

En rupture avec les offres de formation courantes, ces modules traitent des sujets indispensables qui répondent aux besoins opérationnels des fonctions de l'entreprise et permettent à chaque participant, en plus de l'acquisition de connaissances, de confronter leur savoir, savoir-faire et savoir-être. Les actions de formation proposées ont d'ailleurs toutes été préalablement validées auprès d'un public de grandes entreprises, comme de PME.

N'oubliant pas les spécificités des futurs diplômés - **un découpage particulier par thème** a été conçu à leur attention, afin de leur faciliter l'apprentissage des notions essentielles.

• Une rencontre privilégiée, tournée vers l'emploi

Pour faciliter la compréhension des impératifs professionnels en terme de recrutement et de carrière, quoi de mieux que de les intégrer directement dans l'apprentissage...

A cette occasion, les interventions sont utilement complétées par les impératifs de recrutement des **responsables des Ressources Humaines**, favorisant l'établissement de liens avec le tissu économique dans chaque région de France.

Les thèmes professionnels

Réf.	Titre du stage	Compatible*	1 j.	2 Js	4 js
CLE	Cliés de la gestion d'un espace de vente	EC/MUC/NRC/DUT	●	●	-
PRO	Le chef de produit gestionnaire	EC/MUC/NRC/DUT	●	●	-
MKG	Le responsable marketing gestionnaire	EC/MUC/NRC/DUT	●	●	-
ANA	Analyse financière fondamentale	EC/MUC/NRC/DUT	●	●	●
TDB	Mettre en place des tableaux de bord	EC/MUC/NRC/DUT	●	●	-
INV	Décision d'investissement	EC/MUC/NRC/DUT	●	●	-
NPD	Profitabilité des nouveaux produits	EC/MUC/NRC/DUT	●	●	-
GTR	Gérer la trésorerie d'une entreprise	EC/DUT	●	●	-
CPT	Principes de base de la comptabilité	EC/MUC/NRC/DUT	-	●	●
PRX	Fixer les prix, optimiser les marges	EC/MUC/NRC/DUT	●	●	-
JOU	Créer un journal, outil de communication	EC/DUT	●	●	-
EVE	Savoir organiser un événementiel	EC/MUC/NRC/DUT	●	●	-
COM	Mettre en place une politique de comm.	EC/MUC/NRC/DUT	-	●	●
ORG	L'art d'organiser ses activités	EC/DUT	●	●	-
Consultez-nous pour d'autres thèmes...					

* EC : École de commerce; BTS MUC ou NRC et DUT TC et GEA
Certains modules sont directement compatibles dans le cadre de la réforme des BTS MUC et NRC.



Partenaire du 1er Forum emploi
pour les BAC+2/3 commerce
www.initialis.org

• Ciblée Bac + 2/3 commerce et 4/5 sous condition

Enfin, c'est aussi le lieu privilégié pour aborder les thèmes essentielles comme les contenus de poste, la nécessité de la mobilité, les prétentions salariales, les horaires... pour lesquels les étudiants peinent à trouver des réponses claires auprès d'interlocuteurs francs et directs.

Principalement bâtie pour les publics Bac + 2/3 commerce, ces formations peuvent également répondre aux attentes des publics les plus diplômés. Nous contacter à cet effet.

• Compatible avec les référentiels de l'EN

Ces interventions respectent les référentiels éducation nationale, tout en les complétant.

C'est pourquoi les formations proposées sont directement applicables par les étudiants dans le cadre de leur formation.

Cet échange est possible au moment de l'intégration... au cours d'une session « métier » ou encore pour faciliter leurs contacts ou la mise en œuvre de leurs actions-terrain pendant l'année.

Dans tous les cas, chaque stagiaire doit être en mesure, sitôt sorti du stage, de mettre immédiatement en œuvre ses connaissances.

**“ Pour bien
construire ses
connaissances
et entrer
dans la vie active
avec succès ! ”**



Les trois formules proposées

Module	Répartition	Correspondance horaire	Niveau	Supports remis	Évaluation des participants	Participation extérieure
1 jour	1	7 h.	Découverte	Oui	Non	Optionnelle
2 jours	2 ou 1+1	14 h.	Initiation	Oui	Non	Optionnelle
4 jours	4 ou 2+2	28 h.	Expertise	Oui	Oui	Optionnelle

Pendant la formation, est remis à chaque participant un support, véritable outil permettant la préparation de ses propres actions terrain.

