



Catalogue Formations

2025

Retrouvez tous nos programmes détaillés sur le site : www.ccism.com

AUDITÉ PAR

Sommaire

04

Nos valeurs



10

Inscriptions

05

Objectifs, rôles et missions

07

Services



08

Offres

09

Financements et partenaires

10

À la carte



11

Inscriptions



Marie Martin

Shanique Henry Hodge

NOS VALEURS

Confiance

La confiance est à la base de la qualité des échanges entre les êtres humains, qu'ils soient collaborateurs dans une équipe, une organisation, une entreprise. Nous avons à travers les années établies une atmosphère de confiance avec nos ressortissants par la qualité de notre travail.

Professionalisme

Dans un esprit de collaboration, nous bâtissons une déontologie professionnelle que nous nous engageons à partager avec nos ressortissants. Nos moteurs vers l'excellence sont la rigueur et l'exigence.

Dynamisme

Dans un contexte professionnel ou organisationnel, notre équipe est capable de s'adapter rapidement, d'innover et répondre aux changements de manière efficace.

Proximité

Nous bâtissons une relation client stable en personnalisant son expérience en passant par l'écoute de ses besoins associé à une communication au plus près du terrain.

Objectifs

- Proposer des formations mobilisant les compétences et les qualités attendues pour entreprendre et évoluer professionnellement.
- Accompagner et conseiller les chefs d'entreprises, salariés et demandeurs d'emploi dans le développement de leurs compétences.
- Être de force de proposition et de solution en outil complémentaire au service des porteurs de projets.



Nos cibles sont :

- Les entrepreneurs et repreneurs d'entreprises
- Les chefs d'entreprise et transmetteurs
- Les porteurs de projets
- Les salariés
- Demandeurs d'emplois

Rôle et missions

Les objectifs du pôle formation nous imposent des missions qui vont de paires. Il s'agit de pouvoir se positionner comme l'interlocuteur privilégié des chefs d'entreprises et porteurs de projets en matière de formation professionnelle en leur apportant les actualités et services à leur disposition.

- Informer et communiquer
- Conseiller / Accompagner les porteurs de projet et chefs d'entreprise
- Former

Il est impératif pour nous d'établir un diagnostic avant toute inscription en formation et cela passe par un entretien avec tous porteurs de projet ou chef d'entreprise afin de proposer un plan d'action formation adapté en fonction de ses besoins.

Services

SERVICES	DESCRIPTION DE L'OFFRE	MODALITÉS D'ACCÈS
Rendez-vous conseil en formation	30 min à 1h - Définir le besoin lors d'un entretien préalable à une inscription à un module de formation.	Tous porteurs de projet ou chef d'entreprise
Conseil GPEC	Accompagner l'entreprise dans la définition de sa stratégie de gestion des emplois et des carrières.	Chefs d'entreprises
Accompagnement recherche financement / administrative (FORMATION CCISM)	Accompagnement dans le cadre d'une inscription à un module de formation du catalogue de la CCISM.	Toute personne ou structure inscrit à un module de formation
Accompagnement recherche financement / administrative (HORS FORMATION CCISM)	Accompagnement dans le cadre d'une inscription à une formation hors catalogue de la CCISM	Tout public
Accompagnement formation sur mesure	Mise en place d'une formation hors catalogue de formation et de sa logistique à la demande d'une entreprise, d'une association ou collectif..	Entreprises / Association
Atelier sensibilisation	Organisation atelier de sensibilisation à l'initiative du pôle formation ouvert à tout public.	Tout public
Ateliers collectifs sur mesure – 12 personnes maximum (6h)	Organisation atelier de sensibilisation sur une thématique précise à l'initiative d'une entreprise, d'une association ou collectif.	Tout public
Ateliers collectifs sur mesure – 12 personnes maximum (3h30)	Organisation atelier de sensibilisation sur une thématique précise à l'initiative d'une entreprise, d'une association ou collectif.	Tout public

Prise de rendez-vous en ligne ou demande par email :
 ME FORMER | CCISM - Chambre Cons / formation@ccism.com

Hygiène alimentaire



FR I



2 jours - 14 heures

• Jeudi : 8h - 12h / 13h - 16h
 • Vendredi : 8h - 12h / 13h - 16h



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des
 entreprises 10 rue Jean-
 Jacques Fayel 97150
 Saint-Martin



Infos de contact :
 formation@ccism.com
 05 90 27 91 51
 06 90 32 52 80

Objectives et compétences visées

- Identifier les grands principes de la réglementation en relation avec la restauration commerciale : responsabilité des opérateurs, obligations de résultat et de moyen, contenu du Plan de Maîtrise Sanitaire, nécessité des auto contrôles et de leur organisation.
- Analyser les risques (physiques, chimiques et biologiques) liés à une insuffisance d'hygiène en restauration commerciale ; raisonner les toxo-infections alimentaires et les risques d'altération microbienne ; connaître les risques de saisie, de procès-verbaux et de fermeture ; ainsi que les risques de communication négative, de médiatisation et de perte de clientèle.
- Mettre en œuvre les principes de l'hygiène en restauration commerciale : utiliser le Guide des Bonnes Pratiques d'Hygiène (GBPH), organiser la production et le stockage des aliments, mettre en place les mesures de prévention nécessaires

Calendrier session en français 2025

- FEVRIER
Du 27 au 28/02/2025
- AVRIL
Du 10 au 11/04/2025
- JUIN
Du 26 au 27/06/2025
- AOÛT
Du 28 au 29/08/2025
- OCTOBRE
Du 30 au 31/10/2025
- DECEMBRE
Du 18 au 19/12/2025

Food Hygiene

ENG I



2 days - 14 hours

• Thursday : 8h - 12h / 13h - 16h
 • Friday : 8h - 12h / 13h - 16h



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des
 entreprises 10 rue Jean-
 Jacques Fayel 97150
 Saint-Martin



Contact info :
 formation@ccism.com
 05 90 27 91 51
 06 90 32 52 80

Objectives and targeted skills

Key principles of regulations in commercial catering:

- Operator responsibility: Ensuring food safety.
- Obligations: Achieving results and using adequate resources.
- Food Safety Management Plan (PMS): Includes HACCP, traceability, and staff training.
- Self-inspections: Regular checks to maintain hygiene.

