



CONTACTEZ - NOUS

CONSEILS POUR VOTRE DEMANDE DE FINANCEMENT & INSCRIPTIONS



IFCAF
05 59 43 91 72
contact@ifcaf.fr
www.ifcaf.fr



ODACE
05 59 19 12 10
contact@odace-soule.com
www.odace-soule.com



INDAR DÉVELOPPEMENT
05 59 65 69 10
accueil@indar-eco.com
www.indar-eco.fr



FORMATIONS 1^{ER} TRIMESTRE 2025



FORMATIONS BASSE NAVARRE SOULE

FORMAKUNTZAK
BAXE NAFARROA XIBEROA

Chefs d'entreprise, Créateurs,
Dirigeants, Salariés

ACTUALISEZ VOS COMPETENCES



COMMERCE ARTISANAT TOURISME
AGRO ALIMENTAIRE SERVICES INDUSTRIE



LES FORMATIONS



SOFTSKILLS : 10 COMPETENCES COMPORTEMENTALES PROFESSIONNELLES CLÉS - 14H

Déborah LECONTE - Jean Luc PRAT

20/21 JANVIER 2025 : 9H - 12H30 / 14H - 17H30 \\ GOTEIN LIBARRENX

- Développer ses compétences en communication, gestion du stress et rapport aux autres
- Renforcer son agilité, prise d'initiative et son autonomie en entreprise
- Faire preuve d'un état d'esprit professionnel positif en phase avec des valeurs d'éthique et d'intégrité

DIGITAL RESEAUX SOCIAUX E REPUTATION - 14H

Stéphanie CASTANDET

03/04 FÉVRIER 2025 : 9H - 12H30 / 14H - 17H30 \\ SAINT PALAIS

- Mesurer les enjeux du digital et des réseaux sociaux
- Perfectionnement, utilisation et fonctionnement des réseaux sociaux (Facebook Instagram LinkedIn)
- Acquérir les fondamentaux et mesurer l'importance de l'E Réputation

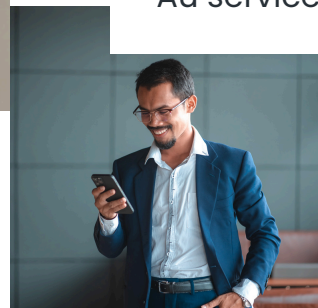
BILAN COMPTE DE RESULTAT : ANALYSE FINANCIERE FLASH - 14H

Christian PRAT dit HAURET

12/13 FÉVRIER 2025 : 9H - 12H30 / 14H - 17H30 \\ SAINT PALAIS

- Comprendre la logique du bilan et du compte de résultat
- Gérer sa trésorerie et réaliser un diagnostic financier
- Interpréter les principaux ratios
- Evaluer la santé financière de l'entreprise à la lecture de ses documents comptables

**IFCAF : L'INSTITUT DE FORMATION À LA
COMMUNICATION & À L'ANALYSE FINANCIÈRE**
"Au service du développement de votre entreprise"



FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE - 14H

Stéphanie CASTANDET

03/04 MARS 2025 : 9H - 12H30 / 14H - 17H30 \\ GOTEIN LIBARRENX

- Connaître l'importance de la Relation client
- Identifier ses points forts en situation de vente
- Adopter la bonne posture en préservant la qualité de la relation
- Préparer ses négociations avec efficacité
- Mener ses négociations pour aboutir à une situation mutuellement satisfaisante
- Mieux gérer les situations de blocage en négociation

GESTION DE PATRIMOINE DU CHEF D'ENTREPRISE 10 POINTS CLES - 14H

Christian PRAT dit HAURET

18/19 MARS 2025 : 9H - 12H30 / 14H - 17H30 \\ SAINT JEAN LE VIEUX

- Mesurer l'enjeu de la gestion du patrimoine du chef d'entreprise
- Analyser les notions de risque et de rentabilité
- Être capable de faire son bilan patrimonial

LES CLÉS DU BIEN ÊTRE ET DE LA PERFORMANCE EN ENTREPRISE - 14H

Concepts et outils de la préparation mentale du sportif appliqués à l'entreprise

Déborah LECONTE

24/25 MARS 2025 : 9H - 12H30 / 14H - 17H30 \\ SAINT JEAN LE VIEUX

- Renforcer la connaissance de soi
- Développer un mental fort et positif
- Connaître les outils clés de la préparation mentale
- Développer ses compétences mentales et stratégiques & sa résilience professionnelle

