



Technologies de communication

Lot n° 13 : Gagner en efficacité avec Windows : trucs et astuces

Objectifs de la formation : Optimiser l'utilisation de l'informatique dans l'entreprise et gagner du temps en étant plus efficace en maîtrisant davantage que les fonctionnalités de base.

Programme :

1. Introduction / Présentation
 - Présentation du contenu
 - Ecoute des attentes des stagiaires
- 2 - Les bases
 - Comprendre et utiliser la souris et le clavier
 - Découvrir le bureau Windows
 - Détailler les différentes parties du bureau Windows
 - Découvrir le menu démarrer
- 3 - Les fenêtres
 - Utiliser les fenêtres
 - Explorer des menus
 - Découvrir les différents modes d'affichage
 - Découvrir les outils d'une fenêtre
 - Savoir lire la barre d'adresse
 - Découvrir la barre d'état
- 4 - Le panneau de configuration
 - Accès au panneau de configuration
 - Régler la souris et le clavier
 - Régler la date et l'heure ainsi que le fuseau horaire
 - Paramètres d'affichage (Bureau, Résolution d'écran, Ecran de veille, ...)
 - Sons et mélangeur audio
 - Option des dossiers
 - Comptes utilisateurs
 - Gestion des imprimantes
- 5 - Les dossiers et fichiers
 - Différence entre un dossier et un fichier
 - Création d'un ou plusieurs dossiers
 - Créer un document avec Wordpad
 - Créer une image avec Paint
 - Manipulation des dossiers et des fichiers (renommer, déplacer, supprimer...)
 - Recherche de fichiers
 - Gestion de la corbeille

Travaux Pratiques

- Mise en application des connaissances acquises

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel ou en e-learning

Durée : 1 journée (7 heures)

Lieu : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 14 : Les outils gratuits au service de l'entreprise : agenda, google drive, doodle...

Objectifs de la formation : Maîtriser et utiliser les nouveaux outils d'organisation et de partage d'information afin de les appliquer dans son activité professionnelle.

Programme :

- Connaître les principales offres en ligne
- Des outils pour communiquer : création et retouche d'images, messagerie/réseaux sociaux
- Des outils pour sécuriser : sauvegarde des données, antivirus, archivage
- Des outils pour gérer : traitement de texte, tableur, présentation, comptabilité
- Des outils pour nettoyer son PC : optimiser les performances de l'ordinateur, restaurer des fichiers accidentellement perdus
- Protection de la vie privée

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel ou e-learning

Durée : 1 journée (7 heures)

Lieu : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 15 : Débuter sur internet

Objectifs de la formation : Utiliser les ressources d'Internet au quotidien et faciliter ses recherches.

Programme :

- 1 - Généralités
- 2 - Le vocabulaire
- 3 - Les moyens de connexion
- 4 - Intranet - Extranet
- 5 - Barre d'outils
- 6 - Surfer sur le Web
- 7 - Recherche
- 8 - Dossiers Favoris
- 9 - Logiciels d'édition multimédia
 - Edition photo - Edition vidéo - Edition audio
- 10 - Gestion des mises en page
- 11 - Forum de discussion et référencement sur internet
- 12 - Travaux Pratiques (Temps réparti au cours de la formation)
 - Mises en application des connaissances acquises

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel ou e-learning

Durée : 1 journée (7 heures)

Lieu : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 16 : Etre présent sur les réseaux sociaux pour promouvoir son entreprise

Objectifs de la formation : Comprendre les usages de FACEBOOK, TWITTER..., développer ses ventes grâce à une présence forte sur les réseaux sociaux, apprendre à maîtriser votre e-réputation, éviter les pièges liés à la sécurisation et à la confidentialité des informations.

Programme :

Les réseaux sociaux et le social marketing : comment les exploiter ?

- Comprendre les réseaux sociaux
- Faire un tour d'horizon des supports proposés
- Identifier leur usage professionnel ?

