



Catalogue ²⁰23
des formations

PRÉSENTATION

SUPALIA, organisme de formation pour développer les talents de demain

Qui sommes nous ?

- Un organisme de formation ayant formé plus de 50000 apprenants depuis 1990
- Un communauté d'acteurs de l'enseignement supérieur impliquée dans la construction des parcours de formation
- Un structure développant des solutions digitales innovantes
- Une organisation résolument « agile » portant des valeurs d'inclusion et diversité

Notre démarche



Supalia Formation conçoit des solutions de formation continue sur mesure afin de favoriser l'acquisition de nouvelles compétences aux salariés tout au long de leurs parcours professionnel.

Supalia vous accompagne sur vos besoins en formation sur les thématiques suivantes :

Vous voulez infuser une **nouvelle culture** dans vos équipes, développer de nouvelles compétences et faire progresser globalement votre organisation ?

Nos **formations innovantes** sont un vecteur d'évolution de vos pratiques et de votre **performance individuelle et collective**.

Nos parcours intègrent des innovations pédagogiques et une forte dimension digitale qui correspondent aux **nouveaux usages** et **canaux de communication**.

Nos formations existent dans un format clé en main. Elles peuvent être **personnalisées** à votre contexte et à votre niveau de maturité sur la thématique choisie.

NOTRE OFFRE DE FORMATION



01

Management & leadership

- Manager innovant
- Culture commerciale
- Outils collaboratifs

02

Compétences comportementales

- TAM digital
- Bescherelle : améliorer les compétences rédactionnelles
- Le Lab'

03

Banque assurance

- Amélioration relation client particulier environnement bancaire
- Formation réglementaire en banque : AMF, DCI, Habilitation assurance, DDA
- Cryptomonnaie et blockchain

0

1

Management & leadership

LE MANAGER INNOVANT 3.0

Objectifs

- Intégrer de l'innovation dans ses pratiques managériales
- S'approprier et mettre en place des nouvelles méthodes managériales
- Stimuler la créativité de l'équipe

Programme

Être innovant avec une démarche appréciative

- Construire et valider son projet managérial
- Re-challenger les missions et les ambitions de l'équipe
- Mettre en place des tableaux de bord de pilotage de l'activité, équilibrés et fédérateurs

Être innovant avec le co-développement

- S'approprier la méthode du co-développement
- S'entraîner au co-développement sur les projets d'équipe
- Développer la coopération au sein de l'équipe.
- Ajuster son plan d'animation en mode hybride : rituels d'animation individuels et collectifs à des fréquences et des modalités pertinentes
- Savoir choisir les bons indicateurs de pilotage (nombre, nature, pertinence)
- S'entraîner à développer une posture d'animation qui génère de l'engagement

Appliquer le design thinking en vue d'une innovation efficace

- Connaître les outils et techniques d'intelligence collective
- Mettre en place l'amélioration continue par le lean management
- Piloter l'innovation : organisation, indicateurs et outils
- Formuler ses objectifs personnels en innovation managériale

Modalités

Mise en place de FabLabs :

Ateliers collaboratifs pratiques de fabriquer ou d'ajuster eux-mêmes et / ou en équipe des outils managériaux utiles à leur quotidien.

Trainings :

Séances collectives permettant de s'entraîner sur des techniques, comportements et postures afin d'être efficace dans leur pratique managériale et relationnelle.

Prérequis :

Aucun

Évaluation :

Quizz et mises en situation professionnelle.
Evaluation des niveaux d'intelligence collective par l'approche Design Thinking.

