



ProGBat



Easytoday

Propulsé par  ProGBat



Catalogue

Formation 2024

ProGBat et Easytoday sont des marques déposées de TSL Business

Tél : 09 70 19 44 60 - formation@progbat.com

SIRET : 793 443 052 00030 - N° TVA CEE FR 93 793 443 052
Déclaration d'activité N° 93061106506

V3 du 20/09/2024



Éditeur de logiciel professionnel depuis 11 ans, nos outils sont conçus pour répondre à tous les besoins des entreprises du BTP ! Nous souhaitons privilégier la relation, le service et l'accompagnement, parce que nous pensons que le progrès n'a de sens que s'il préserve l'Humain.

Notre organisme de formation est certifié par l'état.

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :

Actions de formation

Vous pouvez joindre notre équipe commerciale :

par téléphone 09 70 19 44 60

par email info@progbat.com

Vous pouvez retrouver nos référents pour toutes vos questions spécifiques par téléphone **09 70 19 44 61** ou par email **formation@progbat.com**

Une question sur notre organisme de formation ?

Votre référent Pédagogique, [Julien LECOQC](#)

Vous êtes perdu avec votre OPCO ou vos conventions ?

Votre référent Administratif, [Olivia MAGLIANO](#)

Nos formations sont toutes accessibles aux personnes en situation de handicap. Besoin d'adaptations particulières ?

Votre Référent Handicap & contact Commercial, [Elodie LECOQC](#)

Télécharger nos ressources :

[Notre charte d'engagement Handicap](#)

[Notre suivi d'avancée de notre politique accessibilité](#)

[Nos conditions générales de vente](#)

[Nos indicateurs de performance](#)



TSL Business - 5 Boulevard Emmanuel ROUQUIER 06130 Grasse
Tél : 09 70 19 44 60 - formation@progbat.com
SAS au capital de 50 000 euros

RCS Grasse SIRET 793 443 052 00030 - N° TVA CEE FR 93 793 443 052

Déclaration d'activité N° 93061106506



NOS FORMATIONS

Partie 1 : Nos accompagnements pour développer votre entreprise

- 1 - Les bases de la **création** d'entreprise
- 2 - Les Clés de **communication** d'entreprise
- 3 - Mettre en place **une communication efficace** pour mon entreprise
- 4 - **Gérer son temps** pour gagner en efficacité

Partie 2 : Nos accompagnements pour mieux utiliser nos solutions

- 5 - Maîtriser le logiciel métier **ProGBat NIVEAU 1**
- 6 - Maîtriser le logiciel métier **ProGBat NIVEAU 2**
- 7 - Maîtriser le logiciel métier **Easytoday**

NOS PETITS PLUS

- 8 - Webinaire " **Mes premiers pas sur ProGBat** "
- 9 - Session d'**assistance personnalisée**



Partie 1: **Nos accompagnements** **pour développer votre** **entreprise**



LES BASES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Ref: OF-1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Statut des entreprises, business plan, obligation du chef d'entreprise, rôle de l'entrepreneur, enjeux marketing...

Cette formation apporte les connaissances et les clés pratiques pour lancer son activité dans le BTP.



Durée :

7 heures



Horaires :

8h - 12h / 13h30 - 16h30



Délai d'accès :

Réponse sous 48h pour une session de formation à J+15, selon disponibilités



Lieu :

En visioconférence



Modalités :

En *inter-entreprise* uniquement



Accessibilité :

Accessible aux personnes en situation de handicap.



Nombres de participants :

4 à 8 stagiaires par session



Coût pédagogique :

190 € la session / par stagiaire

PUBLICS ET PRE-REQUIS

- Toute personne ayant un projet de création d'entreprise
- Aucun pré-requis nécessaire

MODALITES DE RÉALISATION

- Formation en **inter-entreprise**, délivrée en distanciel sur une plateforme de visioconférence
- Accès à la salle virtuelle possible *via* un lien de connexion communiqué en amont de la formation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Choisir la **forme juridique** la plus adaptée à leur projet
- Réaliser les différentes **démarches d'immatriculation** de l'entreprise
- Élaborer un **business plan**
- Élaborer leur **vision stratégique**
- Différencier **le métier de chef d'entreprise** du métier d'artisan

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratique
- Support de présentation
- Production de livrable
- Mise à disposition de documents support suite à la formation

MODALITES D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
- Questionnaire d'évaluation (QCM)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Formation non certifiante
- Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

LES BASES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Statut des entreprises, business plan, obligation du chef d'entreprise, rôle de l'entrepreneur, enjeux marketing... cette formation apporte les connaissances et les clés pratiques pour lancer son activité dans le BTP.