Risks from poor hygiene:

- Physical, chemical, biological risks: Contaminants (e.g., glass, cleaning agents, bacteria).
- Foodborne illnesses: Causing toxo-infections and spoilage.
- Legal and reputational risks: Product seizures, fines, closures, and loss of customers.

Applying hygiene principles:

- Use the Guide to Good Hygiene Practices (GBPH).
- Organize food production and storage properly.
- Implement preventive measures: Training, cleaning, pest control, and maintenance.

Calender

- JANUARY
Du 30 au 31/01/2025
- MARCH
Du 20 au 21/03/2025
- MAI
Du 22 au 23/05/2025
- JULY
Du 31/07 au 01/08/2025
- SEPTEMBER
Du 25 au 26/09/2025
- NOVEMBER
Du 27 au 28/11/2025

Permis d'exploitation



FR I



3 jours - 20 heures

- Lundi : 8h - 12h / 13h - 17h
- Mardi : 8h - 12h / 13h - 17h
- Mercredi : 8h - 12h



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des entreprises
10 rue Jean-Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives et compétences visées

- Acquérir une bonne maîtrise de l'exploitation spécifique d'un débit de boissons, de sensibiliser et de responsabiliser les exploitants aux obligations particulières de la vente d'alcool, en leur donnant toutes les informations liées aux normes législatives, réglementaires et jurisprudentielles qui leur sont applicables.
- La formation est par conséquent un moyen préventif de lutte contre l'abus d'alcool et les différentes nuisances occasionnées par une exploitation mal contrôlée. Elle permet également de connaître les risques de sanctions spécifiques aux débits de boissons

Calendrier session en Français 2025

- FEVRIER
Du 24 au 26/02/2025
- AVRIL
Du 07 au 09/04/2025
- JUIN
Du 23 au 25/06/2025
- AOUT
Du 25 au 27/08/2025
- OCTOBRE
Du 27 au 29/10/2025
- DECEMBRE
Du 15 au 17/12/2025

Operating Permit (Alcohol License training)

ENG I



3 days - 20 hours

- Monday : 8h - 12h / 13h - 17h
- Tuesday : 8h - 12h / 13h - 17h
- Wednesday : 8h - 12h



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des entreprises
10 rue Jean-Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Contact info :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives and targeted skills

- To acquire a good understanding of the specific operation of a beverage-serving establishment, to raise awareness and make operators accountable for the particular obligations related to the sale of alcohol, by providing them with all the information related to the applicable legislative, regulatory, and jurisprudential standards.
- The training is therefore a preventive means to combat alcohol abuse and the various nuisances caused by poorly controlled operations. It also helps to understand the risks of sanctions specific to beverage-serving establishments.

Calender

- JANUARY
Du 27 au 29/01/2025
- MARCH
Du 17 au 19/03/2025
- MAI
Du 19 au 21/05/2025
- JULY
Du 28/07 au 30/07/2025
- SEPTEMBER
Du 22 au 24/09/2025
- NOVEMBER
Du 24 au 26/11/2025

PVBAN Permis de vente de boisson alcooliques la nuit



FR I



1 jours - 7 heures
• les horaires : 8h30 - 12h30 -
13h 30- 16h 30



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives et compétences visées

les personnes visées doivent avoir une connaissance des dispositions relatives à :

- La prévention et la lutte contre l'alcoolisme, la protection des mineurs et la répression de l'ivresse publique.
- Les faits susceptibles d'entraîner une fermeture administrative.
- Les principes généraux de la responsabilité civile et pénale des personnes physiques et des personnes morales.

Calendrier session en Français 2025

- MARS
LE 10 /03/2025
- JUIN
LE 30/06/2025
- OCTOBRE
LE 24/10/2025

PVBAN Nighttime Alcoholic Beverage (Sales License)

ENG I



1 day - 7 hours
• Hours : 8h30 - 12h30 / 13h30-
17h30



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Contact info :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives and targeted skills

The individuals targeted must have knowledge of the provisions related to:

- The prevention and fight against alcoholism, the protection of minors, and the repression of public drunkenness.
- The actions that could lead to an administrative closure.
- The general principles of civil and criminal liability for individuals and legal entities.

Calender

- MARCH
THE 10 /03/2025
- JUNE
THE 30/06/2025
- OCTOBER
THE 24/10/2025

Permis d'exploitation (renouvellement)



FR I



1 jours - 7 heures
• Lundi : 8h - 12h - 13h - 16h



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives et compétences visées

- Renouveler la bonne maîtrise de l'exploitation spécifique d'un débit de boissons, de sensibiliser et de responsabiliser les exploitants aux obligations particulières de la vente d'alcool, en leur donnant toutes les informations liées aux normes législatives, réglementaires et jurisprudentielles qui leur sont applicables.

Calendrier session en Français 2025

- JUIN
LE 02 /06/2025

Renewal of the operating license (Alcohol License training renewal)

ENG I



1 day - 7 hours
• Monday : 8h - 12h / 13h - 16h



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Contact info :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives and targeted skills

- Renew the proper management of the specific operation of a beverage outlet, raise awareness and make operators responsible for the particular obligations of alcohol sales, by providing them with all the information related to the legislative, regulatory, and case law standards that apply to them.

Calender

- MARCH
THE 04 /03/2025
- AOUT
THE 04/08/2025

Entreprendre

« les bases de l'entrepreneuriat »



FR I



5 jours - 32 heures
 •Lundi : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30
 •Mardi : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30
 •Mercredi: 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30
 •Jeudi : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30
 •Vendredi: 8h30 - 12h30



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Infos de contact :
 formation@ccism.com
 05 90 27 91 51
 06 90 32 52 80

Objectives et compétences visées

- Comprendre les enjeux entrepreneuriaux sur les 3 niveaux (personnelle, l'entreprise et le marché)
- Avoir une vision claire de son projet et pouvoir choisir son statut juridique et comprendre les enjeux.
- Présenter les dispositifs de financement à St-Martin et comprendre le langage financier dans le cadre d'un business plan.
- Présenter son projet en format business plan pour le rendre vendeur
- Être capable de vendre son projet à des partenaires financiers et à des clients potentiels.

