



## [Une offre de formation spécifique]

réservée aux salariés d'entreprises relevant du FAFSEA

### Comptabilité - Gestion

-  **Contrôle de Gestion dans le domaine viti-vinicole**  
Contrôleur de gestion ou responsable comptable expérimenté désireux d'élaborer, d'organiser et de contrôler une procédure budgétaire
-  **Comptabilité Initiation**  
Parcours modulaires de 2 à 8 jours  
Durée et calendrier définis après bilan et définitions des besoins
-  **Prévenir et recouvrer les impayés – 2 jours**  
Secrétaire, assistant(e) comptable, gestionnaire de portefeuilles clients désireux de sécuriser juridiquement et financièrement le poste clients
-  **Comptabilité – Gestion**
  -  -Pratique et Perfectionnement comptabilité - Parcours modulaires de 2 à 8 jours
  - Gestion Financière - 3 jours
  - Traitement de la Paye - 3 jours
-  **Législation sociale dans le secteur agricole**  
Collaborateur(trice) du Service du Personnel., comptable devant assurer le traitement de la paie, dirigeant, Toute personne chargée de la gestion administrative du personnel - Relevant de convention collective agricole

### Autres domaines

-  **Exercer la fonction tutorale – 3 jours**  
Toute personne amenée à accueillir et intégrer d'un nouveau collaborateur, (optimiser sa formation et favoriser la transmission de savoir-faire)
-  **Conséquences du Grenelle de l'environnement - 2 Jours**  
Viticulteur, responsable d'exploitation désireux d'appréhender la réglementation actuelle et les projets de Loi comme aide à la décision
-  **Anglais général et/ou viti-vinicole de l'initiation au perfectionnement**  
Parcours modulaires de 2 à 10 jours  
Durée et calendrier définis après bilan et définitions des besoins
-  **Bilan de compétences – 24 h**  
Faire le point sur les compétences, aptitudes et motivations et définir un projet professionnel ou de formation

### Assistants commerciales : parcours modulaires

-  **Développer ses compétences professionnelles**
  - Améliorer sa communication et relation professionnelle (14h)
  - Utiliser le téléphone dans la relation commerciale (14 h)
  - Le pilotage des actions commerciales (21h)
  - Rédiger des écrits commerciaux efficaces (21h)
-  **Développer ses connaissances liées au produit**
  - Technique de vinification et de dégustation (21h)
  - Connaître les obligations législatives liées au secteur (21h)
  - Foires et salons (21h)



## [Vos interlocuteurs]

Renseignements, programmes détaillés, inscriptions :

**Anne-Marie ROUX – Marie CASSAN : 05.57.25.40.42**

ACIFOP – BP 194 – 33504 Libourne cedex – acifop.libourne@acifop.c

