



CATALOGUE FORMATION 2023

CENTRE DE FORMATION N° 11 92 21272 92

AH3 SAS au capital variable de 55 000€, 16 avenue des Châteaupieds, 92500 RUEIL MALMAISON
RCS NANTERRE 803 742 477 - FR 75803742477
Centre de formation n°11 92 21272 92

Catalogue Formation AH3

Centre de formation n° 11 92 212 72 92

Avertissement : Le présent catalogue est donné à titre indicatif, tant sur le contenu, le prix ou la durée. Chaque formation fait l'objet d'une proposition personnalisée et adaptée au besoin spécifique de notre client et de ses collaborateurs.

Le nombre de jours sera ajusté en fonction du nombre et/ou du niveau des participants

Nos formations sont effectuées, dans les locaux du client ou une salle de réunion mise à disposition pour les formations inter-entreprises, par ce dernier ou dans une salle ERP mise à disposition par AH3.

Conformément au décret du 9 janvier 2006, les personnes présentant une situation de handicap ont accès à l'ensemble des actions de formations dispensées par AH3. A ce titre le Référent Handicap AH3, Véronique LEQUOY-KARPIERZ (veronique@ah3.fr; tel : 0614870925) est en relation avec AGEFIPH et ses Contacts Ressources Handicap pour que chaque session de formation soit à la hauteur de l'attente et des besoins des personnes en situation de handicap.

AH3 vous accompagne dans les demandes de prise en charge des formations, auprès des organismes auxquels vous êtes affiliés (OPCO, ...). Nous effectuons toutes les démarches administratives et inscriptions, pour que vous puissiez vous concentrer sur votre activité.

IMPORTANT : votre santé et votre confort sont une priorité : AH3 limite le nombre de participants aux formations en présentiel et s'assure que conformément aux recommandations les salles soient suffisamment vastes et aérées pour le bon respect des consignes sanitaires telles que préconisées durant la période COVID.



INDEX PAR CATEGORIE DE STAGES

- MANAGEMENT
- FINANCE
- DROIT
- COMMERCE
- PREVENTION
- IMMOBILIER
- TOURISME
- TEAM BUILDING
- NOS FORMATEURS

Pages 5

Pages 7 à 13

Pages 15 à 18

Pages 20 à 22

Pages 24 à 26

Pages 28 à 29

Pages 31

Pages 33 à 34

Page 36





MANAGEMENT

AH3 SAS au capital variable de 55 000€, 16 avenue des Châteaupieds, 92500 RUEIL MALMAISON
RCS NANTERRE 803 742 477 - FR 75803742477
Centre de formation n°11 92 21272 92

PUBLIC : Cadres Dirigeants, Managers, Responsables de service

Prise de parole en public

REF :
MGT/01

Formation théorique et pratique par des exercices portant sur :

- Le positionnement personnel : verbal et non verbal. Gestuelle, voix, regard, respiration. Apprivoiser la situation et appréhender la confrontation avec une assistance. Maîtriser la question émotionnelle
- Trouver son style de communication et faire preuve d'authenticité. Travail sur les contenus, les objectifs, les enjeux.
- Focus : la confiance en soi.

Objectif : Mise en valeur des compétences professionnelles par la présentation orale d'informations à délivrer auprès d'un public concerné.

Durée : 1 journée

Tarif : 600 € H.T. / pers **Nombre de participants** : 2 à 6 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : Apporter un power point de quelques slides sur un sujet que l'on maîtrise et éventuellement un texte d'une quinzaine de lignes

- Faire que l'information circule réellement. Faire comprendre et adopter les relations de collaboration et de subordination, organiser le travail qui correspond avec la détermination des responsabilités des uns et des autres. Faire grandir les collaborateurs autour de l'excellence du résultat produit en commun
- **Focus** : Adopter une posture de leader : commander et fédérer de manière à susciter respect et adhésion.

Objectif : Gérer une équipe en toute situation

Durée : 2 jours (16 heures minimum) – in situ ou en région parisienne

Tarif : 600 € H.T. / pers **Nombre de participants** : 2 à 6 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : Information préalable sur le déroulement de la formation

REF :
MGT/02

Savoir manager des équipes multiculturelles



FINANCE

AH3 SAS au capital variable de 55 000€, 16 avenue des Châteaupieds, 92500 RUEIL MALMAISON
RCS NANTERRE 803 742 477 - FR 75803742477
Centre de formation n°11 92 21272 92

PUBLIC : Professionnels du poste clients : Gérants, Comptables et Administration des ventes

L'utilisation de logiciels comptables et de facturation : de l'initiation à la maîtrise

REF :
FIN/01

- Tirer le meilleur parti de ses logiciels de gestion
- Comprendre leur fonctionnement et astuces
- Programme sur mesure selon logiciel étudié et niveau des participants

Objectif : explorer, comprendre et utiliser toutes les fonctionnalités de son logiciel

Gagner du temps et de la précision dans son quotidien

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques personnalisés)

Tarif : 660 € H.T. / pers *Nombre de participants : 2 à 4 personnes*

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : Disposer d'un logiciel de comptabilité.

