



LA
BELLE
ÉQUIPE
DES RESSOURCES
ET DES TALENTS



NOS FORMATIONS

CREER SON ENTREPRISE
ÉLABORER UNE STRATÉGIE D'ENTREPRISE
ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT DANS SON ENTREPRISE
MANAGER UNE ÉQUIPE
MANAGER À DISTANCE
GÉRER SON STRESS AVEC EFFICACITÉ
GÉRER LES CONFLITS AU QUOTIDIEN
RENFORCER SA BIENVEILLANCE
AVEC LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

TABLE DES MATIÈRES

CREER SON ENTREPRISE.....	3
ÉLABORER UNE STRATÉGIE D'ENTREPRISE	4
ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT DANS SON ENTREPRISE.....	5
MANAGER UNE ÉQUIPE.....	6
MANAGER À DISTANCE.....	7
GÉRER SON STRESS AVEC EFFICACITÉ.....	8
GÉRER LES CONFLITS AU QUOTIDIEN	9
RENFORCER SA BIENVEILLANCE AVEC LA COMMUNICATION NON VIOLENTE.....	10
FINANCEZ VOTRE FORMATION OU VOTRE BILAN DE COMPÉTENCE AVEC VOTRE COMPTE CPF.....	11
ACCUEIL DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP.....	17



CREER SON ENTREPRISE

De l'idée à la formalisation du projet



RÉF. : 203

Lieux :
Besançon et Lille

Durée :
• 24 heures soit six
demi journée de 4
heures

Date et horaires à
définir

Intervenants :
consultants en gestion
de Carrière et en créa-
tion d'entreprise

Tarif présentiel :
• 3280 €

Publics concernés
par cette formation :
• Toute personne
analyser et valider
un projet de créa-
tion d'entreprise

Prérequis :
• Aucun

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyse du projet ;
- Etude du profil - 360° ; aptitudes et personnalité ;
- Analyse du contexte du projet ;
- Formalisation du projet sur un support personnalisé
 - Analyse des axes stratégiques ;
 - Outils d'analyse de l'environnement interne et externe ;
 - Exploitation des matrices d'aide à la décision ;
 - Exploration de territoires connexes (stratégie de différenciation).
 - Choix du statut juridique et de la fiscalité ;
 - Aides à la création ou à la reprise d'entreprise
 - Démarches administratives ;
 - Synthèse et plan de mise en œuvre ;

METHODOLOGIE

- Connaissance de soi ;
- Accompagnement dans l'analyse du projet : compréhension du marché et de son évolution, cadre réglementaire, contexte concurrentiel, cibles clients ;
- Identification des structures ressources ad hoc ;
- Critères de choix du statut et de la forme juridique ;
- Formalisation du projet sur un support personnalisé à destination de la chambre de commerce, des banques, etc...
- Synthèse et plan d'action ;

MODALITES

- Dossier personnel d'évaluation
- Entretiens individuels d'accompagnement
- Passation de tests
- Vérification de l'atteinte des objectifs par questionnaire de satisfaction à chaud

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Etude des points clés de la création d'entreprise
- Identifier les forces du porteur du projet
- Analyser le projet au regard du marché et de son contexte (tendances de consommation, comportement d'achat, de la législation en vigueur et à venir)
- Choisir un statut juridique adapté à l'objectif visé
- Formalisation du business model sur un support personnalisé et optimisé pouvant servir d'outil de communication auprès de tiers

Pour connaître les dates et les disponibilités pour cette formation, prenez contact avec nous :

La Belle Équipe
contact@la-belleequipe.com
Tél. 03 81 65 64 93



Accueil des personnes
en situation de handicap
(voir page 17)



ÉLABORER UNE STRATÉGIE D'ENTREPRISE

Méthodes, mise en pratique d'outils pour une performance durable de son entreprise.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre la démarche de la réflexion stratégique ;
- Acquérir les outils d'analyse de l'environnement interne et externe ;
- Exploiter les matrices d'aide à la décision ;
- Explorer de nouveaux territoires (stratégie de différenciation).