Calendrier session en Français 2025

- MARS
Du 10 au 14 /03/2025
- JUILLET
Du 07 au 11/07/2025
- NOVEMBRE
Du 17 au 21/06/2025

"Entrepreneurship

'The basics of entrepreneurship

ENG I



5 days - 32 hours
 •Monday: 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30
 •Tuesday: 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30
 •Wednesday: 8h30/12h30 / 13h30 - 16h30
 •Thursday: 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30
 •Friday : 8h30 - 12h30



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Contact info :
 formation@ccism.com
 05 90 27 91 51
 06 90 32 52 80

Objectives and targeted skills

- Understand the entrepreneurial challenges at three levels (personal, business, and market).
- Have a clear vision of the project and be able to choose the appropriate legal structure and understand the related challenges.
- Present the financing options available in St. Martin and understand financial terminology in the context of a business plan.
- Present the project in a business plan format to make it appealing.
- Be able to pitch the project to potential financial partners and clients.

Calender

- JANUARY
Du 13 au 17/01/2025
- MAI
Du 12 au 16/05/2025
- SEPTEMBER
Du 08 au 12/09/2025

Charge et Responsabilité du Chef d'Entreprise



FR I



2 jours - 14 heures

•Lundi : 8h30-12h30/ 13h30 - 16h 30

•Mardi : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives et compétences visées

- Identifier les différentes obligations liées au statut de du dirigeant et les situations pouvant engager sa responsabilité civile ou pénale.
- Prendre conscience des risques encourus par le dirigeant dans le cadre de l'exercice de ses fonctions.
- Mettre en œuvre des moyens pour limiter la responsabilité du chef d'entreprise.
- Appréhender globalement les problèmes juridiques, fiscaux et sociaux que l'entreprise peut rencontrer dans le cadre de ses activités.

Calendrier session en Français 2025

- MARS
Du 10 au 11/03/2025
- JUILLET
Du 07 au 08/07/2025
- NOVEMBRE
Du 17 au 18/06/2025

Charges and Responsibilities of the Business Owner

ENG I



2 days - 14 hours

•Monday : 8h30 - 12h30 / 13h30- 16h30

•Tuesday : 8h30 - 12h30/ 13h30 - 16h30



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Contact info :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives and targeted skills

- Identify the different obligations related to the status of the manager and the situations that may lead to civil or criminal liability.
- Be aware of the risks faced by the manager in the course of their duties.
- Implement measures to limit the liability of the business owner.
- Understand the legal, tax, and social issues that the business may encounter in the course of its activities.

Calender

- JANUARY
Du 13 au 14/01/2025
- MAI
Du 12 au 13/05/2025
- SEPTEMBER
Du 08 au 09/09/2025



Développer son Buisines Model

FR I



2 jours - 14 heures
 •Mercredi : 8h30-12h30/ 13h30 - 16h 30
 •Jeudi : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Infos de contact :
 formation@ccism.com
 05 90 27 91 51
 06 90 32 52 80

Objectives et compétences visées

- Découverte des différents business model.
- Définir son model.
- Appréhender les principes de modélisation
- Identifier les stratégies à mettre en œuvre

Calendrier session en Français 2025

- MARS
Du 12 au 13/03/2025
- JUILLET
Du 09 au 10/07/2025
- NOVEMBRE
Du 19 au 20/11/2025

Developing Your Business Model

ENG I



2 days - 14 hours
 •Wednesday : 8h30 - 12h30 / 13h30- 16h30
 •Thursday : 8h30 - 12h30/ 13h30 - 16h30



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Contact info :
 formation@ccism.com
 05 90 27 91 51
 06 90 32 52 80

Objectives and targeted skills

- Discovering different business models.
- Defining your own model.
- Understanding the principles of modeling.
- Identifying the strategies to implement.

Calender

- JANUARY
Du 15 au 16/01/2025
- MAI
Du 14 au 15/05/2025
- SEPTEMBER
Du 10 au 11/09/2025

Le Prévisionnel Financier



FR I



1 jours - 7 heures

•Vendredi : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives et compétences visées

- Préparer votre prévisionnel, en simulant les différentes hypothèses.
- Valider la faisabilité commerciale et la rentabilité financière.
- Valider la faisabilité commerciale et la rentabilité financière

Calendrier session en Français 2025

- MARS
LE 14/03/2025
- JUILLET
LE 11/07/2025
- NOVEMBRE
LE 21 /11/2025

Financial projection

ENG I



1 day - 7 hours

•Friday : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Contact info :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives and targeted skills

- Prepare your forecast by simulating different assumptions.
- Validate the commercial feasibility and financial profitability.
- Validate the commercial feasibility and financial profitability

Calender

- JANUARY
LE 17/01/2025
- MAI
LE 16 /05/2025
- SEPTEMBER
LE 12 /09/2025

Mettre en place une stratégie commerciale



FR I



3 jours - 21 heures

- Lundi : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30
- Mardi : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30
- Mercredi : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives et compétences visées

- Anticiper, planifier, réussir sa stratégie commerciale.
- Maîtriser et appliquer les techniques de vente et de négociation pour son développement commercial (produit ou services).
- Savoir bien se présenter et valoriser son offre auprès des différents partenaires

Calendrier session en Français 2025

- AVRIL
DU 07 au 09/04/2025
- AOÛT
DU 25 au 27/08/2025
- DECEMBRE
DU 15 au 17/12/2025

Establishing a Sales Strategy

ENG I



3 days - 21 hours

- Monday : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30
- Tuesday : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30
- Wednesday : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Contact info :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives and targeted skills

- Anticipate, plan, and execute a successful commercial strategy.
- Master and apply sales and negotiation techniques for business development (products or services).
- Learn how to present yourself effectively and highlight your offering to various partners.