1 – COMPRÉHENSION DE LA LÉGISLATION (2 heures)

- Information sur les différents statuts d'entreprise
- Choix de l'entreprise
- Les régimes fiscaux et sociaux
- Comment créer son entreprise ou adapter son statut

2 – ENTREPRENARIAT : LES PREMIERS PAS (3 heures)

- Comment construire son business plan
- La checklist de la première année
- Focus sur la partie finance

3 – LE RÔLE DE L'ENTREPRENEUR (2 heures)

- Connaître son rôle
- Développer sa vision stratégique
- Le leadership
- Les compétences commerciales
- L'approche marketing et communication

LES CLÉS DE LA COMMUNICATION D'ENTREPRISE

Ref: OF-2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vous donne les principes de bases de la communication relationnelle afin de développer votre relation clientèle, mais aussi votre communication interne. Elle vous permet également de comprendre les fondements du marketing digital.



Durée :

7 heures



Horaires :

8h - 12h / 13h30 - 16h30



Délai d'accès :

Réponse sous 48h pour une session de formation à J+15, selon disponibilités



Lieu :

En *visioconférence*



Modalités :

En *inter-entreprise* uniquement



Accessibilité :

Accessible aux personnes en situation de handicap.



Nombres de participants :

4 à 8 stagiaires par session



Coût pédagogique :

190 € la session / par stagiaire

PUBLICS ET PRE-REQUIS

- Toute personne souhaitant développer la notoriété de leur entreprise
- Aucun pré-requis nécessaire

MODALITES DE RÉALISATION

- Formation en **inter-entreprise**, délivrée en distanciel sur une plateforme de visioconférence
- Accès à la salle virtuelle possible *via* un lien de connexion communiqué en amont de la formation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Définir leur **identité de marque**
- Choisir leur **support** de communication digitale
- Distinguer les **composantes** de la communication
- Appréhender les bonnes pratiques de la **relation professionnelle**

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratique
- Support de présentation
- Production de livrable
- Mise à disposition de documents support suite à la formation

MODALITES D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
- Questionnaire d'évaluation (QCM)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Formation non certifiante
- Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

LES CLÉS DE LA COMMUNICATION D'ENTREPRISE

Cette formation vous donne les principes de bases de la communication relationnelle afin de développer votre relation clientèle, mais aussi votre communication interne. Elle vous permet également de comprendre les fondements du marketing digital.

1 – L'IDENTITÉ DE MARQUE (2h)

- Trouver son ikigai
- Définir mon marché
- Définir mes valeurs
- Définir son message

2 – LA RELATION CLIENTÈLE (2h)

- Composantes et enjeux de la communication
- Les risques de la communication
- Que faire face à son client

3 – LA COMMUNICATION INTERNE (1h30)

- Relation manager / managé
- Rôle de la communication dans le management
- Outils de communication interne

4 – LA PRÉSENCE EN LIGNE (1h30)

- Marketing digital : c'est quoi ?
- Supports de communication digitale
- Mettre en application

METTRE EN PLACE UNE COMMUNICATION EFFICACE POUR MON ENTREPRISE

Ref : OF-3

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Uniquement disponible en intra-entreprise, cette formation permet, via la mise en application sur des études de cas, de définir une stratégie de communication interne et externe adaptée spécifiquement à l'activité de l'entreprise.



Durée :

14 heures



Horaires :

8h - 12h / 13h30 - 16h30



Délai d'accès :

Réponse sous 48h pour une session de formation à J+15, selon disponibilités



Lieu :

En visioconférence



Modalités :

En *intra-entreprise* uniquement



Accessibilité :

Accessible aux personnes en situation de handicap.



Nombres de participants :

8 stagiaires max. par session



Coût pédagogique :

1680 € la session

PUBLICS ET PRE-REQUIS

- Toute personne souhaitant développer la notoriété de leur entreprise
- Aucun pré-requis nécessaire

MODALITES DE RÉALISATION

- Formation en **intra-entreprise**, délivrée en distanciel sur une plateforme de visioconférence
- Accès à la salle virtuelle possible *via* un lien de connexion communiqué en amont de la formation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Définir leur **identité de marque**
- Choisir leur **support** de communication digitale
- Distinguer les **composantes** de la communication
- Appréhender les bonnes pratiques de la **relation professionnelle**
- Construire une **stratégie de marketing** digital

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratique
- Support de présentation
- Production de livrable
- Mise à disposition de documents support suite à la formation

MODALITES D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
- Questionnaire d'évaluation (QCM)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Formation non certifiante
- Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

METTRE EN PLACE UNE COMMUNICATION EFFICACE POUR MON ENTREPRISE

Uniquement disponible en intra-entreprise, cette formation permet , via la mise en application sur des études de cas, de définir une stratégie de communication interne et externe adaptée spécifiquement à l'activité de l'entreprise.

