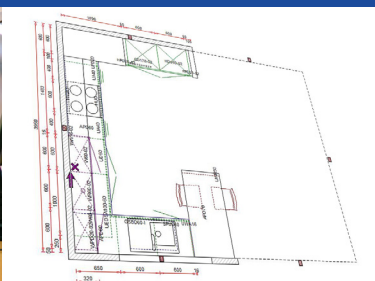


Centre Européen de Formation de la Cuisine et de l'Ameublement



OFFRE DE FORMATION

CEFCA
Centre Européen de Formation de la Cuisine et de l'Ameublement

CHOISISSEZ VOS FUTURES COMPÉTENCES

03 | POURQUOI CHOISIR LE CEFCA ?

04 | LE CENTRE DE FORMATION

05 | COMMENT FINANCER SA FORMATION ?

06 | L'OFFRE DE FORMATION

Centre Européen de Formation de la Cuisine et de l'Ameublement
La Ponte - 57525 TALANGE
formation@cefca.fr

Déclaration d'activité Formation n° 44570403657 enregistrée auprès du préfet de la région Grand Est
Sàrl au capital de 15.000 €
Siret 880.673.561.00010 - APE 8559A
TVA intracommunautaire : FR73 880673561

POURQUOI CHOISIR LE CEFCA POUR VOS FORMATIONS ?

Le Centre Européen de Formation de la Cuisine et de l'Ameublement a été fondé par la famille FRANCOIS, forte d'une riche et longue expérience des métiers de la conception et de la vente de cuisines.

Le CEFCA est né d'un constat simple : le Client attend plus que le produit et son prix : L'écoute de ses besoins, des conseils, de la technicité, un accompagnement et un suivi de qualité...
Il apparaît nécessaire de « se professionnaliser » pour répondre à ces multiples attentes.

Le CEFCA propose des formations conçues pour répondre à vos problématiques de compétences en conception-décoration, vente et management, propres aux univers de la cuisine et de l'ameublement, à destination de collaborateurs débutants ou confirmés.

Accroître les compétences, c'est augmenter les résultats !

Nos domaines de formation :

- Conception et aspects techniques d'agencement de mobilier
- Techniques et négociations commerciales
- Management d'une équipe, d'un centre de profit



NOS FORMATEURS EXPERTS

Chaque formateur est spécialiste dans son domaine de compétences pour proposer et animer des sessions de formations adaptées aux besoins des entreprises et des stagiaires.



SATISFACTION CLIENT ET QUALITÉ

- Définition précise des objectifs de la formation
- Adaptation au public formé grâce à un questionnaire avant la formation
- Évaluation systématique par les stagiaires «à chaud» et «à froid»
- Prise en compte des appréciations des stagiaires pour améliorer en continu nos prestations de formation



DES FORMATIONS RÉFÉRENCÉES ET FINANÇABLES

Notre organisme de formation est titulaire de la certification Qualiopi (*certificat 00262SGS*), ce qui permet la prise en charge des frais pédagogiques (sous conditions) par les OPCO (opérateurs de compétences) dont dépendent les entreprises.

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification Qualité a été délivrée au titre de la catégorie « Actions de Formation »



LE CENTRE DE FORMATION

Situé à Talange, facile d'accès, notre centre de formation offre un espace fonctionnel et confortable tant pour les stagiaires que pour les formateurs.

ACCESSIBLE ET PRATIQUE



- Autoroute A31 – sortie Talange (n° 36)
- Gare de Metz-Ville située à 17 km
- Aéroport de Metz-Nancy Lorraine situé à 49 km
- Aéroport de Luxembourg situé à 50 km
- Gare Lorraine TGV à 43 km
- Hébergements à proximité