PROGRAMME

- Initier à la réflexion stratégique en entreprise
 - Initier à la réflexion stratégique en entreprise
 - Qu'est ce que la stratégie d'entreprise ?
 - Le rôle du dirigeant ;
 - Le rôle du comité de direction ;
 - Les 4 + 1 leviers de la réflexion stratégique.
- Identifier les stratégies aux différents stades du cycle de vie de l'entreprise
 - L'amorçage ;
 - La création ;
 - Le développement ;
 - La maturité ;
 - La transmission.
- Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement externe
 - Cycle de vie marché et cycle de vie produit ;
 - La concurrence élargie et les forces en puissance ;
 - L'anticipation des évolutions macro-économiques.
- Savoir segmenter les Domaines d'Activités Stratégiques (DAS) de l'entreprise
 - Repérer les enjeux stratégiques majeurs de l'entreprise ;
 - Analyser les DAS entre attrait du marché et positions concurrentielles (Matrice McKinsey) ;
 - Mettre en œuvre l'outil d'analyse de la chaîne de valeur de Porter ;
 - Identifier les facteurs clés de Succès.
- Repérer les aires de business actuelles et potentielles pour l'entreprise
 - Mesurer l'attractivité du marché et les capacités de l'entreprise ;
 - La matrice d'aide à la décision BCG (rapport entre coûts et bénéfices attendus) ;
 - La matrice ADL (gestion de portefeuille).
- Déterminer les choix stratégiques de l'entreprise
 - La matrice SWOT ;
 - De l'audit aux choix stratégiques ;
 - Les 3 axes stratégiques de Michael Porter.
- Définir la stratégie de développement de l'entreprise
 - Gérer la croissance de son entreprise ;
 - Diversifier les activités de l'entreprise ;
 - La stratégie des océans bleus.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Parcours présentiel ou distanciel ;
- Découverte d'outils d'aide à la définition stratégique et à la décision et leurs mises en œuvre au travers d'exercices pratiques, d'études de cas.

Pour connaître les dates et les disponibilités pour cette formation, prenez contact avec nous :

La Belle Équipe
contact@la-belleequipe.com
 Tél. 03 81 65 64 93

RÉF. : 2041

Lieux :
 Besançon et Lille

Durée :
 • 2 jours (14h)

Intra ou inter

Tarif :
 • 2490 €

Publics concernés
 par cette formation :

- Créateur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Leader de centre de profits

Prérequis :
 • Aucun



Accueil des personnes
 en situation de handicap
 (voir page 10)



ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT DANS SON ENTREPRISE

Les clés de réussite du changement

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Décrypter les mécanismes du changement ;
- Conduire le diagnostic humain d'un projet de changement ;
- Savoir communiquer sur le projet de changement ;
- Identifier les besoins individuels liés au changement ;
- Anticiper les risques et les conflits liés au changement ;
- Piloter la démarche de changement.

PROGRAMME

- Décrypter les mécanismes du changement
 - Identifier les étapes de la transformation ;
 - Identifier les phénomènes de résistance aux changements ;
 - Reconnaître les différents acteurs du changement.
- Connaître les déterminants du changement
 - S'approprier l'outil cartographie des parties prenantes ;
 - S'adapter aux fonctionnements des différents acteurs du changement ;
 - Développer la stratégie de déploiement du changement.
- Élaborer le plan de communication d'accompagnement du changement
 - Clarification et prise en compte des besoins dans le dispositif ;
 - Planifier les différentes étapes du changement au travers de la communication.
- Faciliter l'acceptation du changement
 - Évaluer le degré d'acceptabilité du changement au sein de l'organisation ;
 - Intégrer les besoins des différentes parties prenantes au changement ;
 - Apporter des éléments de réponse pour limiter les phénomènes de stress ;
 - Anticiper les risques de conflits ;
 - Mettre en place un tableau de pilotage.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Les analyses de pratiques ;
- Le partage d'expérience ;
- De nombreux exercices pratiques d'entraînement à réaliser ;
- Le programme de renforcement des apprentissages

RÉF. : 2042

Lieux :
Besançon et Lille

Durée :
• 2 jours (12h)

Intra ou inter
Tarif présentiel :
• 2600 €

Publics concernés
par cette formation :

- Dirigeant d'entreprise
- Manager
- Chef de projet

Prérequis :
• Aucun



Accueil des personnes
en situation de handicap
(voir page 17)

Pour connaître les dates et les disponibilités pour cette formation, prenez contact avec nous :

La Belle Équipe
contact@la-belleequipe.com
Tél. 03 81 65 64 93



MANAGER UNE ÉQUIPE

Méthodes, outils et pratiques pour
le management de proximité

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir les règles de fonctionnement d'une équipe ;
- Fixer des objectifs pertinents ;
- Mobiliser les énergies individuelles ;
- Stimuler la dynamique du groupe ;
- Adapter son mode de management aux différentes situations et au contexte ;
- Organiser la délégation ;
- Favoriser l'autonomie de l'équipe ;
- Faire face aux situations difficiles ;
- Gérer les conflits.

PROGRAMME

- Activité individuel de démarrage
 - Questionnaire d'auto-positionnement ;
 - Film illustrant le positionnement managerial ;
- Endosser le costume de manager
 - Les missions du manager ;
 - Identifier les critères de performance d'une équipe ;
 - Définir des objectifs efficaces ;
 - Adapter ses pratiques manageriales aux caractéristiques de l'équipe et aux objectifs ;
 - Adapter ses pratiques managériales au style de l'entreprise ;
 - Définir un cadre de travail commun grâce aux règles du jeu.
- Activité(s) individuelles d'entraînement
 - Agir sur les leviers de motivation ;
 - Identifier les mécanismes de la motivation individuelle et collective ;
 - Intégrer les problèmes de motivation et leurs impacts potentiels sur la performance de l'équipe.
- La responsabilisation de l'équipe
 - La question des délégations de pouvoir ;
 - Identifier les étapes d'une délégation réussie ;
 - L'accompagnement managerial de la délégation.
- Activités individuelles d'entraînement
 - Développer des comportements de management efficaces ;
 - Les différents styles de management ;
 - Adapter son style de management à son équipe et au contexte ;
 - Identifier les niveaux d'autonomie ;
 - Faire face aux situations difficiles.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Des activités facilitant le partage d'expérience ;
- De nombreux exercices pratiques d'entraînement à réaliser ;
- Le programme de renforcement des apprentissages.

