

# CATALOGUE FORMATION Mutualité

**2025**

***40 ans d'expertise au service  
de vos performances !***



# SOMMAIRE



 A propos de Sigma Formation

 Nos antennes

 Nos formations sur-mesure

 Nos formations

 Qualif CQP -VAE-APPRENTISSAGE

 Relation adhérent

 SST

 Connaissance de la mutualité

 Règlementation -

 Managers : Formation tuteurs





## Notre histoire

En 1978, Sigma Formation voit le jour grâce à l'initiative de visionnaires mutualistes de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, établissant les fondations d'une **association à but non lucratif** déterminée à influencer positivement l'économie sociale et solidaire.



## Notre évolution



Sigma Formation, fort de moments clés et de personnes inspirantes, est aujourd'hui un réseau dynamique avec des antennes dans les **Bouches-du-Rhône et le Var**. Nos centres d'apprentissage, proches des besoins du territoire, reflètent notre engagement pour une **formation de qualité, inclusive et tournée vers l'avenir**.

## Nos engagements

Chez Sigma Formation, nos formations sont pensées pour être **accessibles à tous**. Nous adaptons nos contenus, nos méthodes pédagogiques et nos outils pour répondre aux besoins spécifiques de chaque apprenant. Chaque site dispose également d'un **réfèrent handicap**, garantissant un accompagnement personnalisé

Dans cette démarche inclusive, nous faisons également de **la protection de l'environnement** une priorité. Nos formations intègrent des pratiques professionnelles respectueuses de l'environnement et sensibilisent chaque apprenant, aux **écogestes adaptés à son métier**.

[La charte environnement](#)



# NOS INTERVENTIONS



## Nos certifications



Depuis 2019, Sigma Formation, **Centre de Formation d'Apprentis (CFA)**, prépare des professionnels qualifiés, prêts à relever les défis du marché du travail.

Certifiés **Qualiopi** et **France VAE**, nous garantissons des formations de qualité, en parfaite adéquation avec les exigences professionnelles. Nos préparations au **PIX** et au **TOEIC** valident les compétences numériques et linguistiques, renforçant ainsi l'employabilité de nos apprenants.



## Nos champs d'intervention



La **formation continue** des salariés,

Le **conseil aux entreprises**,

Le développement des **pré-qualifications et des qualifications** :

-> CAP, Bac pro, titre professionnel, CQP,

La formation, le conseil et l'accompagnement des **mutuelles**

Le développement des **savoirs de base** :

-> Alphabétisation, Français langues étrangères, remise à niveau...,

**L'insertion sociale et professionnelle** des publics en difficulté.



## Nos offres sur-mesure

En réponse à vos besoins spécifiques, **Sigma Formation propose une offre sur-mesure** incluant :

- La **détection des besoins** en formation,
- L'élaboration des **plans de développement de compétences**,
- L'organisation et l'animation** de formations adaptées,
- L'adaptation des personnels aux **nouveaux métiers**,
- La formation aux **entretiens d'évaluation**,
- Le **coaching** individuel ou d'équipe.



## Nos équipes pédagogiques expertes

Nos formateurs, **spécialistes de la formation pour adultes**, allient une **expertise métier** approfondie à une solide expérience pédagogique. Grâce à leurs **qualifications certifiées** et leur **riche expérience professionnelle**, ils garantissent des formations de qualité, adaptées aux besoins des **apprenants et des établissements**.



## Nos formations, flexibles

Chez Sigma Formation, nous nous adaptons à vos exigences pour garantir une **expérience d'apprentissage optimale**. Nos formations peuvent être dispensées en **présentiel, à distance ou en mode mixte**, selon les besoins spécifiques de votre établissement. Cette flexibilité nous permet de répondre efficacement aux contraintes organisationnelles tout en assurant un **contenu pédagogique de qualité**.



## Nos outils & méthodes pédagogiques

### Supports pédagogiques innovants

- Casques virtuels, gamification...

### Supports pédagogiques classiques

- Ressources pédago, vidéo projecteurs...

### Plateau technique

- Reproduisant l'environnement professionnel

### Démarche qualité

- Valorisation des gestes métier répondant aux enjeux climatiques.

### Méthodes actives

- Mises en situation et travaux en groupe ou en sous-groupe.



