UPSKILL FORMATION



39 PROGRAMMES DISPONIBLES

Des formations concrètes pour développer vos compétences, booster votre carrière et performer durablement.

- Formations professionnelles certifiantes
- Experts du terrain à vos côtés
- Compétences opérationnelles et concrètes
- Performance et employabilité au cœur de nos programmes

SECTION ENSEIGNEMENT

Programmes

- CEJM
- Titre professionnel EC, employé commercial
- Titre professionnel CV, conseiller vente
- Titre professionnel AMUM, assistant manager d'unité marchande
- Titre professionnel MEM, manager d'établissement marchand

SECTION ENTREPRISE

Programmes

- **Relation employeur – employé** : améliorer le bien-être au travail pour renforcer l'efficacité individuelle et collective
- **Droit du travail** : comprendre les règles essentielles du droit du travail et sécuriser les pratiques professionnelles
- **Gestion d'entreprise** : gestion financière, commerciale et comptable
- **Management** : développer sa posture managériale, mieux comprendre ses collaborateurs et mobiliser son équipe
- **Communication professionnelle & gestion des conflits**
- **Compétences comportementales & efficacité professionnelle**
- **Expertise et connaissance des produits frais** : développer son expertise produit pour mieux valoriser les produits frais
- **Vente & conseil en produits frais**
- **Merchandising & performance des rayons frais**

SECTION COMMERCE ET VENTE

Programmes

- **Communication commerciale & argumentaire** : construire des messages commerciaux efficaces et convaincre avec pertinence
- **E-commerce & vente digitale** : développer ses ventes grâce aux outils et canaux digitaux
- **Relation client & expérience client** : améliorer la qualité de la relation client pour développer la satisfaction et la fidélisation
- **Fidélisation & gestion de portefeuille clients** : développer durablement la valeur de son portefeuille clients
- **Management d'équipe commerciale** : piloter, motiver et faire progresser une équipe commerciale
- **Merchandising & optimisation du point de vente** : optimiser l'organisation de l'espace commercial pour développer l'attractivité et les ventes
- **Négociation commerciale** : préparer, conduire et conclure une négociation commerciale performante
- **Pilotage de la performance commerciale & KPI** : mesurer, analyser et améliorer durablement les performances commerciales
- **Prospection commerciale** : développer son portefeuille clients et transformer ses prospects en opportunités commerciales
- **Social selling & personal branding commercial** : développer sa visibilité, son réseau et ses opportunités commerciales grâce au digital
- **Développement commercial & stratégie commerciale** : construire et piloter une stratégie commerciale efficace et durable
- **Techniques de vente** : maîtriser les étapes de la vente pour développer sa performance commerciale
- **Vente conseil** : transformer la relation commerciale en véritable démarche de conseil

SECTION INSERTION PROFESSIONNELLE D.A.Q

Programmes

- Remobilisation et préparation insertion professionnelle
- Construire son projet professionnel
- Technique de recherche de l'emploi
- Préparation pour les entretiens et communication professionnelle
- Savoir-être et code de l'entreprise
- Préparation à l'emploi et maintien dans l'emploi

SECTION INSERTION UNIVERS CARCÉRAL

Programmes

- Préparer son projet de sortie
- Se préparer au monde du travail après la détention
- Construire son CV et valoriser son parcours
- Préparation aux entretiens
- Autonomie, savoir-être et maintien dans l'emploi
- Préparation à l'emploi et maintien dans l'emploi

SECTION EXAMENS

Services

- Jury titre professionnels EC, CV, AMUM, MUM
- Correcteur copies d'examens CEJM (culture économique, juridique et managériale)

- Des formations adaptées à vos besoins
- Un accompagnement personnalisé
- Des programmes pratiques et opérationnels
- Révélez votre potentiel, Boostez votre avenir !

FORMEZ-VOUS AUJOURD'HUI, PERFORMEZ DEMAIN.