

PARRAINAGE

L'IFV d'Alès,
partenaire officiel
de l'IFV de Bastia

Délégué par le groupe national des IFV, l'IFV d'Alès épaulera l'IFV de Bastia dans le cadre de la procédure de certification nationale de son titre de "Technicien des Forces de Vente". Passé ce cap, le titre pourra être alors inscrit au répertoire national des certifications professionnelles.

En attendant, pendant 2 ans, les diplômes seront délivrés par l'ACFCI sous la responsabilité de l'IFV d'Alès. Sur le plan technique, le représentant de l'IFV d'Alès contrôlera le déroulement pédagogique du cycle, évaluera l'équipe pédagogique et validera la qualité du jury et les modalités de la soutenance des mémoires présentés par les candidats.

FILIERE AUTOMOBILE

Forum des métiers
RENAULT

Comment confirmer une vocation pour le secteur de l'automobile chez de futurs techniciens ? En organisant, par exemple, un forum spécifique à ces métiers comme l'a proposé RENAULT le 13 avril au Quai d'Hours. Cette action locale qui s'inscrit dans le cadre d'une opération nationale voulue par le groupe au losange a séduit plusieurs établissements de l'arrondissement dont le CFA et l'IFV d'Alès. Ainsi, durant toute une après-midi, des lycéens, de futurs apprentis et de jeunes stagiaires ont pu se confronter à la réalité des différents métiers exercés dans une concession, l'occasion de mieux appréhender les spécificités de la mécanique et de la vente automobile.

Ressources Humaines la CCI à fond dans la GPEC et le DIAGRH

La gestion prévisionnelle au cœur des débats

La valorisation des ressources humaines est un enjeu de première importance pour les entreprises du bassin alésien. Avec la généralisation des TIC, les mutations de l'économie et les évolutions législatives ou réglementaires sur l'emploi et la formation, une profonde transformation des modes traditionnels de la gestion du personnel vient de commencer.

Une conduite de changement nécessaire

Dans un contexte de concurrence économique effrénée, la **GPEC (Gestion Prévisionnelle des Emplois et la valorisation des Compétences)** est dorénavant à considérer comme une nécessité, voire une priorité en termes de stratégie. Dans cette optique, la CCI prépare plusieurs actions qui se dérouleront d'ici à la fin de l'année 2005 :

1) avec la DDTEFP (Direction Départementale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle), pour accompagner les entreprises de certains secteurs comme le Commerce de Gros, l'Industrie Automobile, la Mécanique et la Chaudronnerie ;

2) dans le cadre de l'UCCIMAC (Union des CCI du Massif Central), pour les entreprises situées sur le Territoire du Massif Central ;

3) en concertation avec l'ensemble des entreprises du bassin, quel que soit leur secteur d'activité et leur localisation.

Un nouvel outil dédié aux TPE et aux PME

Pour les intéressés, la CCI Alès-Cévennes dispose également d'un outil, le **DIAGRH (Diagnostic individualisé d'accompagnement et de gestion des ressources humaines)**, très bien adapté à la typologie des TPE et des PME. A partir d'un process rigoureux mais facile d'utilisation, cet outil permet de dresser une photographie d'une entreprise en matière de gestion du personnel et propose un plan d'action pour optimiser sa politique en relations humaines.

Contact : CCI, Service Formation 04 66 61 00 91



Loi sur la formation 2 rendez-vous au programme

Pour faire le point sur la réforme en cours

En vigueur depuis quelques mois, la nouvelle loi sur la formation professionnelle bouleverse l'ensemble du dispositif actuel. La CCI Alès - Cévennes a donc décidé d'organiser rapidement, en partenariat avec l'AGEFOS PME, une conférence sur la nouvelle loi sur la formation.

Après la conférence, une journée de formation

Lors de ce premier rendez-vous, toutes les conditions de mise en œuvre des nouvelles mesures seront explicitées : **l'entretien professionnel, le DIF, le contrat et la période de professionnalisation, le plan de formation,...** Pour cette soirée-débat prévue courant mai, des invitations vous seront prochainement adressées. Sachez également qu'une journée de formation est prévue sur ce thème le 16 juin prochain.

Contact : CCI, Service Formation 04 66 61 00 91

Au Centre de Formation de la CCI Une pépinière pour les GSB

Tactique offensive

Devant le succès grandissant des **Grandes Surfaces spécialisées en Bricolage**, le groupe Monsieur Bricolage-Catena s'est lancé un double défi. L'enseigne nationale s'est décidée à anticiper ses besoins en termes d'implantations commerciales et, phénomène nouveau, en termes de formations qualifiantes. Un choix stratégique dont les retombées sont déjà effectives sur Alès...