1 – L'IDENTITÉ DE MARQUE (2h30)

- Trouver son ikigai
- Définir mon marché
- Définir mes valeurs
- Définir son message

2 – LA RELATION CLIENTÈLE (4h30)

- Composantes et enjeux de la communication
- Les risques de la communication
- Que faire face à son client
- La place du non verbale et la gestion de la cible

3 – LA COMMUNICATION INTERNE (2h30)

- Relation manager / managé
- Rôle de la communication dans le management
- Outils de communication interne

4 – LA PRÉSENCE EN LIGNE (3h30)

- Marketing digital : c'est quoi ?
- Outils du marketing digital
- Construire sa stratégie digitale



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation aidera les participants à évaluer leur relation avec le temps, à saisir les principes clés de la gestion du temps et à appliquer ces concepts théoriques dans le cadre de la planification de chantiers.



Durée :

14 heures



Horaires :

8h - 12h / 13h30 - 16h30



Délai d'accès :

Réponse sous 48h pour une session de formation à J+15, selon disponibilités



Lieu :

En visioconférence



Modalités :

En *intra-entreprise* ou en *inter-entreprise*, sur demande.



Accessibilité :

Accessible aux personnes en situation de handicap.



Nombres de participants :

8 stagiaires max. par session en intra
4 stagiaires min. par session en inter



Coût pédagogique :

1680 € la session par groupe, en intra
380€ la session par stagiaire, en inter

GÉRER SON TEMPS POUR GAGNER EN EFFICACITÉ

Ref : OF-4

PUBLICS ET PRE-REQUIS

- Toute personne souhaitant améliorer la gestion de son temps dans le cadre de leurs activités professionnels BTP
- Aucun pré-requis nécessaire

MODALITES DE RÉALISATION

- Formation en **inter ou en intra-entreprise** délivrée en distanciel sur une plateforme de visioconférence
- Accès à la salle virtuelle possible *via* un lien de connexion communiqué en amont de la formation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Planifier leur tâche et leur activité en fonction **des priorités**
- Mettre en place des **méthodes** améliorant leur **efficacité**
- Évaluer leur **relation au temps**
- Distinguer **l'urgence et l'importance des tâches**
- Définir un process de **planification de chantier**

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratique
- Support de présentation
- Production de livrable
- Mise à disposition de documents support suite à la formation

MODALITES D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
- Questionnaire d'évaluation (QCM)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Formation non certifiante
- Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

GÉRER SON TEMPS POUR GAGNER EN EFFICACITÉ

Cette formation aidera les participants à évaluer leur relation avec le temps, à saisir les principes clés de la gestion du temps et à appliquer ces concepts théoriques dans le cadre de la planification de chantiers.

1 – ANALYSER SON RAPPORT AU TEMPS (3h)

- Définir son profil temps
- Reconnaître les voleurs de temps
- La structuration de temps
- Utiliser le stress comme moteur

2 – LES PRINCIPES DE LA MAITRISE DU TEMPS (3h)

- Les principes majeurs
- Prioriser ses tâches
- Mettre en place des outils efficaces
- Définir sa stratégie temps

3 – LA PLANIFICATION DE CHANTIER (7h)

- Planification de chantier : le devis en première ligne
- Gestion des ressources
- Savoir dire non à son client
- Mise en situation et définition de process



Partie 2 :

Nos accompagnements pour mieux utiliser nos solutions

MAÎTRISER LE LOGICIEL MÉTIER PROGBAT NIVEAU 1

Ref: OF-5

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation en intra-entreprise exclusivement, aidera les participants à gérer toutes les phases de leur activité de vente (devis, facture et suivi client) dans le secteur du BTP via le logiciel de gestion ProGBat.



Durée :
4 heures



Horaires :
8h - 12h ou 13h - 17h



Délai d'accès :
Réponse sous 48h pour une session de formation à J+15, selon disponibilités



Lieu :
En visioconférence



Modalités :
En intra-entreprise



Accessibilité :
Accessible aux personnes en situation de handicap.