Calender

- FEBRUARY
DU 10 au 12/02/2025
- JUNE
DU 23 au 25 /06/2025
- OCTOBER
DU 27 au 29/10/2025

Piloter son Entreprise



FR I



2 jours - 14 heures
 • Jeudi : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30
 • Vendredi : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Infos de contact :
 formation@ccism.com
 05 90 27 91 51
 06 90 32 52 80

Objectives et compétences visées

- Mettre en place une méthodologie de pilotage de la gestion économique et financière de l'entreprise.
- Echanger sur le choix de l'expert-comptable et l'organisation du suivi de la relation avec le cabinet d'expertise.
- Découverte des outils de gestion d'une entreprise

Calendrier session en Français 2025

- AVRIL
DU 10 au 11/04/2025
- AOUT
DU 28 au 29/08/2025
- DECEMBER
DU 18 au 19 /12/2025

Managing Your Business

ENG I



2 days - 14 hours
 • Thursday : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30
 • Friday : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Contact info :
 formation@ccism.com
 05 90 27 91 51
 06 90 32 52 80

Objectives and targeted skills

- Establish a methodology for managing the economic and financial aspects of the business.
- Discuss the selection of an accountant and the organization of the relationship with the accounting firm.
- Discover the tools for business management.

Calender

- FEBRUARY
DU 13 au 14/02/2025
- JUNE
DU 26 au 27/06/2025
- OCTOBER
DU 30 au 31/10/2025

Commande publique : " vendre à un acheteur public Niveau Initiation"



FR I



1 journée – 7 heures
horaires : 8h30 – 12h30/13h30-16h30



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi
- Dirigeants
- Tiers-mandataires
- Agent comptable
- Collaborateurs
- Administratifs



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Infos de contact :
formationccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives et compétences visées

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Comprendre le cadre légal et les principes fondamentaux de la commande publique.
- Identifier les opportunités de marchés publics adaptées à leur activité.
- Mettre en place une veille relative aux marchés publics
- Structurer une réponse efficace et conforme aux exigences du cahier des charges.
- Soumissionner en toute sérénité et maximiser leurs chances de succès.

Calendrier session en Français 2025

- AVRIL
DU 03/04/2025

Public Procurement: Selling to a Public Buyer – Beginner Level

ENG I



1 day - 7 hours
• Hours : 8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30



- Business Owner
- Employee
- Job Seekers
- Executives / Directors
- Third-Party Mandatories
- Accounting Officer
- Collaborators / Team Members
- Administrative Staff



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Contact info :
formationccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives and targeted skills

By the end of this training, participants will be able to:

- Understand the legal framework and fundamental principles of public procurement.
- Identify public procurement opportunities relevant to their business.
- Set up effective monitoring of public tenders.
- Structure a compelling and compliant response to the tender requirements.
- Submit bids with confidence and maximize their chances of success.

Calender session in French

- AVRIL
• DU 03/04/2025

L'art de l'accroche client pour les marchands ambulants



FR I



4 jours - 14 heures
• Horaires : 17h à 20h30



• Marchands ambulants exerçant sur le marché de Marigot, accueillant une clientèle locale et internationale



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Infos de contact :
formationccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives et compétences visées

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Comprendre l'importance de la première impression et de l'accroche client
- Développer des techniques de communication adaptées au contexte du marché
- Apprendre à attirer l'attention des passants et à engager la conversation
- S'adapter à une clientèle touristique, notamment anglophone
- Augmenter les ventes grâce à une interaction client efficace et multiculturelle.
- Savoir organiser efficacement son étal pour maximiser l'espace
- Rendre son stand attrayant pour attirer les clients
- Utiliser les principes de base du merchandising adapté à la vente ambulante

Calendrier session en Français 2025

- MAI
DU 19 au 22/05/2025
- JUIN
DU 10 au 13/06/2025

The Art of Customer Hook for Street Vendors

ENG I



4 days- 14 hours
• Hours : 17h à 20h30



• Street vendors operating at the Marigot market, welcoming both local and international customers.



CCISM – Maison des entreprises 10 rue Jean-Jacques Fayel 97150 Saint-Martin



Contact info :
formationccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Objectives and targeted skills

At the end of this training, participants will be able to:

- Understand the importance of first impressions and customer engagement
- Develop communication techniques adapted to the market context
- Learn how to attract the attention of passersby and initiate conversations
- Adapt to a tourist clientele, particularly English-speaking customers
- Increase sales through effective and multicultural customer interactions
- Efficiently organize their stall to maximize space
- Make their stand attractive to draw in customers
- Apply basic merchandising principles suited to street vending

Calender session in French

- MAI
DU 19 au 22/05/2025
- JUNE
DU 10 au 13/06/2025

Nous vous aidons à créer, piloter et pérenniser vos projets

FORMATION À LA CARTE



FORMEZ VOUS

à la gestion d'un café,
d'un restaurant ou d'un
hôtel



Vous êtes
intéressé(e) ?

**Contactez-nous
maintenant !**

■ Notre pôle emploi et formation vous accompagnera dans vos démarches
Pour plus d'infos:
formation@ccism.com
0690 32 52 80 | 0590 27 91 51

Parce que vous méritez bien plus qu'une formation standard, laissez-nous vous accompagner avec des outils, des méthodes et des parcours à la carte qui répondent pleinement à vos besoins.

Soyez vu, entendu et retenu **EN LIGNE**

grâce à notre
pack créateur d'impact



COMMUNICATION

CHATGPT

CANVA

CAPCUT

TIKTOK

STRATÉGIE

Prenez le contrôle de
votre communication !

Apprenez à valoriser
votre activité,
à attirer vos clients et
à performer en ligne.

Gagnez en autonomie,
efficacité et visibilité.

Atelier

CAPCUT

Contexte

Le montage vidéo est devenu essentiel pour créer du contenu impactant sur les réseaux sociaux. Facile à utiliser et puissant, CapCut est l'outil idéal pour débiter. Cet atelier vous initiera aux bases du montage vidéo, du découpage à l'ajout d'effets.

Objectifs visés

Apprendre à utiliser CapCut pour réaliser des montages vidéo dynamiques et professionnels, adaptés aux plateformes sociales (TikTok, Instagram, YouTube.).

Calendrier

- Dates sur mesure

Atelier

CANVA

Contexte

Dans un monde visuel, savoir créer du contenu graphique percutant est essentiel.

Objectifs visés

Découvrir les fonctionnalités clés de Canva et apprendre à concevoir des visuels professionnels pour le web et les réseaux sociaux, facilement et efficacement.