NOTRE ESPACE FORMATION

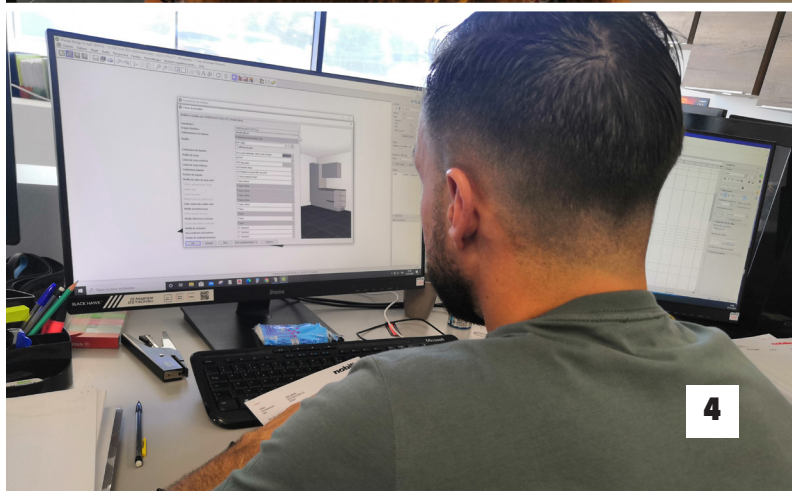
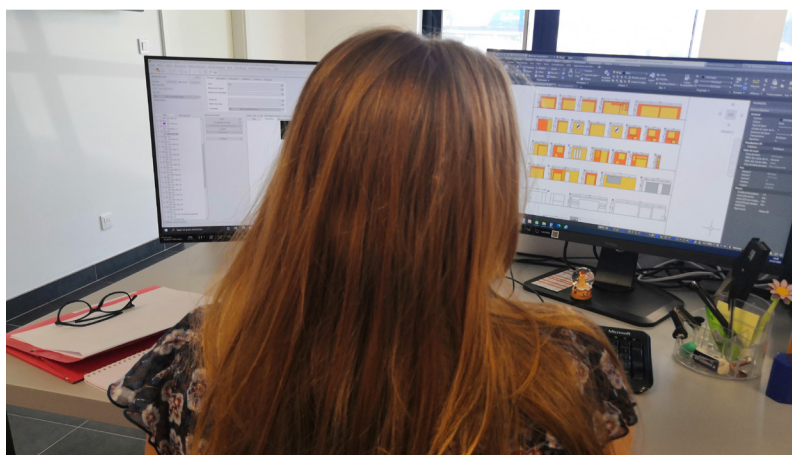
Le centre de formation permet d'accueillir jusqu'à 12 stagiaires.

La salle est équipée de PC individuels, vidéo projecteur, TV, paperboard, connexion wifi. Un espace de pause est à disposition.

L'espace de formation est entièrement accessible et adaptée aux personnes à mobilité réduite.

De plus, le centre de formation est attenant à un magasin de cuisines, ce qui permet d'ajouter du « concret » à nos formations.

- Adresse : Zone d'activité de la Ponte 57525 TALANGE
- Téléphone : +33 (0)3 56 54 03 69



COMMENT FINANCER SA FORMATION ?

Votre entreprise participe au financement de la formation professionnelle en versant des cotisations. Celles-ci servent en partie au financement des formations que les entreprises mettent en œuvre.

Que le stagiaire soit chef d'entreprise (majoritaire ou non), salarié ou conjoint collaborateur, il existe **des solutions pour vous aider à financer une formation**.

Ce financement peut concerner (sous réserve des règles applicables en vigueur) :

- les coûts pédagogiques de la formation
- la rémunération des salariés et les cotisations sociales ainsi que les frais annexes (transport, hébergement, restauration)

⚠ Chaque organisme (Fonds d'Assurance Formation ou Opérateur de Compétences) possède ses **propres critères de prise en charge** et ses procédures (public concerné, délai de dépôt de la demande, plafond horaire...).

Pour connaître les critères et les démarches à effectuer, il est **impératif de contacter l'organisme dont dépend le stagiaire avant le démarrage de la formation**.

CHEF D'ENTREPRISE - CONJOINT COLLABORATEUR

L'entreprise sollicite son fonds d'assurance formation pour obtenir un dossier de financement.

- Si l'entreprise est immatriculée à la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) et que le dirigeant est majoritaire, elle prend contact avec l'Association de Gestion et de Financement des Chefs d'Entreprise (AGEFICE - www.communication-agefice.fr)
- Si l'entreprise est immatriculée à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat (CMA) ou possède la double immatriculation (CCI-CMA), elle prend contact avec la Chambre Régionale de Métiers.

