

FORMATIONS 2EME SEMESTRE 2019



cegeco

CENTRE DE GESTION AGREE DE LA COTE D'OPALE

www.cegeco-boulogne.com

☎ 03.21.80.50.83

En partenariat avec



☎ 03.20.24.98.52

www.cqahdf.fr



**UNION
REGIONALE
DES OGA
NORD DE FRANCE**

www.oga-nord-de-france.org



web

Madame, Monsieur, Cher(e) Adhérent(e),

Vous avez entre les mains la nouvelle plaquette des formations du CEGECO pour le 2^{ème} semestre 2019. Que vous soyez artisan, commerçant, prestataire de services ou agriculteur, prenez le temps de la consulter.

Vous souhaitez vous familiariser avec les réseaux sociaux, notamment Facebook, Youtube et Google My Business, optimiser le positionnement de votre site Internet, comprendre votre bilan et votre dossier de gestion, découvrir ou redécouvrir les techniques de vente qui font vendre, ces journées de formation gratuite sont faites pour vous.*

Toutes ces formations sont ouvertes au chef d'entreprise et à son conjoint, ainsi qu'au personnel employé dans l'entreprise et aux adhérents des Organismes de Gestion Agréés partenaires du CEGECO au sein de l'Union Régionale des OGA Nord de France.

En vous rendant sur notre site Internet, vous découvrirez l'ensemble de notre programme pour l'année 2019 et vous pourrez également vous inscrire en ligne.

N'hésitez pas à nous contacter pour plus de renseignements.

*Véronique ROUSSÉ, Présidente du CEGECO
Véronique MARETTE, Directrice du CEGECO*

**Une participation de 21 euros par journée de formation et par personne vous sera demandée pour les frais de pause et de repas.*



Pour vous inscrire à une formation

Par internet :

Sur le site internet du CEGECO, connectez-vous à l'adresse suivante : www.cegeco-boulogne.com , inscrivez-vous en ligne en quelques clics et envoyez votre règlement par courrier.

Par courrier :

Remplissez le bulletin d'inscription présent dans ce courrier et envoyez-le accompagné de votre règlement à : CEGECO 56, rue Ferdinand Buisson BP 435 62206 BOULOGNE SUR MER

Par fax :

Vous pouvez également nous adresser votre bulletin d'inscription dûment complété par fax au 03 21 31 64 78 et envoyer votre règlement par courrier.

Les inscriptions sont enregistrées à réception du bulletin d'inscription et du règlement. Le CEGECO enverra alors au participant un mail de confirmation.

Annulation :

Toute annulation d'inscription doit parvenir au centre au plus tard 8 jours avant la formation (dans ce cas, le règlement sera restitué). Dans le cas contraire, le règlement sera encaissé.

Si la formation est annulée par le Centre (nombre insuffisant de participants, indisponibilité d'un formateur...), l'organisme renverra au stagiaire son chèque de règlement.

COMPRENDRE VOTRE BILAN ET VOTRE DOSSIER DE GESTION



🗄️ *DUREE : ½ journée*

🗄️ *ANIMATEUR : CEGECO*

🗄️ *PROGRAMME :*

VOTRE BILAN ET VOTRE COMPTE DE RESULTAT :

- *Présentation d'une liasse fiscale du réel simplifié.*
- *Lecture et analyse du bilan et de ses grandes masses.*
- *Lecture et analyse du compte de résultat.*
- *Lecture et analyse des annexes.*

VOTRE DOSSIER DE GESTION :

- *Présentation de votre dossier de gestion*
- *Analyse de votre compte de résultat.*
- *Analyse de votre bilan*
- *Ratios*

CONCLUSION

LE TRIO GAGNANT DU NET GRATUIT



☒ DUREE : 2 journées 9h – 17h

☒ ANIMATEUR : Dominique GAY – CARRÉ BLEU

☒ CONDITIONS : 8 personnes maximum

☒ OBJECTIF :

- Savoir ouvrir, gérer, animer, promouvoir une page Facebook entreprise, ouvrir une fiche Google My Business et utiliser toutes ses fonctions (description, post, mini site).
- Mettre en ligne et référencer ses vidéos YouTube après avoir ouvert sa chaîne.
- Savoir les intégrer sur Facebook, un site Internet ou un e-mail.

☒ PROGRAMME :

- Le vocabulaire des réseaux sociaux et du net
 - Incidence des réseaux sociaux sur le référencement de votre site Internet
 - Mauvais buzz : comment le gérer. S'y préparer. Techniques d'intervention : réponse directe, réponse indirecte ...
 - Taille des images pour les réseaux. Où trouver des images gratuites libres de droit. Comment redimensionner ou rogner une photo avec Paint.
- YouTube : le rôle GRANDISSANT des vidéos
 - Ouverture de la chaîne.
 - Mettre des vidéos en ligne.
 - L'algorithme de YouTube.
 - Comment optimiser les vidéos pour être bien référencé sur Google.
 - Intégrer une vidéo sur un site Internet.
 - Envoyer une vidéo en e-mail ou sur Facebook.
- Google My Business
 - L'outil incontournable pour le référencement local.
 - Ouverture du compte Google.
 - Création et revendication de la fiche Google My Business.
 - Insertion des photos, de la description.
 - La création de posts.
 - Le mini site de My Business.
- La page Facebook
 - Différence profil/page
 - Décryptage du nouvel algorithme de Facebook : les règles de fonctionnement. Comment tenter d'y remédier.
 - Ce qu'il faut publier pour intéresser : Facebook, les Internautes, Google. Rythme des publications.
 - Ouverture d'une page.
 - Réglage des paramètres.
 - Publier textes, photos, diaporamas, vidéos. Programmer une publication.
 - Ajouter/modifier un bouton, un onglet.
 - Remplir la rubrique à propos, les mentions légales, les différentes rubriques, insérer la description.