Calendrier

- Dates sur mesure

Atelier

DEVENIR INFLUENCEUR

Contexte

À l'ère du digital, les influenceurs occupent une place centrale dans la communication en ligne.

Objectifs visés

Atelier transformer son profil « Devenir Influenceur » Cet atelier a pour objectif d'initier les participants aux bases du métier d'influenceur : construire une audience, créer du contenu engageant et développer sa présence sur les réseaux sociaux

Calendrier

- Dates sur mesure

Stratégie, visibilité, influence : le trio gagnant de votre succès



Chez nous, chaque formation est unique, pensée à la carte

Accueil et vente additionnelle

Gestion des conflits et situations difficiles

Gestions des stocks et ratio

Permis de former

Management opérationnel

Mise en place, audit de plan de maitrise

Mise en place mesures permis d'exploiter DB

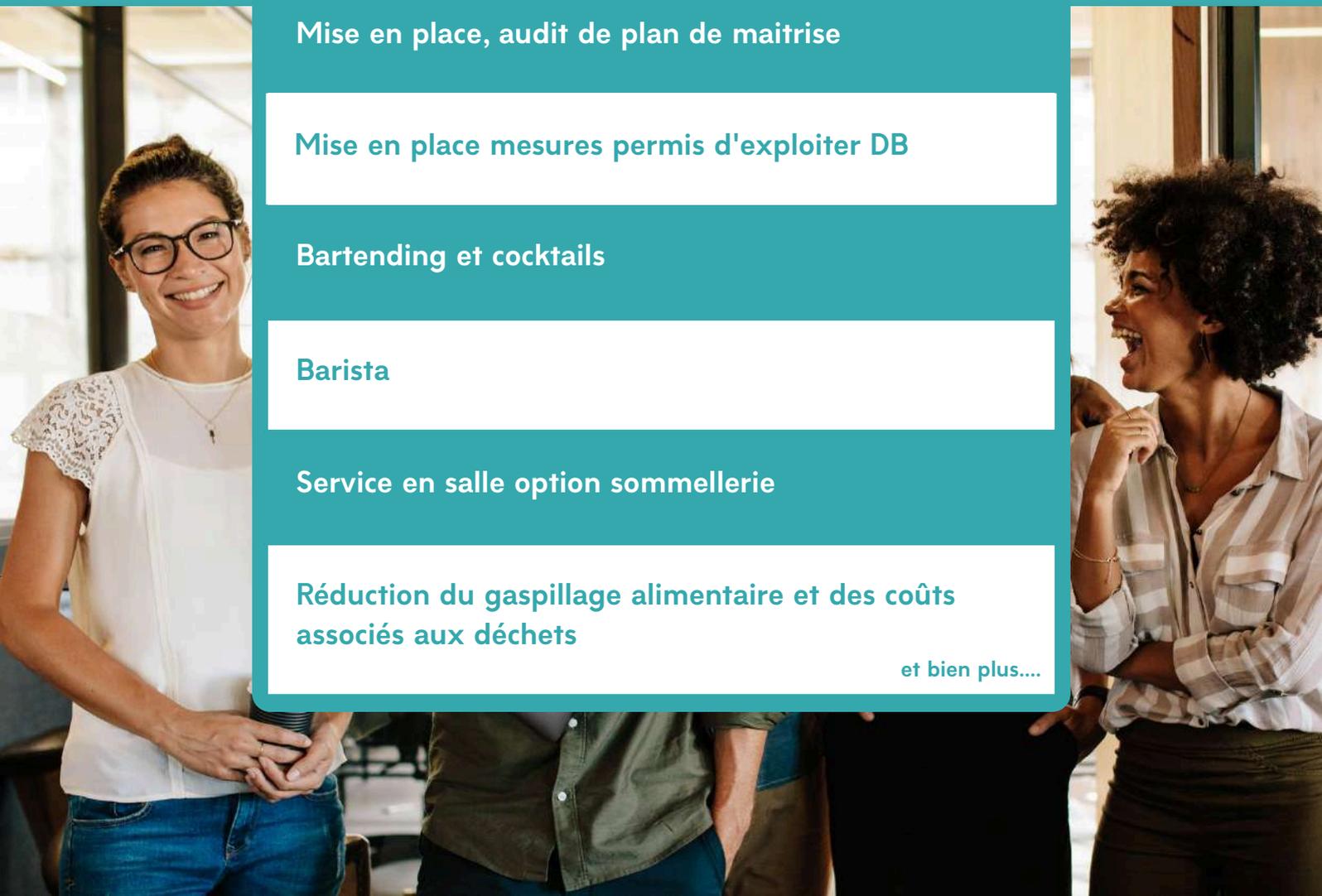
Bartending et cocktails

Barista

Service en salle option sommellerie

Réduction du gaspillage alimentaire et des coûts associés aux déchets

et bien plus....



+ de

Formations

sur mesure

+ à la carte

+ à la demande

Gagnez en performances

**Let's
GO!**

Gagnez en compétences



AUDITÉ PAR



CCI Saint-Martin

**Nouveau
Catalogue
Formation**

La location saisonnière

I FR



1 jours – 7 heures
de 8h à 16h



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Date : Mardi 13 mai 2025

Infos de contact :
formationeccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

La formation sur la location saisonnière vous permettra de :

- Maîtriser le cadre légal du mandat de location,
- Identifier et prévenir les risques liés à la location saisonnière,
- Sécuriser la rédaction du contrat de bail.

Information :

- Formation en présentiel
- Bâtiment et formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Référent handicap: Mme MARTIN Marie

Seasonal rental

I ENG



1 day - 7 hours
de 8h à 16h



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Date : Tuesday, May 13, 2025

Contact info:
formationeccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Context:

This training on seasonal rentals will enable you to:

- Master the legal framework of rental mandates,
- Identify and prevent risks associated with seasonal rentals,
- Ensure the proper drafting of rental contracts.

Information :

- In-person training
- Building and training accessible to people with disabilities.
- Disability referent: Ms. MARTIN Marie

Le Droit des Successions

I FR



1 jours – 7 heures
de 8h à 16h



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Date : Mercredi 14 mai 2025

Infos de contact :
formationeccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

Cette formation permet de maîtriser la dévolution successorale, anticiper la transmission par donations et démembrement, et connaître les droits du conjoint survivant sont essentiels pour une succession optimisée.

