



FFDM

Fédération française de la distribution
et de la transformation des métaux

Catalogue de formations 2024

Nos formations sont réservées aux
entreprises adhérentes de la FFDM

La **FFDM forme les dirigeants et les collaborateurs des entreprises adhérentes** de la distribution et de la transformation des métaux à être **plus performants** dans leur métier et les initie **aux évolutions actuelles et futures de leur environnement**.



PERFORMER

- Nos formations « **Produits** » exclusives : Aciers Carbone, Aciers Inoxydables, Aluminium et Les documents de contrôle-certificats matières des produits métallurgiques,
- Nos formations consacrées à la **Vente** : Prospector, Vendre et Négocier,
- Le « **Lean** » **Management** ou comment être plus performant grâce à un système d'amélioration continue.



S'ADAPTER

- Pour la première fois : Faire le **bilan carbone** de mon entreprise,
- Le **digital** avec les fondamentaux de LinkedIn.



NOUVEAUTÉS 2024

Les documents de contrôle – Certificats matières des produits métallurgiques (1/2 journée)

À destination des dirigeants, responsables QHSE, commerciaux

Souvent mal identifiés et mal connus, les documents de contrôle sont à l'origine d'erreurs qui peuvent avoir des conséquences importantes pour les parties prenantes. Cette formation visera à décrypter les documents de contrôle afin d'en vérifier la conformité par rapport aux exigences des normes et notamment les différents certificats matière de la norme EN 10204.

Sessions à la FFDM (Paris) le 15 mai 2024 matin ; 15 mai 2024 après-midi

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation en 2023 et 2024](#)

Faire le bilan carbone de mon entreprise (1 journée)

À destination des dirigeants et cadres dirigeants, des responsables ou pilotes RSE

Vos clients et vos fournisseurs vous demandent de manière de plus en plus pressante votre bilan carbone, pourquoi attendre d'être pénalisé pour le faire vous-même ? Cette formation vous initiera au bilan carbone dans le secteur de la distribution et de la transformation des métaux, et vous donnera les outils et les clés pour pouvoir l'effectuer dans le cadre de votre entreprise. A l'issue de la formation, les stagiaires doivent être capables, de façon autonome, de réaliser le bilan carbone de leur entreprise (scopes 1, 2 et 3).

Session à la FFDM (Paris) le 29 octobre 2024

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation en 2024](#)



PERFORMER

FORMATIONS PRODUITS

L'aluminium et ses alliages (1 jour)

A destination de l'ensemble des collaborateurs

Des processus d'élaboration de l'aluminium à ses caractéristiques mécaniques, des familles d'alliage au parachèvement, sans oublier les normes et les applications sur les différents marchés, la formation abordera toutes les grandes thématiques indispensables à une bonne connaissance de l'aluminium et de ses alliages et disposera d'outils pour conseiller et orienter le client utilisateur.

Session à la FFDM (Paris) le 10 octobre 2024

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation en 2022/2023](#)

Les aciers inoxydables (2 jours)

À destination de l'ensemble des collaborateurs

Les aciers inoxydables sont un monde à part et combien passionnant ! De la métallurgie (élaboration, caractéristiques mécaniques, familles d'aciers inox...) aux différentes typologies de produits inox (produit plats, produits longs, tubes et raccords), la formation abordera toutes les grandes thématiques indispensables à une bonne connaissance des aciers inoxydables. A l'issue de la formation, le participant sera capable d'appréhender n'importe quel produit inox et disposera d'outils pour conseiller et orienter le choix du client utilisateur.

Sessions à la FFDM (Paris) les 26 & 27 novembre 2024

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation en 2023](#)

Les aciers « carbone » (1 jour)

À destination de l'ensemble des collaborateurs

De la métallurgie des aciers à ses caractéristiques mécaniques, de la fabrication des produits transformés à chaud et à froid jusqu'au parachèvement, la formation abordera toutes les thématiques indispensables à une bonne connaissance des aciers « carbone ». A l'issue de la formation, le participant sera capable d'appréhender n'importe quel produit acier « carbone », autant dans ses différents process de fabrication que ses différentes familles de produits. Il disposera également d'outils pour conseiller et orienter le client utilisateur.

Sessions à la FFDM (Paris) le 30 mai 2024 ; 28 novembre 2024

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation en 2023](#)



PERFORMER

FORMATION VENTE I

Session 1 : Prospector (2 jours)

À destination des commerciaux sédentaires et itinérants

J1 : Se connaître !

Vendre, c'est d'abord se connaître ! Comprendre comment chacun fonctionne pour mieux appréhender ses affinités et ses divergences de point de vue avec son interlocuteur. La méthode DISC est une analyse comportementale qui décrit différents styles de communication. Le modèle des couleurs permet à chacun de mieux comprendre sa zone de confort et d'inconfort, de prendre conscience de ses forces et de ses faiblesses. Elle est un préalable à toute formation sur la vente.

J2 : Prospector

Cette formation donnera aux stagiaires les tenants et les aboutissants de la prospection téléphonique mais également sur les réseaux sociaux. De la préparation d'un entretien à l'accroche, elle reposera essentiellement sur des exercices de mise en situation.

Sessions à la FFDM (Paris) les 08 & 09 octobre 2024; 14 & 15 novembre 2024

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation](#)

FORMATION VENTE II

Session 2 : Vendre et Négociier (2 jours)

À destination des commerciaux sédentaires et itinérants

J1 : Vendre

La vente est un sujet vaste, dans lequel il y a toujours à apprendre, y compris pour les vendeurs les plus confirmés. Le formateur va s'appuyer sur les 7C de la vente (Concevoir et Contact, Connaître et Comprendre, Convaincre, Conclure et Conserver) ainsi que sur les outils et le savoir-faire pour aboutir avec succès au processus de vente !