Public :

Managers débutants à confirmés

Dates :

A définir

Prix :

Nous consulter

Durée :

2 jours - 14 heures
(durée conseillée 2 jours modifiables suivant le projet)



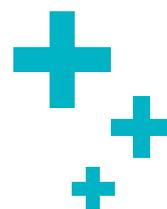
Les plus de cette formation

Variété de séquences

Toutes les 30 minutes, alternance des modalités pédagogiques

Pédagogie inductive

Partir des situations professionnelles pour aller vers les méthodes



IMPLÉMENTER UNE CULTURE COMMERCIALE AU SEIN D'UNE ÉQUIPE

Objectifs

- Développer le sens du service client interne / externe
- Diffuser la culture client aux collaborateurs et obtenir l'adhésion
- Concrétiser dans la durée l'orientation client
- Diffuser une culture client en sensibilisant les collaborateurs

Programme

- Les fondamentaux de la relation client
- Prospecter, vendre et fidéliser
- Manager la performance dans la relation client
- Savoir prospecter sur les réseaux sociaux
- Gérer la relation client sur les réseaux sociaux
- Comprendre les nouvelles attentes clients et les nouveaux usages liés à la culture 2.0
- Contribuer à optimiser l'expérience client en définissant les bons indicateurs de suivi
- Identifier son profil commercial
- Savoir réaliser un autodiagnostic afin d'adopter les comportements et les attitudes face aux clients
- Être en mesure d'évaluer la qualité des réponses faites aux clients.
- Développer une communication efficace en face à face et/ou à distance
- Pérenniser la culture client
- Affirmer un positionnement fort pour se différencier de la concurrence

Modalités

En présentiel ou blended learning :
Selon besoins et nature du projet

Prérequis :
Aucun

Évaluation :
Quizz à distance et cas pratiques en présentiel
Coaching individuel après la formation, afin de valider le développement des compétences commerciales.

Public :
Commerciaux en prise de poste ou souhaitant se perfectionner sur les fondamentaux de la vente

Dates :
A définir

Prix :
Nous consulter

Durée :
2 jours - 14 heures
(durée conseillée 2 jours modifiables suivant le projet)

Les plus de cette formation

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique avec de nombreux cas individuels ou collectifs.



TRAVAILLER AVEC DES OUTILS COLLABORATIFS

Objectifs

- Connaître les différents outils collaboratifs
- Communiquer et collaborer en réseau
- Gérer des projets et une équipe à distance
- Protéger et sécuriser les données

Programme

Les outils collaboratifs :

- Historique et évolution des outils collaboratifs
- Pourquoi utiliser un outil collaboratif ?
- Savoir utiliser un réseau collaboratif : Zoom, Teams, Sharepoint, Trello, Beekast, Monday.com
- Connaître la législation et la sécurité
- Collaborer en utilisant les outils adaptés à l'entreprise
- Partager et diffuser des documents aux collaborateurs
- Sécuriser et protéger les données numériques

Les réseaux sociaux professionnels :

- Historique et évolution des réseaux sociaux professionnels
- Pourquoi utiliser un réseau social professionnels ?
- Savoir utiliser un réseau social professionnel...)



Modalités

Évaluation :

mise en situation professionnelle avec des cas pratiques individuels ou collectifs.

Public :

Salarié souhaitant améliorer ses compétences numériques / digitales

Prérequis :

Aucun

Prix :

Nous consulter

Dates :

A définir

Durée :

1 jour
(durée conseillée 1 jour modifiable suivant le projet)

