



QUADRA
DIFFUSION
ÉDITEUR DE
LOGICIELS

CATALOGUE DE FORMATIONS

2022



PRÉSENTATION

Le **module Aide à la Vente** permet de construire et d'envoyer rapidement et facilement des offres commerciales personnalisées à vos clients et prospects. Cette formation vous détaillera les principes de conception de vos offres et les différents moyens de les partager avec vos clients.



Lieu

Présentiel et/ou
visioconférence



Date(s)

À définir avec
l'entreprise



Tarif

Sur devis



Durée

Une demi-journée,
3,5 heures



Contact / Inscription

formation@quadra-diffusion.fr

POUR QUI ?

- Assistantes administratives, assistantes commerciales, commerciaux
- Directeurs commerciaux, Dirigeants

PRÉREQUIS

- Savoir utiliser un outil informatique pour naviguer sur Internet et utiliser un logiciel en mode SAAS.
- Connaître les typologies de produits d'une régie publicitaire
- Avoir une connaissance de base sur la méthodologie de vente d'une régie publicitaire

OBJECTIFS

- Être capable de présenter son offre commerciale papier et numérique
- Être capable de construire une opportunité, définir les tarifs et l'enregistrer
- Être capable de partager son opportunité avec un client (envoi par mail, portail) et documents associés
- Consulter sa base prospects, clients et ses actions commerciales

INSCRIPTION

Formation intra-entreprise conçue à partir d'un diagnostic des besoins. L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée par l'entreprise commanditaire.

Les dates de formation sont définies conjointement avec l'entreprise commanditaire, en fonction des disponibilités des participants.

CONTENU

1. Appropriation du module et présentation générale

- Structure générale du module (modules et menus, sous menus)
- Présentation des flux, process généraux et enchaînements

2. Présenter son catalogue produits

- Présenter son offre LC
- Utilisez les filtres pour retrouver facilement ses produits LC
- Ajouter un produit LC dans son panier et paramétrer la tarification
- Présenter son offre Réseaux temporaires
- Utilisez les filtres pour retrouver facilement ses produits
- Ajouter un produit LC dans son panier et paramétrer la tarification
- Pose d'options / blocages à l'aide du planning ou dans le panier
- Effectuer une sélection partielle de faces d'un réseau et adapter sa tarification
- Présenter son offre Réseaux LC
- Utilisez les filtres pour retrouver facilement ses produits Réseaux LC
- Ajouter un produit LC dans son panier et paramétrer la tarification
- Présenter son offre Ecran Numérique
- Utilisez les filtres pour retrouver facilement ses produits
- Ajouter un produit Ecran Numérique dans son panier et paramétrer la tarification (full/access...)
- Présenter son offre Réseaux Numériques
- Utilisez les filtres pour retrouver facilement ses produits Réseaux Numériques
- Ajouter un Réseau Numérique dans son panier et paramétrer la tarification

3. Enregistrer une opportunité et la partager

- Associer un prospect / client
- Enregistrer l'opportunité et l'envoyer par mail
- Partager le lien du portail annonceur à son client
- Transformer une opportunité en devis (gestion commerciale)

MODALITÉS

Méthodes pédagogiques

Formation intra-entreprise ou individuelle de type synchrone réalisée en présentiel ou par visioconférence.

Formation action basée sur des apports théoriques directement mis en application par le participant pour sa propre structure.

Un positionnement initial du salarié est effectué en amont de la formation (questionnaire d'évaluation) ayant pour objectifs :

- Etablir le premier contact et faire connaissance
- Faire le point sur vos attentes et vos compétences
- Apporter, si besoins, quelques correctifs au programme
- Valider que vous disposez des bons pré-requis pour suivre la formation

L'ensemble de ces données seront analysés et abordés lors de l'entretien avec le stagiaire au début de la formation

Moyens et outils pédagogiques

- Salle de formation équipée d'une connexion internet, vidéoprojecteur, paperboards
- Visioconférence par Zoom.us
- Base de tests Affixe avec les données du client

Handicap

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter afin que nous étudions les adaptations possibles de la formation :

formation@quadra-diffusion.fr

03 20 91 96 19

Profil formateur

Formateur spécialisé sur le module en question. Ingénieur de formation, a participé au développement du logiciel Affixe.