RÉF. : 2043

Lieux :
Besançon et Lille

Durée :
• 2 jours (12h)

Intra ou inter
Tarif présentiel :
• 2400 €

Publics concernés
par cette formation :
• Manager tous
secteurs d'activités
confondus

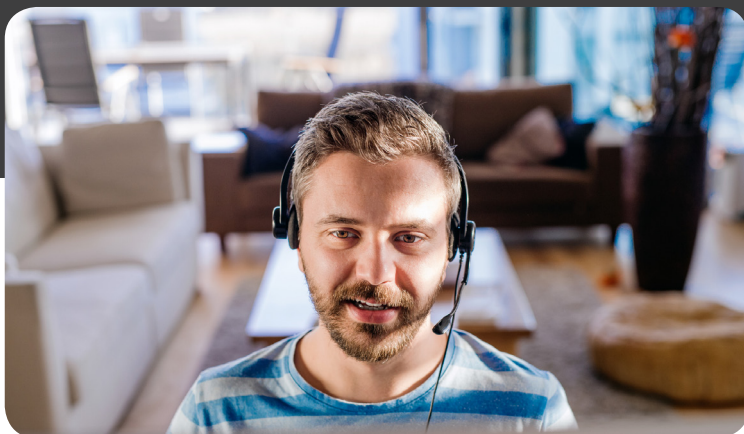
Prérequis :
• Aucun



Accueil des personnes
en situation de handicap
(voir page 17)

Pour connaître les dates et les disponibilités pour cette formation, prenez contact avec nous :

La Belle Équipe
contact@la-belleequipe.com
Tél. 03 81 65 64 93



MANAGER À DISTANCE

Gérer une équipe à distance

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mettre en place des outils de fonctionnement et les outils adaptés pour manager son équipe à distance ;
- Mieux communiquer à distance ;
- Gérer les situations difficiles à distance.

PROGRAMME

- La management à distance vs le management « présentiel »
 - Ce qui change vs ce qui ne change pas ;
 - Ce qui fonctionne le mieux dans chacun des modes de management ;
 - Zones de confort vs zones d'inconfort individuelles ;
- Les 4 étapes pour la mise en place d'un management à distance
 - Le modèle de Tuckman (Formation, Turbulences, Normalisation et Performance) ;
 - Remettre le sens au cœur de l'équipe ;
 - Partager la motivation de chacun sur le sens de cette mission
 - Co-construire le fonctionnement de l'équipe ;
- Accompagner les personnes
 - Clarifier le rôle et les objectifs de chacun pour l'ensemble de l'équipe ;
 - Susciter l'engagement ;
- Animer le collectif à distance
 - Fixer un objectif précis et le message clé ;
 - Préparer les étapes et les méthodes à utiliser ;
 - Utiliser les techniques d'animation favorisant les interactions et l'engagement.
- Communiquer efficacement avec une équipe à distance
 - Piloter l'activité de l'équipe à distance ;
 - Dynamiser chaque membre de l'équipe à distance ;
 - Stimuler le travail collaboratif ;
 - Recadrer l'équipe à distance ;
 - Motiver l'équipe à distance ;
- La vigilance sur les points de compétences critiques
 - Déléguer à distance
 - Gérer un conflit à distance
- Gérer les équipiers en sous-performance
 - Le choix entre écrire ou parler ;
 - Identifier les causes de la sous-performance ;
 - Élaborer un plan d'amélioration de la performance ;
 - Mettre en place un feedback à distance ;
 - Adopter la bonne posture pour donner un feedback à distance ;
 - L'amélioration de la performance pas-à-pas.

RÉF. : 2044

Lieux :
Besançon et Lille

Durée :
• 2 jours (12h)

Intra ou inter
Tarif présentiel :
• 2280 €

Publics concernés
par cette formation :
• Manager en
distance
géographique
occasionnelle
ou permanente.

Prérequis :
• Aucun



Accueil des personnes
en situation de handicap
(voir page 17)

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Des activités facilitant le partage d'expérience ;
- De nombreux exercices pratiques d'entraînement à réaliser ;
- Le programme de renforcement des apprentissages.

Pour connaître les dates et les disponibilités pour cette formation, prenez contact avec nous :

La Belle Équipe
contact@la-belleequipe.com
Tél. 03 81 65 64 93



GÉRER SON STRESS AVEC EFFICACITÉ

Gagner en équilibre
et en efficacité

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Appliquer sa stratégie de gestion du stress ;
Mieux gérer ses émotions en situation de stress ;
Réussir à faire appel à ses ressources individuelles.