Terrain d'essai : Alès

Ainsi, après l'ouverture à la mi-mars 2005 d'un nouveau magasin de 5000 m² situé zone de Croupillac, Monsieur Bricolage recrutera bientôt des vendeurs tout droit sortis d'une nouvelle

école conçue par le groupe et pour le groupe : la "pépinière-pilote" du centre de formation d'Alès, première école de vente régionale spécialisée dans l'univers de l'habitat, de l'aménagement et de la décoration.

15 vendeurs pour 2006

Site pionnier, le centre de formation d'Alès accueillera donc, dès le mois d'avril et pendant un an, entre 12 et 15 salariés de l'enseigne. Une expérience nouvelle, testée en avant-première dès décembre dernier : pour le lancement de la nouvelle GSB de Croupillac, 10 vendeurs avaient en effet suivi un stage spécialisé au sein de l'établissement consulaire.

Contact : CCI, Service Formation 04 66 61 00 91



De gauche à droite : M. André Buisson, M. Didier Buisson, M. Thierry Rosnet (Directeur du magasin de Croupillac), M. Francis Cabanat, M. Hervé Courvoisier (Directeur de la Centrale M. Bricolage), M. Max Roustan, M. Jean-Marie Marie (Directeur de l'institut de formation du réseau Mr. Bricolage).

Emploi & Formation Ce que le **COS** fait pour vous

Concertation avec les partenaires locaux

La cellule de pilotage du Comité d'Orientation Stratégique Emploi & Formation a entrepris une vaste concertation avec l'ensemble des partenaires du bassin œuvrant dans le domaine de la formation, de l'insertion et de la gestion des compétences.

Double objectif

Il s'agit, d'abord, de faire connaître à ces institutions la nouvelle organisation que la CCI Alès-Cévennes a mis en place, mais surtout, de les consulter pour intégrer les attentes exprimées. Ces éclairages enrichiront la réflexion à mener dans le cadre de l'élaboration du plan stratégique pour l'emploi et la formation.

LANGUES

Do you know the TOEIC ?

Connaissez vous le "TOEIC" ?

Le 24 mai, le Service Formation organise une journée spéciale Test of English for International Communication. L'examen est ouvert à tout public : salariés, demandeurs d'emploi, particuliers et étudiants. Avec environ 3 millions de candidats chaque année, le TOEIC est le test le plus utilisé au monde pour évaluer et certifier des compétences en anglais professionnel.

De plus en plus d'entreprises l'utilisent à l'occasion d'un recrutement, d'une promotion ou d'une affectation à l'étranger. Le TOEIC est aussi reconnu comme une certification dans le cadre de la VAE (Validation des Acquis et de l'Expérience). Enfin, sachez également que le Service Formation de la CCI est le seul centre habilité pour le bassin alsésien.

Contact : Service Formation (Méjannes-les-Alès)
04 66 61 00 91
Fax : 04 66 61 32 79

NEGOCE DES MATERIAUX

2 nouvelles formations prévues pour la rentrée

A la demande du Président Régional et Départemental de la Fédération Française du Négocio des Matériaux de Construction, le Service Formation de la CCI Alès-Cévennes va présenter 2 dossiers d'habilitation de formation à la Commission Paritaire Nationale de cette branche. Le premier concerne le CQP Vendeur débutant ; le second, le CQP Magasinier.

Dès son habilitation, l'établissement pourra former une dizaine de stagiaires à ces "Certificats de Qualification Professionnelle". Les premières promotions sont prévues pour la rentrée de septembre.

Contact : Service Formation (Méjannes-les-Alès)
04 66 61 00 91
Fax : 04 66 61 32 79

Formation Sécurité

Savoir réagir face à un incendie



Exercices d'évacuation à la Bambouseraie

La CCI organise prochainement une formation Sécurité portant sur le plan d'évacuation en cas d'incendie du Parc de la Bambouseraie de Prafrance. Objectif de l'opération : permettre au personnel la mise en œuvre de la procédure et des consignes de sécurité, en particulier lors d'une situation critique où chacun doit avoir conscience de son rôle et des missions qui lui incombent.

Un scénario en 2 temps

Première partie :

- diagnostic et étude du plan d'évacuation du Parc avec propositions d'améliorations ;
- définition et présentation pour chaque

personne des missions à effectuer dans le cadre de l'opération d'évacuation.