Évaluation

- Contrôle des connaissances de type QCM
- Evaluation au fil de l'eau par des exercices réalisés
- Remise d'un certificat de réalisation

Mis à jour le 17 mars 2022

PRÉSENTATION

Le **module Logistique d’Affichage** permet de gérer l’intégralité du processus d’affichage d’une régie publicitaire. Le paramétrage des afficheurs, listes d’affichage, gestion des affectations, génération des OT et retours d’OT seront abordés.



Lieu

Présentiel et/ou
visioconférence



Date(s)

À définir avec
l’entreprise



Tarif

Sur devis



Durée

Une demi-journée,
3,5 heures



Contact / Inscription

formation@quadra-diffusion.fr

POUR QUI ?

- Assistantes administratives, assistantes commerciales, commerciaux
- Techniciens terrain

PRÉREQUIS

- Savoir utiliser un outil informatique pour naviguer sur Internet et utiliser un logiciel en mode SAAS.
- Connaître le processus de vente spécifique d’une régie publicitaire (LC, tempo)
- Connaître le fonctionnement de la logistique d’affichage d’une régie publicitaire

OBJECTIFS

- Être capable de lancer le traitement des affectations des commandes
- Être capable de gérer le traitement des affectations des demandes d’affichage manuelle
- Gérer les affectations par commande (tempo, LC)
- Être capable de gérer une charge de travail hebdomadaire
- Générer des OT et des retours d’OT

INSCRIPTION

Formation intra-entreprise conçue à partir d’un diagnostic des besoins. L’inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée par l’entreprise commanditaire.

Les dates de formation sont définies conjointement avec l’entreprise commanditaire, en fonction des disponibilités des participants.

CONTENU

1. Appropriation du module et présentation générale

- Structure générale du module (modules et menus, sous menus)
- Présentation des flux, process généraux et enchaînements
- Paramétrage (liste d'affichage, afficheurs)
- Gestion des demandes logistiques
- Impact de la logistique d'affichage sur les commandes (notamment en LC) avec un exemple de changement de face LC

2. Lancement et traitement des affectations

- Gestion des affectations automatiques
- Vérification du traitement et modification des affectations par réseaux
- Vérification du traitement et planification des LC
- Gestion de la charge de travail
- Gestion des OT, éditions

3. Enregistrer une opportunité et la partager

- Gestion des retours d'affichage
- Clôture d'OT

Mis à jour le 17 mars 2022

MODALITÉS

Méthodes pédagogiques

Formation intra-entreprise ou individuelle de type synchrone réalisée en présentiel ou par visioconférence.

Formation action basée sur des apports théoriques directement mis en application par le participant pour sa propre structure.

Un positionnement initial du salarié est effectué en amont de la formation (questionnaire d'évaluation) ayant pour objectifs :

- Etablir le premier contact et faire connaissance
- Faire le point sur vos attentes et vos compétences
- Apporter, si besoins, quelques correctifs au programme
- Valider que vous disposez des bons pré-requis pour suivre la formation

L'ensemble de ces données seront analysés et abordés lors de l'entretien avec le stagiaire au début de la formation

Moyens et outils pédagogiques

- Salle de formation équipée d'une connexion internet, vidéoprojecteur, paperboards
- Visioconférence par Zoom.us
- Base de tests Affixe avec les données du client

Handicap

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter afin que nous étudions les adaptations possibles de la formation :

formation@quadra-diffusion.fr

03 20 91 96 19

Profil formateur

Formateur spécialisé sur le module en question. Ingénieur de formation, a participé au développement du logiciel Affixe.

Évaluation

- Contrôle des connaissances de type QCM
- Evaluation au fil de l'eau par des exercices réalisés
- Remise d'un certificat de réalisation

PRÉSENTATION

Le **module Patrimoine** permet de gérer ses dispositifs publicitaires dans leur intégralité : de l'emplacement aux faces utilisées. Il permet également de gérer les dispositifs confrères et d'effectuer ses déclarations TLPE.



Lieu

Présentiel et/ou
visioconférence



Date(s)

À définir avec
l'entreprise



Tarif

Sur devis



Durée

Une demi-journée,
3,5 heures



Contact / Inscription

formation@quadra-diffusion.fr

POUR QUI ?