## Marseille centre

contact-mrs-centre@sigma-formation.fr  
ou  
delphine.de.simone@sigma-formation.fr

**04 91 29 63 84**

29, rue Jacques Hébert 13 010 **Marseille**



**Horiya MEKRELOUF**  
*Responsable de site  
Marseille Nord*



## Marseille nord

contact-mrs-nord@sigma-formation.fr  
ou  
horiya.mekrelouf@sigma-formation.fr

**04 91 29 63 83**

21 rue St Eloi 13 010 **Marseille**

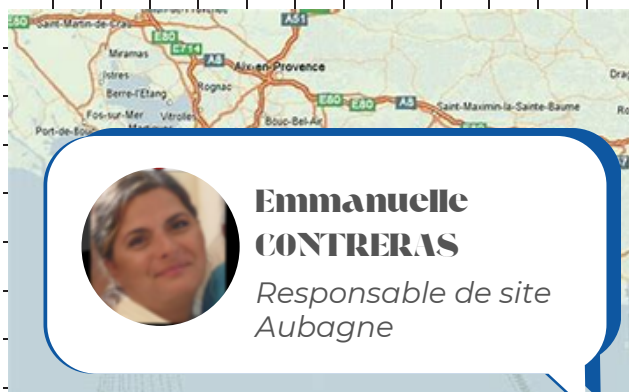


## Aubagne

contact-aubagne@sigma-formation.fr  
ou  
emmanuelle.contreras@sigma-formation.fr

**04 42 84 30 55**

691 Avenue de la Fleuride 13 400 **Aubagne**



## St-Maximin-La-Ste-Baume

contact-saint-maximin@sigma-formation.fr  
ou laetitia.boreda@sigma-formation.fr

**04 98 05 84 02**

141 chemin de la gare  
83 470 **St-Maximin-La-Ste-Baume**



## Draguignan

laetitia.boreda@sigma-formation.fr

**04 98 05 84 02**

45 av de la première armée Immeuble Espace Euro - 83 300 **Draguignan**



## Toulon

elodie.bataille@sigma-formation.fr

**04 22 91 58 58**

1 rue Peiresc 83 000 **Toulon**



## Cogolin

contact-cogolin@sigma-formation.fr  
ou  
sabine.niviere@sigma-formation.fr

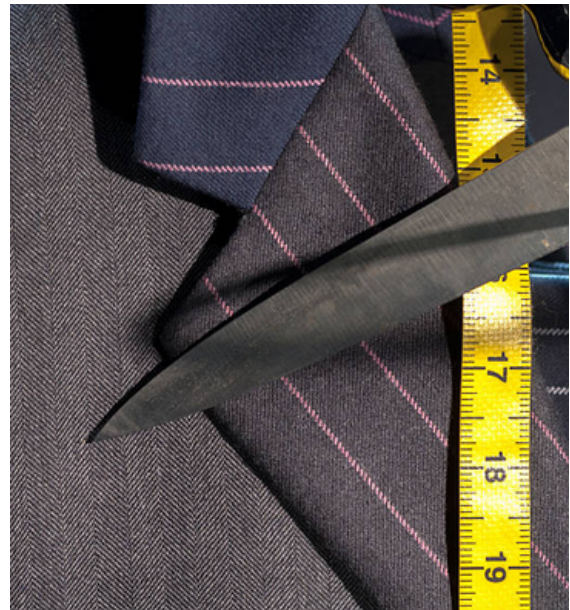
**04 42 84 30 55**

220 Av des Narcisses  
Quar font Mourier, 83 310 **Cogolin**





# NOS FORMATIONS SUR-MESURE



Nous proposons **des formations sur-mesure**, adaptées à vos besoins spécifiques, avec des **solutions personnalisées** et un accompagnement dédié pour vos équipes. Ce processus, mené par **nos équipes expérimentées**, comprend plusieurs étapes soigneusement orchestrées.





# DE LA CONCEPTION À LA MISE EN ŒUVRE : NOS FORMATIONS SUR-MESURE



## ÉLABORATION D'UNE SOLUTION SUR-MESURE

CONCEPTION DU PROGRAMME DE FORMATION ALIGNÉ AVEC VOS PRIORITÉS

PRÉSENTATION des objectifs pédagogiques, du programme détaillé, du format pédagogique adapté, & planification des sessions.

## ANALYSE DES BESOINS

RECUEIL DE VOS ATTENTES ET VOS ENJEUX SPÉCIFIQUES

IDENTIFICATION des compétences à développer ou des problématiques à résoudre, et des publics cibles. Echanges avec les parties prenantes, en présentiel, visioconférence ou téléphone.

## VALIDATION

PROPOSITION D'UNE FICHE DE FORMATION

VALIDATION du programme, du planning, des intervenants, et du budget alloué.

## FORMALISATION

CLARIFICATION DES ENGAGEMENTS RÉCIPROQUES  
TRANSMISSION d'un convention de formation professionnelle, & du devis, pour engagement.

## MISE EN ŒUVRE

LANCEMENT DES SESSIONS DE FORMATION

SUIVI  
Évaluation de l'impact et de l'efficacité. Bilan avec indicateurs de succès et axes d'amélioration. Suggestions de formations complémentaires ou de perfectionnement.



# NOS SOLUTIONS CO-CONSTRUITES AVEC NOS PARTENAIRES

Voici un aperçu de quelques thématiques que nous avons **co-construites, en partenariat avec des experts spécialisés** dans le secteur des services à la personne.