PROGRAMME

- Évaluer ses modes de fonctionnement face au stress
 - Identifier ses stressseurs ;
 - Diagnostiquer des niveaux de stress ;
 - Répondre à ses besoins pour diminuer le stress.
- Découvrir les outils pour se détendre
 - La relaxation pour être entendu ;
 - La maîtrise des émotions pour garder son calme ;
 - Les signes de reconnaissance pour se ressourcer.
- Agir pour limiter le stress
 - Fixer des limites et Savoir dire non ;
 - Les « positions de perceptions » pour prendre de la distance.
- Renforcer la confiance en soi
 - Les permissions pour dépasser ses limites ;
 - Le recadrage (pour renforcer l'image positive de soi).
- Mettre en place sa stratégie de réussite
 - Définir son plan de vie ;
 - Mettre en place sa méthode « antistress ».

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Le partage d'expérience ;
- Les exercices pratiques d'entraînement à réaliser ;
- Le programme de renforcement des apprentissages.

RÉF. : 2047

Lieux :
Besançon et Lille

Durée :
• 2 jours (12h)

Intra ou inter
Tarif présentiel :
• 2280 €

Publics concernés
par cette formation :

- Manager intermédiaire.
- Agent de maîtrise
- Technicien
- Assistant.e et secrétaire

Prérequis :
• Aucun



Accueil des personnes
en situation de handicap
(voir page 17)

Pour connaître les dates et les disponibilités pour cette formation, prenez contact avec nous :

La Belle Équipe
contact@la-belleequipe.com
Tél. 03 81 65 64 93



GÉRER LES CONFLITS AU QUOTIDIEN

Les clés pour transformer les conflits
en opportunité d'apprentissage.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Diagnostiquer et analyser les différents types et niveaux de conflits ;
- Reconnaître sa phère d'influence pour traiter le conflit ;
- Gagner en confort et en efficacité dans la gestion des conflits ;
- Aborder avec efficacité l'après conflit, et retrouver la confiance.

PROGRAMME

- Savoir différencier problème, tension, crise et conflit
 - Qu'est-ce qu'un conflit ?
 - Comment et pourquoi le conflit ?
 - Manager : faut-il toujours éviter les conflits ?
 - Connaître les principales causes et éléments déclencheurs de conflits ;
 - Comprendre la dynamique conflictuelle : du biais perceptuel à la rupture ;
 - Se projeter dans l'après conflit pour se positionner avec efficacité.
- Adopter des comportements efficaces pour sortir des conflits
 - Identifier les stratégies des acteurs : différencier la contrainte du pouvoir ;
 - Identifier et utiliser sa marge de manœuvre pour manager le conflit ;
 - Questionner pour limiter les interprétations et gérer ses émotions (métamodèle).
 - Adopter une attitude d'ouverture pour rétablir la confiance ;
 - Reconnaître les jeux psychologiques pour les maîtriser ;
 - Envisager l'avenir lorsque le conflit est résolu.
- Assumer ses responsabilités dans les conflits
 - Prendre conscience ce qui dans la posture manageriale peut générer des conflits ;
 - Prendre du recul pour assumer ses erreurs et faire face à ses émotions.
- Sortir des conflits par la régulation, la médiation ou l'arbitrage
 - Réguler avec l'outil DESC ;
 - Mettre en place le processus de régulation ;
 - Utiliser l'arbitrage pour répondre aux situations d'urgence et de blocage ;
 - Mettre en place de nouvelles règles du jeu.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Les analyses de pratiques ;
- Le partage d'expérience ;
- De nombreux exercices pratiques d'entraînement à réaliser ;
- Le programme de renforcement des apprentissages.

RÉF. : 2042

Lieux :
Besançon et Lille

Durée :
• 2 jours (12h)

Intra ou inter
Tarif présentiel :
• 2400 €

Publics concernés
par cette formation :
• Dirigeant
d'entreprise
• Manager
• Chef de projet

Prérequis :
• Aucun



Accueil des personnes
en situation de handicap
(voir page 17)

Pour connaître les dates et les disponibilités pour cette formation, prenez contact avec nous :

La Belle Équipe
contact@la-belleequipe.com
Tél. 03 81 65 64 93



RENFORCER SA BIENVEILLANCE AVEC LA COMMUNICATION NONVIOLENTE

Un outil pour développer
la coopération.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Identifier les obstacles à la communication coopérative ;
Clarifier ce qui se passe en soi ;
S'exprimer pour augmenter ses chances d'être entendu ;
Écouter sans s'effacer et s'exprimer sans agresser ;
Transformer les désaccords en opportunités de dialogue.