- Responsable Technique, Responsable Patrimoine
- Assistantes administratives, assistantes commerciales, commerciaux
- Techniciens terrain

PRÉREQUIS

- Savoir utiliser un outil informatique pour naviguer sur Internet et utiliser un logiciel en mode SAAS.
- Connaître les bases du patrimoine immobilier et le processus de vente d'une régie publicitaire
- Avoir des notions sur la taxe locale de publicité extérieure

OBJECTIFS

- Être capable de paramétrer les données du module Patrimoine
- Être capable de gérer ses emplacements, dispositifs, matériels et faces.
- Gérer ses collectivités
- Effectuer de manière autonome les déclarations TLPE

INSCRIPTION

Formation intra-entreprise conçue à partir d'un diagnostic des besoins. L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée par l'entreprise commanditaire.

Les dates de formation sont définies conjointement avec l'entreprise commanditaire, en fonction des disponibilités des participants.

CONTENU

1. Appropriation du module et présentation générale

- Structure générale du module (modules et menus, sous menus)
- Présentation des flux, process généraux et enchaînements

2. Paramétrage

- Création des paramètres de saisie des informations caractérisant le patrimoine :
 - dispositifs, matériels, format, etc.
 - codification faces, matériel, etc.

3. Gestion de ma base Patrimoine

- Gestion des emplacements, dispositifs, matériels et faces (non numérique / numérique)
- Impact du patrimoine sur le catalogue des produits
- Gestion des notions techniques (montage, démontage, commercialisables...)

4. Gestion de la TLPE

- Paramétrage des collectivités et des types de taxation
- Mise à jour en masse des matériels
- Effectuer mes déclarations TLPE
- Consulter mon historique de déclarations

Mis à jour le 17 mars 2022

MODALITÉS

Méthodes pédagogiques

Formation intra-entreprise ou individuelle de type synchrone réalisée en présentiel ou par visioconférence.

Formation action basée sur des apports théoriques directement mis en application par le participant pour sa propre structure.

Un positionnement initial du salarié est effectué en amont de la formation (questionnaire d'évaluation) ayant pour objectifs :

- Etablir le premier contact et faire connaissance
- Faire le point sur vos attentes et vos compétences
- Apporter, si besoins, quelques correctifs au programme
- Valider que vous disposez des bons pré-requis pour suivre la formation

L'ensemble de ces données seront analysés et abordés lors de l'entretien avec le stagiaire au début de la formation

Moyens et outils pédagogiques

- Salle de formation équipée d'une connexion internet, vidéoprojecteur, paperboards
- Visioconférence par Zoom.us
- Base de tests Affixe avec les données du client

Handicap

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter afin que nous étudions les adaptations possibles de la formation :

formation@quadra-diffusion.fr

03 20 91 96 19

Profil formateur

Formateur spécialisé sur le module en question. Ingénieur de formation, a participé au développement du logiciel Affixe.

Évaluation

- Contrôle des connaissances de type QCM
- Evaluation au fil de l'eau par des exercices réalisés
- Remise d'un certificat de réalisation

PRÉSENTATION

Le **module Comptabilité** vous permet de transférer l'ensemble des écritures comptables générées dans Affixe, dans votre logiciel comptable.

Le paramétrage de l'application, la gestion des lots comptables et le transfert seront abordés.



Lieu

Présentiel et/ou
visioconférence



Date(s)

À définir avec
l'entreprise



Tarif

Sur devis



Durée

Une demi-journée,
3,5 heures



Contact / Inscription

formation@quadra-diffusion.fr

POUR QUI ?

- Dirigeant, Assistantes administratives, comptables, directeur administratif et financier

PRÉREQUIS

- Savoir utiliser un outil informatique pour naviguer sur Internet et utiliser un logiciel en mode SAAS.
- Disposer de notions en comptabilité
- Savoir lire une situation comptable

OBJECTIFS

- Être capable de paramétrer les données du module comptabilité
- Être capable de générer des lots d'écritures et les transférer dans son logiciel de comptabilité
- Être capable de générer et consulter sa situation comptable

INSCRIPTION

Formation intra-entreprise conçue à partir d'un diagnostic des besoins. L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée par l'entreprise commanditaire.

Les dates de formation sont définies conjointement avec l'entreprise commanditaire, en fonction des disponibilités des participants.

CONTENU

1. Appropriation du module et présentation générale

- Structure générale du module (modules et menus, sous menus)
- Présentation des flux, process généraux et enchaînements
- Paramétrage (type dispositif, type de support, matériel...)