Stratégies, moyens et objectifs :

- Définir ses objectifs
- Organiser l'utilisation des réseaux sociaux et la planifier
- Réussir sa présence sur les réseaux sociaux
- Autres bénéfices et dangers des réseaux sociaux

Exploiter Facebook pour un usage professionnel et marketing

- Découvrir le compte personnel et la page entreprise
- Paramétrer sa page entreprise
- Apprendre à maîtriser les bases de l'outil
- Faire vivre son compte pour le rentabiliser

Découvrir d'autres réseaux pour un usage professionnel et marketing

- Analyser les avantages et les inconvénients de Twitter
- Constituer un réseau d'experts via les réseaux professionnels tels que LinkedIn
- Découvrir de nouveaux réseaux novateurs comme Instagram

Mettre en place un plan d'action

- Échanger avec le formateur pour définir une stratégie efficace et de long terme sur les réseaux sociaux
- Adopter la communication adaptée par rapport à son secteur d'activité

Comprendre les réseaux sociaux

- Utiliser les réseaux sociaux
- Exploiter Facebook, Twitter et Viadeo pour un usage professionnel

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : 2 jours (14 heures)

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 17 : Créer gratuitement et référencer votre site vitrine sur Internet

Objectifs de la formation : Accompagner les artisans dans la création de leur site vitrine sur Internet. Connaître les impacts d'un site Internet, la place d'un site Internet dans la stratégie commerciale d'une entreprise. Connaître les différents types de site. Ouvrir son site en composant le contenu des 9 pages avec du rédactionnel en trouvant les bons mots clés et des photos numériques.

Programme :

- Vocabulaire d'internet
- Généralités
- Définir son projet
- Réalisation
- Définir une stratégie de communication cohérente et efficace

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **3 jours (21 heures)**

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°18- **Retouche d'images**

Objectifs de la formation : Apprendre à travailler sur des images en vue de leur insertion dans un document ou de leur publication sur le WEB.

Programme :

- Introduction/ présentation
- L'environnement Photofiltre
- Combiner des sélections basiques pour définir une image
- Gérer les calques

- Corriger les couleurs et l'exposition des photos
- Outil texte
- Utiliser les effets des filtres
- Réaliser des montages photos
- Travaux Pratiques (Temps réparti au cours de la formation)

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel ou en e-learning

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°19 - **INDESIGN**

Objectifs de la formation : Maitriser Indesign pour créer des présentations et documents de qualité. Apprendre à manipuler du texte, appréhender les graphismes et couleurs, savoir importer un document, gérer les pages...

Prestation de formation et mise à disposition d'une salle MULTIMEDIA équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur et d'une imprimante (uniquement pour la Marne)

Programme :

- 1 - Introduction / Présentation
- 2 - Présentation de InDesign
- 3 - Manipulation du texte
- 4 - Graphismes et couleurs
- 5 - Importation
- 6 - Gestion de pages
- 7 - Gestion de l'impression
- 8 - Autres formats publicitaires
- 9 - Mise en pratique et capacités induites

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel ou en e-learning

Durée : **1 journée (7 heures)**

Lieu : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Finances et comptabilité

Lot n° 20: **Etablir son compte d'exploitation prévisionnel**

Objectifs de la formation : Se poser la question de la rentabilité globale de son affaire, se donner des objectifs cohérents de rentabilité, maîtriser ses charges. Etre capable de déterminer soi-même le résultat prévisionnel de son entreprise, analyser les écarts entre la réalité et le prévisionnel établi.

Programme :

- 1 - Introduction / Présentation
- 2 - Les recettes
- 3 - Les charges
- 4 - Amortissement du matériel
- 5 - Le compte d'exploitation prévisionnel : exemple
- 6 - Travaux pratiques
 - Un peu de vocabulaire
 - Elaboration de la balance des comptes Application 1
 - Elaboration de la balance des comptes Application 2

- Lecture du bulletin de paie
- Utilité du plafond de la Sécurité Sociale
- Impôts et taxes
- Les sources de financement
- Les emprunts indivis Application 1
- Les emprunts indivis Application 2
- Compte de l'exploitant et comptes courants
- Amortissement
- Impôt sur les sociétés
- Ajustement linéaire
- Analyse du bilan fonctionnel
- Applications financières à intérêts composés
- Budgets de trésorerie
- Calcul des paramètres d'une série statistique
- Elaboration du bilan fonctionnel
- Emprunts indivis
- Variations saisonnières

Public : tout public

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 21 : **Apprendre à calculer ses prix de revient**

Objectifs de la formation : Etre capable d'établir son prix de vente en fonction de la structure des coûts de l'entreprise.