Information :

- Formation en présentiel
- Bâtiment et formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Référent handicap: Mme MARTIN Marie

Law of Succession

I ENG



1 day - 7 hours
de 8h à 16h



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Date: Wednesday, May 14 2025

Contact info:
formationeccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Context:

This training enables you to master inheritance rules, anticipate asset transfer through donations and dismemberment, and understand the rights of the surviving spouse for an optimized succession.

Information :

- In-person training
- Building and training accessible to people with disabilities.
- Disability referent: Ms. MARTIN Marie

Merchandising du point de vente

I FR



2 jours – 14 heures
de 8h à 16h



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

Cette formation en merchandising du point de vente vous apprendra à optimiser l'agencement de votre magasin, à valoriser vos produits et à utiliser des techniques visuelles pour stimuler les ventes et améliorer l'expérience client

Information :

- Formation en présentiel
- Bâtiment et formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Référent handicap: Mme MARTIN Marie

Point-of-sale merchandising

I ENG



2 days – 14 hours
de 8h à 16h



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

This in-store merchandising training will teach you how to optimize your store layout, showcase your products, and use visual techniques to boost sales and enhance the customer experience.

Information :

- In-person training
- Building and training accessible to people with disabilities.
- Disability referent: Ms. MARTIN Marie

Merchandising de son point de vente - option ambulant - commerces disposant de locaux

I FR



2 jours – 14 heures
de 8h à 16h



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

La formation en merchandising ambulant vous apprendra à optimiser la présentation de vos produits et à attirer l'attention des clients, tout en tenant compte des contraintes d'un point de vente mobile.

Information :

- Formation en présentiel
- Bâtiment et formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Référent handicap: Mme MARTIN Marie

I ENG



2 days – 14 hours
de 8h à 16h



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

This mobile merchandising training will teach you how to optimize product display and attract customer attention while considering the constraints of a mobile point of sale

Information :

- In-person training
- Building and training accessible to people with disabilities.
- Disability referent: Ms. MARTIN Marie

Techniques de vente

I FR



1 jours – 7 heures
de 8h à 16h



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

La formation en techniques de vente vous permettra de maîtriser les fondamentaux de la vente, d'apprendre à comprendre les besoins des clients, et de développer des stratégies efficaces pour conclure des ventes et fidéliser votre clientèle.

Information :

- Formation en présentiel
- Bâtiment et formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Référent handicap: Mme MARTIN Marie

Sales techniques

I ENG



1 day - 7 hours
de 8h à 16h



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

This sales techniques training will help you master the fundamentals of selling, learn how to understand customer needs, and develop effective strategies to close sales and build customer loyalty.

Information :

- In-person training
- Building and training accessible to people with disabilities.
- Disability referent: Ms. MARTIN Marie

Techniques d'accueil

I FR



2 jours – 14 heures
de 8h à 16h



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

La formation en techniques d'accueil vous apprendra à offrir un service chaleureux et professionnel, à comprendre les attentes des clients dès leur arrivée et à créer une première impression positive pour favoriser une expérience client réussie.

Information :

- Formation en présentiel
- Bâtiment et formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Référent handicap: Mme MARTIN Marie

Customer reception techniques

I ENG



2 days – 14 hours
de 8h à 16h



- Business owner
- Employee
- Job seekers



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

This training in customer reception techniques will teach you how to provide warm and professional service, understand customer expectations from the moment they arrive, and create a positive first impression to ensure a successful customer experience

Information :

- In-person training
- Building and training accessible to people with disabilities.
- Disability referent: Ms. MARTIN Marie

Agir + EDF

I FR



- **Chef d'entreprise**
- **Salarié**
- **Demandeurs d'emploi**



Contact Référent:

M. LAPORAMEDE Harry
harry.lapomarede@ccism.com

05 90 27 91 51
06 90 74 97 97



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue
Jean-Jacques Fayel
97150 Saint-Martin

Contexte:

Les formations AGIR+ EDF sont conçues pour accompagner les professionnels dans le développement de leurs compétences. Elles couvrent divers domaines stratégiques, offrant des outils pratiques et des connaissances adaptées aux défis actuels pour améliorer la performance et l'efficacité des participants.

Information :

- Formation en présentiel et à distance
- Bâtiment et formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Référent handicap: Mme MARTIN Marie

Agir + EDF

I ENG



- **Business owner**
- **Employee**
- **Job seekers**



Reference Contact :

M. LAPORAMEDE Harry
harry.lapomarede@ccism.com

05 90 27 91 51
06 90 74 97 97



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue
Jean-Jacques Fayel
97150 Saint-Martin

Contexte:

AGIR+ EDF training programs are designed to support professionals in developing their skills. They cover various strategic areas, providing practical tools and knowledge tailored to current challenges to enhance participants' performance and efficiency.

Information :

- In-person training and On-site Remote Training
- Building and training accessible to people with disabilities.
- Disability referent: Ms. MARTIN Marie

Renove DOM Isolation

I FR



3 jours – 21 heures
de 8h30 à 16h30



- **Chef d'entreprise**
- **Salarié**
- **Demandeurs d'emploi**



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

La formation vous permettra de comprendre le fonctionnement énergétique d'un bâtiment, de connaître les technologies clés pour améliorer sa performance, et de guider un client vers les meilleures solutions de rénovation, tout en maîtrisant les aspects administratifs et réglementaires

Information :

- Formation en présentiel
- Bâtiment et formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Référent handicap: Mme MARTIN Marie

I ENG



3 day – 21 hours
de 8h30 à 16h30



- **Business owner**
- **Employee**
- **Job seekers**



CCISM – Maison des
entreprises 10 rue Jean-
Jacques Fayel 97150
Saint-Martin



Infos de contact :
formation@ccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

This training will help you understand the energy functioning of a building, learn the key technologies to improve its performance, and guide a client toward the best renovation solutions, while mastering the administrative and regulatory aspects.