2. Paramétrer les données comptables

- Paramétrer ses domiciliations bancaires
- Paramétrer ses schémas comptables
- Paramétrer ses modes et délais de règlements
- Paramétrer ses comptes analytiques
- Paramétrer ses exercices comptables

3. Consulter ses journaux et créer des lots d'écritures

- Consulter les différents types d'écritures dans les journaux
- Création d'un lot comptable
- Association à un lot comptable existant

4. Consulter ses lots comptables et transférer ses écritures

- Consulter les lots comptables
- Transférer les lots comptables

5. Écran de situation

- Générer une situation comptable
- Exporter les résultats d'une situation comptable

MODALITÉS

Méthodes pédagogiques

Formation intra-entreprise ou individuelle de type synchrone réalisée en présentiel ou par visioconférence.

Formation action basée sur des apports théoriques directement mis en application par le participant pour sa propre structure.

Un positionnement initial du salarié est effectué en amont de la formation (questionnaire d'évaluation) ayant pour objectifs :

- Etablir le premier contact et faire connaissance
- Faire le point sur vos attentes et vos compétences
- Apporter, si besoins, quelques correctifs au programme
- Valider que vous disposez des bons pré-requis pour suivre la formation

L'ensemble de ces données seront analysés et abordés lors de l'entretien avec le stagiaire au début de la formation

Moyens et outils pédagogiques

- Salle de formation équipée d'une connexion internet, vidéoprojecteur, paperboards
- Visioconférence par Zoom.us
- Base de tests Affixe avec les données du client

Handicap

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter afin que nous étudions les adaptations possibles de la formation :

formation@quadra-diffusion.fr

03 20 91 96 19

Profil formateur

Formateur spécialisé sur le module en question. Ingénieur de formation, a participé au développement du logiciel Affixe.

Évaluation

- Contrôle des connaissances de type QCM
- Evaluation au fil de l'eau par des exercices réalisés
- Remise d'un certificat de réalisation

Mis à jour le 17 mars 2022

PRÉSENTATION

Le **module Logistique Technique** permet de gérer l'intégralité du processus technique d'une régie publicitaire. Le paramétrage des techniciens, la gestion des demandes, les ordres de travail et retours d'OT seront abordés.



Lieu

Présentiel et/ou visioconférence



Date(s)

À définir avec l'entreprise



Tarif

Sur devis



Durée

Une demi-journée,
3,5 heures



Contact / Inscription

formation@quadra-diffusion.fr

POUR QUI ?

- Responsable Technique, Responsable patrimoine
- Assistantes administratives, assistantes commerciales
- Techniciens terrain

PRÉREQUIS

- Savoir utiliser un outil informatique pour naviguer sur Internet et utiliser un logiciel en mode SAAS.
- Connaître les bases du patrimoine immobilier d'une régie publicitaire

OBJECTIFS

- Être capable de paramétrer les données du module Logistique technique
- Être capable de créer et traiter des demandes d'interventions
- Être capable de créer et traiter des OT techniques
- Être capable de gérer une charge de travail hebdomadaire
- Générer des OT et des retours d'OT
- Gérer ses techniciens

INSCRIPTION

Formation intra-entreprise conçue à partir d'un diagnostic des besoins. L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée par l'entreprise commanditaire.

Les dates de formation sont définies conjointement avec l'entreprise commanditaire, en fonction des disponibilités des participants.

CONTENU

1. Appropriation du module et présentation générale

- Structure générale du module (modules et menus, sous menus)
- Présentation des flux, process généraux et enchaînements
- Paramétrage (type d'OT technique, techniciens...)

2. Gestion des demandes d'intervention

- Création / modification et traitement d'une demande d'intervention

3. Gestion des OT techniques

- Création / modification et traitement d'un OT technique
- Associer une demande à un OT technique
- Planifier ses OT techniques
- Gestion de la charge de travail
- Gestion des OT, éditions

4. Gestion des retours d'OT techniques

- Gestion du bilan d'intervention
- Clôture d'OT

Mis à jour le 17 mars 2022

MODALITÉS

Méthodes pédagogiques

Formation intra-entreprise ou individuelle de type synchrone réalisée en présentiel ou par visioconférence.

Formation action basée sur des apports théoriques directement mis en application par le participant pour sa propre structure.