- Analyse des outils existants / Optimisation de leur utilisation / Mise en place d'outils personnels et adaptés à l'entreprise et à son secteur d'activité (intra uniquement)

Objectif : connaître son logiciel et adapter ses fonctionnalités à son secteur d'activité et à l'organisation de son entreprise. Le cas échéant se créer des outils complémentaires

Durée : 2 jours selon état des lieux et niveau des participants (Théorie + Exercices pratiques personnalisés)

Tarif : 660 € H.T. / pers *Nombre de participants : 2 à 4 personnes*

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : être utilisateur de son logiciel – connaissance d'Excel et autres – Audit préalable 200 € H.T

REF :
FIN/02

Construire et optimiser l'utilisation d'outils financiers personnalisés

PUBLIC : Professionnels du poste clients, Gérants, Comptables, Administration des ventes

Comprendre la balance âgée et gérer ses risques clients

REF :
FIN/03

- Savoir déterminer les zones de risques
- Savoir adapter les actions
- Le cas échéant, la construire en ex nihilo

Objectif : disposer et utiliser la balance âgée pour gérer les comptes clients et organiser les workflows de relance – Faire baisser les crédits clients

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques personnalisés)

Tarif : 660 € H.T. / pers Nombre de participants : 4 à 6 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : Connaître les techniques du risque client – Aucune connaissance en comptabilité n'est requise.

- Savoir analyser des bilans
- Comment effectuer des recherches efficaces et décrypter les informations légales et privées sur les entreprises
- Découvrir le Cross-checking

Objectif : pour les gestionnaires comptables clients et/ou fournisseurs et/ou crédit clients et/ou responsables des achats : avoir les clefs qui permettront de fixer des limites d'encours cohérentes et/ou de s'assurer de la continuité des services.

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques personnalisés)

Tarif : 660 € H.T. / pers Nombre de participants : 4 à 6 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : connaître le compte fournisseur et compte client et leurs risques – Aucune connaissance en comptabilité n'est requise

REF :
FIN/04

Savoir analyser la solvabilité et la situation de vos clients et fournisseurs

PUBLIC : Professionnels du poste clients , Gérants, Comptables, Administration des ventes

Le circuit et le traitement de l'information avant et après-vente

REF :
FIN/05

- Procédures - Suivi
- Contrôle

Objectif : préalable efficace et premières réflexions qui vont permettre de s'orienter vers une gestion qualitative de la relation client en y associant tous les secteurs de l'entreprise de l'hôtesse d'accueil au livreur.

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques personnalisés)

Tarif : 660 € H.T. / pers Nombre de participants : 2 à 5 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : connaître les techniques de gestion du compte client et leurs risques, assurer des fonctions de direction et d'organisation

- Savoir anticiper par le traitement de l'information disponible
- Les bases de données publiques et privées
- La contractualisation et les clauses protectrices des documents contractuels – Les documents incontournables et mentions obligatoires
- CVG et CGA
- Les différents moyens de règlement
- Le suivi et la modélisation des process

Objectif : Comprendre comment éviter les impayés et faire baisser le crédit client

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques personnalisés)

Tarif : 660 € H.T. / pers Nombre de participants : 2 à 6 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun

REF :
FIN/06

La prévention des impayés B to B

PUBLIC : Professionnels du poste clients, Gérants, Comptables, Administration des ventes

La prévention des impayés : les particularités liées au commerce B to C

REF :
FIN/07

- La réglementation protectrice du consommateur
- Les informations nécessaires
- La contractualisation et les clauses protectrices des documents contractuels
- Les documents incontournables et mentions obligatoires
- Les particularités du commerce au comptoir et de l'e-business
- Les différents moyens de règlement
- Le suivi
- La modélisation des process

Objectif : Comprendre comment éviter les impayés et faire baisser le crédit client dans le secteur de la vente et du service au particulier.

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques)

Tarif : 660 € H.T. / pers Nombre de participants : 2 à 6 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun

- Méthode
- Les circuits de gestion
- Argumentaire téléphonique
- Rédaction et gestion des courriers
- Suivi et outils de suivi
- Contrôle et modélisation

Objectifs : la mise en œuvre de la relance efficacement tout en respectant les contraintes liées au commerce et à la volonté de conserver le client.

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques personnalisés sur cas concrets issus du quotidien des participants)

Tarif : 660 € H.T. /pers Nombre de participants : 2 à 6 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun

REF :
FIN/08

Organiser la relance des factures pour accélérer vos encaissements

PUBLIC : Professionnels du poste clients, Gérants, Comptables, Administration des ventes

Organiser la relance des factures pour accélérer vos encaissements (sur site uniquement après entretien préalable d'une heure environ pour établir un état des lieux)

REF :
FIN/09

- Méthode
- Savoir optimiser les circuits de gestion existants et les faire évoluer
- Argumentaire téléphonique
 - Optimiser la relance téléphonique effectuée en interne
 - Créer des argumentaires pertinents
- Rédaction et gestion des courriers
 - Optimiser le contenu et le cycle des relances
- Suivi et outils de suivi
 - Comprendre les outils de crédit-management existant
 - Compléter les outils existants, si nécessaire
- Contrôle et modélisation : le 1er pas vers l'organisation d'un service « qualité-clients »
 - Organiser le contrôle des process et des actions
 - Gérer les flux
 - Modéliser les actions

Objectif : Améliorer son taux de recouvrement par une meilleure gestion de la relance – Mettre en place des outils de suivi de contrôle et d'alertes – Optimiser et/ou définir les workflows de relance.