PROGRAMME

- Comprendre les leviers de la Communication NonViolente (CNV)
 - Identifier les freins d'une communication coopérative ;
 - Exprimer le caractère essentiel de l'intention et de l'attention dans la communication ;
 - Définir la Communication NonViolente ;
 - Appréhender le processus en 4 étapes de la CNV ;
 - Transformer les obstacles en opportunité de communication coopérative.
- Prendre en compte ses émotions et ses besoins
 - Oser accueillir ses émotions ;
 - Clarifier ses besoins, et les distinguer des stratégies de communication ;
 - Traduire ses jugements en sentiments et besoins ;
 - Exprimer une demande et retrouver le pouvoir d'agir.
- Créer et renforcer la bienveillance dans ses relations interpersonnelles
 - Développer sa qualité de présence et assertivité ;
 - Maîtriser l'écoute empathique pour clarifier ses messages, avec soi-même (auto-empathie) et avec l'autre ;
 - Transformer la critique de l'autre contre soi comme une opportunité de dialogue.
- Renforcer la coopération et se faire entendre
 - Renforcer la connexion à l'autre ;
 - Trouver les conditions nécessaires pour que sa demande soit entendue ;
 - Exprimer et oser une demande d'appréciation.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Les analyses de pratiques ;
- Le partage d'expérience ;
- De nombreux exercices pratiques d'entraînement à réaliser ;
- Le programme de renforcement des apprentissages.

RÉF. : 2045

Lieux :
Besançon et Lille

Durée :
• 2 jours (12h)

Intra ou inter
Tarif présentiel :
• 2290 €

Publics concernés
par cette formation :

- Dirigeant d'entreprise
- Manager
- Responsable chargé.e du changement

Prérequis :
• Aucun



Accueil des personnes
en situation de handicap
(voir page 17)

Pour connaître les dates et les disponibilités pour cette formation, prenez contact avec nous :

La Belle Équipe
contact@la-belleequipe.com
Tél. 03 81 65 64 93



FINANCEZ VOTRE FORMATION AVEC VOTRE COMPTE CPF

LE COMPTE CPF EST MONÉTISÉ ET ALIMENTÉ EN FONCTION DES DIFFÉRENTS STATUTS DES SALARIÉS

- Depuis 2020, les salariés ayant effectué une durée de travail supérieure ou égale à la moitié de la durée légale ou conventionnelle du travail sur l'ensemble de l'année 2019 ont acquis 500 euros par an pour se former (plafonné à 5 000 euros).
- Pour les salariés peu ou pas qualifiés qui n'auraient pas atteint un niveau de formation sanctionné par un diplôme classé au niveau 3 (CAP, BEP), le montant annuel du crédit CPF est majoré à 800 euros (plafonné à 8 000 euros).
- Les salariés à temps partiel, dont le temps de travail est compris entre 50 % et 100 % du temps complet sur l'ensemble de l'année, bénéficient des mêmes rythmes d'acquisition des droits que les salariés à temps plein afin de renforcer leur accès à la formation et leur employabilité. Une proratisation est maintenue pour les salariés dont le temps partiel est inférieur à 50 % du temps complet.

Rappel

LE CPF, Compte Personnel de Formation, correspond à la concrétisation opérationnelle de la loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel du 5 septembre 2018. Chaque salarié dispose d'un droit à la formation totalement dématérialisé et sans intermédiaire sur le site :

<https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/>

Le Compte personnel de formation (CPF) s'adresse à toutes les personnes de 16 ans et plus, les jeunes de 15 ans ayant signé un contrat d'apprentissage sont également concernés (par dérogation).



COMMENT MOBILISER SES DROITS CPF EN 5 ÉTAPES

Les informations liées à votre compte "Mon Compte Formation" sont strictement personnelles et ne doivent pas être communiquées. Le Compte personnel de formation (CPF) est mobilisé par le titulaire ou son représentant légal afin qu'il puisse suivre, à son initiative, une formation.

Les heures disponibles sont mobilisables pour les types d'actions mentionnées à l'étape 3, soit hors temps de travail et sans accord de votre employeur (loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel) ou soit en partie ou totalement sur le temps de travail avec accord de l'employeur. Le CPF peut également être coconstruit avec l'employeur (se renseigner auprès de votre employeur).

01

CRÉER SON COMPTE SUR LE SITE MON COMPTE FORMATION

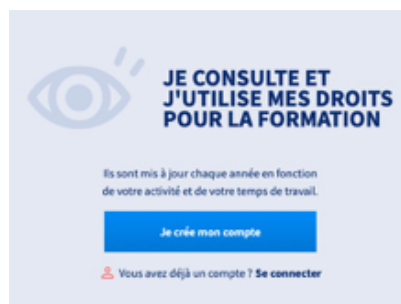
❶ Accédez au site Mon Compte Formation depuis votre navigateur ou sur l'application (App Store ou Google Play) : <https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/>



Je passe à l'action avec l'application Mon compte formation !
Application disponible sur

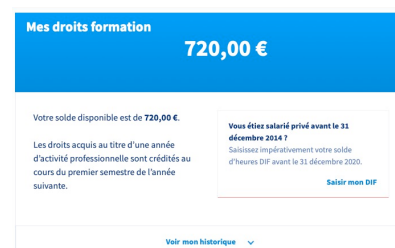


❷ Deux solutions :
Le compte n'a jamais été créé, cliquez sur :
« Je crée mon compte » :
Se munir de son numéro de sécurité sociale, d'un courriel personnel (compte e-mail personnel) et des informations personnelles vous concernant.



