

## Catalogue de formations > Métiers : Entrepreneurs > Artisan

### FORMATION : ARTISAN

---

1 300 000 artisans exercent en France dans 510 activités différentes et emploient plus de 3 millions de personnes. **Pour obtenir leur inscription au répertoire des métiers les artisans doivent réaliser un stage de 30 heures minimum de préparation à l'installation.**

#### Objectifs de la formation de perfectionnement Artisan

- Compléter le stage de préparation à l'installation des artisans
- Se perfectionner dans l'approche commerciale, la gestion d'entreprise, le recrutement et la gestion des salariés

#### Public visé par la formation artisan

- Artisans avant ou après le stage obligatoire de préparation à l'installation
- Conjointes d'artisans travaillant à temps partiel ou complet dans l'entreprise

#### Formateurs de la formation artisan

Les experts qui ont enregistré les formations du programme artisan sont des consultants spécialisés en gestion de TPE.

**Le prix du programme de formation Artisan est de 95 €H.T. - 114 €T.T.C.**

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Artisan composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Artisan, mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de [www.laformationpourtous.com](http://www.laformationpourtous.com) pendant ce mois.
- 3/ Un examen en ligne d'une heure, sous surveillance de web cam, avec correction automatique et délivrance d'une note. Pour pouvoir soutenir l'examen, le candidat doit avoir étudié 90 % des formations du programme Artisan.
- 4/ Un certificat de formation avec la liste des formations étudiées et la note obtenue.

Le temps total de formation de ce programme de formation Artisan est de 4h32min de vidéo + le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 1 heure de préparation à l'examen + 1 heure d'examen, soit un temps total de formation de 8h48min.

Ce programme de formation peut aussi être installé sur le LMS des entreprises et des organismes de formation qui le souhaitent.

Les programmes de formation complémentaires sont Secrétaire comptable, Vendeur, Maîtriser les savoir-faire nécessaires en entreprise et Développer des comportements et savoir-être gagnants.



### Savoir se présenter et présenter son entreprise // 5:11

Coralie Beguey Cissé - Consultant et formateur en management durable - Formation 37



### Prospecter utile pour décrocher un rendez-vous // 14:53

Bruno Fouard - Consultant formateur - ABCP Formation



### La prospection téléphonique // 10:26

Eric Niaufré - Expert en développement commercial PME - Prospactive / CATOMA DEVELOPPEMENT



### Organiser et gérer le fichier prospects // 11:00

Armand Lefebvre & Christine Pedditz



### Préparer son argumentaire de vente // 5:19

Gaël Lavy - Expert en développement commercial PME - Prospactive / MGL Développement



### Le coût de revient d'une heure de travail // 6:57

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



### Etablir ses prix de vente // 10:38

Eric du Petit Thouars - Conseil et accompagnement du chef d'entreprise - Gérer ma petite entreprise



### Marge, Valeur ajoutée, EBE, CAF // 14:45

Sylvie Renaudin, Patrick Levecque, Tom Patar et Jean-Pierre Virlouvét



### Comment déterminer et analyser son point mort // 6:33

Christophe Parey - Conseil en Gestion d'entreprise - PILOGEST



### Calculer son seuil de rentabilité et établir un tableau de bord // 11:24

Eric du Petit Thouars - Conseil et accompagnement du chef d'entreprise - Gérer ma petite entreprise



### Comment rendre une proposition commerciale gagnante // 7:11

Christine Pedditz - Accompagnement stratégique et opérationnel aux développements commerciaux - CP + Formation Commerciale



### Déclencher la vente // 6:38

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation



### Gérer la relance client sans perdre de client // 12:13

Grisel Lamotte - Expert en relance amiable - CM PLUS France



### L'inventaire des stocks // 7:05

Pascal Angeloni - Expert-comptable - Duo Solutions & Marie-Jeanne Pinard - Expert-Comptable - GEXCO



### Les indicateurs de gestion à suivre // 9:36

Christophe Parey - Conseil en Gestion d'entreprise - PILOGEST



### Les états financiers // 16:13

Marie-Jeanne Pinard, Didier Gerne, Benoît Cochefert et Françoise Berthon



[Arbitrer entre emprunt, leasing et location financière // 15:46](#)

Philippe Murat - Formateur et conseil en finance et gestion d'entreprise - Murat Formation



[Arbitrer entre investissement ou location // 12:05](#)

Philippe Murat - Formateur et conseil en finance et gestion d'entreprise - Murat Formation



[Recruter efficacement dans une TPE // 8:55](#)

Stéphanie Donnezan - Créatrice et dirigeante de TPE - Tocosk



[Recruter en faisant la différence entre les bons et les meilleurs candidats // 14:15](#)

Michel Fourmy - Management du capital humain et création de valeur - Michel Fourmy Conseil



[Tutorer des jeunes en contrat d'alternance // 17:15](#)

François Gabaut - Consultant en management et ressources humaines, spécialisé en tutorat - Pragma-Consultants



[La rupture conventionnelle du contrat de travail // 9:19](#)

Lieven Bernier - Responsable Pôle Social - Sadec Akelys



[Les principaux pièges à éviter lors de la rupture du contrat de travail d'un salarié // 16:17](#)

Mickaël D'Allende - Avocat spécialiste en droit social - Altana



[Chiffrer les coûts de la non-qualité // 9:58](#)

Annabelle Saillant - Consultante formatrice auditrice en Qualité - Partenaire Qualinove



[La qualité dans les TPE/PME : oui, c'est possible // 12:37](#)

Christophe Villalonga - Consultant en Management Qualité - Qualinove