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques personnalisés sur cas concrets issus du quotidien des participants)

Tarif : 660 € H.T. / pers *Nombre de participants : 4 à 6 personnes*

Délais d'action : 3 semaines après validation du programme

Prérequis : diriger ou travailler dans un service de recouvrement

- Les différentes phases de la relance et leur enchaînement
- Savoir être au téléphone
- L'argumentaire
- Les objections
- La finalisation

Objectif : Améliorer les conditions de travail des personnes qui effectuent la relance en leur permettant d'accroître leur efficacité : éviter les conflits et obtenir plus rapidement les règlements

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques personnalisés – appels sortants in vivo)

Tarif : 1000 € H.T. / pers *Nombre de participants : 2 à 4 personnes*

Délais d'action : 10 jours après validation du programme

Prérequis : aucun

REF :
FIN/10

La relance téléphonique gagnante (intra uniquement)

PUBLIC : Professionnels du poste clients, Gérants, Comptables, Administration des ventes

Optimiser simplement la gestion de son entreprise et améliorer ses marges

REF :
FIN/19

- Points d'attention et de contrôle
- Comment établir ses prix
- Les comptes clients
- Les comptes fournisseurs
- Savoir négocier
- La sensibilisation des équipes à la marge

Objectif : Ne plus perdre d'argent ! Comprendre exactement comment sont calculées les marges, apprécier ses charges et savoir fixer ses prix.

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques personnalisés sur cas concrets issus du quotidien des participants)

Tarif : 660 € H.T. / pers *Nombre de participants : 4 à 6 personnes*

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun – Pas de notions comptables exigées mais elles constituent un plus pour l'efficacité de la formation

➤ Le chef d'entreprise n'est pas forcément juriste et pourtant il se doit d'avoir des bases juridiques :

- Le droit commercial et des contrats y compris incoterm
- Le droit des sociétés
- Le droit de la consommation – Points de vigilance pour le commerçant
- Les fondamentaux du droit du travail
- Les fondamentaux du droit international

Objectif : Permettre au chef d'entreprise de ne pas être dépassé, par les événements juridiques courants de son quotidien

Durée : 2 jours Théorie + Exercices pratiques personnalisés sur cas concrets issus du quotidien des participants)

Tarif : 1000 € H.T. / pers *Nombre de participants : 2 à 4 personnes*

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun – Pas de notions juridiques exigées

REF :
FIN/20

Les fondamentaux du droit que doivent connaître tous les chefs d'entreprise

PUBLIC : Professionnels du poste clients, Gérants, Comptables, Administration des ventes

Les clefs du recouvrement amiable et judiciaire positif (one to one)

REF :
FIN/21

- Organiser le recouvrement amiable et judiciaire
- Savoir prévenir le recouvrement par la mise en place de mesures de prévention contractuelles et organisationnelles
- Ne plus subir les litiges et affirmer sa position dans l'entreprise par la mise en place de tableaux de bord.
- Savoir mener les actions de relance épistolaires et orales
- Préserver voire renforcer la relation commerciale par une action de recouvrement ciblée et intelligente
- Savoir prendre les bonnes décisions dans tous les cas
- Être autonome dans ses actions d'organisation du poste client que dans la gestion du recouvrement

Objectif : Permettre à un collaborateur gêné voire « bloqué » par les opérations de recouvrement et de relance de s'approprier ces actions en les organisant au travers de process redéfinis pour être optimisés et lui permettre de s'affirmer vis-à-vis des clients mauvais payeurs de façon décomplexée.

Durée : 4 semaines – 3 jours consécutifs par semaine – 7h / jour – 84 h (20% théorie / 80 % pratique)

Tarif : 6000 € H.T. / pers *Nombre de participants : 1 personne*

Délais d'action : 5 semaines après validation du programme

Prérequis : professionnel du recouvrement en poste



DROIT

AH3 SAS au capital variable de 55 000€, 16 avenue des Châteaupieds, 92500 RUEIL MALMAISON
RCS NANTERRE 803 742 477 - FR 75803742477
Centre de formation n°11 92 21272 92

PUBLIC : Professionnels du poste clients, Gérants, Comptables, Administration des ventes

Les spécificités du recouvrement des créances à l'export

REF :
DRT/01

- Prévention
- Modalités de contractualisation
- Les clauses incontournables
- Les principaux contrats internationaux
- La prise en compte de l'interculturalité
- Une variante de cette formation peut consister à n'étudier qu'un seul pays