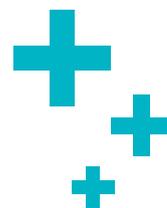


Les plus de cette formation

Acquisition des compétences opérationnelles lors d'ateliers d'entraînements

Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones

Utilisation des **dernières versions des outils collaboratifs**



02

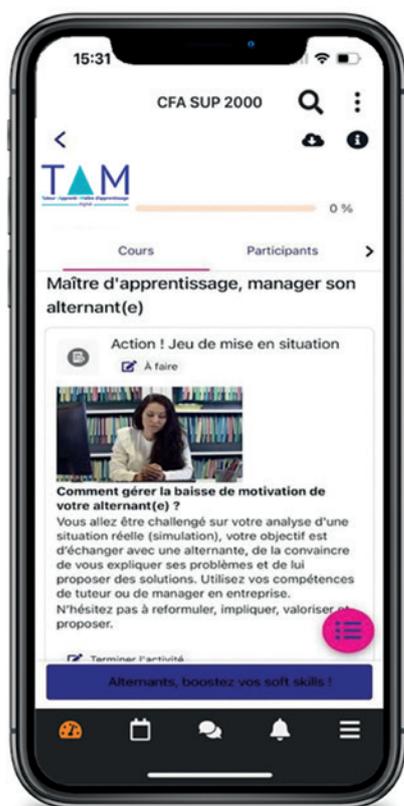
Compétences comportementales

TAM

DIGITAL

Un outil d'auto-formation

Un outil innovant de partage d'informations à destination des tuteurs, maîtres d'apprentissage et apprenants



Programme

- Les stratégies d'apprentissage
- Alternant : comment booster tes soft skills ?
- Maître d'apprentissage / Tuteur : comment manager son alternant(e) ?
- Sensibilisation aux handicaps



Modalités

Évaluation :

Parcours jalonné de quizz intégrant des solutions technologiques d'adaptative Learning
Permet l'immersion dans un outil de simulation conversationnel avec un apprenti

Public :

Maîtres d'apprentissage/tuteurs et apprentis

Prix :

Système de licence. Nous consulter.

Durée :

Formation et accompagnement comprenant 10 heures de formation réparties sur 4 modules de 8 à 10 parcours.



Les plus de cette formation

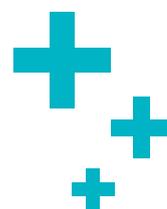
100 % digital avec une application mobile

Un accompagnement innovant et continu empruntant les derniers leviers technologiques comme l'Intelligence Artificielle.

Des activités et interactions ludiques avec simulations conversationnelles

Une évaluation des compétences des apprentis et des maîtres d'apprentissage

Un codéveloppement de l'échange et de l'analyse des pratiques pédagogiques



ATELIER THÉÂTRAL

« LE LAB' »



Objectifs

- S'exprimer à l'oral en situation de travail
- Défendre, argumenter justifier un point de vue
- Présenter clairement son projet ou son positionnement professionnel
- Mettre en œuvre les comportements attendus dans le monde professionnel
- Gérer son stress en situation de travail, améliorer la confiance en soi
- Travailler en équipe : solidarité, soutien, conduite de projets collectifs

Programme

Prendre la parole en public

- Apprendre à mieux respirer, placer sa voix, travailler sa palette vocale, adopter la bonne posture physique pour une prise de parole optimale.

Argumenter, Convaincre

- Développer sa capacité à argumenter à l'oral et en situation, convaincre (un client, un recruteur, un collaborateur) et mieux faire valoir son point de vue.

Jouer collectif

- Apprendre à mieux compter sur les collaborateurs et développer l'esprit d'équipe dans la conduite de projets.
- Développer sa créativité et sa singularité
- Faire valoir ses idées, sa personnalité et enrichir la réflexion collective au sein d'une équipe.

Modalités

Formation en présentiel

Une enquête de recueil des besoins est conduite en amont de la première séance afin de modulariser le parcours de formation.

Groupe de 6 participants minimum.

Prérequis :

Aucun

Évaluation :

Qualification des compétences transversales évaluée à la fin de la formation

Public :

Tout public

Prix :

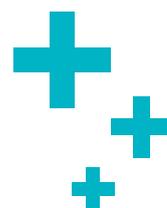
Nous consulter

Durée/contenu :

6 ateliers théâtres de 2 heures

Le plus de cette formation

Un coach spécialiste des questions du travail, de l'insertion professionnelle, et aguerri aux techniques d'intervention par le théâtre.