Informations utiles

Conditions générales de vente

Chaque intervention est valorisée en heures TD ou CM pour les formations universitaires et sur devis pour les autres établissements. Le règlement de la formation peut être effectué au choix sous forme de salaire ou de facturation. Les déplacements hors région parisienne peuvent être pris en charge par Soulabail Conseil sous condition. Les frais de participation comprennent le stage en salle et les documents remis sous forme PDF pour multiplication avant le stage par vos soins. A l'issue du stage, un questionnaire est remis à chaque participant. Aucun frais de dossier. Soulabail Conseil se réserve, à seule discrétion, le droit de modifier la date de stage et d'adapter son programme. Il ne pourra être poursuivi en dommages et intérêts dans ce cas. En cas de litige, seul le tribunal d'Évry sera compétent. Vous autorisez le droit d'utiliser les commentaires exprimés sur le questionnaire post formation ainsi que vos références. Toute formation commandée est due dans son intégralité.

En application de l'article 27 de la loi du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification pour les informations vous concernant. Les informations requises sont nécessaires à votre inscription. Elles pourront être cédées à des organismes extérieurs, sauf si vous cochez la case ci-après .

Matériel nécessaire

Un vidéo projecteur, tableau, mis à la disposition de l'intervenant. La reprographie des supports mis à disposition pour chaque participant.

Avec des modules spécialisés pour savoir, savoir faire et agir !

Les secteurs employeurs

Banque - Assurance – Finance
 Commerce de gros
 Distribution alimentaire
 Distribution Spécialisée
 Habitat
 Hôtellerie - Restauration - CHR
 Prêt à porter - Mode - magasin
 Services

Les métiers porteurs

Chargé de clientèle
 Chef de secteur
 Commercial itinérant
 Manager
 Manager de rayons
 Télé - conseiller
 Vendeur conseil sédentaire

**Votre contact :
 Yves Soulabail**

■ 12 avenue Hoche, 91290 Arpajon - France ■
 ■ 06 14 25 12 29 ■ soulabail@infonie.fr ■
 Siret 45286034900011 - 741 G
 Membre d'une association agréée
 (le règlement des honoraires par chèque est accepté.
 Enregistré sous le numéro (en cours) auprès du préfet
 de la région d'Île-de-France.



Pour choisir le bon stage, quelques questions à se poser...

• Contexte et objectifs

Quel diplôme est préparé actuellement par les personnes concernées par cette formation ?
 Les stagiaires ont-ils déjà eu l'occasion d'avoir des intervenants extérieurs sur le thème de l'emploi ?
 Quels sont vos objectifs pour les stagiaires ?
 Nombre de personnes concernées par cette formation ?
 Des groupes doivent-ils être formés ?

• Domaines professionnels

Quels sont les secteurs pour lesquels vous aimeriez développer un partenariat ?

• Durée

Nombre de jours envisagés et répartition sur la période scolaire ?
 Avez-vous déjà une idée de calendrier ?

• Contact

Quelles sont les coordonnées de la personne responsable du projet de formation ?
 A quel moment prendre contact avec la personne responsable de ce projet de formation ?



Je souhaite : 1 jr 2 jrs en fois ou 4 jrs d'intervention en fois

Entourez le(s) thème(s) réservé(s) : CLE - PRO - MKG - ANA - TDB - INV - NPD - GTR - CPT - PRX - JOU - EVE - COM - ORG

Secteur principal souhaité :

Métier principal souhaité :

Dates et horaires souhaitées :

Prénom et nom du contact :

Centre :

Adresse :

Téléphone :

Adresse électronique :

Fait le

Signature et cachet obligatoire, précédé de la mention manuscrite « Lu et approuvé, bon pour accord »,

A retourner par poste à Soulabail Conseil 12 avenue Hoche, 91290 Arpajon OU par mail à soulabail@infonie.fr

COUPON DE RESERVATION