Objectifs : permettre de comprendre les incidences légales mais aussi culturelles liées à l'export et faciliter le recouvrement chez les clients étrangers

Durée : 2 jours

Tarif : 660 € H.T. / pers

Nombre de participants : 4 à 6 personnes

Délais d'action : 3 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun – pas de notions juridiques exigées

- Acteurs
- Compétences
- Voies de recours
- Délais
- Prescriptions
- Coûts

Objectifs : Permettre au gestionnaire recouvrement d'être autonome dans le suivi des procédures judiciaires et de devenir un interlocuteur avisé pour les avocats et huissiers chargés de l'instruction des dossiers

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques)

Tarif : 660 € H.T. / pers *Nombre de participants : 4 à 6 personnes*

Délais d'action : 1 semaine après validation du programme

Prérequis : aucun – Pas de notions juridiques exigées

REF :
DRT/02

L'organisation judiciaire et les différentes procédures en France

PUBLIC : Professionnels du poste clients, Gérants, Comptables, Administration des ventes

Les procédures dans les contrats internationaux

REF :
DRT/03

- Acteurs
- Compétences
- Procédures
- Voies de recours
- Délais
- Prescriptions
- L'exequatur
- Coûts

Une variante de cette formation peut consister à étudier qu'un seul pays

Objectifs : Permettre au gestionnaire recouvrement d'être autonome dans le suivi des procédures judiciaires et de devenir un interlocuteur avisé pour les avocats et huissiers chargés de l'instruction des dossiers

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques personnalisés sur cas concrets issus du quotidien des participants)

Tarif : 1900 € H.T. / pers

Nombre de participants : 4 à 6 personnes

Délais d'action : 3 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun – pas de notions juridiques exigées

- Forces et faiblesses
- La mise en œuvre
- Voie de recours
- Exécution

Objectif : Connaître la procédure d'injonction de payer européenne et sa mise en œuvre
- Faire des économies en déposant soi-même ses requêtes d'injonction de payer européennes

Durée : 1/2 journée (Théorie) + suivi par RDV téléphonique d'1/2 heure / semaine / participant pendant 3 semaines

Tarif : 700 € H.T. / pers Nombre de participants : 2 à 6 personnes
+ 90 € / RDV téléphonique

Délais d'action : 1 semaine après validation du programme

Prérequis : aucun – Pas de notions juridiques exigées

REF :
DRT/04

La procédure d'injonction de payer européenne

PUBLIC : Professionnels du poste clients, Gérants, Comptables, Administration des ventes

Engager et suivre une procédure judiciaire

REF :
DRT/05

- Construire le dossier
- Les éléments de preuve
- Les différentes actions
- La supervision des acteurs judiciaires
- Le calcul du coût

Objectif : Connaître les procédures judiciaires françaises et leur mise en œuvre – Devenir un interlocuteur avisé pour les professionnels du droit et lorsque c'est possible, faire des économies en introduisant soi-même les procédures

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques personnalisés sur cas concrets issus du quotidien des participants)

Tarif : 1000 € H.T. / pers

Nombre de participants : 2 à 4 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun – Pas de notions juridiques exigées

- Exécuter un jugement
- Critères de choix des actes d'exécution
- Forces et faiblesses des différents actes d'exécution

Objectif : Connaître les procédures d'exécution en France et leur mise en œuvre – Devenir un interlocuteur avisé pour les professionnels du droit et notamment les huissiers et permettre ainsi d'accélérer les procédures et faire des économies en contrôlant les actes

Durée : 2 jours (Théorie + Exercices pratiques personnalisés sur cas concrets issus du quotidien des participants)

Tarif : 1000 € H.T. / pers

Nombre de participants : 2 à 4 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun – Pas de notions juridiques exigées

REF :
DRT/06

Les voies d'exécution

PUBLIC : Professionnels du poste clients, Gérants, Comptables, Administration des ventes

L'entreprise en difficulté

REF :
DRT/07

- Les points d'alerte
- Fichage et défichage
- Les procédures amiables et mandat ad hoc
- Les différentes procédures collectives
- Le sort des créanciers
- Le rétablissement personnel

Objectif : Comprendre les mécanismes des procédures qui gouvernent les entreprises en difficulté – connaître ses droits face aux clients en difficulté et les formalités afférentes

Durée : 2 jours (Théorie)

Tarif : 660 € H.T. / pers

Nombre de participants : 4 à 6 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun – Pas de notions juridiques exigées

- Mise en œuvre
- Effets sur le débiteur / le reste à vivre
- Les effets sur les créanciers
- Les effets sur les procédures amiables et judiciaires en cours

Objectif : Comprendre les mécanismes des procédures qui gouvernent les particuliers en difficulté – connaître ses droits face à des clients en difficulté ayant déposé un dossier en commission de surendettement

Durée : 2 jours (Théorie + exercices pratiques)