SOUTIEN  
À LA  
DIGITALISATION  
DES  
PRATIQUES

OPTIMISATION  
DU  
TEMPS  
ET  
DES  
DÉPLACEMENTS

INTÉGRATION DES  
ÉCO-GESTES  
DANS  
LES PRATIQUES  
PROFESSIONNELLES

SENSIBILISATION  
À LA  
RÉDUCTION  
DES  
DÉCHETS

MANAGER  
MULTICASQUETTES  
OPTIMISER  
LA POLYVALENCE  
AU QUOTIDIEN

GESTION  
DU  
TEMPS  
ET  
PRIORISATION  
DES TÂCHES



# NOS FORMATIONS DISPONIBLES



Découvrez un aperçu de **nos formations disponibles dans le domaine de la mutualité**. Si nécessaire, nous **adaptions nos programmes existants** pour garantir un parcours parfaitement aligné avec vos objectifs.



# QUALIFI ANTE

**CQP métiers de la  
mutualité**

---



# SIGMA FORMATION

présente

## CQP MÉTIER DE LA MUTUALITÉ

CONSEILLER MUTUALISTE INDIVIDUEL- COLLECTIF -  
CHARGE D'ACCUEIL ET DE RELATION ADHÉRENT

CMC 35984 CMI RNCP38771 Validité 27/03/2028 NIVEAU 6

CARCA : RNCP 39866 Validité 28/11/27 NIVEAU 5

- Certificateur ANEM



### LES OBJECTIFS

**A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de réaliser les missions suivantes :**

- Assurer l'accueil des clients et des prospects
- Piloter son activité commerciale
- Organiser ses activités et mobiliser les systèmes informatisés
- Mettre en oeuvre les activités commerciales
- Construire un plan d'action commercial ( CMI, CMC)
- Commercialiser une offre mutualiste collective ( CMC)



### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

**Statut :** salariés en poste dans une structure mutualiste. Pour les nouveaux salariés la formation peut être réalisée dans le cadre de la période de professionnalisation ou d'un contrat d'alternance.

**Prérequis en savoirs de base :** Aucun

**Conditions particulières :** Dispenses selon obtention antérieure d'un Bloc du CQP.

**TAUX D'OBTENTION : 100%**



### LE CONTENU DE LA FORMATION

Ce parcours de formation permet aux participants : - de développer et faire reconnaître leurs compétences pour répondre aux nouveaux besoins des mutuelles face aux changements en cours - de faciliter la mobilité professionnelle - de former les nouveaux salariés

#### LES MODULES :

- Connaissance de la mutualité
- L'offre de services
- La relation Adhérent
- Les techniques commerciales
- Le contexte réglementaire de l'assurance santé
- L'organisation au travail
- Bureautique et communication professionnelle



### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

**Dates :** de mars à décembre

**Durée indicative :** 250 à 320H

**Délais d'accès :** un délai de 3 à 10 jours est nécessaire avant la validation.

**Date limite dépôt de dossier :** 3 semaines avant le démarrage.



PERFORMANCE 2023  
GLOBALE

ENGAGEMENT SATISFACTION  
EN FORMATION  
89% 95.2%

### LE TARIF

**Le tarif varie** en fonction du statut de l'apprenant : **salarié, ou alternance.**

Pour plus de précisions, **demandez un devis.**

**Nous vous offrons un accompagnement** pour vos démarches et pour vérifier la prise en charge.

FORMATION

formation

# LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Notre approche pédagogique allie **théorie et pratique** grâce à l'utilisation de **méthodes actives**. Nous visons à équiper les participants des compétences nécessaires pour améliorer leurs performances au travail. L'organisme de formation mobilise les moyens pédagogiques, matériels et humains nécessaires pour atteindre la qualification visée.

## LES MOYENS PÉDAGOGIQUES

- **Supports pédagogiques innovants** - Support e learning - gamification...
- **Supports pédagogiques classiques** - Ressources pédagogiques, vidéo projecteurs...
- **Plateau technique** - Reproduisant l'équipement et l'environnement professionnel.
- **Méthodes actives** - Mises en situation et travaux en groupe / en sous-groupe.
- **Dans une démarche qualité**, nous valorisons les gestes répondant aux enjeux climatiques.

## LES ÉQUIPES PÉDAGOGIQUES

Coordinateurs et formateurs, sont spécialisés dans la formation d'adultes et possèdent les qualifications, les expériences professionnelles dans le domaine de la formation.

# LES ÉVALUATIONS & VALIDATIONS

**Evaluations** tout au long de la formation (tests, quizz, examens blancs...)

**Grilles de positionnement et de progression** de l'apprenant sur 3 phases.

**Le CQP s'obtient par la validation des évaluations en formation en entreprise et d'une épreuve orale devant un jury paritaire organisé par la branche**

## LA VALIDATION PAR BLOC

L'ensemble des blocs de compétences permet d'accéder au Certificat de Qualification Professionnel.