Nombres de participants :
8 stagiaires max. par session



Coût pédagogique :
440 € la session par groupe

PUBLICS ET PRE-REQUIS

- Toute personne souhaitant améliorer ses connaissances sur la chaîne de vente sous le logiciel ProGBat
- Pré-requis : disposer d'un compte sur l'outil ProGBat

MODALITES DE RÉALISATION

- Formation en **en intra-entreprise** délivrée en distanciel sur une plateforme de visioconférence
- Accès à la salle virtuelle possible *via* un lien de connexion communiqué en amont de la formation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Naviguer dans le **logiciel ProGBat**
- Rédiger et communiquer les documents commerciaux (**devis, factures**).
- Connaître les bases de la **facturations dans le BTP**

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratique
- Support de présentation
- Mise à disposition de documents support suite à la formation

MODALITES D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
- Questionnaire d'évaluation (QCM)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Formation non certifiante
- Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

MAÎTRISER LE LOGICIEL MÉTIER PROGBAT NIVEAU 1

Cette formation en intra-entreprise exclusivement, aidera les participants à gérer toutes les phases de leur activité de vente (devis, facture et suivi client) dans le secteur du BTP via le logiciel de gestion ProGBat.

1 – PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA SOLUTION (30min)

- Les licences et options
- Présentation de l'interface
- Présentation du tableau de bord
- Ressources utiles

2 – RÉDIGER ET ENVOYER UN DEVIS (1h45)

- Création d'un devis
- Chiffrage de devis et synthèse
- Envoi par mail et signature électronique
- Attestation TVA, suivi, et astuces

3 – FACTURER ET GÉRER SA FACTURATION (1h45)

- Création d'un acompte, d'une facture de situation et d'une facture de solde et les modalités légales de la facturation
- Ajouter un avenant et annuler une facture
- Pointer un règlement et relancer un client
- Focus sur la retenue de garantie

MAÎTRISER LE LOGICIEL MÉTIER PROGBAT NIVEAU 2

Ref : OF-6

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation en intra-entreprise exclusivement, aidera les participants à suivre la rentabilité de leur chantier en maîtrisant la gestion des dépenses fournisseurs, sous-traitants et personnels via le logiciel de gestion ProGBat.



Durée :
4 heures



Horaires :
8h - 12h ou 13h - 17h



Délai d'accès :
Réponse sous 48h pour une session de formation à J+15, selon disponibilités



Lieu :
En visioconférence



Modalités :
En intra-entreprise



Accessibilité :
Accessible aux personnes en situation de handicap.



Nombres de participants :
8 stagiaires max. par session



Coût pédagogique :
440 € la session par groupe

PUBLICS ET PRE-REQUIS

- Toute personne souhaitant améliorer ses connaissances sur la chaîne des dépenses sous le logiciel ProGBat
- Pré-requis : disposer d'un compte sur l'outil ProGBat

MODALITES DE RÉALISATION

- Formation en **en intra-entreprise** délivrée en distanciel sur une plateforme de visioconférence
- Accès à la salle virtuelle possible *via* un lien de connexion communiqué en amont de la formation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- **Saisir et catégoriser** les dépenses associées aux affaires
- Suivre la **rentabilité de mes chantiers**
- **Planifier** des affaires et répartir des **effectifs**.

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratique
- Support de présentation
- Mise à disposition de documents support suite à la formation

MODALITES D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
- Questionnaire d'évaluation (QCM)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Formation non certifiante
- Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

MAÎTRISER LE LOGICIEL MÉTIER PROGBAT NIVEAU 2

Cette formation en intra-entreprise exclusivement, aidera les participants à suivre la rentabilité de leur chantier en maîtrisant la gestion des dépenses fournisseurs, sous-traitants et personnels via le logiciel de gestion ProGBat.

1 – PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA SOLUTION (30min)

- Les licences et options
- Présentation de l'interface
- Présentation de la fiche chantier
- Ressources utiles

2 – LE CYCLE D'ACHAT SOUS PROGBAT (1h30)

- Gestion des commandes fournisseur et sous-traitants
- Réception des commandes et gestion des reliquats
- Saisir une facture de dépense

3 – LA GESTION DU PERSONNEL (1h30)

- Planification de chantier
- Saisie des heures par l'utilisateur
- Saisie des heures par les salariés (compagnons)

4 – LE SUIVI DE RENTABILITÉ CHANTIER (30min)

- Fiche chantier
- Analyse du chantier
- Chiffres clefs et tableau de bord



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation en intra-entreprise exclusivement, aidera les participants à gérer toutes les phases de leur activité de vente (devis, facture et suivi client) dans le secteur du BTP via le logiciel de gestion Easytoday.