Tarif : 660 € H.T. / pers

Nombre de participants : 4 à 6 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun – Pas de notions juridiques exigées

REF :
DRT/08

Le surendettement des particuliers, la commission de surendettement



COMMERCE

AH3 SAS au capital variable de 55 000€, 16 avenue des Châteaupieds, 92500 RUEIL MALMAISON
RCS NANTERRE 803 742 477 - FR 75803742477
Centre de formation n°11 92 21272 92

PUBLIC : Commerciaux , assistants commerciaux et toutes personnes en relation avec la clientèle

Sensibiliser et impliquer les commerciaux à la gestion du poste clients

REF :
COM/01

- Les fondamentaux de la prospection sécurisée
 - Connaître son prospect et client
 - Adapter sa vente
- Les fondamentaux juridiques : documents contractuels et clauses protectrices
- Arguments de négociation de ces clauses
 - Les clauses non négociables
 - Les clauses limitatives négociables
- Les délais de paiement : impacts et risques pour le vendeur
 - Négociation des délais et formalisation
- Litiges et litiges dilatoires et retards de règlement
 - Savoir les analyser
 - Savoir y répondre et argumenter

Objectifs : permettre aux commerciaux de comprendre tous les enjeux de l'acte de vente et la nécessité de sécuriser la vente

Durée : 1 à 3 heures -intervention dans le cadre d'une réunion commerciale

Tarif : 330 € H.T. / heure + frais Nombre de participants : à définir

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun

- Les bases de données publiques et privées
- L'analyse des secteurs et indicateurs
- La détection des comportements suspects et adaptation des actions
- Le traitement de l'information et son exploitation

Objectifs : Doter les commerciaux des savoirs et savoir-faire pour mener un entretien de relance, les différentes catégories de clients, les différents modes de paiements, les systèmes de garanties

Durée : 1 journée

Tarif : 1060 € H.T. / l'intervention Nombre de participants : à définir

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : Le formateur intervient lors d'une conférence commerciale – Idéalement l'entreprise cliente disposera d'un abonnement à une base de données mais il ne s'agit pas d'une condition dirimante

REF :
COM/02

Connaitre son client

PUBLIC : Commerciaux , assistants commerciaux et toutes personnes en relation avec la clientèle

Découverte : Savoir analyser la solvabilité et la situation de vos clients

REF :
COM/03

- L'analyse des bilans : quel intérêt ?
- Les sources d'informations sur les clients : informations légales et privées.
B à Ba de leur décriptage
- Utiliser le Cross-checking

Objectif : Permettre aux commerciaux de comprendre les fondamentaux de la recherche d'information sur leurs clients, et des moyens à leur disposition pour les mettre en pratique. Idéal pour les préparer une formation ultérieure approfondie

Durée : 1 heure : Intervention accélérée de prise de conscience à l'occasion d'une réunion ou d'un séminaire de service

Tarif : 330 € H.T. / heure *Nombre de participants : à définir*

Délais d'action : 3 jours après validation du programme

Prérequis : aucun

- Les incontournables de la connaissance de son client
 - Dénomination, enseigne et marque commerciale quelle différence ?
- L'identifiant unique
- Les sources d'informations
 - Les bases de données privées (focus sur la base de données interne à la disposition dans d'entreprise)
 - Le client lui-même
 - Le regard circulaire
- Les clauses non négociables du contrat
- La négociation ferme, droite, sans concession sur les points essentiels : élément moteur de la fidélisation du client

Objectif : sensibiliser les commerciaux qu'ils sont à l'origine de la sécurisation du compte client que de leur négociation dépendra la sécurité du contrat et à fortiori la pérennité du contrat. Cette formation leur démontrera que savoir dire non et/ou imposer des conditions acceptables pour tous peut devenir un atout pour faire un client satisfait.

Durée : 4 heures + suivi par RDV téléphonique d'1/2 heure / semaine / participant pendant 3 semaines (90 € / RDV téléphonique)

Tarif : 700 € H.T. / pers *Nombre de participants : 2 à 10 personnes*

Délais d'action : 1 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun – Idéalement l'entreprise cliente disposera d'un abonnement à une base de données mais il ne s'agit pas d'une condition dirimante

REF :
COM/04

Éviter les impayés et renforcer son impact commercial

PUBLIC : Commerciaux , assistants commerciaux et toutes personnes en relation avec la clientèle

Négociation et sécurisation du poste client : incontournables

REF :
COM/05

- Les fondamentaux de la sécurisation du poste client
- Les clauses essentielles du contrat liées à sa sécurisation
- Les fondamentaux de la négociation des clauses essentielles du contrat
 - Trouver les points d'équilibre entre besoin client et sécurité du contrat
 - Affirmer sa fermeté sur les points essentiels du contrat et en faire un atout de vente
 - Les contreparties.

