



CATALOGUE de formations 2024

HOSMOSED



Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
- Actions de formation

A propos de nous

HOSMOSED est un organisme de formation né sur l'île de la Réunion en 2013.

Nous avons à cœur de proposer des formations de grande qualité répondant aux besoins des entreprises et des entrepreneurs.

Nos programmes naissent de l'observation des besoins de nos clients et des innovations au service de l'entreprise et de ses Hommes observées dans le monde.

Pour chacune de nos formations, nous prenons un soin particulier à identifier le formateur qui répondra au mieux aux objectifs de la formation et au public formé.

Notre catalogue vous présente les formations organisées en inter-entreprises. N'hésitez pas à nous contacter si vous souhaitez organiser une session en intra.

Sommaire

▶ DOM'IMPORT : Le coût de revient import	P 3&4
▶ Comprendre et analyser les comptes de son entreprise	P 5&6
▶ INTERACTIFS DECOUVERTE : Réapprendre les relations simples pour être efficace	P 7&8
▶ INTERACTIFS ANCRAGE : Réapprendre les relations simples pour être efficace	P9
▶ PILOTER, MANAGER, PROGRESSER (Creskèr)	P 10&11
<hr/>	
▶ Calendrier & informations complémentaires	P 12
▶ Conditions générales de vente	P 13
▶ Informations de contact	P 14

DOM'IMPORT LE COÛT DE REVIENT IMPORT

Être importateur dans les DOM et maîtriser ses coûts d'approche

E-learning



LIEU

E-learning : plateforme LMS 360 Learning



DATES

Flexible, selon vos disponibilités



DURÉE

Formule Pro : 10 heures
Formule Standard : 8 heures
Formule Light : 5 heures

PRÉREQUIS

Bonne connaissance d'Excel ou autre tableur



PUBLIC

Service logistique, service approvisionnement, service import, administration des ventes, toute personne susceptible de suivre des opérations à l'import



PRIX

Coûts pédagogiques par participant HT/TTC :

Formule Pro : 900€
Formule Standard : 640€
Formule Light : 400€



RENSEIGNEMENTS ET RÉSERVATION

▶ heloise@hosmosed.com
▶ +262 692 72 50 71

OBJECTIFS

- Construire un véritable partenariat avec son transitaire
- Identifier les exonérations sur les sommes exigibles par les Douanes Françaises
- Evaluer le coût de revient d'une opération import
- Argumenter avec son fournisseur sur le choix de l'incoterm de vente

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active

- Exercices de mises en situation, retours d'expériences... Chaque participant bénéficiera de fiches de synthèse et
- d'un accès aux vidéos de E-learning.

Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives et sommatives réalisées à l'aide de grilles critériées
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs pédagogiques



FORMATRICE



Héloïse DELHOUME

Diplômée de NEOMA Business School, Héloïse a travaillé 10 ans comme salariée dans des entreprises de transport international puis chez un importateur-distributeur implanté sur tout l'Océan Indien. Héloïse est formatrice depuis 2013.

CONTENU

1 Les acteurs de la chaine de transport

- Les intermédiaires dans la chaine du transport
- Le rôle du transitaire
- Les modes de rémunération de chaque acteur
- L'origine des retards possibles

2 Choisir et calculer le coût du transport

- Les possibilités et contraintes des transporteurs
- Focus sur le conteneur maritime
- Calculer le coût du transport
- Outil d'aide à la décision

3 Les incoterms 2020

- Leur utilité
- Nom et définition des 11 incoterms
- Choisir un incoterm

4 & 5 Les Douanes Françaises et les RUP

- Les rôles de la douane
- Les régimes douaniers spécifiques
- Le vocabulaire douanier
- Les taxes à l'entrée des DOM
- Calculer les sommes exigibles

6 Le coût de revient import

- Calculer le coût de revient import selon l'incoterm utilisé
 - Coefficient de revient
 - Outil d'anticipation du coût de revient import
 - Approvisionnement local ou international ?
-



COMPRENDRE & ANALYSER LES COMPTES DE SON ENTREPRISE

OBJECTIFS

- Fournir les principaux éléments d'une lecture efficace des documents financiers
- Déterminer les indicateurs clés des documents financiers
- Appréhender les principaux outils financiers pour échanger avec ses partenaires