SALARIÉ - CHEF D'ENTREPRISE ASSIMILÉ-SALARIÉ

L'entreprise devra contacter directement l'Opérateur de compétences (OPCO) auprès duquel elle cotise. (exemples : Opcommerce pour les entreprises relevant de la branche « Négoce de l'Ameublement » - www.lopccommerce.com , Constructys pour les entreprises relevant du secteur du Bâtiment - www.constructys.fr).

L'OPCO peut prendre en charge tout ou partie du coût pédagogique de la formation et des salaires.



L'OFFRE DE FORMATION



A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de manager et de motiver ses collaborateurs grâce à la mise en place d'une communication adaptée.
Décloisonner la communication pour détruire les silos de rétention, mettre en place un modèle de communication qui sollicite l'intelligence collaborative chez chaque collaborateur, autant de thèmes abordés dans cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les fondamentaux du management
- Comprendre sa posture et ses rôles: avec son N+1, ses pairs et ses collaborateurs
- Accompagner les démarches de progrès individuels en pratiquant les outils de l'approche coaching et du management positif : écoute généreuse, questionnement et reformulations valorisantes, encouragements, modélisation des bonnes pratiques, développement des qualités du collaborateur.
- Découvrir des méthodes de management positif pour mobiliser les équipes autour de challenges ambitieux.
- Établir une feuille de route simple et efficace du management au quotidien
- Professionnaliser sa prise de parole pour mieux entraîner et embarquer.
- Développer sa capacité à embarquer les autres et les inciter à mener les transformations jusqu'au bout.

Programme

- **Aborder mon rôle de manager**
 - Le cadre d'action du manager et les origines de son pouvoir
 - Les trois casquettes du manager
 - La prise de fonction : poser le cadre du management
 - Le fonctionnement d'une équipe et les conditions
 - Gérer les rythmes et structurer son management
- **Développer les compétences du manager-organisateur**
 - La fixation d'objectifs et l'évaluation de la performance
 - Les critères de formulation de la performance
 - La fixation d'un objectif comportemental
 - La délégation (principes pour déléguer et plan de délégation)
 - Les 3 niveaux d'objectifs, ou encore comment enrichir la mission du collaborateur
- **Devenir un manager-porteur de sens et fédérateur**
 - Les quatre sens du mot "sens"
 - Donner du sens à sa pratique managériale
 - Les principes de la motivation
 - Reconnaître et féliciter pour amener ses collaborateurs vers l'autonomie
 - Donner du feedback
 - Création d'un esprit d'équipe, niveaux de maturité de l'équipe, être efficace ensemble.
 - Définir un pacte managériale engageant

Public

- Responsables de magasin
- Managers

Durée

28 heures

Pré-requis

Aucun pré-requis

Tarif

1 260 € HT / personne

Lieu

CEFCA
Zone de la Ponte
57525 TALANGE

Date

Sur demande et ouverture du stage
en fonction du nombre d'inscriptions

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de manager et de motiver ses collaborateurs grâce à la mise en place d'une communication adaptée.
Décloisonner la communication pour détruire les silos de rétention, mettre en place un modèle de communication qui sollicite l'intelligence collaborative chez chaque collaborateur, autant de thèmes abordés dans cette formation.

Public
<ul style="list-style-type: none"> Responsables de magasin Managers
Durée
28 heures
Pré-requis
Aucun pré-requis
Tarif
1 260 € HT / personne
Lieu
CEFCA Zone de la Ponte 57525 TALANGE
Date
Sur demande et ouverture du stage en fonction du nombre d'inscriptions

