






PROGRAMME AUTOMNE 2016







Préparez votre saison ! Rejoignez-nous à Francin !

REGLEMENTATION SPECIFIQUE AUX REMONTEES MECANIQUES

<p>PROCEDURES DE PASSATION ET D'EXECUTION DES MARCHES PUBLICS : <u>APPLICABLE AUX SEM A LA SUITE DE L'ABROGATION DE L'ORDONNANCE DU 6 JUIN 2005</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigeants et personnels en charge des MP Primo connaissance requise <p>Téléchargez le programme Téléchargez le bulletin d'inscription</p>	<p>Vendredi 9 septembre De 09h00 à 12h30</p>  <p>165 € HT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Découvrir l'actualité et les évolutions récentes du Code des Marchés Publics ✓ Maîtriser les procédures de passation des Marchés Publics ✓ Connaître les démarches de contrôles et appréhender les contentieux
<p>REFORME DE LA COMMANDE PUBLIQUE ET DIRECTIVE « CONCESSION » : INCIDENCES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigeants et personnels en charge des concessions et de la commande publique Première approche nécessaire en droit des délégations de service public et de la commande publique <p>Téléchargez le programme Téléchargez le bulletin d'inscription</p>	<p>Vendredi 9 septembre De 13h30 à 17h00</p>  <p>155 € HT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Connaître le cadre général de la réforme de la commande publique et ses dispositions ou incidences spécifiques pour les Remontées Mécaniques : directive « concession »
<p>CONTROLEURS ASSERMENTES & ACCUEIL CLIENTELE</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Agent de contrôle, cadres de direction et toute personne en charge de la constitution des dossiers d'agrèments dans l'entreprise <p>Téléchargez le programme Téléchargez le bulletin d'inscription</p>	<p>Vendredi 16 septembre De 09h00 à 17h00</p>  <p>300 € HT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Connaître les procédures d'agrément ✓ Appréhender le déroulement de l'instruction des procédures judiciaires ✓ Etre en mesure de constater et de dresser les constats d'infraction ✓ Expliquer la sanction à la clientèle ✓ Mettre en œuvre la politique commerciale en soignant la relation clientèle
<p>ACTUALITES JURIDIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigeants et personnel en charge des questions juridiques notamment en matière de commercialisation de forfaits ou de gestion d'activités Minimum de connaissances de l'environnement juridique des RM <p>Téléchargez le programme Téléchargez le bulletin d'inscription</p>	<p>Vendredi 28 octobre De 09h00 à 12h30</p>  <p>155 € HT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Permettre un regard sur l'ensemble des évolutions juridiques récentes pouvant impacter le secteur des remontées mécaniques et plus particulièrement : <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Découvrir l'actualité juridique en matière de commercialisation de forfaits ⇒ Découvrir l'actualité juridique en matière de gestion des activités hivernales et estivales sur le domaine ⇒ ...
<p>LOI HAMON & CONDITIONS GENERALES DE VENTES ET D'UTILISATION DES FORFAITS</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Les responsables opérationnels : directeurs commerciaux, responsables des caisses et le personnel administratif, juriste ou non, en charge des relations avec la clientèle <p>Téléchargez le programme Téléchargez le bulletin d'inscription</p>	<p>Lundi 7 novembre De 09h00 à 17h00</p>  <p>300 € HT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Comprendre les impacts de la loi Hamon dans les CGVU ✓ Connaître le contenu minimum et les clauses essentielles à reproduire dans les CGVU ✓ Identifier les problématiques liées aux CGVU ✓ Sécuriser les relations commerciales ✓ Prévenir et savoir gérer les éventuels contentieux