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active

- Ateliers, exercices de mises en situation, retours d'expériences...
- Chaque participant bénéficiera de fiches de synthèse

Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives et sommatives réalisées à l'aide de grilles critériées
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs pédagogiques

FORMATEUR



Pierre PAYET

Pierre accompagne depuis 23 ans les porteurs de projet et dirigeants de TPE & PME réunionnaises dans leur gestion quotidienne et leurs projets de transformation. Il intervient également depuis 31 ans dans différentes écoles supérieures et entreprises réunionnaises.



LIEU

INTEGRALE - Immeuble LE CARAT

4 bis rue Fond Générèse - L'Eperon - 97460 Saint Paul



DATES

Du 28 mai au 4 juin 2024



DURÉE

16 heures sur 2 jours

PRÉREQUIS

Aucun



PUBLIC

Dirigeants et cadres dirigeants

Min : 5 participants / Max : 8 participants



PRIX

Coûts pédagogiques : 800 € HT/TTC



RENSEIGNEMENTS ET RÉSERVATION

▶ heloise@hosmosed.com

▶ +262 692 72 50 71

CONTENU

1 Les acteurs de la chaîne de transport

1 Comprendre la logique financière

- Rappels sur l'organisation des documents financiers : compte de résultat et bilan (rôle, intérêts et limites), écarts entre résultat et trésorerie, principales notions de comptabilité
- Méthodologie de l'analyse financière

2 De l'activité à la rentabilité (analyse de la performance et de la rentabilité par le compte de résultat)

- Principaux indicateurs de performance commerciale (marge...), performance économique (valeur ajoutée, EBE et EBITDA, résultat opérationnel...) et profitabilité et rentabilité (résultat net, Cash-flow...)
- Étude des ratios les plus significatifs
- Point mort et couverture des charges fixes
- Impacts des décisions stratégiques

3 De la rentabilité à la trésorerie (analyse des principaux équilibres financiers par le bilan)

- Respect des équilibres financiers fondamentaux (Fonds de roulement, Besoin en fonds de roulement et trésorerie)
 - Étude des ratios les plus significatifs
 - Analyse des situations particulières (croissance de l'activité, investissement, augmentation de capital, recours à l'endettement...)
 - Présentation de la « culture cash »
-



INTERACTIFS

Réapprendre les relations simples pour être efficace et se sentir mieux

La Vision INTERACTIFS

La relation est une compétence comme les autres, elle s'apprend, se développe, se professionnalise et c'est le cœur de notre savoir-faire.

Vous êtes des opérationnels de terrain, nous aussi !

Vous vous entraînerez intensivement à être plus rapides, plus productifs plus puissants et plus confortables dans l'exercice de vos missions internes ou externes tout en respectant les valeurs d'écoute et de respect.

OBJECTIFS

Entraîner vos collaborateurs de façon à :

- Mettre de la force dans ses rapports pour éviter les rapports de force
- Développer sa capacité à négocier « sans aller au combat »
- Savoir tenir des positions
- Savoir dire oui en négociant des contreparties / en préservant ses intérêts,
- Savoir dire non en préservant la relation
- Identifier les marges de manœuvre
- Trouver du confort y compris dans des situations de blocage/conflits
- Oser sortir de sa zone de confort pour trouver une solution
- Savoir passer du reproche à la demande pour éviter les conflits/blocages
- Capitaliser sur les points de convergence plutôt que les divergences
- Passer de l'implicite à l'explicite, du non-dit au dit, du sous-entendu à l'entendu
- Développer sa capacité à mieux écouter : Savoir écouter finement l'autre, lui donner la preuve qu'il a été entendu et transformer cette écoute en opportunités et/ou actions concrètes.

Pratiquer la Discipline Interactifs c'est avoir du talent tous les jours en le faisant exprès.

SES ORIGINES

La Discipline Interactifs est issue d'une longue observation des phénomènes liés à la relation, en partant d'une question : "comment font les bons quand ils sont bons?" L'aboutissement est la définition de constantes dans la manière d'échanger dans les relations professionnelles, permettant de créer à la fois estime et confiance, tout en assurant résultat et productivité.