Information :

- In-person training
- Building and training accessible to people with disabilities.
- Disability referent: Ms. MARTIN Marie

CETi - Chauffe-Eau Thermodynamique individuel

I FR



2 jours – 21 heures
de 8h à 17h



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



Chambre de métiers et de
l'artisanat de Région
Guadeloupe
30 Avenue du Général De
Gaulle – Raizet - 97139
LES ABYMES



Infos de contact :
formationccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

Cette formation vous permettra de concevoir et dimensionner une installation CETi (chauffe-eau thermodynamique individuel) en fonction des besoins spécifiques d'un client. Vous apprendrez également à conseiller efficacement votre client sur les meilleures solutions pour optimiser la performance et l'efficacité énergétique de l'installation

Information :

- Formation à distance
- Bâtiment et formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Référent handicap: Mme MARTIN Marie

Individual Thermodynamic Water Heater

I ENG



2 days – 21 hours
de 8h à 17h



- Business owner
- Employee
- Job seekers



Chambre de métiers et de
l'artisanat de Région
Guadeloupe
30 Avenue du Général De
Gaulle – Raizet - 97139
LES ABYMES



Infos de contact :
formationccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Context:

This training will enable you to design and size a CETi (individual thermodynamic water heater) installation based on a client's specific needs. You will also learn how to effectively advise your client on the best solutions to optimize the performance and energy efficiency of the installation

Information :

- In-person training
- Building and training accessible to people with disabilities.
- Disability referent: Ms. MARTIN Marie

CESi - Chauffe-Eau Solaire individuel

I FR



3 jours – 21 heures
de 8h30 à 16h30



- Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeurs d'emploi



Chambre de métiers et de
l'artisanat de Région
Guadeloupe
30 Avenue du Général De
Gaulle – Raizet - 97139
LES ABYMES



Infos de contact :
formationccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Contexte:

La formation vous permettra de concevoir et dimensionner une installation CESi (chauffe-eau solaire individuel) en fonction des besoins spécifiques de chaque client. Vous apprendrez également à conseiller votre client sur les meilleures options pour optimiser l'efficacité énergétique et la rentabilité de l'installation solaire.

Information :

- Formation en présentiel
- Bâtiment et formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Référent handicap: Mme MARTIN Marie

CESi - Individual Solar Water Heater.

I ENG



3 day – 21 hours
de 8h30 à 16h30



- Business owner
- Employee
- Job seekers



Chambre de métiers et de
l'artisanat de Région
Guadeloupe
30 Avenue du Général De
Gaulle – Raizet - 97139
LES ABYMES



Infos de contact :
formationccism.com
05 90 27 91 51
06 90 32 52 80

Context:

This training will enable you to design and size a CESi (individual solar water heater) installation based on each client's specific needs. You will also learn how to advise your client on the best options to optimize the energy efficiency and profitability of the solar installation.

Information :

- In-person training
- Building and training accessible to people with disabilities.
- Disability referent: Ms. MARTIN Marie

Des formations créées par vous, **pour vous** !

Nous concevons des formations sur mesure, spécialement pensées pour répondre aux besoins uniques de votre entreprise.

Qu'il s'agisse de développer les compétences de vos équipes, de relever de nouveaux défis ou de vous innover dans vos pratiques, nous co-construisons avec vous des parcours sur-mesure qui font la différence.



Votre vision, nos solutions : ensemble, construisons une formation qui vous ressemble

Contactez-nous maintenant
formation@ccism.com
06 90 32 52 80



COMMENT FINANCER SA FORMATION



Le Compte personnel de formation CPF

Vous êtes salarié, membre d'une profession libérale ou d'une profession non salariée, conjoint collaborateur, travailleur indépendant intérimaire ou à la recherche d'un emploi

Le CPF est alimenté automatiquement au début de l'année qui suit l'année travaillée (ainsi les droits acquis en 2021 sont disponibles au 1er trimestre 2022). Les droits restent acquis même en cas de changement d'employeur ou de perte d'emploi.

Vous êtes agent public

Les agents de la fonction publique bénéficient d'un crédit annuel d'heures de formation professionnelle, appelé compte personnel de formation (CPF). Ces heures sont mobilisables à leur initiative. Elles permettent d'accomplir des formations visant l'acquisition d'un diplôme ou le développement de compétences dans le cadre d'un projet d'évolution professionnelle (mobilité, promotion, reconversion professionnelle).

Le plan de développement de compétences

L'employeur doit assurer l'adaptation de ses salariés à leur poste de travail et veiller au maintien de leur capacité à occuper leur emploi, au regard notamment des évolutions technologiques. Pour cela, il doit leur proposer des formations prévues dans le cadre du plan de développement des compétences (ex-plan de formation).

Le Fonds d'Assurance Formation (FAF)

Un travailleur indépendant peut bénéficier d'une aide pour financer une formation s'il a payé la CFP : Contribution à la formation professionnelle. Cette aide est gérée par un fonds d'assurance formation (FAF) qui diffère selon la nature de son activité, c'est-à-dire en fonction de son code NAF (ou code APE : APE : Activité principale exercée).

Le conjoint collaborateur en bénéficie également si la CFP-conjoint collaborateur a été payée.

Activité principale (selon le code NAF)	Fonds d'assurance formation
Profession libérale	Fonds interprofessionnel de formation des professionnels libéraux (FIF-PL)
Profession libérale médicale	Fonds d'assurance formation de la profession médicale (FAF-PM)
Commerçant et dirigeant non salarié du commerce, de l'industrie et des services	Association de gestion du financement de la formation des chefs d'entreprise (Agefice)
Artiste auteur	Fonds d'assurance formation des secteurs de la culture, de la communication et des loisirs (AFDAS)
Artisan, chef d'entreprise dont micro-entrepreneur inscrit au répertoire national des entreprises (RNE) section des métiers de l'artisanat	Fonds d'assurance formation des chefs d'entreprises artisanales (FAFCEA)
Exploitant agricole et chef d'exploitation forestière	Fonds pour la formation des entrepreneurs du vivant (Vivéa)
Professionnel de la pêche : conchyliculteur, chef d'entreprise de cultures marines	OPCO Ocapiat

Source : Prise en charge des formations des travailleurs indépendants | Entreprendre.Service-Public.fr



France Travail

Contactez votre conseiller France Travail à partir de votre espace demandeur d'emploi.