Le compte a déjà été créé, cliquez sur « se connecter ».

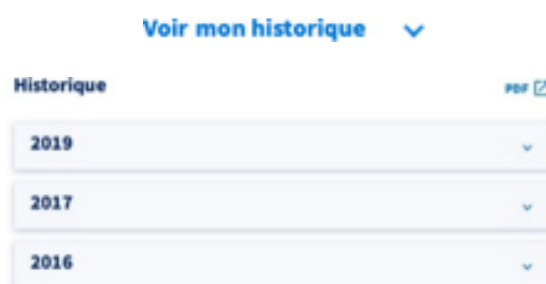
❸ Vous avez accès à votre compte indiquant vos droits monétisés (exemple ci-joint : 720€).



02

CONSULTER VOS DROITS

❶ Consultez votre solde monétisé en « € » et votre historique. N.B. : si vous pensez que le solde n'est pas correct, rapprochez-vous de votre employeur ou vos précédents employeurs.

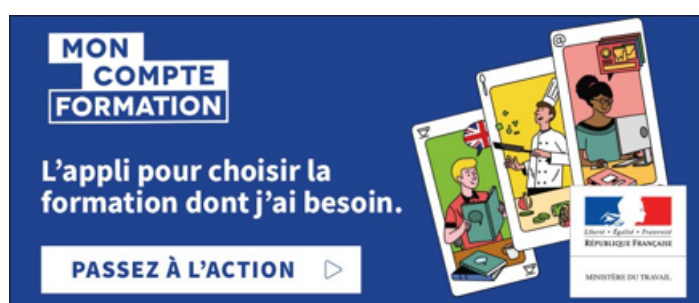


03

TROUVER VOTRE FORMATION

Sont éligibles au Compte personnel de formation (CPF) pour tous les actifs :

- une certification professionnelle enregistrée au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP), une attestation de validation de bloc de compétences faisant partie d'une certification professionnelle enregistrée au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP),
- une certification ou une habilitation enregistrée dans le répertoire spécifique (RS), dont la certification relative au socle de connaissances et de compétences professionnelles (CléA),
- les actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience (VAE) mentionnées au 3° de l'article L.6313-1,
- le bilan de compétences,
- les actions de formation dispensées aux créateurs ou repreneurs d'entreprises mentionnées ayant pour objet de réaliser leur projet de création ou de reprise d'entreprise et pérenniser l'activité de celle-ci,
- la préparation de l'épreuve théorique du Code de la route et de l'épreuve pratique du permis de conduire des véhicules du groupe léger (permis B) et du groupe lourd.



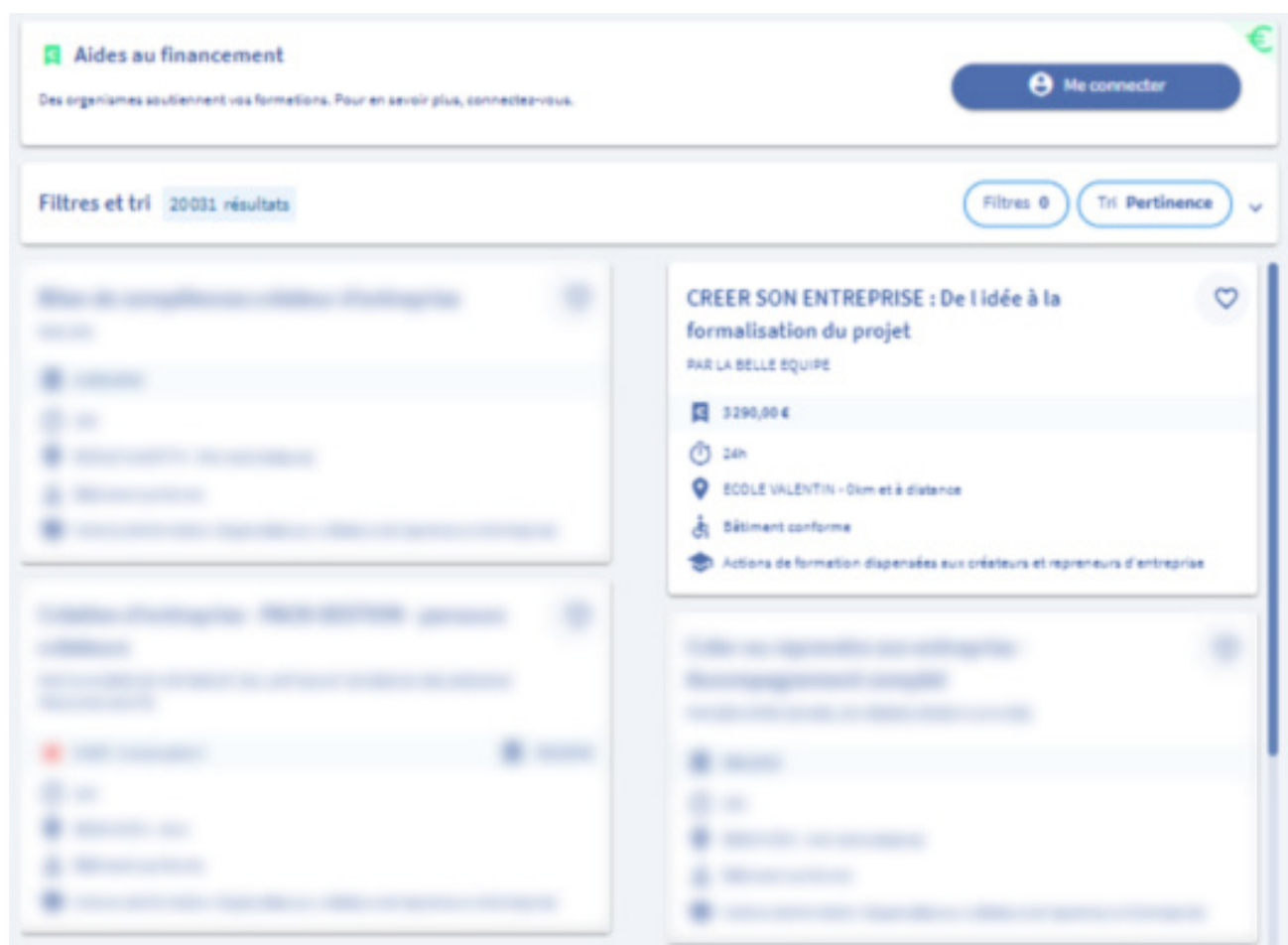
EXEMPLE DE RECHERCHE D'UNE FORMATION :