SON APPORT

La Discipline Interactifs permet à chacun de développer son intelligence relationnelle et donc d'augmenter :

- L'autorité que l'on dégage,
- L'influence que l'on exerce,
- L'impact que l'on a,
- Les résultats que l'on produit,
- Le respect que l'on mérite,
- Le respect que l'on montre,
- La qualité de son écoute,
- La confiance que l'on inspire,
- Le plaisir que l'on tire et que l'on procure dans nos échanges.

Pour ce faire la Discipline Interactifs réconcilie :

- Emotions et rationalité,
- Rigueur et liberté,
- Autorité et gentillesse,
- Respect d'autrui et respect de soi

INTERACTIFS DECOUVERTE

RÉAPPRENDRE LES RELATIONS SIMPLES POUR ÊTRE EFFICACE ET SE SENTIR MIEUX

CONTENU

Journée 1

- Partage avec les participants par l'exercice des principes d'une relation efficace
- Mesure par l'exercice de la distance entre les pratiques et les principes définis en étape 1
- Découverte par l'exercice des constantes permettant de réduire cette distance

Journée 2

- Entraînement intensif sur des situations professionnelles réelles correspondant aux objectifs de la mission des participants
- Débriefing des 2 jours du séminaire

Résultats concrets

A la fin de la session de découverte les participants ont:

- tout compris sur ce qu'il convient de faire et la manière d'y parvenir
- très envie d'essayer de mettre en pratique
- un entraînement suffisant pour se lancer sur l'essentiel retrouvent leur naturel dans cette nouvelle pratique.

Moyens pédagogiques :

Pédagogie inversée

Plutôt que de partir d'une théorie pour l'appliquer à des cas pratiques, nous partons de la pratique pour amener à la (ré)découverte de principes et des comportements à partir desquels chacun construira sa propre synthèse théorique.

Pédagogie interactive

L'apprentissage passe à + de 80% par des mises en situation sur des cas professionnels réels, futurs et à enjeu, proposés par les participants eux-mêmes. Ces mises en situation permettent :

- La mise en place quasi immédiate des acquis,
- L'acquisition d'un nouveau réflexe applicable en toutes circonstances.

Chaque participant bénéficiera d'un support récapitulatif des apprentissages

Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives et sommatives réalisées à l'aide de grilles critériées
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs pédagogiques



FORMATEUR

INTERACTIFS a observé les comportements qui produisent du résultat et en a fait un enseignement. Frédéric BLIND travaille pour le cabinet et accompagne les entreprises à travers coaching et formation pour augmenter son pouvoir d'influence sans utiliser ni la manipulation ni l'intimidation.



LIEU

Dina Morgabine
80 bis rue des Engagés - La Saline Les Bains



DATES

8 et 11 avril 2024



DURÉE

2 jours – 16 heures

PRÉREQUIS

Aucun



PUBLIC

Toute personne passant plus de 50% de son temps professionnel en relation, pour qui la qualité des relations et des échanges est essentielle, et qui trouve séduisant d'apprendre à consommer moins de temps, moins d'énergie et moins de mots.

min 6 participants, max 12



PRIX

Coûts pédagogiques 1400 euros HT/TTC par participant



RENSEIGNEMENTS ET RÉSERVATION

▶ heloise@hosmosed.com

▶ +262 692 72 50 71

INTERACTIFS ANCRAGE

RÉAPPRENDRE LES RELATIONS SIMPLES POUR ÊTRE EFFICACE ET SE SENTIR MIEUX



CONTENU

Moyens pédagogiques :

Pédagogie inversée
Plutôt que de partir d'une théorie pour l'appliquer à des cas pratiques, nous partons de la pratique pour amener à la (ré)découverte de principes et des comportements à partir desquels chacun construira sa propre synthèse théorique.

Pédagogie interactive
L'apprentissage passe à + de 80% par des mises en situation sur des cas professionnels réels, futurs et à enjeu, proposés par les participants eux-mêmes. Ces mises en situation permettent :

- La mise en place quasi immédiate des acquis,
- L'acquisition d'un nouveau réflexe applicable en toutes circonstances.