Programme :

1 – Les différents éléments à prendre en compte dans la réalisation d'un devis

- Matériaux
- Matériels
- Main d'œuvre
- Marge

2 – Différencier ses charges directes

- Identifier ses charges directes et ses charges indirectes
- Ventiler ses charges
- Définition du résultat net
- Exercices de mises en pratiques avec ses documents comptables

3 – Calcul de son coût d'heure productive (CHP)

- Evaluation du nombre d'heures vendues
- Principes de calcul du CHP
- Exercices de mise en pratique avec ses documents comptables

4 – Calcul de son coût de revient pour chaque prestation

- Mise en application du calcul pour chaque prestation
- Connaître sa marge brute, sa marge nette
- Identifier le nombre d'heures durant lesquelles la prestation reste rentable
- Mettre à jour son prix de revient

Exercices de mises en pratiques avec ses documents comptables

Public : tout public Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Techniques de vente

Lot n° 22 : **Savoir être plus convaincant commercialement ?**

Objectifs de la formation : Mise en confiance. Maîtrise du langage verbal (le poids des mots), du langage para-verbal (la prosodie) et maîtrise du langage non-verbal (le corps dira toujours la vérité).

Programme :

- Les 3 savoirs ?
- Développer son savoir-être
- L'écoute active pour mieux communiquer
- La communication positive
- Développer un verbal pertinent
- Donner du relief à son langage verbal
- Comprendre le langage non verbal
- Trouver la bonne adéquation entre les trois composantes pour convaincre

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 23 : **Marketing et stratégie commerciale**

Objectifs de la formation : Appréhender les différents outils de marketing stratégique et opérationnel. Elaborer sa stratégie commerciale et son Plan d'action commercial. Assurer le déploiement stratégique de son offre. Piloter et évaluer ses actions commerciales.

Programme :

- Construire une vision stratégique
- Réaliser un diagnostic
- Donner du sens à l'action
- Piloter la démarche
- Intégrer les nouvelles approches stratégiques
- Identifier les stratégies de croissance
- Mobiliser les équipes autour du projet stratégique de l'entreprise
- Maîtrise de la trilogie du langage

Durée : **2 jours (14 heures)**

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 24 : **Réussir sa participation à un salon**

Objectifs de la formation : Bien préparer un salon en amont (les contacts, son stand, ses supports de communication...). Organiser son stand. Sur place : comment transformer un contact en client. Mesurer les retombées.

Programme :

- Choisir et préparer sa participation à un salon,
- Les actions à mener : avant, pendant, après le salon,

- Les documents commerciaux et la communication auprès des prospects et des clients,
- Le comportement commercial sur le stand,
- Optimiser le suivi des contacts afin de les transformer en clients.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 25 : **Savoir gagner plus d'appel d'offres**

Objectifs de la formation : Développer une méthode (Avant-Pendant-Après) l'Appel d'Offres.

Programme :

- Nouvelle réglementation : ce qu'il faut retenir
- Transformation numérique de la commande publique
- Focus sur les évolutions de la chaîne de dématérialisation (DUME, Chorus Pro, open data ...)