Objectif : sensibiliser rapidement en communiquant aux commerciaux les points cruciaux du contrat et la négociation liée à la sécurité du contrat

Durée : 4 heures + suivi par RDV téléphonique d'1/2 heure / semaine / participant pendant 3 semaines (90 € / RDV téléphonique)

Tarif : 700 € H.T. / pers *Nombre de participants : 4 à 6 personnes*

Délais d'action : 1 semaine après validation du programme

Prérequis : aucun

Cette formation est destinée aux dirigeants et au personnel en contact avec les clients sur des chantiers.

Objectifs : les apprenants connaîtront les pièges à éviter pour sécuriser la relation commerciale, assurer le bon paiement de la prestation et dégager la responsabilité de l'entreprise. Un rappel sur les fondamentaux du fonctionnement de la décennale sera effectué ainsi que sur les obligations de l'entrepreneur et les PV intermédiaires et de réception des travaux.

Les règles spécifiques régissant les relation BtoC et les contrats de sous-traitance seront abordées

Durée : 1 journée

Tarif : 660 € H.T. / pers *Nombre de participants : 4 à 6 personnes*

Délais d'action : 3 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun

REF :
COM/06

Les pièges liés aux prestations de chantiers



PREVENTION

AH3 SAS au capital variable de 55 000€, 16 avenue des Châteaupieds, 92500 RUEIL MALMAISON
RCS NANTERRE 803 742 477 - FR 75803742477
Centre de formation n°11 92 21272 92

PUBLIC : Chef(e)s d'entreprise, responsable sécurité et santé au travail

Sensibilisation à l'Organisation et au Management de la prévention

REF :
PREV/01

- Principes généraux de prévention
 - Code du Travail - Livre 4 Hygiène et Sécurité ;
 - Les 9 principes généraux de prévention.

Objectifs : permettre aux participants de comprendre et d'accepter les contraintes légales en matière de prévention et de transmettre les messages au personnel.

Durée : 1 jour Théorie + Exercices pratiques personnalisés sur cas concrets issus du quotidien des participants)

Tarif : 660 € H.T. / pers

Nombre de participants : 4 à 6 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun – Pas de notions juridiques exigées

- Savoir faire un état des lieux de l'entreprise en santé et sécurité au travail
 - Identifier les Dangers dans l'entreprise,
 - Identifier les Risques dans l'entreprise.

Objectifs : permettre aux participants d'identifier les dangers existants et les risques existant dans son entreprise.

Durée : 1 jour Théorie + Exercices pratiques personnalisés sur site

Tarif : 660 € H.T. / pers

Nombre de participants : 4 à 6 personnes

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Spécificité liée à la session : Groupes en fonction des activités et de la taille de l'entreprise

Prérequis : aucun – exercices pratiques sur site entre les deux sessions ou lors de la formation (intra)

REF :
PREV/02

Comprendre la différence entre dangers et risques

PUBLIC : Chef(e)s d'entreprise, responsable sécurité et santé au travail

Cartographier les dangers et les risques au sein de l'entreprise

REF :
PREV/03

- Evaluer les risques d'une situation de travail et proposer des mesures de prévention
- Cartographier la prévention dans l'entreprise.

Objectifs : devenir autonome pour organiser la prévention des risques dans son entreprise.

Durée : 2 jours Théorie + Exercices pratiques personnalisés sur site - En 1 à 3 sessions

Tarif : 1000 € H.T. / pers *Nombre de participants : 4 à 6 personnes*

Spécificité liée à la session : Groupes en fonction des activités et de la taille de l'entreprise

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun – exercices pratiques sur site entre les deux sessions ou lors de la formation (intra)

- Initiation aux outils et méthodes de démarche de prévention
 - Comprendre le Document Unique,
 - Analyser l'arbre des causes d'accidents.

Objectifs : fondamentaux pour devenir autonome en vue de l'établissement du document unique – Prérequis obligatoire de PREV / 03

Durée : 2 jours Théorie + Exercices pratiques personnalisés sur site

Tarif : 660 € H.T. / pers *Nombre de participants : 2 à 6 personnes*

Spécificité liée à la session : Groupes en fonction des activités et de la taille de l'entreprise

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun

REF :
PREV/04

Comprendre les méthodes de la démarche de prévention

PUBLIC : Chef(e)s d'entreprise, responsable sécurité et santé au travail

Savoir rédiger un Document Unique et le faire évoluer

REF :
PREV/05

- Organiser la prévention des risques professionnels dans l'entreprise et savoir rédiger le Document Unique
 - Obligation de résultat ;
 - Amélioration continue de la prévention ;
 - Mise en place d'une démarche de prévention pérenne.

Durée : 2 jours Théorie + Exercices pratiques personnalisés sur site

Tarif : 800 € H.T. / pers

Nombre de participants : 4 à 6 personnes

Spécificité liée à la session : Groupes en fonction des activités et de la taille de l'entreprise

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : avoir suivi PREV / 04

Cette formation est destinée aux dirigeants et aux chefs de chantiers – groupes de métiers présentant des caractéristiques communes.

Objectifs : les apprenants connaîtront selon la nature des chantiers qu'ils sont ou seront amenés à effectuer les formalités et autorisations à obtenir, des actions de prévention à effectuer, le fonctionnement des assurances RCP et de chantier.