RESSOURCES HUMAINES, SOCIAL ET REPRESENTANTS DU PERSONNEL

<p>ENTRETIEN DE POSITIONNEMENT</p> <p>➤ Personnel d'encadrement appelé à réaliser ces entretiens Primo connaissance requise</p> <p>Téléchargez le programme Téléchargez le bulletin d'inscription</p>	<p>Lundi 26 septembre De 09h00 à 17h00</p>  <p style="text-align: center;">290 € HT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Préparer les entretiens ✓ Cadre de réalisation de l'entretien de positionnement ✓ Conseils nécessaires à l'organisation de l'entretien (périodicité, traçabilité ...) ✓ Distinction avec d'autres types d'entretien ✓ Règles relatives à la procédure d'évaluation comprenant un volet positionnement ✓ Conduite de l'entretien et boîte à outils
<p>MEMBRES DU CHSCT</p> <p>➤ Membres du CHSCT, Délégués du personnel assurant les attributions du CHSCT, venant d'être désignés</p> <p>Téléchargez le programme Téléchargez le bulletin d'inscription</p>  <p style="text-align: center;">A LA MOTTE SERVOLEX</p>	<p>Mardi 11, mercredi 12 et jeudi 13 octobre De 08h30 à 16h30</p>  <p style="text-align: center;">750 € HT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contribuer par votre action au sein du CHSCT, à la protection de la santé, de la sécurité et de l'amélioration des conditions de travail des salariés, et veiller à l'observation des prescriptions législatives et réglementaires en ces matières ✓ Comprendre et analyser les risques concernant la Santé et la Sécurité au Travail (SST), proposer des améliorations ✓ Participer à l'analyse des accidents et maladies professionnelles ✓ Contribuer aux actions correctives et préventives dans le domaine de la SST ✓ Appréhender les aspects réglementaires et juridiques de la SST ✓ Se positionner efficacement en tant que membre du CHSCT en respectant les rôles de différents acteurs de la prévention et faire vivre l'entité CHSCT au travers des missions et moyens qui lui sont propres
<p>ENTRETIEN PROFESSIONNEL</p> <p>➤ Toute personne amenée à conduire un entretien professionnel : Managers, DRH...</p> <p>Téléchargez le programme Téléchargez le bulletin d'inscription</p>	<p>Jeudi 3 novembre De 09h00 à 17h00</p>  <p style="text-align: center;">160 € HT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Comprendre les enjeux et l'intérêt de l'entretien professionnel pour son entreprise ✓ Connaître le cadre légal et les obligations ✓ S'approprier des outils pour faciliter la conduite de l'entretien professionnel
<p>MALADIE, INAPTITUDE, INVALIDITE, ACCIDENT DU TRAVAIL : DU CONSTAT A L'IMPACT SUR LE CONTRAT DE TRAVAIL</p> <p>➤ DRH, assistant(e) RH et administratif ...</p> <p>Téléchargez le programme Téléchargez le bulletin d'inscription</p>	<p>Mercredi 19 octobre De 09h00 à 17h00</p>  <p style="text-align: center;">300 € HT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Connaître les obligations de l'employeur et du salarié ✓ Distinguer les différentes causes et procédures applicables à la rupture de contrat ✓ Analyser les impacts sur le contrat de travail ✓ Apprécier les risques concernant la rupture du contrat
<p>GERER LES RELATIONS AVEC LES INSTANCES REPRESENTATIVES DU PERSONNEL</p> <p>➤ Toute personne amenée à gérer les Instances Représentatives du Personnel (IRP) : Dirigeant, Directeur de Site, DRH ... Gérer un collaborateur ayant un mandat IRP</p> <p>Téléchargez le programme Téléchargez le bulletin d'inscription</p>	<p>Mercredi 23 novembre De 09h00 à 17h00</p>  <p style="text-align: center;">290 € HT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Connaître les différentes instances représentatives du personnel et leurs attributions respectives ✓ Etre capable de gérer au sein de son équipe les activités des différents représentants du personnel ✓ Connaître les limites des droits et devoirs respectifs

SECURITE, TRAVAUX EN HAUTEUR ET EVACUATION

SAUVETEURS SECOURISTES DU TRAVAIL : FORMATION INITIALE

- Tout personnel d'entreprise

[Téléchargez le programme](#)
[Téléchargez le bulletin d'inscription](#)

Lundi 14 et mardi 15
novembre
De 09h00 à 17h00



- ✓ Acquérir les connaissances nécessaires pour intervenir en cas d'urgence en attendant l'arrivée des secours

RELATIONS CLIENTELE ET LANGUES

ACCUEILLIR LE CLIENT ET OPTIMISER LA VENTE DE TITRES DE TRANSPORTS

- Responsables et hôtesses de caisses

[Téléchargez le programme](#)
[Téléchargez le bulletin d'inscription](#)

Mardi 6 décembre
De 09h00 à 17h00



- ✓ Sensibiliser à un accueil différent et intégrer la notion d'écoute client
- ✓ Développer la façon de présenter l'argumentaire d'un produit
- ✓ Développer sa posture de vente face au client
- ✓ Comprendre qu'une bonne vente n'est pas forcément facteur de prix bas
- ✓ Retenir qu'une mauvaise compréhension de l'attente du client est susceptible de litige

TELESKIS ET TELEPORTES : CONDUITE, MAINTENANCE ET CONTROLE

ASSURER UNE MISSION DE RESPONSABLE DE GRANDE INSPECTION

- Toute personne débutante ou ayant besoin de renforcer ses connaissances dans un rôle de responsable de Grande Inspection : directeur d'exploitation, chef d'exploitation, chef de secteur ou responsable technique

[Téléchargez le programme](#)
[Téléchargez le bulletin d'inscription](#)

Jeudi 8 septembre
De 09h00 à 17h30



- ✓ Maîtriser les aspects réglementaires des Grandes Inspections
- ✓ Construire un échéancier de suivi de Grandes Inspections sur une remontée mécanique
- ✓ Rédiger un programme de Grande Inspection
- ✓ Réaliser le suivi des travaux et notamment le suivi des défauts et des pathologies
- ✓ Rédiger un dossier de récolement de Grande Inspection

Pour toutes questions ou compléments d'informations, n'hésitez pas à nous joindre, nous sommes à votre disposition,

En vous remerciant de votre confiance,

L'équipe de DSF Formation

DOMAINES SKIABLES DE FRANCE FORMATION

Méls : d.besson@domaines-skiables.fr - l.battier@domaines-skiables.fr

Tél : 04.79.26.60.70 – Fax : 04.79.96.08.71

Numéro d'activité : 82 73 01358 73