

WIN WIN Développement Lyon



Depuis sa création en 2016 le Centre de Formation WIN WIN Développement de Lyon met un point d'honneur à vous proposer des formations professionnelles adaptées à vos besoins réels et en correspondances avec les attentes premières des entreprises du secteur.

En lien direct avec les professionnels de la régions (Chefs d'entreprise, indépendants, Salariés ...) nous créons et mettons en œuvre des formations professionnalisant, modulables et personnalisables vous permettant de vous positionner directement et durablement sur le marché du travail.

Plus qu'une formation, WIN WIN Développement Lyon vous propose de devenir l'acteur majeur de votre parcours de professionnalisation, afin de gagner en autonomie et compétence, et d'évoluer à votre rythme grâce à nos modules articulés autour de trois méthodes pédagogiques,

Module en groupe,

Sous l'encadrement de formateurs issu de la branche professionnelle et ayant suivi une formation de formateur professionnel,

Module individualisé,

Avec votre formateur vous pourrez reprendre les points de difficultés que vous rencontrez afin de ne pas perdre le fil de votre formation,

Module de travail personnel,

Vous permettant de mettre en avant vos connaissances et compétences et votre capacité à travailler en autonomie. Le tout dans un cadre professionnel et technique, apporté par votre centre pédagogique, vous permettant de travailler dans un environnement sain, calme, propice à l'apprentissage et au développement, sous le contrôle et le suivi d'une équipe pédagogique dynamique et à l'écoute de vos attentes.



WIN WIN Développement®

Réseau National d'Organismes de Formations Professionnelles

SAS au capital de 1 000 €, représentée par M. PIRO agissant en qualité de Président, enregistrée au RCS de Lyon sous le N° : 821 824 836, N° TVA Intra. : FR 9 821824836, Cd APE : 8559A - Formation Continue d'Adultes, N° de D.A. : 846914592 69 Région Rhône-Alpes, siège : 63 rue André Bollier - 69007 LYON

Le Réseau de Centres de Formation WIN WIN Développement

Les Organismes de formation membres du réseau WIN WIN Développement mettent en œuvre des modules de formation professionnalisant et qualifiants de courte ou moyenne durée à destination d'un public d'adultes sorti du cycle scolaire en recherche d'emploi, salarié et/ou indépendant.

Ces formations sont dispensées en présentiel, en face à face avec le formateur dans les locaux de l'organisme de formation qui sont équipés à cet effet. Les centres de formation membres du réseau s'inscrivent dans une optique d'éducation permanente à vocation durable et nécessaire au fonctionnement de la promotion sociale et à l'assurance d'une égalité des chances pour tous et à tout moment de la vie.

Les membres du réseau répondent à des principes et à des modalités et moyens d'organisations spécifiques pour répondre aux mieux aux besoins et attentes d'enseignement des personnes sorties du système scolaire.

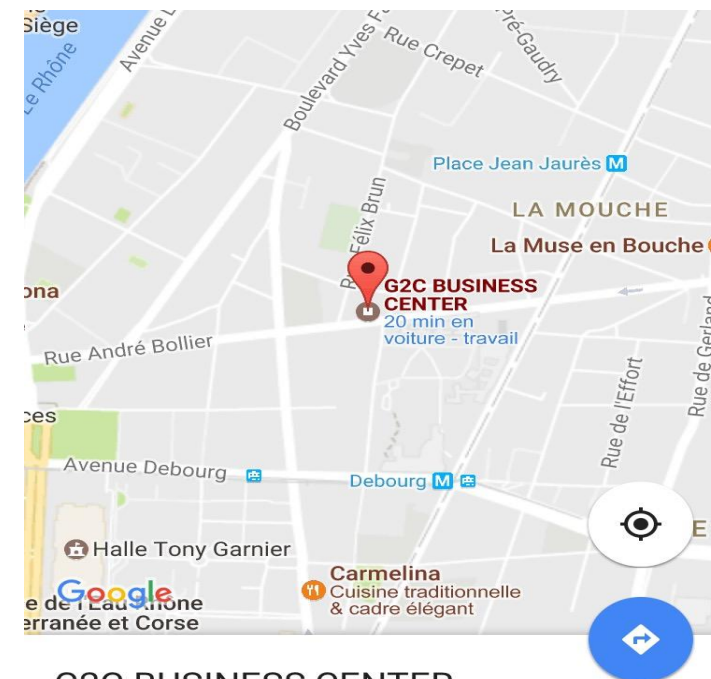
Les Organismes membres du réseau s'appuient sur des structures qui, quelle que soit leurs natures juridiques, sont des organismes de formation enregistrées et possédants un numéro de **DA (Déclaration d'Activité) auprès de leur préfecture de région.**

L'ensemble de ces organismes, constituent un réseau national, tous regroupés sous la même enseigne, signe de leur engagement à respecter et à mettre en œuvre les devoirs et obligations liés au cahier des charges réseau.