Présentation du DUME (Document Unique de Marché Européen) et du MPS (Marché Public Simplifié)

Règles de base pour répondre aux marchés publics

- Présentation des différentes procédures et seuils
- Le règlement de consultation : trouver l'information pertinente et les pièges à éviter

Détecter les appels d'offres : la veille des avis sur Internet

- Le choix des supports selon la procédure
- Les besoins et outils pour une veille Internalisée / veille externalisée

Garantir la sécurité de vos échanges

- Horodatage et chiffrement pour protéger vos envois
- Les différentes étapes qui sécurisent la réponse
- La problématique des virus

Détecter et répondre à un appel d'offres électronique

- Recherche d'une consultation
- Téléchargement des pièces de marchés
- L'identification et son intérêt

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 26 : **Les nouvelles technologies associées à la démarche commerciale de son entreprise**

Objectifs de la formation : Découvrir des possibilités simples et peu onéreuses utilisables au sein de son entreprise.

Programme :

- 1- Les QR Codes et Ubleam
- 2- L'arrivée des Beacons
- 3- L'utilisation poussée de Google
- 4 - La surveillance de site web
- 5 - L'OJD un outil très intéressant
- 6 - Réaliser un clip et le mettre sur YouTube
- 7 – Faire des mails percutants
- 8 – Valoriser sa communication sur Facebook

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 27 : **Savoir être plus convaincant commercialement ?**

Objectifs de la formation : Mise en confiance. Maîtrise du langage verbal (le poids des mots), du langage para-verbal (la prosodie) et maîtrise du langage non-verbal (le corps dira toujours la vérité).

Programme :

- Les 3 savoirs ?
- Développer son savoir-être
- L'écoute active pour mieux communiquer
- La communication positive
- Développer un verbal pertinent
- Donner du relief à son langage verbal
- Comprendre le langage non verbal
- Trouver la bonne adéquation entre les trois composantes pour convaincre

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°28 : **Les 7 clés du succès d'une stratégie commerciale gagnante**

Objectifs de la formation : Permettre de mieux connaître les tendances actuelles de consommation et les optimiser pour son entreprise.

Programme :

Clé 1 : Identifier les nouvelles tendances de consommation

Clé 2 : Analyser l'environnement commercial de l'entreprise

Clé 3 : Se positionner face à la concurrence

Clé 4 : Définir une politique produit efficace

Clé 5 : Sans client, pas de chiffre d'affaire

Clé 6 : Se faire connaître pour grandir

Clé 7 : Développer son réseau

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 journée (7 heures)**

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°29 : **Travailler à l'export**

Objectifs de la formation : Acquérir les connaissances de base pour engager une démarche export ; les précautions juridiques, douanes, fiscalité, modes de paiement étranger...

Programme :

- Législation
- Savoir-être
- Développement
- Opportunité
- Menace

Public : tout public

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Ressources Humaines :

Lot n°30 : Mener les entretiens professionnels et gérer le compte formation de ses salariés

Objectifs de la formation : Connaître les enjeux, les objectifs et le cadre légal de l'entretien professionnel, point clé de la réforme de la formation 2014.

Programme :

L'entretien professionnel : cadre légal, enjeux et place au sein du processus des ressources humaines

- Le cadre légal : la loi de mars 2014 sur la formation professionnelle
- L'entretien professionnel : quels enjeux ? quelles spécificités ?
- Distinction entre entretien professionnel et entretien annuel d'évaluation
- Articulation avec la Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences GPEC
- Préparer l'entretien professionnel
- Les différentes formes de compétences
- Analyser un parcours professionnel et identifier les compétences clés
- Connaître les différentes formes de motivation et analyser les leviers de motivation

d'un salarié

- Construire un plan d'action pour favoriser le maintien dans l'emploi et l'évolution professionnelle
- Les outils et supports de l'entretien

Mettre en œuvre et conduire l'entretien professionnel : les étapes clés par rapport au cadre légal

- Les différentes étapes de l'entretien : méthodologie
- Préparer l'entretien : accéder aux informations sur le parcours, les formations suivies, les projets et évolutions métiers
- Techniques de communication : écoute active, communication verbale et non verbale
- Analyser les compétences acquises ou à développer

Public : tout public

Durée : **1 journée (7 heures)**

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Développement personnel :

Lot n° 31 : Motiver ses équipes

Objectifs de la formation : Se positionner comme chef d'équipe. Accompagner les individus en fonction de leur profil. Mettre en place les conditions pour mieux travailler ensemble.