OFFRE MON COACH « BESCHERELLE »

Mon coach
Bescherelle

Objectifs

- Entraînement aux règles clés de la langue française afin d'améliorer et d'approfondir les capacités rédactionnelles
- Avoir les compétences exigées en français requises par le monde professionnel
- Réaliser le test d'évaluation afin de connaître son positionnement

Programme

- Auto apprentissage : orthographe, lexique, accords, conjugaisons, construction des phrases, argumentation confusions courantes et usage des mots, optimisation des écrits...
- Exercices proposés qui permettent une progression individualisée pour chaque apprenant.



Modalités

Deux niveaux de 40 exercices s'appuyant sur les compétences abordées en auto-apprentissage

Prérequis :
Aucun

Évaluation :
Evaluation des compétences rédactionnelles en ligne avec passage d'une série de tests

Public :
Tout public

Dates :
1 an d'accès

Prix :
Nous consulter

Durée :
4 heures

Les plus de cette formation

Techniques de parcours différenciés et personnalisés, intégrant l'intelligence artificielle mais aussi de jeux d'écriture.



03

Banque assurance

AMÉLIORER SA RELATION CLIENT PARTICULIER ENVIRONNEMENT BANQUE/ASSURANCE

Objectifs

- Adopter une posture orientée client
- Identifier les bonnes attitudes de la relation client
- Personnaliser la relation et fidéliser son client

Programme

Adopter une communication orientée client

- Recueillir le besoin du client : se rendre disponible et mobiliser les techniques d'écoute active
- Assurer une relation client de qualité grâce à l'écoute active
- Appliquer l'art de poser des questions pour découvrir le client.
- Identifier les différents styles de communication et profils clients pour adapter sa communication
- Personnaliser sa communication et adopter sa réponse en fonction du besoin client et de ses projets (immobilier, assurance, achat automobile, placements,...)
- Mises en situation professionnelles asynchrones individuelles
- Cas : associer styles de communication et typologie de relation client.
- Activer les mécanismes de fidélisation pour mettre la satisfaction client au cœur de la relation.
- Adopter une posture proactive avec des clients banque et assurance
- Développer une posture commerciale et entretenir la relation

Modalités

Présentiel et classe virtuelle

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux cas individuels ou collectifs.

Prérequis :

Aucun

Évaluation :

Cas pratiques
Utilisation d'outils de simulation conversationnelle.

Public :

Salariés banque et assurance

Dates :

Sur demande

Prix :

Nous consulter

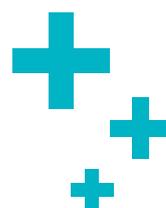
Durée :

2 jours - 14 heures
(durée conseillée 2 jours modifiables suivant le projet)



Les plus de cette formation

Coaching individuel en prenant appui sur l'outil de simulation conversationnel



LA CAPACITÉ EN HABILITATION ASSURANCE

Objectifs

- Acquérir des compétences juridiques, techniques, commerciales et administratives.
- Être capable de présenter, proposer ou aider à conclure des contrats d'assurance ou de réassurance.
- Développer des compétences techniques sur les opérations d'assurance (assurance de personne, assurance vie et capitalisation, assurance de bien et de responsabilité).

Programme

1 • Les savoirs généraux

- Présentation du secteur de l'assurance
- Entreprises d'assurances
- Opérations d'assurances
- Les différentes catégories d'assurances
- L'intermédiation en assurances
- La relation avec le client
- La lutte contre le blanchiment

2 • Les assurances de personnes

- L'incapacité
- L'invalidité
- Le décès
- La dépendance
- La complémentaire santé

3 • Les assurances de personnes assurance vie et capitalisation

- La prise en compte des besoins
- Les principales catégories de contrat
- La fiscalité

4 • Les assurances de personnes & les contrats collectifs

- L'assurance emprunteur
- Les contrats collectifs pour les salariés
- L'épargne salariale

5 • Les assurances de bien et de responsabilité

- L'appréciation et la sélection du risque
- Les différents types de contrats
- La présentation des garanties et de la tarification
- La vie du contrat

Modalités

La formation est dispensée :

- Soit en blended learning à 70% / 30%
- Soit à 100% en E-learning sur une plateforme dédiée

Évaluation :

Quizz d'entraînement sous forme de cas pratiques.

