

PLACES EN FORMATION

Financées par la Région OCCITANIE (PRF)

IRFA Sud GARD (Nîmes & Bagnols-sur-Cèze)

FORMATIONS	Centre / Ville	N° d'action BDC	Intitulé dans KAIROS/OUIFORM + FORMACODE	N° CARIF	Informations collectives	Dates de la formation	Nbr de places	Contenu de la formation et avantages métiers	Prérequis pour entrer en formation	
Insertion, orientation et compétences clés										
Dispositif PROJET PRO	BAGNOLS /CEZE	23P00100060_2 (Mandataire : IRFA Sud)	FORP - Formation Projet Pro Formation Projet Pro - Bassin de Bagnols sur Cèze Formacode : 15062	1333165	Je. 23 et 30 AOUT 9h00 – Présentiel Au centre IRFA Sud de BAGNOLS-SUR-CEZE	Démarrage le 02/09/24	12	OBJECTIF DU DISPOSITIF: Définir et valider un projet professionnel en lien avec les potentialités de la personne PARCOURS: . Acquisition de compétences transverses et de certifications: softs-skills, PIX, CLEA, savoirs fondamentaux, numérique, TRE . Acquisition de compétences professionnelles: > Via des situations immersives: casque 360, journée d'observation en entreprise, plateaux techniques, rencontres pro > Via des stages en entreprise	. Positionnement ou entretien diagnostic préalable à l'entrée en formation. . Savoir lire et écrire . Demandeur d'emploi de plus de 18 ans (16-18 ans poursuite de parcours) s'inscrivant dans une démarche d'accès ou de retour à l'emploi.	
	NÎMES	23P00120119_2 (Mandaire : GRETA)	FORP - Formation Projet Pro Formation Projet Pro - Bassin de Nîmes Vauvert , en dehors du littoral gardois Formacode : 15062	1334316	Mar. 02, 09 et 14 AVRIL 9h00 – Présentiel Au centre IRFA Sud de NÎMES	Du 05/09/24 au 05/12/24	12			
Commerce et vente										
Titre Pro Conseiller.ère de Vente Niveau de sortie BAC	NÎMES	23Q02020589_5	HSTA - Formation certifiante - Titre professionnel Conseiller d evente Formacode : 34502	1342341	Lu. 29 AOUT Lu. 09, lu. 16 et je. 26 SEPTEMBRE 9h00 – Visio (9 et 16 sept.) et présentiel (29 aout et 26 sept.)	30/09/24 au 17/04/25	4	Programme comportant 2 modules : . Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal . Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	. Projet validé dans le commerce. . Première expérience en vente (ou PMSMP). . Niveau min. à l'entrée : CAP/BEP . Bonne présentation, bon relationnel, goût du challenge.	
Titre Pro Négociateur Technico- Commercial Niveau de sortie BAC+2	NÎMES	23Q02020589_7	HSTA - Formation certifiante - Titre professionnel négociateur technico- commercial Formacode : 34561	En cours	Je. 29 AOUT Me. 04 SEPTEMBRE 9h00 – En visio	09/09/24 au 24/04/25	6	Pour devenir Commercial terrain, Chargé d'affaires, Attaché commercial, Account manager Programme comportant 2 modules : . Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini . Prospecter et négocier une proposition commerciale	. Projet validé dans la prospection et le développement commercial. . Niveau min. à l'entrée : BAC / Ou expérience significative dans le secteur. . Esprit d'initiative, bonne présentation, sens de la communication, goût du challenge et rigueur.	

Hygiène et propreté										
Titre Pro Agent.e de Propreté et d'Hygiène Niveau de sortie : CAP	NÎMES	23Q04290535_2	HSTA - Formation certifiante - Titre professionnel agent(e) de propreté et d'hygiène Formacode : 42093		Je. 05, 12 ET 19 SEPTEMBRE 9h00 – Présentiel au centre IRFA Sud de NÎMES	Du 23/09/24 ² au 18/02/24	4	Programme comportant 2 modules : . Réaliser une prestation de nettoyage manuel et bionettoyage . Réaliser une prestation de nettoyage ou de remise en état mécanisés + Mais aussi : principes d'économie d'effort, respect des règles d'hygiène et de sécurité, gestion des déchets/éco-responsabilité, techniques de dilution des produits	. Projet validé dans la propreté . Maîtrise savoirs de base (écrit + oral) . Bonne condition physique et bon relationnel . Respect des délais, discrétion, observation et rigueur	
					بالك	NACES EN EOE	MATIO	-		