Chaque participant bénéficiera d'un support récapitulatif des apprentissages

Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives et sommatives réalisées à l'aide de grilles critériées
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs pédagogiques

Journée 1

- Révision des concepts
- Entraînement intensif sur des situations professionnelles réelles correspondant aux objectifs de la mission des participants

Journée 2

- Entraînement intensif sur des situations professionnelles réelles correspondant aux objectifs de la mission des participants
- Débriefing des 2 jours du séminaire

Résultats concrets

A la fin de la session d'Ancre les participants retrouvent leur naturel dans cette nouvelle pratique.



FORMATEUR

INTERACTIFS a observé les comportements qui produisent du résultat et en a fait un enseignement. Frédéric BLIND travaille pour le cabinet et accompagne les entreprises à travers coaching et formation pour augmenter son pouvoir d'influence sans utiliser ni la manipulation ni l'intimidation.

LIEU

NESS BY D-OCEAN
26 rte du Trou d'Eau - La Saline les Bains

DATES

15 et 22 avril 2024

DURÉE

2 jours – 16 heures

PRÉREQUIS

Avoir participé à la session découverte INTERACTIFS

PUBLIC

Toute personne passant plus de 50% de son temps professionnel en relation, pour qui la qualité des relations et des échanges est essentielle, et qui trouve séduisant d'apprendre à consommer moins de temps, moins d'énergie et moins de mots.

min 6 participants, max 12

PRIX

Coûts pédagogiques 1400 euros HT/TTC par participant

RENSEIGNEMENTS ET RÉSERVATION

- ▶ heloise@hosmosed.com
- ▶ +262 692 72 50 71

PILOTER, MANAGER, PROGRESSER

Le perfectionnement du manager

Les formations Creskèr permettent aux dirigeants d'imaginer de nouvelles réponses grâce au partage d'expériences et à la transmission de savoirs.

Les formations ont lieu 1 mois sur 2 tout au long de l'année et permettent de se former sur des thématiques liées à l'entreprise elle-même et à la posture du dirigeant. Chacun peut échanger en toute liberté et en confiance sur ses joies, ses peines, ses échecs, ses réussites et ses interrogations tout en apprenant auprès des Maestros et des autres participants.

OBJECTIFS

- Mettre en pratique des méthodes et outils pour dessiner sa stratégie d'entreprise (communiquer, contrôler, négocier, ...)
- Adapter sa posture managériale (déléguer, communiquer, contrôler, recruter, ...)

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogie mobilisées

- Co-animation sur chaque atelier : intervenants spécialisés et proposant des approches innovantes, et coordinatrice du dispositif
- Pédagogie active : études de cas, travaux en sous-groupes, analogies, mises en situation, retours d'expériences, expérimentation...
- Chaque participant aura accès à un dossier en ligne pour retrouver l'ensemble des éléments vus lors des sessions.

Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives et sommatives réalisées à l'aide de grilles critériées
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs pédagogiques



ACCOMPAGNEMENT

- Héloïse DELHOUME : coordinatrice : diplômée de NEOMA Business School. Formatrice depuis 2013.
- Nathalie BOURCIER, Héloïse DELHOUME : animatrices professionnelles en charge de la vie du groupe
- Intervenants spécialisés et proposant des approches innovantes



LIEU

À confirmer

DATES

À confirmer

DURÉE

6 demi-journées – 24 heures

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

Dirigeants, chefs d'entreprise, membres d'un comité de direction ou professions libérales

Groupe de 15 personnes maximum

PRIX

Coûts pédagogiques : 1950 € HT/TTC

RENSEIGNEMENTS ET RÉSERVATION

- ▶ heloise@hosmosed.com
- ▶ +262 692 72 50 71
- ▶ <https://cresker.com/>

CONTENU

1 Pilotage de l'entreprise

- Règlementation
- Ressources humaines
- Outils de pilotage

2 Management

- Communication non verbale
- Animation d'équipe
- Gestion des conflits

3 Développement du dirigeant

- Techniques d'expression orale
 - Résilience
 - Gestion du stress
-



CALENDRIER

1er semestre 2024

OUEST FLEXIBLE E-LEARNING	Durée	Formateur	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Jun
IMPORT / EXPORT								
DOM'IMPORT	Selon les formules	Héloïse DELHOUME						
PILOTAGE								
COMPRENDRE ET ANALYSER LES COMPTES DE SON ENTREPRISE	16h	Pierre PAYET					28 et 4	
INTERACTIFS DECOUVERTE	16h	Frédéric BLIND				8 et 11		
INTERACTIFS ANCRAGE	16h	Frédéric BLIND				15 et 22		
PILOTER, MANAGER, PROGRESSER (CRESKER)	24h	Divers maestros						