Durée :
2 heures



Horaires :
À définir



Délai d'accès :
Réponse sous 48h pour une session de formation à J+15, selon disponibilités



Lieu :
En visioconférence



Modalités :
En intra-entreprise



Accessibilité :
Accessible aux personnes en situation de handicap.



Nombres de participants :
8 stagiaires max. par session



Coût pédagogique :
99 € la session par groupe

MAÎTRISER LE LOGICIEL MÉTIER EASYTODAY

Ref : OF-ETD

PUBLICS ET PRE-REQUIS

- Toute personne souhaitant améliorer ses connaissances sur le logiciel Easytoday
- Pré-requis : disposer d'un compte sur l'outil Easytoday

MODALITES DE RÉALISATION

- Formation en **en intra-entreprise** délivrée en distanciel sur une plateforme de visioconférence
- Accès à la salle virtuelle possible *via* un lien de connexion communiqué en amont de la formation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Naviguer dans le logiciel **Easytoday**
- Rédiger et communiquer les documents commerciaux (**devis, factures**)
- Connaître les bases de la **facturation** dans le **BTP**

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratique
- Support de présentation
- Mise à disposition de documents support suite à la formation

MODALITES D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
- Questionnaire d'évaluation (QCM)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Formation non certifiante
- Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

MAÎTRISER LE LOGICIEL MÉTIER EASYTODAY

Cette formation en intra-entreprise exclusivement, aidera les participants à gérer toutes les phases de leur activité de vente (devis, facture et suivi client) dans le secteur du BTP via le logiciel de gestion Easytoday.

1 – PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA SOLUTION (30min)

- Présentation de l'interface
- Ressources utiles

2 – RÉDIGER ET ENVOYER UN DEVIS (1h)

- Création d'un devis
- Chiffrage de devis
- Envoi par mail et signature électronique
- Attestation TVA, suivi, et astuces

3 – FACTURER ET GÉRER SA FACTURATION (30min)

- Création d'un acompte, d'une facture de situation et d'une facture de solde
- Les modalités légales de la facturation
- Pointer un règlement et relancer un client



Nos Petits Plus



En complément de nos formations, nous offrons des webinaires pour découvrir notre solution ProGBat, ainsi que des sessions d'assistance personnalisée.

N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations !

Par téléphone **09 70 19 44 60**

Par email **info@progbat.com**

Webinaire : "MES PREMIERS PAS SUR PROGBAT"

Programme :

Découvrir la solution ProGBat

Paramétrer son compte (*entreprise, création utilisateur, ressource pour aller plus loin*)

Découvrir le parcours de vente (*Devis, acompte, facture de travaux, pointer un règlement et relancer un client*)

Durée : 2h

Coût : 49€ par entreprise (dans la limite de 3 collaborateurs)

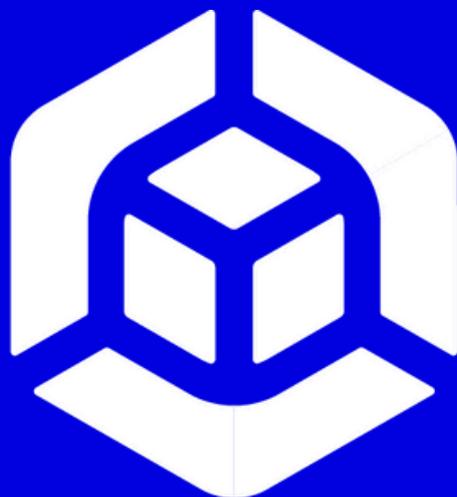
Max. 3 entreprises par webinaire

Session d'Assistance Personnalisée

Session individuelle d'assistance sur le logiciel. Au cours de ces sessions, nous pouvons traiter un sujet spécifique, vous aider à mettre en place vos procédures internes sur l'application ProGBat, dispenser une session de tutorat pour un démarrage en toute sécurité, ... N'hésitez pas à nous contacter !

Durée : de 1 à 3h

Coût : 90€ / heure



ProGBat



ProGBat et Easytoday sont des marques déposées de TSL Business
5 Boulevard Emmanuel ROQUIER 06130 Grasse
SAS au capital de 50 000 euros - RCS Grasse SIRET 793 443 052 00030 -
N° TVA CEE : FR 93 793 443 052
Déclaration d'activité N° 93061106506

Tél : 09 70 19 44 60 - formation@progbat.com