- Rechercher Formation (dans le menu en haut à gauche de la page),
- Dans le menu rechercher une formation, un métier ou des compétences mentionnés au titre des actions éligibles au CPF, voir plus haut (exemple : création d'entreprise),
- Choisir une formation en centre de formation ou à distance,
- Choisir le lieu de formation (Par exemple : ECOLE VALENTIN).
- Cliquer sur recherche.



The screenshot shows the 'Recherche Formation' search bar. It includes a search input field with the text 'formation, métier, compétences' and 'CREER SON ENTREPRISE'. Below the input field are two buttons: 'Formation en centre' and 'Formation à distance'. To the right of these buttons is a location input field with the text 'localisation' and 'ECOLE VALENTIN (25480)'. A magnifying glass icon is on the far right of the search bar.

Utiliser des filtres et choisir votre formation en fonction de l'organisme de formation, du contenu, du lieu, de la durée et de la date de formation.



The screenshot shows the search results page. At the top, there is a section for 'Aides au financement' with a button 'Me connecter'. Below this, there is a section for 'Filtres et tri' with '20031 résultats'. The main content area displays a list of search results. The first result is 'CREER SON ENTREPRISE : De l'idée à la formalisation du projet' by 'PAR LA BELLE EQUIPE'. It includes details such as '3290,00 €', '24h', 'ECOLE VALENTIN - 0km et à distance', 'Bâtiment conforme', and 'Actions de formation dispensées aux créateurs et repreneurs d'entreprise'. The left sidebar shows filters for 'Métier ou compétence recherchée' and 'Lieu de formation'.

04

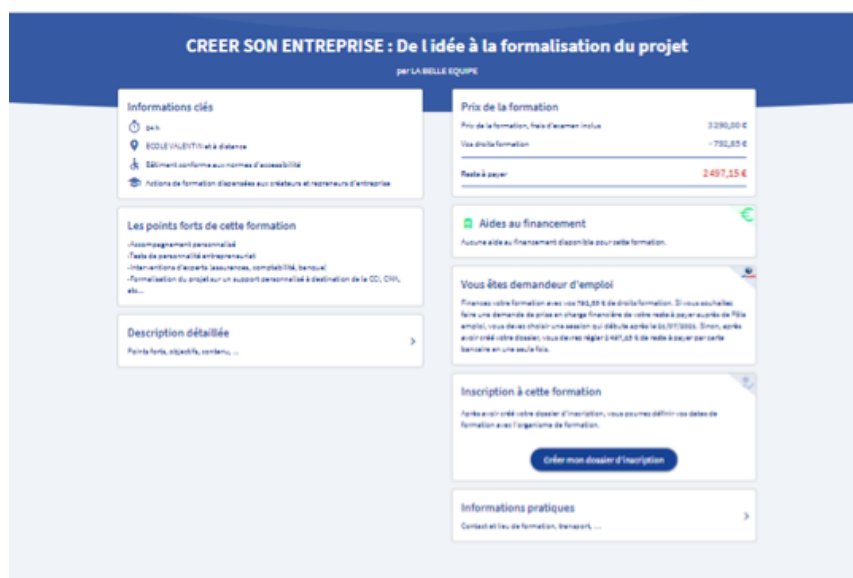
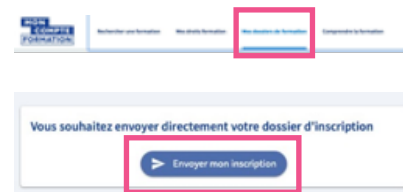
S'INSCRIRE À LA FORMATION, VALIDER VOTRE DOSSIER

Une fois que vous avez sélectionné votre formation, vérifiez le programme de formation, les modalités d'inscription, le lieu et la date de la formation.