Quizz de validation de 100 questions par thématique.

Prérequis :

Le niveau 3 est exigé pour les personnes qui pratiquent l'intermédiaire d'assurance à titre accessoire.

Cette formation est obligatoire pour tous les collaborateurs arrivés en poste.

Dates :

Sur demande

Prix :

Nous consulter

Durée :

Le Parcours Habilitation Assurance Niveau 1 a une durée minimale de 150h. 42 heures de contenus digitaux sont disponibles, selon les prérequis de départ.

Création du parcours adapté au profil
Le reste de la formation est réalisée en présentiel ou sur le terrain.

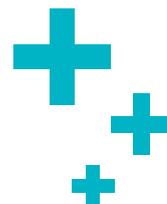
Les plus de cette formation

Plateforme E-learning à disposition des apprenants

Un dispositif de **coaching individuel**

Chaque apprenant avance à **son niveau et son rythme**

Des contenus développés par des experts pour favoriser une mise en pratique professionnelle immédiate



DCI : DIRECTIVE CRÉDIT IMMOBILIER

Objectifs

- Actualiser les connaissances réglementaires, fiscales et commerciales basées sur les actualités des 12 derniers mois
- Maintenir ou renforcer des connaissances nécessaires à l'exercice des métiers du financement des projets immobiliers des particuliers

Programme

Actualités du financement immobilier

- Paysage du financement immobilier
- Marché immobilier
- Actualités juridiques
- Champ d'application DCI rappels
- Devoirs du prêteur : devoir d'information/devoir de mise en garde
- Evolution des prêts aidés et réglementés
- Quelques décisions de jurisprudence
 - Assurance emprunteur
- Evolution dispositifs de défiscalisation : Pinel / Censier-Bouvard / Denormandie
- Fiscalité des revenus immobiliers
- Impôt sur la fortune immobilière

Financer les projets de vos clients

- Devoirs du prêteur
- Solvabilité des emprunteurs et plan de financement
- Modes de détention du bien
- Caractéristiques techniques et juridiques des prêts immobiliers
- Les garanties des prêts immobiliers
- Le couple et l'accession immobilière : acquisition et financement selon le régime matrimonial
- Investir dans l'immobilier
- Fiscalité des revenus

Modalités

Prérequis :

Avoir travaillé dans le milieu bancaire ou assurance

Évaluation :

Évaluation des compétences en ligne

Public :

- Salariés amenés à exercer une activité liée à l'élaboration, la proposition, l'octroi ou le conseil en matière de contrat de crédit immobilier aux consommateurs
- Salariés banque et assurance

Dates :

Sur demande

Prix :

Nous consulter

Durée :

7 heures

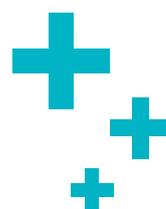


Les plus de cette formation

Plateforme E-learning à disposition des apprenants

Un dispositif de **coaching individuel**

Chaque apprenant avance à **son niveau et son rythme**



DDA : DIRECTIVE DISTRIBUTION ASSURANCE

Contexte

La Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA) est entrée en vigueur en 2019. Elle a pour objectif de renforcer la protection des consommateurs, par la mise en place d'un processus vertueux de distribution des solutions d'assurance, et ce quel que soit le réseau de distribution. Elle inclut une obligation de formation continue annuelle de 15 heures minimum pour toutes les personnes en relation avec des clients dans le cadre d'une activité de distribution de contrats d'assurance.