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

relatives à toutes nos formations

Modalités et délais d'accès

Formations proposées en inter-entreprise. Possibilité de les organiser en intra : nous contacter

Jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation.

Accessibilité

Pour les formations en présentiel, les salles sont accessibles aux PMR (personnes à mobilité réduite).

Pour tout autre handicap, nous contacter pour mobilisation des moyens de compensation utiles.

Objet et champ d'application

Suite à la commande d'une formation le Client accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

Documents contractuels

A la demande du Client, HOSMOSED SARL lui fait parvenir en double exemplaire une convention de formation professionnelle continue telle que prévue par la loi. Le Client engage HOSMOSED SARL en lui retournant dans les plus brefs délais un exemplaire de la convention portant son cachet commercial.

Une facture de la totalité de la prestation est adressée dès réception de la convention signée en retour.

Une inscription est définitivement validée lorsque la convention et les conditions générales de vente sont signées.

A l'issue de cette formation, une attestation de présence est adressée au Service Formation du Client.

Prix, facturation et règlement

Tous nos prix sont indiqués HT, TVA non applicable par application de l'article 261-4-4 du Code général des impôts.

Toute formation commencée est due en totalité.

Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de la société HOSMOSED SARL à réception de facture et dans un maximum de 30 jours calendaires.

En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 8 jours ouvrables, HOSMOSED SARL se réserve la faculté de suspendre toute formation en cours et / ou à venir.

Règlement par un OPCO

HOSMOSED **ne fait pas de subrogation de paiement** sur les formations « DOM'IMPORT: le coût de revient import » et CRESKER « PILOTER, MANAGER, PROGRESSER, le perfectionnement du manager ».

Pour toute autre formation, en cas de règlement de la prestation pris en charge par l'Opérateur de Compétences dont il dépend, il appartient au Client de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer l'acceptation de sa demande. Le règlement de la prestation par l'entreprise ne saurait être impacté par une prise en charge partielle ou nulle de l'OPCO.

Références

Le client accepte d'apparaître comme référence d'HOSMOSED SARL sur les actions effectivement mises en œuvre.

Pénalités de retard

En cas de retard de paiement, seront exigibles, conformément à l'article L 441-6 du code de commerce, une indemnité calculée sur la base de trois fois le taux de l'intérêt légal en vigueur ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit.

Conditions d'annulation et de report de l'action de formation

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit. Pour toute annulation, fût-ce en cas de force majeure : une fois la convention signée, une prestation d'un montant égal ou supérieur doit être prévues dans les 6 mois suivant l'annulation, aux dates définies entre le Client et HOSMOSED SARL.

Informatique et libertés

Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le Client à HOSMOSED SARL en application et dans l'exécution des formations pourront être communiquées aux partenaires contractuels de HOSMOSED SARL pour les seuls besoins desdits stages. Le Client peut exercer son droit d'accès, de rectification et d'opposition conformément aux dispositions de la loi du 6 janvier 1978.

Renonciation

Le fait, pour HOSMOSED SARL de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses présentes ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

Loi applicable

La loi française est applicable en ce qui concerne ces Conditions Générales de Ventes et les relations contractuelles entre HOSMOSED SARL et ses Clients. Attribution de compétence Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE SAINT-DENIS, quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de HOSMOSED SARL qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

Election de domicile

L'élection de domicile est faite par HOSMOSED SARL à son siège social au 12 chemin des Rameaux, 97460 Saint Paul.



Nous contacter



+262 692 72 50 71



heloise@hosmosed.com



HOSMOSED



<https://www.hosmosed.com/>



<https://cresker.com/>