Collectivité territoriale de Saint-Martin

Contactez le service formation de la Collectivité territoriale de Saint-Martin.



L'opérateur de compétence (OPCO)

Un OPCO (Opérateur de Compétences) est un organisme agréé par l'Etat qui a pour but d'aider les entreprises ne dépassant pas 50 salariés à accompagner et à favoriser l'évolution professionnelle des salariés par le biais de la formation continue.

AKTO est l'opérateur unique pour les territoires de Saint-Martin et Saint-Barthélemy.

Nathalie SAUMON

COORDINATRICE TERRITORIALE

06 90 26 64 93 - nathalie.saumoneakto.fr

05 90 60 18 13

AKTO à St Martin et St Barthélemy

Maison des entreprises

10 rue Jean-Jacques Fayel – Concordia

97150 SAINT MARTIN

www.akto.fr



CONTACTEZ-NOUS



"Les obstacles sont ces choses effrayantes que vous apercevez lorsque vous détournez les yeux de vos objectifs."

Henry Ford

Transitions Pro est une structure paritaire, dirigée par les Partenaires Sociaux qui s'engagent en faveur du développement des compétences, de la transition professionnelle et plus généralement en faveur de l'emploi dans les territoires.

4 BONNES RAISONS DE NOUS FAIRE CONFIANCE !

Tout ce qui nous intéresse, c'est votre projet en tant qu'association loi 1901, à but non lucratif. Transitions Pro est un réseau national composé de 18 structures, entièrement voué à votre projet de reconversion professionnelle.

Nous sommes le seul organisme habilité à financer les reconversions professionnelles des salariés du privé. Nos missions nous ont été attribuées par l'Etat (agrément du Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'insertion) qui alloue à chaque région un budget annuel pour financer les projets de reconversion professionnelle des salariés du privé.

Notre domaine d'expertise, on le maîtrise depuis 1983. Vous avez certainement entendu parler des Fongecif ? Eh bien c'était nous avant de changer de nom le 1er janvier 2020.

NOS MISSIONS

Notre équipe :

- Identifie les besoins en matière d'emploi et de compétences dans sa région
- Développe des partenariats avec l'ensemble des acteurs territoriaux en charge de l'emploi et du développement des compétences
- Informe et accompagne les salariés vers les partenaires territoriaux, (CEP, organismes de formation, Pôle Emploi, Apec...)
- Instruit les demandes, finance et suit les projets de transition professionnelle au regard de la réalité socio-économique du territoire
- Contrôle la qualité des formations dispensées.

NOS DISPOSITIFS

CPF-PTP

Le Projet de Transition Professionnelle permet aux salariés de s'absenter de leur poste et de suivre une formation certifiante pour changer de métier ou de profession. Cette formation peut être réalisée sur ou en dehors du temps de travail.

Démissionnaires

permet aux personnes en activité et voulant changer de métier ou créer/reprendre une entreprise, de concrétiser leur projet, tout en étant indemnisées par Pôle Emploi. Le dispositif démissionnaire est un processus, un enchaînement d'actions à réaliser dans l'ordre et dans un certain délai avant de démissionner.

La certification CléA,

une reconnaissance officielle de la valeur professionnelle. Le certificat professionnel CléA a été créé pour les salariés et demandeurs d'emploi, qui sont peu ou pas qualifiés, mais qui possèdent des connaissances de base et des compétences.

V.A.E

est une mesure qui permet à toute personne, quel que soit son âge, son niveau d'études ou son statut, de faire valider les acquis de son expérience pour obtenir une certification professionnelle.

Transitions Collectives,

visent à favoriser la mobilité professionnelle des salariés, en particulier intersectorielle, et les reconversions à l'échelle d'un territoire. Il permet aux salariés dont l'emploi est fragilisé de se reconvertir dans un cadre sécurisé vers un emploi porteur.

MON CONSEIL EN ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE



93%*

Taux de satisfaction
des cadres ayant
réalisé un CEP
avec l'Apec

* Chiffres Apec 2023

Le CEP, un outil essentiel pour anticiper et réussir sa vie professionnelle

L'Apec est l'opérateur du CEP pour les cadres avec un réseau de plus de **500 consultants** sur l'ensemble du territoire et près de **100 000 cadres accompagnés** chaque année.

Nos consultants accompagnent gratuitement les cadres et les entreprises vers la réussite de leur projet.

Faites appel à l'Apec !

apec.fr

Entreprises



Cadres



 **apec**
DONNER DE L'ÉLAN
À VOTRE AVENIR

À chaque fois que la vie professionnelle vous bouscule, à chaque fois que la vie personnelle vous amène à reconsidérer la vie professionnelle

PENSEZ AU CEP

Dans le cadre d'un accompagnement personnalisé, le CEP permet :

> **aux cadres**, de faire le point sur leur situation professionnelle, de définir et de mettre en place un projet d'évolution voire de reconversion, de reprise ou de création d'activité...

> **aux entreprises**, de favoriser le développement des compétences de leurs collaborateurs.



Le CEP à l'Apec :

L'Apec informe, conseille et accompagne les entreprises et les cadres en emploi et en recherche d'emploi.



Vous êtes une entreprise

Agissez sur l'évolution des métiers et des compétences. Pensez à promouvoir le conseil en évolution professionnelle pour anticiper, accompagner et sécuriser les parcours professionnels, dans la continuité des entretiens professionnels*.

Une prise en charge individualisée de vos collaborateurs pour

Identifier
leurs motivations

Faciliter
la mobilité interne

Fidéliser
les talents en période de fortes tensions de recrutement



Vous êtes cadre

Concrétisez votre projet d'évolution professionnelle.

Les consultants de l'Apec vous accompagnent de manière individualisée.

Rendez-vous individuels et/ou collectifs pour

Définir
ou clarifier votre besoin, votre situation

Analyser
vos points forts, vos réussites et identifier vos points de progrès

Valoriser
votre expérience et analyser des opportunités

Identifier
une formation, trouver un financement

* Les échanges entre l'Apec et le cadre restent confidentiels, même pour l'entreprise.



CCISM Formation
10, rue Jean-Jacques Fayel – Concordia, 97150 Saint-Martin
info@ccism.com
+590 590 27 97 51 | +590 690 32 52 80
www.ccism.com