Chaque bloc est validé indépendamment des autres.

## LES PASSERELLES

Les BLOCS suivants :

- Assurer l'accueil des clients et des prospects
- Piloter son activité commerciale
- Organiser ses activités et mobiliser les systèmes informatisés
- Mettre en oeuvre les activités commerciales

représente un tronc commun, leur validation permet une acquisition partielle d'un autre CQP de la branche. Ainsi il est possible de valider un CQP CARCA de niveau 5 puis de valider un bloc complémentaire pour obtenir un CQP CMI de niveau 6

## VALIDATION PAR VOIE DE VAE

Suite à une évaluation de votre expérience professionnelle, un dispositif de VAE vous sera proposé avec ou sans parcours de formation complémentaire. Sigma Formation vous propose un accompagnement personnalisé qui est une aide à la préparation du livret VAE que vous allez soumettre au jury, ainsi qu'à l'entretien de validation. Il s'agit de

- Verbaliser et analyser l'activité professionnelle
- Rédiger et choisir les expériences pertinentes
- Décrire et expliciter avec précision
- Préparer à la présentation orale

## LE NOMBRE DE PARTICIPANTS

10 places

## L'ACCESSIBILITÉ

**Accessibilité aux PSH** : Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.

**Pour plus d'informations**, cliquez sur le lien de notre Politique d'accessibilité.



# SIGMA FORMATION

présente

## VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE METIERS DE LA MUTUALITE



### LES OBJECTIFS

Ce module de formation, permet au participant d'être :

- Accompagner la constitution du dossier de faisabilité VAE.
- Aider à la préparation du dossier de validation.
- Préparer le participant pour son passage devant le jury.



### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

Le parcours France VAE est accessible à toute personne disposant de **compétences liées au diplôme visé** dans le secteur sanitaire et social, qu'il s'agisse de **salariés** du secteur privé, de **demandeurs d'emploi**, de **bénévoles** ou de **proches aidants**.



### LE CONTENU DE LA FORMATION

Aider le candidat à la VAE à :

- Identifier ses besoins en accompagnement, formation et stage
- Se préparer pour l'évaluation des compétences en mises en situation
- Se présenter devant le jury du titre ou diplôme visé.

L'accompagnement se décompose en 3 phases :

- Construction du parcours de VAE
- Formation et constitution du dossier professionnel
- Organisation de la session de validation : épreuve de synthèse et entretien avec le jury pour le titre ou diplôme visé.



### LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

L'organisme de formation met en œuvre les moyens pédagogiques, matériels et humains nécessaires à la formation dans le respect de la qualification visée. L'entraînement aux épreuves du jury se fait par des mises en situations nombreuses en appartement pédagogique.



### LA VALIDATION & LES ÉQUIVALENCES

Le CQP s'obtient par la présentation d'un dossier professionnel et d'une épreuve orale devant un jury paritaire organisé par la branche



### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

Parcours individuel réalisé par l'architecte de parcours.

Possibilité d'organiser la formation par demi-journée.

**Entrées et sorties permanentes**, réponse en 48h après inscription sur le site franceVAE



PERFORMANCE 2023  
GLOBALE



ENGAGEMENT SATISFACTION  
EN FORMATION

89% 95.2%

### LE TARIF

Sur demande, nous établirons un devis personnalisé

### L'ACCESSIBILITÉ

Politique d'accessibilité.



<https://www.>

FORMATION



# VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE METIERS DU SANITAIRE ET SOCIAL

## LISTE DES CERTIFICATIONS ACTIVES

- **Bac Professionnel** Accompagnement, soins et services à la personnes - 37231
- **Bac Professionnel** Services aux personnes et territoires - **SAPAT**- 36788
- **BTS** Economie sociale et familiale - **ESF** -36938
- **BUT** Carrières sociales : coordination et gestion des établissements et services sanitaires et sociaux - **CS** - 35513
- **CAP** Accompagnant éducatif petite enfance - **AEPE** - 38565
- **CAP** Agricole service aux personnes et vente en espace rural - **SAPVER** - 38390
- **Certificat d'aptitude aux fonctions d'encadrement et de responsable d'unité d'intervention sociale** - **CAFERUIS** -36836

### DIPLÔME D'ETAT

- **Diplôme d'Etat** Accompagnant éducatif et social - **DEAES** - 36004
- **Diplôme d'Etat** Aide soignant - **DEAS** - 35830
- **Diplôme d'Etat** Assistant de service social - **DEASS** - 37675
- **Diplôme d'Etat** Auxiliaire de puériculture - **DEAP** - 35832
- **Diplôme d'Etat** Conseiller en économie sociale et familiale - **DECESF** - 34826
- **Diplôme d'Etat** Educateur jeunes enfants - **DEEJE** - 37679
- **Diplôme d'Etat** Educateur spécialisé - **DEES** - 37676
- **Diplôme d'Etat** Moniteur éducateur - **DEME** - 39643
- **Diplôme d'Etat** Technicien de l'intervention sociale et familiale - **DETISF** - 39680