Durée : 1 journée

Tarif : 660 € H.T. / pers

Nombre de participants : 4 à 6 personnes

Délais d'action : 3 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun

REF :
PREV/06

Formalités administratives avant, pendant et après chantier



IMMOBILIER

AH3 SAS au capital variable de 55 000€, 16 avenue des Châteaupieds, 92500 RUEIL MALMAISON
RCS NANTERRE 803 742 477 - FR 75803742477
Centre de formation n°11 92 21272 92

PUBLIC : Professionnels de l'immobilier, Responsables d'agences et salariés, Particuliers bailleurs

Bail d'habitation ou bail commercial : éviter et sécuriser sa position

REF :
IMM/01

Cette formation permet aux professionnels de l'immobilier et aux particuliers d'avoir en toutes circonstances la bonne attitude face à un client ou un locataire, en sécurisant ses procédures et en restant professionnel.

Objectifs : Permettre aux apprenants :

- D'expliquer et d'appliquer la législation et ses évolutions ;
- Définir le champs des obligations et des responsabilités du propriétaire et/ou de l'agence ;
- Rédiger et sécuriser les annexes au contrat, telles que les conventions de travaux ;
- Choisir un locataire de façon éclairée, sans tomber en situation de discrimination ;
- Eviter les impayés de loyers et les différends.

Durée : 1 journée

Tarif : 660 € H.T. / pers *Nombre de participants : 4 à 6 personnes*

Délais d'action : 1 semaine après validation du programme

Prérequis : aucun

Cette formation permet aux professionnels et aux particuliers d'éviter l'accumulation des impayés de loyers et de prévenir les différends. La récupération des locaux sera envisagée de façon positive, sans pour autant négliger la voie judiciaire.

Objectifs : Permettre aux apprenants de sécuriser :

- L'encaissement des loyers ;
- Le calcul des frais et charges ;
- Le recouvrement amiable ;
- La mise en œuvre des garanties ;
- La récupération des locaux amiables et judiciaires.

Durée : 1 journée

Tarif : 660 € H.T. / pers *Nombre de participants : 4 à 6 personnes*

Délais d'action : 1 semaine après validation du programme

Prérequis : aucun

REF :
IMM/02

Recouvrer ses loyers et ses frais

PUBLIC : Professionnels de l'immobilier, Responsables d'agences et salariés, Particuliers bailleurs

Choisir et signer avec son locataire : points d'attention et garanties

REF :
IMM/03

Cette formation donnera aux participants des moyens et outils qui leur permettront d'évaluer, comparer et choisir un locataire de façon éclairée, sans tomber en situation de discrimination, puis de sécuriser la relation et donc le paiement des loyers.

Objectifs : Donner aux apprenants les astuces pour :

- Constituer et analyser un dossier de candidat (BtoB, BtoC) ;
- Mettre en place les différentes garanties possibles ;
- Savoir organiser la visite ;
- Connaître les fondamentaux concernant l'état des lieux.

Durée : 1 journée

Tarif : 660 € H.T. / pers *Nombre de participants : 4 à 6 personnes*

Délais d'action : 1 semaine après validation du programme

Prérequis : aucun



TOURISME

AH3 SAS au capital variable de 55 000€, 16 avenue des Châteaupieds, 92500 RUEIL MALMAISON
RCS NANTERRE 803 742 477 - FR 75803742477
Centre de formation n°11 92 21272 92

PUBLIC : Dirigeants et personnels des Cafés Hôtels Restaurants

Hygiène et santé en cuisine et dans un établissement de restauration

REF :
CHR/03

Cette formation est destinée au personnel de salle ou de cuisine.

Objectifs : les participants sauront connaître et appliquer les gestes et process nécessaires à préserver leur propre santé et celle de leurs clients.

Durée : 1 jour

Tarif : 660 € H.T. / pers. *Nombre de participants : 4 à 6 personnes*

Délais d'action : 3 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun

Cette formation est destinée au personnel en contact avec les clients et souhaitant afficher savoir-faire et professionnalisme.

Objectifs : Connaître la carte, les plats et les vins et profiter de ces connaissances pour offrir un service augmenté au client et développer les ventes.
les participants sauront expliquer les différents plats offerts à la carte, expliquer les cuissons, pointer les allergènes et leurs effets, reconnaître les principaux cépages et terroirs, articuler la dégustation et conseiller un client sur le choix les accords vins/plats. Ils disposeront, à l'issue de la formation, d'un champ lexical suffisant pour leur permettre d'être à la fois professionnels et performants.