- **Affirmation de son leadership et adaptation selon les situations remontées**
 - Maîtriser ses émotions et faire face à celles des autres
 - Créer une relation de confiance solide et durable
 - Développer une attitude assertive en toute situation
 - Différence entre exigence et autorité
 - Les outils de la communication constructifs
 - L'art de l'écoute active et du questionnement
 - Les situations difficiles, les situations conflictuelles et comment pour les résoudre
- **Pilotage de la dynamique d'équipe pour faire progresser ses collaborateurs**
 - Impliquer et mettre en mouvement ses collaborateurs
 - Les trois dimensions d'une communication efficace
 - Développer la créativité, la prise d'initiatives et l'autonomie
 - Maîtriser sa communication
 - Savoir (re)mobiliser ses collaborateurs sur un objectif
 - La régulation et le recadrage: savoir recadrer positivement
 - La gestion de l'erreur, de la dérive et de la faute
- **Reconnaître et valoriser ses collaborateurs**
 - Responsabiliser ses collaborateurs en fixant des objectifs attirants qui mettent en tension positive
 - Apprécier et utiliser les différences de chacun comme autant de richesses
 - Créer des boucles de réussites
 - Inspirer le dépassement et définir des plans de progress individuels
 - Evaluer et suivre les indicateurs de progrès dans le temps
 - Savoir recentrer sur les résultats

Moyens pédagogiques et techniques

- Salle dédiée à la formation, équipée de postes informatiques individuels
- Documents et supports de formation projetés
- Apports théoriques et techniques
- Échanges, analyses et mises en pratique
- Étude de cas concrets
- Mise à disposition des documents supports à la suite de la formation

Organisme de formation

Centre Européen de Formation
de la Cuisine et de l'Ameublement
CEFCA

Déclaration d'activité formation

N° 44570403657

En savoir +

+33 (0)3 56 54 03 69
formation@cefca.fr

Formateurs

Intervenants expérimentés, ayant occupé des fonctions variées dans le secteur de l'ameublement (direction commerciale, animation de secteur, direction et vente en magasin), tant dans des réseaux de distribution qu'au sein de fabricants et fournisseurs de mobilier.

Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

- Un programme détaillé, une convocation et une convention de formation sont remis pour chaque futur stagiaire
- Une page extranet personnelle dédiée à la session de formation est accessible en permanence
- Un questionnaire est transmis et complété en amont par chaque stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et d'individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur.

Dispositif d'évaluation et de suivi des résultats de la formation

- Questionnaire de positionnement avant l'entrée en formation
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Évaluation de la formation «à chaud», puis «à froid» (dans les 2 mois), après mise en application des acquis
- Questionnaire pour le manager «à froid» (dans les 2 mois)
- Feuille de présence
- Délivrance d'une attestation individuelle de formation

Très complète, cette formation aborde les «compétences-clés» du métier de Concepteur-Vendeur de cuisines. Socle technique lié aux produits et au bâti - Conception et agencement - Utilisation d'un logiciel de CAO - Techniques de vente - Gestion commerciale et administrative... L'essentiel pour être rapidement opérationnel et efficace dans vos fonctions.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le socle technique lié à l'univers de la cuisine (produits et contraintes liées au bâti)
- Concevoir un projet de cuisine dans ses aspects implantation, agencement et décoration
- Créer en 3D et chiffrer le projet grâce à logiciel Winner
- Utiliser des techniques commerciales pour vendre le projet dans le respect des conditions commerciales et financières

Programme

- **Maîtriser les aspects de la conception et d'agencement d'une cuisine :**
 - Le marché de la cuisine en France
 - Matériaux et produits
 - Conception de projets
 - Plan technique
 - Conception assistée par ordinateur
- **Process de vente – Oser vendre : performance commerciale et relation client**
 - La concurrence
 - Savoir communiquer : la communication adaptée
 - Savoir vendre : la prise de contact, la découverte du client, la « fiche découverte », la conception et la présentation du projet, l'argumentaire, le chiffrage et la marge, l'après métré, la conclusion de la vente, le financement
 - Savoir progresser : la relance commerciale, le suivi du client et de son projet, l'après métré, analyse de la performance
- **Organiser et anticiper au mieux la vie administrative et commerciale d'un dossier cuisine**
 - Les 14 étapes de la gestion cuisine
 - La législation et les documents contractuels
 - De la commande à la livraison
 - Gestion SAV et litiges clients
 - Poseurs et livreurs
- **Vendre plus, vendre mieux, vendre plus vite**
 - Design et Ameublement : tendances et culture design, mise en scène du projet
 - Perfectionnement vente : perfectionner ses techniques de négociation, le traitement des objections
- **Perfectionnement technique**
 - Agencement et conception de la salle de bain, des éléments de buanderie, de dressing, de meubles TV et de bibliothèques
 - Matériaux et façades
 - Les normes techniques
 - Le sanitaire
 - Les accessoires