Deuxième partie :

- exercices pratiques et simulation "en réel" d'une opération d'évacuation du parc, avec la participation des Pompiers d'Alès.

Chaque minute compte...

Quelle sera la durée de l'exercice d'évacuation ? C'est cet élément qui déterminera l'appréciation de l'action dans son ensemble... en tenant compte du temps écoulé à partir du déclenchement de l'alerte, à l'arrivée des Pompiers sur les lieux jusqu'à l'évacuation totale du Parc avec la mise en sécurité des personnes.

Contact : CCI, Service Formation 04 66 61 00 91



Patrons de PME
Faites de votre diversité
une force.

Contact CGPME
Union Départementale des
Petites & Moyennes Entreprises du Gard
Alès en Cévennes
49 av. Gaston Ribot 30100 Alès
tél. 04 66 30 22 60
email : a.praden@wanadoo.fr

Adhères à la CGPME  Notre valeur ajoutée c'est l'homme
Centaines d'Associations aux Petites et Moyennes Entreprises

**Annonces, cet espace publicitaire
vous est réservé.**

Votre entreprise se développe ? Communiquez avec Synergies,

le magazine de la CCI Alès-Cévennes.

Information tarifs et réservations :

CCI, Service Communication – 04 66 78 49 30

Pour faciliter l'accès à la formation des entreprises de moins de 30 salariés, la CCI ALES-CEVENNES a conclu un partenariat avec l'OPCAREG LR et l'AGEFOS PME, avec le soutien du Fonds Social Européen, de l'Etat et de la Région Languedoc Roussillon.

Ainsi, plusieurs stages vont être mis en place d'ici à cet été pour un prix bien en deçà du coût réel de la formation. L'objectif est donc de répondre à vos besoins en matière de formation sans que le prix soit un frein mais plutôt une incitation à l'action.

Stages	Nbre de pers.	Durée	Participation Entreprise	Valeur réelle du stage	Objectifs	Dates	
AGEFOS	ITALIEN GENERAL	6	36h 12 s.	125€	468€	Permettre aux stagiaires de comprendre et se faire comprendre dans des situations de la vie courante	03, 10, 17, 24, 31/05 - 07, 14, 21, 28/06 - 05, 07, 12/07
	ESPAGNOL GENERAL	6	30h 10 s.	105€	390€	Permettre aux stagiaires de comprendre et se faire comprendre dans des situations de la vie courante	04, 11, 18, 20/05 - 01, 08, 10, 15, 22, 24/06
	INTERNET DE A à Z	6	56h 8 jours	260€	1 008€	Utiliser et maîtriser les services de base sur Internet : Courrier électronique et recherche. Acquérir les connaissances afin d'assurer sa présence sur Internet.	12, 19, 26/05 8, 9, 16, 23, 30/06
	LES NOUVELLES OPPORTUNITES DE LA FORMATION PRO.	8	8h 1 jour	100€	304€	Connaître les changements relatifs à la loi sur la Formation Continue. Mettre en place les dispositifs les plus adaptés à son entreprise, soit pendant le temps de travail, soit hors temps de travail.	16/6
	MAITRISE DE WORD ET EXCEL VALIDEE PAR LE PCIE START	6	48h 6 jours	290€	960€	Acquérir les connaissances de base sur les logiciels Word et Excel. Valider ses connaissances par le PCIE START.	22, 24, 29/06 - 01, 06, 08, 11, 13/07
OPCAREG	GESTION DES CONFLITS	8	24h 3 jours	170€	792€	Développer les attitudes constructives dans les situations conflictuelles.	31/05 - 07, 14/06
	GESTION DU TEMPS	10	16h 2 jours	110€	528€	Permettre aux participants d'organiser leur temps en fonction des priorités.	26/05 - 02/06
	ACCUEIL PHYSIQUE ET TELEPHONIQUE	10	24h 3 jours	150€	600€	Maîtriser les règles de communication. Acquérir les techniques de relation et d'accueil en situation téléphonique ou face à un interlocuteur.	31/05 - 07, 14/06
	LES TABLEAUX DE BORD ET DE GESTION	10	24h 4 jours	150€	600€	Réaliser l'établissement des budgets prévisionnels afin de suivre et analyser les écarts prévision/réalisation	25/05 - 01, 08, 15/06
	TECHNIQUES DE VENTE ET DE NEGOCIATION	8	21h 3 jours	110€	525€	Développer les compétences et les qualités relationnelles des vendeurs en terme de communication, d'écoute, de mise en scène de soi	09, 16, 23/06

Contact : CCI, Service Formation 04 66 61 00 91