Durée : 1 jour + vins

Tarif : 800 € H.T. / pers. *Nombre de participants : 4 à 6 personnes*

Délais d'action : 3 semaines après validation du programme

Prérequis : validation d'acquis par entretien préalable

REF :
CHR/04

Savoir augmenter ses ventes et fidéliser ses clients



TEAM BUILDING

DIRIGEANTS ET PERSONNELS DE L'ENTREPRISE

AH3 SAS au capital variable de 55 000€, 16 avenue des Châteaupieds, 92500 RUEIL MALMAISON
RCS NANTERRE 803 742 477 - FR 75803742477
Centre de formation n°11 92 21272 92

PUBLIC : Salariés d'entreprise, associations

Initiation à l'œnologie

REF :
TBU/01

À chaque fois c'est la même chose. Vous passez une soirée dans un bar à vin mais vous ne savez pas reconnaître les différents cépages, accorder les bouteilles avec les plats etc. Pour être le plus stylé de vos collaborateurs lors d'un repas de gala, nous vous proposons une initiation à l'œnologie.

Objectifs : Les participants acquièrent les notions de base, les techniques pour déguster et apprécier le vin à sa juste valeur. Ils développent et enrichissent leurs connaissances de la dégustation au travers d'ateliers thématiques et ludiques.

Durée : 1 jour

Tarif : 700 € H.T. + vins / pers. *Nombre de participants : 4 à 8 personnes*

Délais d'action : 3 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun

Cet atelier a pour but de comparer de façon ludique et convivial des vins issus de vignobles, ayant chacun subi une méthode de vinification et un assemblage différent mais pouvant être issu d'un même domaine ou d'une même appellation. Les participants pourront cerner les différents facteurs qui viennent influencer le goût du vin.

Objectifs : les participants sauront reconnaître les principaux cépages et terroirs, articuler une dégustation et conseiller sur le choix des accords vins/plats. Ils disposeront d'un champs lexical suffisant pour leur permettre d'être à la fois professionnels et performants pour partager le goût « avec modération » du vin.

Durée : 2 jours + vins

Tarif : 700 € H.T. / pers. *Nombre de participants : 4 à 8 personnes*

Délais d'action : 3 semaines après validation du programme

Prérequis : être initié à la dégustation des vins

REF :
TBU/02

œnologie : L'influence des terroirs sur le vin

PUBLIC : Salariés d'entreprise, associations

Renforcer le travail d'équipe par l'Eco-Challenge

REF :
TBU/05

Cet atelier s'appuie sur une démarche **Zéros déchets** dans l'entreprise. Les participants seront répartis en équipes pour créer des kits Zéro déchet, ils seront sensibilisés sur l'impact des déchets sur la planète. L'atelier est axé soit sur les déchets d'entreprise, soit sur les déchets du quotidien. Les équipes devront réaliser un ou plusieurs kits sur une journée, suivant un modèle défini en début de journée.

Objectifs : Etre à l'écoute des uns et des autres, améliorer les interactions entre collaborateurs et intégrer la notion de préservation de l'environnement dans la culture de l'entreprise.

Durée : 1 journée

Tarif : 750 € H.T. / pers. *Nombre de participants : à définir*

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun

Les participants seront répartis en équipe et devront réaliser une ou plusieurs recettes à partir d'un panier garni, en respectant des contraintes de : couleur, formes, textures, ingrédients obligatoires, etc...

Objectifs : Resserrer les liens d'une équipe en utilisant un moment détente. Encourager l'interaction entre collaborateur tout en étant à l'écoute des autres, mettre en valeur ses atouts (ouverture d'esprit, curiosité, humilité, bon relationnel, optimisme).

En fin de session, les réalisations seront dégustées sur place.

Durée : 1 journée

Tarif : 750 € H.T. / pers. *Nombre de participants : à définir*

Délais d'action : 2 semaines après validation du programme

Prérequis : aucun

REF :
TBU/06

Développer l'esprit d'équipe avec un Cooking Challenge



NOS FORMATEURS

AH3 SAS au capital variable de 55 000€, 16 avenue des Châteaupieds, 92500 RUEIL MALMAISON
RCS NANTERRE 803 742 477 - FR 75803742477
Centre de formation n°11 92 21272 92

LES PIVOTS DE L'ÉQUIPE DE FORMATION AH3 :



VERONIQUE LEQUOY-KARPIERTZ

Cette passionnée de l'entreprise et de la culture du cash, Maître en droit privé, 3^{ème} cycle de droit des affaires avec une solide expérience technico-commerciale, trouve dans les techniques de recouvrement amiable et judiciaire une façon innovante de communiquer et de renforcer la relation commerciale.



SIXTINE DE NAUROIS

Historienne, elle est diplômée de l'Université Paris Dauphine, titulaire d'un master II international et management interculturel, elle accompagne les entreprises dans la perception de la France vu de l'étranger. Elle a une bonne connaissance du Japon et du monde anglo-saxon.



JEAN-PHILIPPE PARDO

Préventeur minutieux, il est diplômé du Centre National de Prévention et de Protection, titulaire d'un master en prévention des risques professionnels, il intervient régulièrement sur des salons et au sein de l'ISG Luxury Management Paris, où il enseigne la sûreté des personnes et la sécurité des biens.



POUR PLUS D'INFORMATIONS, NOUS CONTACTER

 CONTACT@AH3.FR

 HTTP://WWW.AH3.FR/

 +33 9 81 84 41 08