Objectifs

- Répondre à l'obligation légale de formation
- Appréhender l'activité et l'environnement de la distribution d'assurances et ses évolutions au regard des fonctions exercées
- Actualiser les compétences en fonction de la nature des produits d'assurance distribués et des fonctions exercées, conformément à la liste des compétences à actualiser de l'arrêté

Programme

- L'information sur les produits présentés au client
- L'ensemble des composantes de la situation du client
- La mise en œuvre des mesures de prévention et de conformité
- Assurance dommages aux biens et responsabilités
- Les spécificités et les règles applicables au démarchage
- Les spécificités et les règles applicables à la vente à distance
- Les techniques et les outils permettant de gérer les étapes de la relation client à distance

Modalités

Prérequis :

Aucun

Évaluation :

Cas pratiques sous forme d'entraînements

Quizz de validation composé de 100 questions pouvant être réalisé plusieurs fois par l'apprenant

Public :

Professionnels des secteurs banque/assurance intervenant dans le processus de vente d'assurances

Dates:

Sur demande

Prix:

Nous consulter

Durée:

15 heures



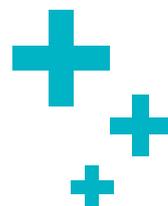
Les plus de cette formation

Plateforme E-learning à disposition des apprenants

Un dispositif de **coaching individuel**

Chaque apprenant avance **à son niveau et son rythme**

Des **contenus développés par des experts** pour favoriser une mise en pratique professionnelle immédiate



FORMATION CRYPTOMONNAIE & BLOCKCHAIN

Fonctionnement & risques
des monnaies virtuelles

Objectifs

- Appréhender les enjeux et les rôles des cryptomonnaies dans l'économie
- Comprendre les principes de fonctionnement de la Blockchain et des cryptomonnaies
- Découvrir les risques financiers, techniques et fiscaux relatifs aux cryptomonnaies

Programme

Introduction à la Blockchain et aux cryptomonnaies : principes de fonctionnement et enjeux

- Blockchain : concept et lexique
- Les spécificités de la blockchain
- Décentralisation des échanges
- Fonctionnement du Mining (minage)

Appréhender les fondements des différentes cryptomonnaies

- La cryptomonnaie : concept
- Historique et évolution des cryptomonnaies : Bitcoin, cryptomonnaie de deuxième et troisième génération
- Panorama du marché des cryptomonnaies aujourd'hui

Les cryptomonnaies : panorama des cryptos et des services d'échange

- Le marché des cryptos aujourd'hui ?
- Les principales cryptos et leurs spécificités
- Le fonctionnement du trading des cryptomonnaies ?
- Focus sur l'attractivité des cryptomonnaies pour la spéculation
- L'attractivité des cryptomonnaies comme support d'échange
- Identification des risques associés aux cryptomonnaies
- Focus sur les risques techniques et technologiques
- Les risques de fraude : Darknet et Blanchiment d'argent

Identifier les risques de fiscalité liées aux cryptomonnaies

- Sensibilisation aux risques financiers liés à l'utilisation des monnaies virtuelles
- Les risques opérationnels (piratages, vol, perte)

Modalités

Prérequis :

Compréhension de l'univers de la finance pour suivre cette formation

Évaluation :

QCM, mises en situation professionnelles
Test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Public :

Salariés souhaitant comprendre le fonctionnement des cryptomonnaies et les risques associés

Dates :

Sur demande

Prix :

Nous consulter

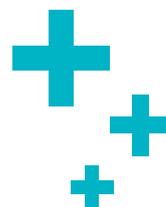
Durée :

2 jours - 14 heures
(durée conseillée 2 jours modifiables suivant le projet)

Les plus de cette formation

Animation par un **consultant expert en cryptomonnaie**

Alternance de **théorie** et de **cas pratiques**





CONTACTS

Irfan KADRI

Chargé de développement
07 87 88 70 16 62

Laurence LUCIAS

Cheffe de projet formation
06 33 68 95 48

formation-continue_support@supalia.fr

supalia^S
Formation

CHARTE
DE
DIVERSITÉ
SIGNATAIRE

ISO
9001
Opave

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE

La certification a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation
Formation des apprentis

| supalia-formation.fr
| supalia.fr