Programme :

Développement du potentiel d'équipe

- Comportements de coproduction
- Déployer ses facultés autour d'un projet commun
- Conduite de travaux de groupe

- Mise en valeur des messages
 - Style de l'expression
 - Savoir convaincre
 - Traitement des objections
-
- Capacité à prendre une place pertinente dans le groupe
 - Présence
 - Créer du lien
-
- L'intelligence collective
 - Déployer ses facultés autour d'un projet commun
 - Mettre la motivation en synergie avec l'énergie de l'équipe
 - Créer une cohésion dynamique

Public : tout public

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 32 : **Développer ses compétences de Manager**

Objectifs de la formation : Améliorer les relations d'équipe et la performance de l'entreprise, apprendre à mobiliser une équipe sur des objectifs, obtenir l'adhésion de ses collaborateurs, mettre en place des outils de pilotage.

Programme :

Former

- Enjeux et difficultés de la formation des équipes
- Les principes de formation
- Le comportement du formateur
- Le planning de la formation

Animer

- L'animation collective
- L'animation individuelle

Evaluer

- L'évaluation des collaborateurs, pour quoi faire ? Avant, pendant, après
- Comment mettre en œuvre l'entretien annuel ?
- Les différentes phases de déroulement de l'entretien de développement et de performance

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **3 jours (21 heures)**

Lieu : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 60 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

FORMATIONS TECHNIQUES :

Lot n° 33: **STAGES TECHNIQUES FLEURISTE**

Module 1 - SAINT VALENTIN

Objectifs de la formation : Réaliser de petites compositions et des bouquets à prix raisonnable dans les couleurs rouge et blanc, du centre de table au bouquet cœur, avec petites constructions pour améliorer vos assemblages.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : **1 journée (8 heures)**

Lieux : Marne

Module 2- PAQUES

Objectifs de la formation : Réaliser des compositions originales sur le thème de Pâques.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : **1 journée (8 heures)**

Lieux : Marne

Module 3- FETE DES MERES

Objectifs de la formation : Réaliser de petites compositions et des bouquets à prix raisonnable sur le thème de la Fête des Mères, avec petites constructions pour améliorer vos assemblages.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : **1 journée (8 heures)**

Lieux : Marne

Module 4- MARIAGE

Objectifs de la formation : Créer des bouquets de mariées originaux et leurs boutonnières, sur structure en saule et carton.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : **1 journée (8 heures)**

Lieux : Marne

Module 5- TABLEAU VEGETAL

Objectifs de la formation : Réalisations originales de cours, jardins, plantes et tableaux végétaux.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : **1 journée (8 heures)**

Lieux : Marne

Module 6- TOUT BLANC

Objectifs de la formation : Uniquement avec des fleurs blanches, réaliser des assemblages tout au long de l'année (mariages, Pâques, Noël), mais également pour les ventes du weekend.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : 1 journée (8 heures)

Lieux : Marne

Module 7- ARTS DE LA TABLE

Objectifs de la formation : Réalisations originales de décors de buffets et de tables.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : 1 journée (8 heures)

Lieux : Marne

Module 8- LES PETITS PRIX

Objectifs de la formation : Créer des bouquets et des petits assemblages originaux et faciles à réaliser pour booster les ventes de fin de semaine.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : 1 journée (8 heures)

Lieux : Marne

Module 9- DEUIL

Objectifs de la formation : Faire des créations originales pour ce type d'événement aussi bien en bouquets que coussins deuil.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : 1 journée (8 heures)

Lieux : Marne

Module 10- VALORISATION DES ASSEMBLAGES

Objectifs de la formation : Créer des structures originales et faciles à réaliser afin de mettre en valeur ses compositions florales avec des matériaux simples (polygone, saule tortueux, mitsumata, béton cellulaire).

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : 1 journée (8 heures)

Lieux : Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 75 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.