Un positionnement initial du salarié est effectué en amont de la formation (questionnaire d'évaluation) ayant pour objectifs :

- Etablir le premier contact et faire connaissance
- Faire le point sur vos attentes et vos compétences
- Apporter, si besoins, quelques correctifs au programme
- Valider que vous disposez des bons pré-requis pour suivre la formation

L'ensemble de ces données seront analysés et abordés lors de l'entretien avec le stagiaire au début de la formation

Moyens et outils pédagogiques

- Salle de formation équipée d'une connexion internet, vidéoprojecteur, paperboards
- Visioconférence par Zoom.us
- Base de tests Affixe avec les données du client

Handicap

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter afin que nous étudions les adaptations possibles de la formation :

formation@quadra-diffusion.fr

03 20 91 96 19

Profil formateur

Formateur spécialisé sur le module en question. Ingénieur de formation, a participé au développement du logiciel Affixe.

Évaluation

- Contrôle des connaissances de type QCM
- Evaluation au fil de l'eau par des exercices réalisés
- Remise d'un certificat de réalisation

PRÉSENTATION



Lieu

Présentiel et/ou
visioconférence



Date(s)

À définir avec
l'entreprise



Tarif

Sur devis



Durée

Une journée,
7 heures



Contact / Inscription

formation@quadra-diffusion.fr

Le **module Baux** permet de gérer les bailleurs et les contrats de location de vos dispositifs publicitaires. Vous disposerez d'une vision de l'ensemble de vos baux et de vos concessions, d'une gestion de vos échéanciers et de vos paiements ainsi que du suivi quotidien des actions à mener (renouvellements, etc.).

POUR QUI ?

- Responsable Technique, Responsable Patrimoine
- Assistantes administratives, assistantes commerciales

PRÉREQUIS

- Savoir utiliser un outil informatique pour naviguer sur Internet et utiliser un logiciel en mode SAAS.
- Connaître les bases du patrimoine immobilier d'une régie publicitaire
- Connaître les bases du contrat de location / bail d'une régie publicitaire

OBJECTIFS

- Être de gérer ses bailleurs
- Être capable de gérer ses contrats de location et patrimoines associés
- Être capable de gérer ses factures bailleurs
- Être capable de gérer ses paiements bailleurs

INSCRIPTION

Formation intra-entreprise conçue à partir d'un diagnostic des besoins. L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée par l'entreprise commanditaire.

Les dates de formation sont définies conjointement avec l'entreprise commanditaire, en fonction des disponibilités des participants.

CONTENU

1. Appropriation du module et présentation générale

- Structure générale du module (modules et menus, sous menus)
- Présentation des flux, process généraux et enchaînements
- Paramétrage (nature de bail, signataire...)

2. Gérer sa base bailleurs

- Ajouter, modifier, archiver et supprimer un bailleur / contact bailleur
- Consulter les baux et faces associés
- Blocage bailleur et accès rapides aux documents

3. Gestion des baux

- Ajouter / modifier un bail
- Association du patrimoine à un bail
- Création / modifications des échéanciers de paiements
- Renouvellement de bail

4. Gestion des factures bailleurs

- Ajouter / modifier des factures bailleurs
- Rapprochement des échéances de paiement aux factures

5. Gestion des factures bailleurs

- Gestion des paiements (bon à payer, commentaires...)
- Génération des paiements bailleurs (paiements directs / sur facture)
- Gestion des lots de paiement
- Edition des lettres chèques / fichier de virement SEPA

MODALITÉS

Méthodes pédagogiques

Formation intra-entreprise ou individuelle de type synchrone réalisée en présentiel ou par visioconférence.

Formation action basée sur des apports théoriques directement mis en application par le participant pour sa propre structure.

Un positionnement initial du salarié est effectué en amont de la formation (questionnaire d'évaluation) ayant pour objectifs :

- Etablir le premier contact et faire connaissance
- Faire le point sur vos attentes et vos compétences
- Apporter, si besoins, quelques correctifs au programme
- Valider que vous disposez des bons pré-requis pour suivre la formation

L'ensemble de ces données seront analysés et abordés lors de l'entretien avec le stagiaire au début de la formation

Moyens et outils pédagogiques

- Salle de formation équipée d'une connexion internet, vidéoprojecteur, paperboards
- Visioconférence par Zoom.us
- Base de tests Affixe avec les données du client

Handicap

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter afin que nous étudions les adaptations possibles de la formation :

formation@quadra-diffusion.fr

03 20 91 96 19

Profil formateur

Formateur spécialisé sur le module en question. Ingénieur de formation, a participé au développement du logiciel Affixe.