### TITRE PROFESSIONNEL

- **Titre à finalité professionnelle** Assistant de vie dépendance - **ADVD** - 37780
- **Titre à finalité professionnelle** Assistant maternel / garde d'enfants - 37795
- **Titre à finalité professionnelle** Employé familial - **EF** - 37792
- **Titre professionnel** Agent de service médico-social - **ASMS** - 35028
- **Titre professionnel** Assistant de vie aux familles - **ADV** - 37715
- **Titre professionnel** Conseiller en insertion professionnelle - **CIP** - 37274
- **Titre professionnel** Responsable Coordonnateur Services Au Domicile - **RCSAD** - 39539
- **Titre professionnel** Secrétaire assistant médico social - **SAMS** - 36805



RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*





# MUTUALITE

Relation adhérent



# SIGMA FORMATION

présente

## AMELIORER LA QUALITE DE L'ACCUEIL



### LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Proposer en agence ou au téléphone un accueil personnalisé de qualité.
- Participer à la valorisation de l'image de sa structure
- Réagir efficacement et sereinement lors d'une relation conflictuelle



### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

- Salariés amenés à assurer une fonction d'accueil physique et téléphonique.



### LE CONTENU DE LA FORMATION

Les attitudes favorables à la communication, gérer son temps, gérer le multicanal.

L'écoute active - le questionnement

Les spécificités de l'accueil téléphonique

La gestion des conflits

Les indicateurs de satisfaction

Le suivi de la qualité



### LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation repose sur une **pédagogie interactive**, basée sur l'**expérience des participants**. Elle inclut des **cas concrets**, des  **mises en situation** et un **apport méthodologique** pour faciliter l'apprentissage.



### LA VALIDATION

Une attestation de formation sera remise aux participants à l'issue de la session, **attestant des compétences acquises**.



### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

**Formations toute l'année & dates définies par chaque antenne :** contactez-les pour plus d'informations.

**Durée 2 jours**

**Réponse sous 72 heures.**



PERFORMANCE 2023  
GLOBALE



### LE TARIF

450 €/inscription en inter, programmation sous réserve du nombre d'inscrits

Pour un groupe en intra : sollicitez-nous pour un devis.

### L'ACCESSIBILITÉ

Politique d'accessibilité.



<https://www.sigmiformation.com>

FORMATION

# SIGMA FORMATION

présente

## LA GESTION DES CONFLITS

### LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Proposer en agence ou au téléphone un accueil personnalisé de qualité.
- Participer à la valorisation de l'image de sa structure
- Réagir efficacement et sereinement lors d'une relation conflictuelle

### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

- Salariés amenés à assurer une fonction d'accueil physique et téléphonique.

### LE CONTENU DE LA FORMATION

Les attitudes favorables à la communication :

L'écoute active - le questionnement

Les spécificités de l'accueil téléphonique

La gestion des conflits

Les indicateurs de satisfaction

Le suivi de la qualité

### LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation repose sur une **pédagogie interactive**, basée sur l'**expérience des participants**. Elle inclut des **cas concrets**, des **misés en situation** et un **apport méthodologique** pour faciliter l'apprentissage.

### LA VALIDATION

Une attestation de formation sera remise aux participants à l'issue de la session, **attestant des compétences acquises**.

### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

Formations toute l'année & dates définies par chaque antenne : contactez-les pour plus d'informations.

**Durée 2 jours**

**Réponse sous 72 heures.**



### LE TARIF

450 €/inscription en inter, programmation sous réserve du nombre d'inscrits

Pour un groupe en intra : sollicitez-nous pour un devis.

### L'ACCESSIBILITÉ

Politique d'accessibilité.



FORMATION

## UTILISER L'IA POUR PERFECTIONNER SES E-MAIL



### LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Utiliser l'IA pour améliorer la qualité de sa communication écrite
- Etre autonome dans le traitement des informations
- Maîtriser les techniques de rédaction professionnelle
- Développer la personnalisation de la réponse.



### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

- Aucun prérequis



### LE CONTENU DE LA FORMATION

- Identité et culture d'entreprise
- Les avantages et les inconvénients de l'IA.
- Utiliser l'IA rédactionnelle comme aide à la rédaction
- Rédiger un prompt, structure du prompt
- Règles de formulation et rédaction.
- Mise en forme et pièce jointe
- La prise de connaissance du dossier adhérent
- Personnaliser au maximum le message
- Relire et organiser le suivi de la réponse



### LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation repose sur une **pédagogie interactive**, basée sur **l'expérience des participants**. Elle inclut des **cas concrets**, des **mis en situation** et un **apport méthodologique** pour faciliter l'apprentissage.



### LA VALIDATION

Une attestation de formation sera remise aux participants à l'issue de la session, **attestant des compétences acquises**.



### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

Formations toute l'année

Durée 1 jour

Réponse sous 72 heures.



### LE TARIF

240 €/salarié (sous réserve d'un nombre d'inscrit en inter) pour un groupe en intra sollicitez-nous pour un devis

### L'ACCESSIBILITÉ

Politique d'accessibilité.



FORMATION

# SIGMA FORMATION

présente

## L'ENTRETIEN COMMERCIAL

### LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de :

- d'établir une relation de confiance avec le client, l'adhérent ou le prospect - de respecter les étapes de l'entretien de vente
- de traiter les objections et exploiter le rebond commercial
- d'analyser sa pratique professionnelle
- de respecter les exigences réglementaires

### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

- La formation s'adresse aux commerciaux ou à toute personne amenée à réaliser un acte de vente en complément de son activité.

PREREQUIS : Aucun

### LE CONTENU DE LA FORMATION

Les exigences de la DDA  
Les étapes de l'entretien de vente  
construire l'argumentaire  
Traiter les objections  
Le rebond commercial  
Conclure la vente

### LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation repose sur une **pédagogie interactive**, basée sur **l'expérience des participants**. Elle inclut des **cas concrets**, des **misés en situation** et un **apport méthodologique** pour faciliter l'apprentissage.

### LA VALIDATION

Une attestation de formation sera remise aux participants à l'issue de la session, **attestant des compétences acquises**.

### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

Programmation à la demande

Durée 2 jours

Réponse sous 72 heures.

 Sigma formation

PERFORMANCE 2023  
GLOBALE



### LE TARIF

450 €/inscription en inter, programmation sous réserve du nombre d'inscrits

Pour un groupe en intra : sollicitez-nous pour un devis.

### L'ACCESSIBILITÉ

Politique d'accessibilité.



<https://www.>

FORMATION

# MUTUALITE

Sécurité au travail



# SIGMA FORMATION

présente

## SST

### SAUVETEUR SECOURISTE AU TRAVAIL

#### LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de réaliser les missions suivantes :

- Identifier les situations à risque dans l'entreprise.
- Connaître les interlocuteurs à alerter et les modalités d'alerte.
- Maîtriser la conduite à tenir et les gestes de premiers secours.
- Contribuer à la mise en place d'actions de prévention adaptées.

#### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

La formation est accessible à tous les salariés du secteur privé et public. Cette formation ne nécessite **aucun prérequis**.

#### LE CONTENU DE LA FORMATION

**Le rôle de sauveteur secouriste du travail.**  
**Le cadre juridique de l'intervention du SST.**  
**Présentation du programme :**

- Protéger,
- Prévenir,
- Examiner,
- Alerter ou faire alerter,
- Secourir.

#### LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

L'animation alterne exposé **théorique et mises en situation pratique**, ces dernières sont prépondérantes dans le déroulement de la formation

#### LA VALIDATION

Passage du certificat de Sauveteur Secouriste du Travail sur la base de **Mises en situation en fin de formation**.

#### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

**Formations toute l'année & dates définies par chaque antenne :** contactez-les pour plus d'informations.

**Durée 14 heures** de face à face pédagogique.  
Groupe maximum de 10 personnes.



#### LE TARIF

252 €/salarié (sous réserve d'un nombre d'inscrit)  
Pour un groupe en intra : Contactez-nous pour un devis  
SIGMA n'est pas assujetti à la TVA

#### L'ACCESSIBILITÉ

Politique d'accessibilité.



FORMATION

# MUTUALITE

Histoire - Evolution  
Enjeux d'avenir





# SIGMA FORMATION

présente

## CONNAISSANCE DE LA MUTUALITE

### LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Avoir une vision globale et cohérente de l'action de la mutualité dans la société française
- Identifier les spécificités et le fonctionnement des mutuelles
- Etablir les liens entre son métier, sa mutuelle et l'action de la mutualité
- Valoriser l'implication des adhérents dans les actions de la mutualité, savoir présenter le rôle des élus

### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

La formation est accessible à tous les salariés du secteur privé et public. Cette formation ne nécessite **aucun prérequis**.

### LE CONTENU DE LA FORMATION

- L'identité mutualiste : Champ d'action, histoire, valeurs et principes, ESS
- Structuration et organisation du mouvement mutualiste : le code de la mutualité, les contraintes réglementaires, le fonctionnement d'une mutuelle, l'organisation fédérative.
- Les grandes orientations de la mutualité et les réponses aux enjeux actuels : le poids du secteur, les grands acteurs et leur poids respectifs
- Les enjeux : digitalisation - relation adhérent-multiproduit

### LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les apports historiques, économiques et sociaux alterneront avec la réflexion collective et l'échange avec les participants. Les supports pédagogiques seront remis aux participants.