Public

- Concepteurs-vendeurs
- Responsables de magasin

Durée

84 heures

Pré-requis

Aucun pré-requis

Tarif

2 016 € HT / personne

Lieu

CEFCA
Zone de la Ponte
57525 TALANGE

Date

Sur demande et ouverture du stage en fonction du nombre d'inscriptions

Moyens pédagogiques et techniques

- Salle dédiée à la formation, équipée de postes informatiques individuels
- Documents et supports de formation projetés
- Apports théoriques et techniques
- Échanges, analyses et mises en pratique
- Étude de cas concrets
- Mise à disposition des documents supports à la suite de la formation

Organisme de formation

Centre Européen de Formation
de la Cuisine et de l'Ameublement
CEFCA

Déclaration d'activité formation

N° 44570403657

En savoir +

+33 (0)3 56 54 03 69
formation@cefca.fr

Formateurs

Intervenants expérimentés, ayant occupé des fonctions variées dans le secteur de l'ameublement (direction commerciale, animation de secteur, direction et vente en magasin), tant dans des réseaux de distribution qu'au sein de fabricants et fournisseurs de mobilier.

Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

- Un programme détaillé, une convocation et une convention de formation sont remis pour chaque futur stagiaire
- Une page extranet personnelle dédiée à la session de formation est accessible en permanence
- Un questionnaire est transmis et complété en amont par chaque stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et d'individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur.

Dispositif d'évaluation et de suivi des résultats de la formation

- Questionnaire de positionnement avant l'entrée en formation
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Évaluation de la formation «à chaud», puis «à froid» (dans les 2 mois), après mise en application des acquis
- Questionnaire pour le manager «à froid» (dans les 2 mois)
- Feuille de présence
- Délivrance d'une attestation individuelle de formation

Cette formation courte a pour objectif de venir compléter, affirmer les compétences de vendeurs-concepteurs déjà en poste ou avec une expérience en cuisine. Ce module est un perfectionnement tourné autour des techniques commerciales, de la négociation et de compléments produits pour développer ses ventes et augmenter son panier moyen.

Objectifs pédagogiques

- Se perfectionner dans la pratique de la négociation et dans les techniques commerciales
- Développer une saine agressivité commerciale
- Améliorer le taux de concrétisation des ventes
- Rendre les participants plus opportunistes, avoir un meilleur aplomb
- Faire progresser sa marge : présentation du projet avec effet décoration en créant une planche tendance
- Se perfectionner sur ses connaissances produits

Programme

1) MODULE 1: COMMERCE & VENTE

- **TECHNIQUES COMMERCIALES**
 - La relation de confiance : comprendre les enjeux du client, ses problématiques
 - Le 1er Contact: Comment créer rapidement le contact avec son interlocuteur, donner immédiatement une 1ère impression positive
 - Savoir présenter efficacement son produit, son entreprise
 - Prendre l'ascendance sur le déroulement de l'entretien
 - La fonction commerciale: apprendre à dialoguer et à négocier, comment convaincre le client hésitant ou réticent, comment passer de la négociation à la signature du contrat.
- **VENTE**
 - Quelles sont les erreurs à ne pas commettre
 - La présentation du vendeur & les qualités du bon vendeur
 - Les aspects psychologiques de la vente
 - L'art de la vente: apprendre à réussir une vente, les façons de conclure une vente, reconnaître le signal d'achat
 - Adapter sa technique d'engagement au profil de l'interlocuteur
 - Savoir obtenir une réponse franche et claire

2) MODULE 2 : NÉGOCIATION COMMERCIALE

- **DIFFÉRENCE ENTRE VENDRE ET NÉGOCIER**
- **BIEN DETERMINER LE CONTEXTE DE LA NÉGOCIATION**
 - Apprendre à se situer dans le contexte de la négociation
 - La connaissance du client: un élément essentiel pour bien négocier

Public

- Responsables de magasin
- Concepteur(trice)/vendeur(se)

Durée

28 heures

Pré-requis

1 an d'expérience cuisine minimum

Tarif

840 € HT / personne

Lieu

CEFCA
Zone de la Ponte
57525 TALANGE

Date

Sur demande et ouverture du stage en fonction du nombre d'inscriptions

Programme (suite)