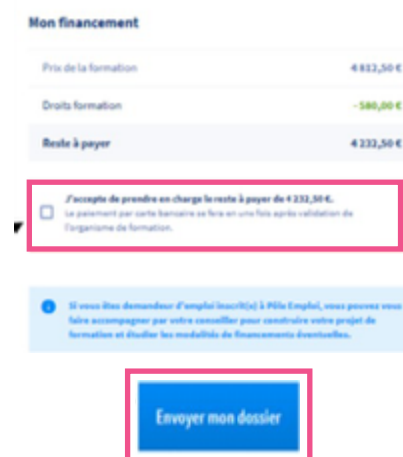
❶ Vérifiez le prix de la formation en fonction du montant disponible sur votre compte formation. Dans cet exemple, le montant reste à charge de la formation de 2497,15€ TTC sera payé par vous, par carte bancaire (le montant disponible du compte formation est de 792,85€, le coût de la formation étant de 3 280,00€ TTC).

❷ Cliquez sur créer mon dossier d'inscription, créer mon dossier d'inscription pour valider votre demande.

❸ Allez dans « Mes dossiers de formation » (dans le menu en haut de la page) pour gérer et envoyer votre dossier, puis sur envoyer mon inscription.



L'organisme de formation aura alors 2 jours ouvrés pour valider votre entrée en formation.



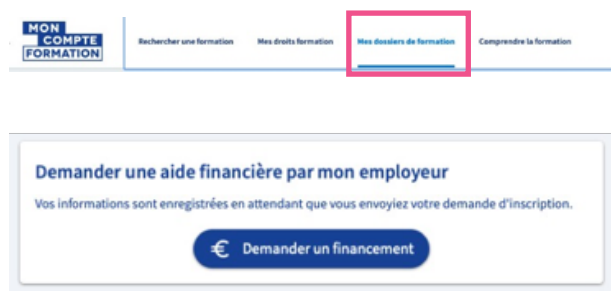
Vous avez 4 jours ouvrés pour finaliser votre inscription. Vous devez donner votre accord pour mobiliser vos droits à formation et si vous avez un reste à payer vous devez le régler par carte bancaire en une seule fois.

05

CO-CONSTRUIRE VOTRE PROJET DE FORMATION AVEC VOTRE EMPLOYEUR

Comment faire si le montant de la formation dépasse le montant disponible de mon compte formation ? Comme évoqué dans le cas précédent, le montant de la formation sélectionnée était plus élevé que le montant disponible dans votre compte formation. Il en résulte un reste à charge que vous devez autofinancer.

❶ Vous avez la possibilité de demander à votre employeur une prise en charge financière. Rendez-vous sur Mes dossiers de formation, puis sur demander un financement.



❷ Pour compléter cette prise en charge, vous devez télécharger et compléter le .pdf puis échanger avec votre employeur qui pourra, le cas échéant abonder vos droits à formation.



A noter qu'il est préférable de formuler cette demande auprès votre employeur en amont de votre démarche de validation de votre dossier. En effet, votre employeur a la possibilité d'abonder vos droits de formation mais surtout de co-construire votre demande de formation



ACCUEIL DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

En partenariat avec l'AGEFIPH,
La Belle Équipe prend en compte le handicap
des personnes souhaitant accéder
à nos formations ou prestations.

Avec l'AGEFIPH, nous coconstruisons
des solutions d'aménagement des parcours de formations
afin de répondre au mieux aux besoins d'accessibilité
et de compensation du handicap.

En rez-de-chaussée, nos locaux situés à
Espace Coworking 12 rue de France Comté bâtiment C
25480 Ecole Valentin
sont adaptés et accessibles aux personnes
en situation de handicap.

Si vous êtes intéressé(e) pour suivre une formation
proposée par La Belle Équipe, nous vous invitons,
préalablement à toute inscription,
à prendre contact avec nous :

contact@la-bellequipe.com

03 81 65 64 93

Financement des formations



Pour en savoir plus sur nous et nos outils,
n'hésitez-pas à nous contacter et à nous challenger.



Tél. 03 81 65 64 19
contact@la-bellequipe.com
www.la-bellequipe.com

EURL au capital de 3000 euros - SIREN 840 577 159
R.C.S. Besançon - APE 7022 Z
TVA intracommunautaire FR 82 840577159
Siège social : 19 rue Pasteur - 25000 Besançon
Déclaration d'activité : 27250328325