Évaluation

- Contrôle des connaissances de type QCM
- Evaluation au fil de l'eau par des exercices réalisés
- Remise d'un certificat de réalisation

Mis à jour le 17 mars 2022

PRÉSENTATION

Le **module Gestion Commerciale** permet de gérer le catalogue produits, la base clients et l'intégralité du processus de vente et de facturation d'une régie publicitaire.



Lieu

Présentiel et/ou
visioconférence



Date(s)

À définir avec
l'entreprise



Tarif

Sur devis



Durée

Deux journées,
14 heures



Contact / Inscription

formation@quadra-diffusion.fr

POUR QUI ?

- Assistantes administratives, assistantes commerciales, commerciaux
- Directeurs commerciaux, Dirigeants

PRÉREQUIS

- Savoir utiliser un outil informatique pour naviguer sur Internet et utiliser un logiciel en mode SAAS.
- Connaître les typologies de produits d'une régie publicitaire
- Avoir des connaissances de base sur la méthodologie de vente d'une régie publicitaire
- Avoir des connaissances de base en comptabilité (schéma comptables et imputations comptables)

OBJECTIFS

- Paramétrer les différentes données utilisées dans la gestion commerciale
- Être capable de gérer le processus de vente de différents types de produits (du devis à la relance client)
- Paramétrer son catalogue produits (grille tarifaire, produits LC, tempo, mairie, numérique, etc.)
- Consulter sa base clients/prospects et ses documents administratifs

INSCRIPTION

Formation intra-entreprise conçue à partir d'un diagnostic des besoins. L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée par l'entreprise commanditaire.

Les dates de formation sont définies conjointement avec l'entreprise commanditaire, en fonction des disponibilités des participants.

CONTENU

Jour 1

1. Appropriation du module et présentation générale

- Structure générale du module (modules et menus, sous menus)
- Présentation des flux, process généraux et enchaînements
- Présentation des plannings
- Présentation du paramétrage général

2. Gérer sa base clients et les contacts

- Ajouter, modifier, archiver et supprimer un client
- Consulter l'encours client, le compte client, les ventes et les relances
- Blocage client et accès rapides aux documents
- Ajouter, modifier, archiver et supprimer un contact

3. Gérer son process de vente LC

- Présentation du process général de facturation (du devis à la relance client)
- Création d'un devis LC (et échéancier de facturation)
- Création d'une commande LC
- Facturation LC
- Gestion des échéances à facturer
- Gestion des renouvellements
- Gestion des acomptes
- Gestion des avoirs

Jour 2

4. Gérer son process de facturation Réseaux

- Processus de vente d'un réseau temporaire (complet et partiel) - gestion des options, blocages, relances d'option
- Processus de vente d'un réseau LC
- Processus de vente de réseaux mairie

5. Gérer son process de facturation numérique

- Processus de vente d'écrans numériques
- Processus de vente de réseaux numériques

6. Gérer des remises bancaires et relances clients

- Gestion des remises bancaires
- Gestion des relances clients

7. Gérer son catalogue produit

- Présentation du catalogue produits
- Gérer mes produits locations
- Création / modification des produits (produits papiers, numériques, mairie, divers)
- Gestion des produits associés
- Gestion des disponibilités
- Module Réseaux tempo disponibles

MODALITÉS

Méthodes pédagogiques

Formation intra-entreprise ou individuelle de type synchrone réalisée en présentiel ou par visioconférence.

Formation action basée sur des apports théoriques directement mis en application par le participant pour sa propre structure.

Un positionnement initial du salarié est effectué en amont de la formation (questionnaire d'évaluation) ayant pour objectifs :

- Etablir le premier contact et faire connaissance
- Faire le point sur vos attentes et vos compétences
- Apporter, si besoins, quelques correctifs au programme
- Valider que vous disposez des bons pré-requis pour suivre la formation

L'ensemble de ces données seront analysés et abordés lors de l'entretien avec le stagiaire au début de la formation

Moyens et outils pédagogiques

- Salle de formation équipée d'une connexion internet, vidéoprojecteur, paperboards
- Visioconférence par Zoom.us
- Base de tests Affixe avec les données du client

Handicap

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter afin que nous étudions les adaptations possibles de la formation :

formation@quadra-diffusion.fr

03 20 91 96 19

Profil formateur

Formateur spécialisé sur le module en question. Ingénieur de formation, a participé au développement du logiciel Affixe.

Évaluation

- Contrôle des connaissances de type QCM
- Evaluation au fil de l'eau par des exercices réalisés
- Remise d'un certificat de réalisation

Mis à jour le 17 mars 2022