Public
<ul style="list-style-type: none"> Responsables de magasin Concepteur(trice)/vendeur(se)
Durée
28 heures
Pré-requis
1 an d'expérience cuisine minimum
Tarif
840 € HT / personne
Lieu
CEFCA Zone de la Ponte 57525 TALANGE
Date
Sur demande et ouverture du stage en fonction du nombre d'inscriptions

- **NÉGOCIER: C'EST SAVOIR ANTICIPER**
 - o Déterminer les enjeux économiques
 - o Déterminer le rapport de force acheteur-vendeur
 - o Quel est votre style spontané de négociateur
 - o Les plans de travail spécifiques (verre, quartz, granit, cera...)
 - o Les particularités techniques (angles ouverts et fermés, mansardes...)
- **NÉGOCIER: C'EST PRÉPARER**
 - o Savoir déterminer les points négociables
- **NÉGOCIER, C'EST SAVOIR S'AFFIRMER**
 - o L'écoute : savoir reformuler pour mieux négocier
 - o Le choix des bons mots dans une négociation
 - o Oser afficher la valeur de son offre, affirmer une exigence élevée
 - o Connaître les limites de la négociation: savoir jusqu'où aller.
- **LES CLÉS DE LA NÉGOCIATION RÉUSSIE**
 - o Réussir le démarrage de ses négociations
 - o Assurer sa position de négociateur
 - o Anticiper les demandes de contreparties, obtenir une négociation donnant-donnant
 - o Les erreurs à éviter
 - o Les tactiques les plus performantes
 - o Les concessions possibles
 - o Orienter le client vers des solutions alternatives moins coûteuses et vers une conclusion satisfaisante
- **L'OBJECTIF PRIX**
 - o Comment défendre son offre et son prix
 - o Défendre sa valeur ajoutée
 - o Peut on revoir son prix – si oui, dans quelle limite
- **NÉGOCIATIONS ET ÉMOTIONS : APPRENDRE À LES GÉRER**
 - o Gérer les situations de fortes pressions
 - o Faire face aux pièges des acheteurs agressifs
 - o Faire face aux manipulations
 - o Oser dire "non" quand cela devient nécessaire
- **LA CONCLUSION**
 - o Bien verrouiller la conclusion
 - o Les engagements

3) MODULE 3 : PERFECTIONNEMENT TECHNIQUE

- o Agencement et conception de cuisine sans poignée, de salle de bain, des éléments de buanderie / dressing et de meubles TV.
- o Développement électroménagers: aller chercher le plus pour booster les ventes et créer la différence
- o Développement logiciel de conception 3D: perspectives, raccourci clavier, macro, showcase 360°, création de bâti, d'îlots et de mansarde, dessiner une maison complète à étage

Moyens pédagogiques et techniques

- Salle dédiée à la formation, équipée de postes informatiques individuels
- Documents et supports de formation projetés
- Apports théoriques et techniques
- Échanges, analyses et mises en pratique
- Étude de cas concrets
- Mise à disposition des documents supports à la suite de la formation

Formateurs

Intervenants expérimentés, ayant occupé des fonctions variées dans le secteur de l'ameublement (direction commerciale, animation de secteur, direction et vente en magasin), tant dans des réseaux de distribution qu'au sein de fabricants et fournisseurs de mobilier.

Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

- Un programme détaillé, une convocation et une convention de formation sont remis pour chaque futur stagiaire
- Une page extranet personnelle dédiée à la session de formation est accessible en permanence
- Un questionnaire est transmis et complété en amont par chaque stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et d'individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur.