### LA VALIDATION

Attestation de formation

### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

**1 jour** : approfondissement possible sur 1 jour supplémentaire en fonction des besoins. Possibilité d'organiser la formation par demi-journée. Groupe maximum de 10 personnes.



### LE TARIF

240€/inscription en inter, programmation sous réserve du nombre d'inscrits  
Pour un groupe en intra : sollicitez-nous pour un devis.

### L'ACCESSIBILITÉ

Politique d'accessibilité.



FORMATION

# SIGMA FORMATION

présente

## L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE (ESS)

### LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de

- de permettre à chacun d'identifier les enjeux de l'ESS, de connaître et reconnaître les aspects spécifiques et les acteurs de ce secteur

### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

La formation est accessible à tous les salariés du secteur privé et public. Cette formation ne nécessite **aucun prérequis**.

### LE CONTENU DE LA FORMATION

- Les racines historiques de l'ESS
- Les familles l'ESS
- Un secteur économique
- Le cadre institutionnel
- Les enjeux de l'ESS

### LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les apports historiques, économiques et sociaux alterneront avec la réflexion collective et l'échange avec les participants. Les supports pédagogiques seront remis aux participants

### LA VALIDATION

Attestation de formation

### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

Durée 1 jour

Programmation à la demande

Réponse en 72h



### LE TARIF

240€/inscription en inter, programmation sous réserve du nombre d'inscrits

Pour un groupe en intra : sollicitez-nous pour un devis.

### L'ACCESSIBILITÉ

Politique d'accessibilité.



# MUTUALITE

## Règlementation



# SIGMA FORMATION

présente

## SPECIFICITE TNS- PREVOYANCE



### LES OBJECTIFS

- **A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de :**  
Etre en capacité de conseiller efficacement l'adhérent sur les prestations du régime obligatoire et faire émerger ses besoins



### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

La formation est accessible aux **salariés de la mutualité**. **Aucun pré-requis n'est exigé.**



### LE CONTENU DE LA FORMATION

Qui sont les TNS ?

Les statuts juridiques et fiscaux

Le statut du conjoint du TNS

Le Régime de base des artisans et commerçants

Le régime de base des professions libérales

Les prestations complémentaires

La loi Madelin

Evaluation Cas pratique.



### LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation inclut des **apports théoriques** et des  **mises en situation pratiques** en appartement pédagogique. Des exercices sur des **cas pratiques** sont proposés ainsi que **l'analyse de cas réels d'intervention**.



### LA VALIDATION

Une attestation de formation sera remise aux participants à l'issue de la session, **attestant des compétences acquises**.



### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

**Formations toute l'année** : contactez-nous pour plus d'informations.

**Durée 1 jour en présentiel avec possibilité sur 2 demi-journées à distance**

**Réponse sous 72 heures.**



PERFORMANCE 2023  
GLOBALE



### LE TARIF

240€/inscription en inter, programmation sous réserve du nombre d'inscrits

Pour un groupe en intra : sollicitez-nous pour un devis.

### L'ACCESSIBILITÉ

Politique d'accessibilité.



<https://www.>

FORMATION

## SPECIFICITE FONCTION PUBLIQUE- PREVOYANCE



### LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Etre en capacité de conseiller efficacement l'adhérent sur les prestations du régime obligatoire et faire émerger ses besoins



### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

Conseiller mutualiste - domaine assurance santé/prévoyance  
Cette formation ne nécessite **aucun prérequis**.



### LE CONTENU DE LA FORMATION

- Les caractéristiques des régimes spéciaux fonction publique
- La rémunération du fonctionnaire en cas d'arrêt maladie/ vie courante en cas d'arrêt maladie/ vie professionnelle
- L'indemnisation de l'arrêt maladie du contractuel de droit public
- Les autres prestations servis en prévoyance lourde
- Les contrats complémentaires individuels facultatifs
- Avancement de la réforme en cours



### LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation repose sur une **pédagogie interactive**, basée sur **l'expérience des participants**. Elle inclut des **cas concrets**, des **mis en situation** et un **apport méthodologique** pour faciliter l'apprentissage.



### LA VALIDATION

Une attestation de formation sera remise aux participants à l'issue de la session, **attestant des compétences acquises**.



### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

Formations toute l'année : contactez-nous pour plus d'informations.  
Durée 1 jour en présentiel avec possibilité sur 2 demi-journées à distance  
Réponse sous 72 heures.



PERFORMANCE 2023  
GLOBALE



ENGAGEMENT EN FORMATION SATISFACTION

89% 95.2%

### LE TARIF

240€/inscription en inter, programmation sous réserve du nombre d'inscrits  
Pour un groupe en intra : sollicitez-nous pour un devis.

### L'ACCESSIBILITÉ

Politique d'accessibilité.



<https://www.>

FORMATION

# SIGMA FORMATION

présente

## REGLEMENTATION DDA

### LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de

- Respecter la réglementation concernant le devoir d'information et de conseil dans toutes les étapes de la vente.
- Identifier le lien entre la réglementation et les évolutions de procédures récentes.

### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

- Tout salarié réalisant des actes de distribution de produits d'assurance, visé par l'obligation de formation instaurée dans le cadre de la DDA

### LE CONTENU DE LA FORMATION

Emergences de la LOI, les différentes étapes.  
L'obligation d'information et de transparence.  
L'obligation de conseil et le devoir de conseil  
La mise en œuvre  
Contraintes et opportunités.  
Les contrôle et sanctions de l'ACPR

### LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation inclut des **apports théoriques** ainsi que des **misés en situation pratiques** en appartement pédagogique pour maîtriser les méthodes et procédures de travail.

### LA VALIDATION

Une attestation de formation sera remise aux participants à l'issue de la session, **attestant des compétences acquises**.

### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

Formations toute l'année :

Contactez nous pour plus d'informations.

Durée 1 jour en présentiel avec possibilité sur 2 demi-journées à distance

Réponse sous 72 heures.



### LE TARIF

240€/inscription en inter, programmation sous réserve du nombre d'inscrits

Pour un groupe en intra : sollicitez-nous pour un devis.

### L'ACCESSIBILITÉ

Politique d'accessibilité.



FORMATION

# SIGMA FORMATION

présente

## RGPD LCBFT

### LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de

- Respecter la réglementation concernant la RGPD et LCBFT dans toutes les étapes de la vente.
- Identifier le lien entre la réglementation et les évolutions de procédures récentes.



### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

- Tout salarié réalisant des actes de distribution de produits d'assurance, visé par l'obligation de formation instaurée dans le cadre de la DDA



### LE CONTENU DE LA FORMATION

Le RGPD et ses notions clés  
Les principes de la protection des données  
Les responsabilités des acteurs  
Le DPO et les outils de la conformité

Contexte réglementaire et définition  
Les typologies de blanchiment  
Mise en œuvre des mesures préventives  
Risques et sanctions encourues



### LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation inclut des **apports théoriques** ainsi que des **misés en situation pratiques** en appartement pédagogique pour maîtriser les méthodes et procédures de travail.



### LA VALIDATION

Une attestation de formation sera remise aux participants à l'issue de la session, **attestant des compétences acquises**.



### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

Formations toute l'année :

Contactez nous pour plus d'informations.

Durée 1 jour en présentiel avec possibilité sur 2 demi-journées à distance

Réponse sous 72 heures.



PERFORMANCE 2023  
GLOBALE



### LE TARIF

240€/inscription en inter, programmation sous réserve du nombre d'inscrits

Pour un groupe en intra : sollicitez-nous pour un devis.

### L'ACCESSIBILITÉ

Politique d'accessibilité.



FORMATION

# MUTUALITE

MANAGERS





# SIGMA FORMATION

présente

## FORMATION TUTEURS

### LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de

- d'identifier clairement son rôle et ses missions
- de maîtriser les techniques et modalités de transmission des compétences
- de s'approprier les outils méthodologiques pour accompagner le collaborateur

### LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

Personnes ayant à occuper la fonction de tuteur dans le cadre de CQP, contrats de professionnalisation, emplois d'avenir, contrats d'apprentissage.

PREREQUIS : Aucun

### LE CONTENU DE LA FORMATION

La fonction tutorale /la notion d'accompagnement

Le concept de compétences /Le référentiel

La situation d'apprentissage / l'évaluation/ la transmission des compétences

La conduite d'un entretien

### LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation inclut des **apports théoriques** ainsi que des **misés en situation pratiques** pour maîtriser les méthodes et outils de suivi de la progression.

### LA VALIDATION

Une attestation de formation sera remise aux participants à l'issue de la session, **attestant des compétences acquises**.

### LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

Formations toute l'année :

Contactez nous pour plus d'informations.

Durée 1 jour en présentiel avec possibilité sur 2 demi-journées à distance

Réponse sous 72 heures.



### LE TARIF

240€/inscription en inter, programmation sous réserve du nombre d'inscrits

Pour un groupe en intra : sollicitez-nous pour un devis.

### L'ACCESSIBILITÉ

Politique d'accessibilité.



FORMATION TUTEURS

# MERCI !

Chez Sigma Formation, nous sommes à vos côtés pour faire de **la formation un véritable levier de performance et de développement.**

Parce que **chaque projet est unique**, nos équipes sont à votre disposition pour vous accompagner dans le choix de la formation la plus pertinente et pour élaborer des solutions sur-mesure qui maximiseront l'impact de vos **compétences sur le terrain.**

**N'hésitez pas à nous contacter pour toute question ou pour co-construire une offre** qui répondra pleinement à vos attentes. **Ensemble, tirons le meilleur parti de la formation pour atteindre vos ambitions.**



*Rejoignez-nous sur nos réseaux sociaux pour partager vos expériences et faire partie de notre communauté !*