Accéder à votre Centre de Lyon

Adresse :

WIN WIN Développement- RP CONCILIUM
63 rue André Bollier
69007 LYON



G2C BUSINESS CENTER

Contactez votre Centre de Formation de Lyon

Email :

Contact-lyon@winwindeveloppement.com

Téléphone :

0652587646

Site internet :

www.winwindeveloppement.com

IPNS. Ne pas jeter sur la voie publique

TRANSACTION IMMOBILIERE



L'immobilier est un secteur d'activité très développé en France où il représente une part importante de la richesse nationale (14 % du PIB en 2010 - activités immobilières -) ainsi que de nombreux emplois directs et indirects. L'activité immobilière s'exerce dans des domaines tels que la construction et l'habitat, la commercialisation, la location, la gestion individuelle et collective de biens neufs ou anciens. Ces différentes activités relèvent à la fois du secteur privé et du secteur public, dont l'immobilier social. Il s'agit enfin d'une activité dont les sources sont à la fois historiques, culturelles, techniques et juridiques, ce qui en fait un domaine complexe et extrêmement étendu.

Négociateur en transaction immobilière, cette fonction vise principalement à assurer le conseil et l'intermédiation entre un offreur (vendeur ou bailleur) et un demandeur (acquéreur ou locataire) d'un bien immobilier.

Ce poste est généralement exercé par les chefs de vente, les négociateurs(trices), les chargé(e)s de clientèle et de commercialisation...

Il nécessite :

- La constitution d'un portefeuille de clients,
- L'estimation des biens
- La préparation et la rédaction des actes juridiques dans la vente ou la location,
- Le suivi du dossier jusqu'à sa conclusion.

Dans le cadre de ses missions, le négociateur doit posséder les savoir-faire nécessaires pour :

- Evaluer les droits et biens immobiliers sur un marché donné,
- Promouvoir les biens ou les droits destinés à une clientèle,
- Analyser et évaluer la situation du client et du prospect,
- Négocier pour le compte des différentes parties en présence,
- Rédiger les principaux contrats inhérents aux activités de vente ou location immobilière,
- Maîtriser les incidences des actes juridiques dans chaque situation professionnelle.

COMMERCIAL / COMMERCIALE



Le secteur du commerce emploi, en France, plus de 3 millions de salariés dont 2,6 millions en temps plein. Le commerce de détail équivaut à 1,6 millions de salariés soit 56 % des effectifs du secteur. Un tiers de ces salariés a moins de 30 ans. La grande distribution représente 11 850 points de vente. 88 % des employés de la profession sont en CDI.

Dans le cadre d'objectifs fixés par son entreprise, le/la négociateur/trice ou technico-commercial/e établit la stratégie commerciale du secteur dont il/elle a la charge afin d'en développer les ventes et de fidéliser les clients.

Il/elle mène à bien chacune des affaires de ses prospects/clients il/elle conçoit la solution technique adaptée aux besoins repérés, élabore, négocie la proposition commerciale et conclut le contrat.

Le secteur dont il/elle a la charge correspond à un marché de produits ou de services spécifiques et à une zone géographique déterminée (au plan national, régional ou local).

Il/elle dispose d'une large autonomie dans l'organisation de son travail et la gestion de son secteur.

Concernant les offres commerciales, il/elle en réfère à sa hiérarchie qui se détermine sur l'opportunité d'y répondre.

Il/elle élabore les solutions proposées en collaboration avec les services techniques de son entreprise (production, études, financier et juridique) et négocie les prix en fonction de la stratégie de l'entreprise.

BUREAUTIQUE – Pack Office



Votre formation modulaire et personnalisée. A l'issue du test de positionnement du PCIE, le formateur réalisera un plan de formation véritablement adapté à vos besoins réels. Chaque participant est formé en fonction de son programme et de son rythme d'apprentissage. Chaque apprenant disposera de son poste de travail, sa formation s'articulera entre outil de formation multimédia et accompagnement individualisé avec le formateur, à travers un apport théorique et des exercices pratiques. Cette méthode permet à chacun de progresser à son rythme.

Aujourd'hui, la maîtrise des outils bureautique es l'un des premiers critères d'embauche ; l'utilisation d'un traitement de texte ou de la messagerie électronique est devenue une pratique quotidienne dans la plupart des métiers. Il y a donc un minimum de connaissances et de savoir-faire à maîtriser pour travailler efficacement, en toute sérénité avec un ordinateur et ses outils classique.

WIN WINDéveloppement vous propose une formation permettant de faire le point sur vos connaissances bureautiques par un certificat international : le PCIE.

Le PCIE est le standard international de mesure et de validation des compétences de base en informatique. Il est destiné à tous les utilisateurs d'un poste de travail informatique. Il atteste de votre niveau en bureautique. Des milliers d'entreprises utilisent le PCIE dans leur processus de recrutement ou de formation de leurs salariés.

Tous les métiers nécessitant l'utilisation des outils bureautique sont concernés par cette formation

Microsoft Office est une suite bureautique propriétaire de la société Microsoft fonctionnant avec les plates-formes fixes et mobiles. Elle s'installe sur ordinateur et fournit une suite de logiciels comme :

- WORD
- EXCEL
- POWERPOINT