Dispositif d'évaluation et de suivi des résultats de la formation

- Questionnaire de positionnement avant l'entrée en formation
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Évaluation de la formation «à chaud», puis «à froid» (dans les 2 mois), après mise en application des acquis
- Questionnaire pour le manager «à froid» (dans les 2 mois)
- Feuille de présence
- Délivrance d'une attestation individuelle de formation

Public

- Responsables de magasin
- Concepteur(trice)/vendeur(se)

Durée

28 heures

Pré-requis

1 an d'expérience cuisine minimum

Tarif

840 € HT / personne

Lieu

CEFCA
Zone de la Ponte
57525 TALANGE

Date

Sur demande et ouverture du stage en fonction du nombre d'inscriptions

Cette formation a pour objectif d'apporter les outils et les compétences nécessaires à un vendeur de cuisine confirmé pour vendre en direct tout en préservant sa marge. En abordant les différentes phases de la vente, l'objectif est aussi de se différencier de la concurrence via plusieurs actions.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les différents systèmes de tarification des fournisseurs cuisines
- Gagner en aisance sur la conception des projets en 3D sur Winner: trucs et astuces
- Développer sa dextérité commerciale: construction des arguments, écoute active et bienveillance, posture et confiance en soi

Programme

- **Installer la relation client**
 - o La posture lors de la prise de contact : la communication non verbale
 - o La présentation du concepteur, son rôle
 - o La présentation du magasin, de l'enseigne
 - o Le pitch commercial :se l'approprier et l'affiner
- **Gagner la confiance du client et comprendre les désirs et attentes autour de sa cuisine**
 - o Les 8 questions indispensables à poser
 - o Les réponses à avoir pour cerner la stratégie commerciale à adopter
 - o L'écoute active pour créer du lien, construire la confiance et établir une relation client rapidement
- **Inclure le client pour qu'il s'approprie le plan lors de la conception de la cuisine**
 - o Connaître son produit et ses spécificités techniques et commerciales
 - o Monter en gamme via l'argumentation du bénéfice client
- **Argumenter son produit pour sécuriser et appuyer la vente**
 - o Design et Ameublement : tendances et culture design, mise en scène du projet
 - o Perfectionnement vente : perfectionner ses techniques de négociation, le traitement des objections
- **Présenter grâce au rendu photoréal 3D une projection attractive**
 - o Maîtriser le logiciel CAO Winner
 - o Mettre en ambiance pour créer le coup de cœur
- **Soumettre et expliquer sa proposition commerciale en toute transparence**
 - o Perfectionner ses techniques de négociation
 - o Le traitement des objections

Public

- Concepteurs-vendeurs
- Responsables de magasin

Durée

28 heures

Pré-requis

Expérience minimum de 2 ans en tant que concepteur-vendeur

Tarif

840 € HT / personne

Lieu

CEFCA
Zone de la Ponte
57525 TALANGE

Date

Sur demande et ouverture du stage en fonction du nombre d'inscriptions

Moyens pédagogiques et techniques

- Salle dédiée à la formation, équipée de postes informatiques individuels
- Documents et supports de formation projetés
- Apports théoriques et techniques
- Échanges, analyses et mises en pratique
- Étude de cas concrets
- Mise à disposition des documents supports à la suite de la formation

Organisme de formation

Centre Européen de Formation
de la Cuisine et de l'Ameublement
CEFCA

Déclaration d'activité formation

N° 44570403657

En savoir +

+33 (0)3 56 54 03 69
formation@cefca.fr

Formateurs

Intervenants expérimentés, ayant occupé des fonctions variées dans le secteur de l'ameublement (direction commerciale, animation de secteur, direction et vente en magasin), tant dans des réseaux de distribution qu'au sein de fabricants et fournisseurs de mobilier.

Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

- Un programme détaillé, une convocation et une convention de formation sont remis pour chaque futur stagiaire
- Une page extranet personnelle dédiée à la session de formation est accessible en permanence
- Un questionnaire est transmis et complété en amont par chaque stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et d'individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur.

Dispositif d'évaluation et de suivi des résultats de la formation

- Questionnaire de positionnement avant l'entrée en formation
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Évaluation de la formation «à chaud», puis «à froid» (dans les 2 mois), après mise en application des acquis
- Questionnaire pour le manager «à froid» (dans les 2 mois)
- Feuille de présence
- Délivrance d'une attestation individuelle de formation



**RD55 - ZA de la Ponte
57525 TALANGE**

**+33 (0)3 56 54 03 69
www.cefca.fr**

Déclaration d'activité Formation n° 44570403657 enregistrée auprès du préfet de la région Grand Est
Sàrl au capital de 15.000 €
Siret 880.673.561.00010 - APE 8559A

TVA intracommunautaire : FR73 880673561