COMMENT OPTIMISEZ LE POSITIONNEMENT DE VOTRE SITE INTERNET SUR GOOGLE



📅 DUREE : 1 journée 9h – 17h

📅 ANIMATEUR : Dominique GAY – CARRÉ BLEU

📅 CONDITIONS : 8 personnes maximum

📅 OBJECTIF :

- Maîtriser les évolutions du référencement pour savoir faire apparaître un site dans les premiers résultats ou conforter ses positions sur les moteurs et annuaires francophones gratuits.

📅 PROGRAMME :

- les noms de domaine : ce que Google n'accepte plus.
- Rédiger pour être lu et référencé. Penser humains et « machines ».
- Après le référencement, viser le positionnement. Pourquoi viser celui-ci.
- Connaître et utiliser le rythme des visites de Google sur un site. Les enseignements de la fonction « en cache » de Google.
- Penser à la saisonnalité sur le rédactionnel site et sur les annuaires du style Hotfrog.
- Auditer fréquemment la concurrence : pourquoi, comment.
- Faire vivre un site pour continuer d'intéresser Google et les Internautes : où en est-on.
- Incidence de la fraîcheur des pages.
- Considérer chaque page comme une page d'accueil.
- L'importance de la balise titre du site dans le référencement, comment la travailler. La longueur optimale.
- La balise description : comment bien la concevoir pour donner à l'Internaute l'envie de cliquer sur votre site. En quoi est-ce bon pour le référencement ?
- Rôle et importance du maillage interne pour Google.
- Savoir optimiser le référencement des pages d'un site existant (titre de la page, balise titre), mais aussi corps de la page. Quantité de texte minimale.
- Les liens externes : ce qu'il faut désormais éviter, ce qu'il faut faire, ce qu'il faut surveiller.
- Le rôle des photos dans le référencement (Google Web et Google Images).
- Rôle du nommage et poids des photos.
- La sur-optimisation du référencement : en quoi cela peut pénaliser un site. Banni, puni ? les incidences.
- Les dangers du contenu dupliqué.
- Mise à jour des principaux algorithmes de Google et les changements mensuels.
- Le poids des réseaux sociaux dans le positionnement.
- L'importance du temps de chargement des pages.
- Faire évoluer le site pour éviter un mauvais taux de rebond (visite express du site).
- La longue traîne, évolution primordiale des requêtes sur Google : définition, savoir la gérer.
- Intégrer une Foire Aux Questions pour optimiser les longues traînes.
- L'impact des recherches vocales : développement et impact sur le site.
- Savoir gérer les évolutions : exemple Google Home.
- Comment utiliser YouTube pour optimiser le référencement.
- Savoir utiliser Facebook dans le référencement du site.
- Le référencement : évolution des principaux moteurs et annuaires gratuits. Comment en trouver de nouveaux. Mise à jour des principaux outils et méthodologie d'inscription.
- L'achat de mots clés sur Google : est-ce important pour le référencement ?

LES TECHNIQUES DE VENTE QUI FONT VENDRE



⌘ DUREE : 1 journée 9h – 17h

⌘ ANIMATEUR : Dominique GAY – CARRÉ BLEU

⌘ PROGRAMME :

- *Créer dès les premières secondes de l'entretien un climat de confiance et de convivialité.*
- *La phase de découverte des besoins, ou comment savoir ce que le client veut : comment écouter le client (langage verbal et non verbal), pourquoi et comment lui poser des questions pour augmenter le score de commandes après devis, comment s'assurer que l'on s'est bien compris.*
- *Comment restituer le devis. Comment argumenter. Gérer les gestes, attitudes et postures.*
- *Liaison argumentation, site Internet, YouTube (quand vidéo il y a).*
- *Quand et comment annoncer le prix ? Vendre un prix cher.*
- *Comment répondre aux objections.*
- *Comment défendre le prix. Comment demander des contres-parties ?*
- *Quels sont les pièges de l'acheteur.*
- *Quand et comment conclure ?*
- *Pourquoi et comment relancer ?*

BULLETIN D'INSCRIPTION AIDE-MÉMOIRE À CONSERVER

(Une confirmation de chaque inscription vous sera adressée la semaine précédant la session à laquelle vous désirez participer)

COMPRENDRE VOTRE BILAN ET VOTRE DOSSIER DE GESTION

- *Le 16 Septembre 2019*

LE TRIO GAGNANT DU NET GRATUIT

- *Les 23 et 30 Septembre 2019*

OPTIMISEZ VOTRE SITE ET SON RÉFÉRENCEMENT

- *Le 18 Novembre 2019*

LES TECHNIQUES DE VENTE QUI FONT VENDRE

- *Le 3 Décembre 2019*