J2 : Négociier

Chaque vendeur a été confronté un jour ou l'autre à une négociation difficile, voire qui n'a pas abouti. Négociier n'a rien d'un long fleuve tranquille ! Comment se donner toutes les chances pour obtenir gain de cause ? La formation vise, par des méthodes éprouvées et par la pratique, à structurer la négociation et opter pour une stratégie gagnante.

Sessions à la FFDM (Paris) les 09 & 10 avril 2024 ; 07 & 08 novembre 2024 ; 10 & 11 décembre 2024

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation](#)



PERFORMER

FORMATION ORGANISATION/PERFORMANCE

Les fondamentaux de la méthode LEAN (1 jour)

À destination des dirigeants, cadres dirigeants

Popularisée à partir des années 80, la méthode LEAN « KAIZEN », qui provient de la contraction des mots japonais « kai » (performance) et « zen » (bien-être) permet d'optimiser la productivité en mettant en œuvre des cultures d'amélioration continue, d'élimination des gaspillages, de diminution des risques et d'optimisation des postes de travail. Fondée sur des actions concrètes, simples, peu onéreuses, elle implique tous les collaborateurs d'une entreprise. De la compréhension des fondamentaux à son application, les stagiaires apprendront à dépasser les résistances au changement et à maîtriser les processus d'amélioration continue. La formation, destinée à tous les collaborateurs, est orientée vers la pratique à travers des études de cas.

Session à la FFDM (Paris) le 13 juin 2024

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation en 2023](#)



S'ADAPTER

FORMATION DIGITALE / NUMERIQUE

LinkedIn, un réseau social au service de votre stratégie d'entreprise (1 jour)

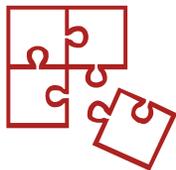
À destination des dirigeants et responsables communication, marketing, ressources humaines, emploi formation

LinkedIn est devenu le réseau social incontournable des entreprises et des professionnels, numéro un en France, permettant de nouer des contacts privilégiés avec partenaires, clients et prospects : augmentation du réseau de contacts professionnels, amélioration de la visibilité, consolidation de la notoriété et de l'e-réputation, recrutement de talents.

Session en visioconférence le 18 juin 2024

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation en 2023](#)



A LA DEMANDE

*Si vous le souhaitez, nous pouvons organiser une formation à votre demande.
Pour ce faire, n'hésitez pas à contacter notre référent pédagogique, [Emmanuel Brault](#)*



Formations Assurance-crédit

Comment gérer son risque client ?

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation en 2018/2019](#)



Formations digitales

Décryptage des réseaux sociaux, les outils de communication d'aujourd'hui

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation en 2018/2019](#)

Référencement Google

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation](#)



Formations RSE

Acquérir les fondamentaux et construire sa démarche RSE

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation](#)

Faire adhérer et mobiliser autour d'une démarche RSE

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation 2023/2024](#)



Formations RH-Management

Mener les entretiens individuels

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation en 2022](#)

Les clés d'un management efficace

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation en 2021/2022](#)

Manager une équipe hybride (télétravail, présentiel)

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation en 2022](#)

Mieux recruter et fidéliser les talents

[Accéder au programme](#)

[Accéder aux indicateurs de performance de la formation en 2023](#)



LIEU DE FORMATION

Toutes nos formations se déroulent à la FFDM, 65 avenue Victor Hugo, 75116 PARIS.

[Accéder au plan d'accès à la FFDM](#)

La **FFDM** se tient à la disposition de ses adhérents et **peut s'adapter à vos besoins en formation**. Nous pouvons concevoir des formations intra, ou des formations ad hoc dans les entreprises. N'hésitez pas à contacter notre Délégué général, [David Robert](#).

ACCESSIBILITE

Nous accordons une grande importance à ce que toutes les personnes puissent accéder à nos formations dans les meilleures conditions. Nous nous adaptons afin de prendre en compte toutes les situations de handicap ([accéder à la Charte handicap de la FFDM](#)). Si vous souhaitez nous communiquer une situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, [Emmanuel Brault](#). Notre référent administratif, [Marie Guillard](#), se tient également à votre disposition.

Nos locaux se situent au premier étage et sont accessibles par ascenseur. La salle de formation, le lieu de restauration ainsi que les sanitaires se situent au même niveau. Nous disposons également d'un matériel pédagogique (pack visioconférence) pour suivre nos formations à distance dans les meilleures conditions.

Un problème, une réclamation, une suggestion ?

Si vous avez une demande, rencontrez un problème au cours de la formation ou souhaitez nous faire part d'une réclamation, n'hésitez pas à contacter notre Délégué général, [David Robert](#), ou notre référent administratif, [Marie Guillard](#).

Vos contacts formation : [Organigramme](#)

La certification Qualiopi a été délivrée à la FFDM au titre de la catégorie Actions de Formation, le 10 mars 2022 pour une durée de trois ans. Un audit de suivi a été réalisé le 14 décembre 2023.

Véritable marque de confiance, ce label constitue la reconnaissance de notre professionnalisme et de notre engagement dans une démarche de qualité et d'amélioration continue.

Accéder au [certificat Qualiopi](#) de la FFDM

Qualiopi, qu'est-ce que c'est ?

Qualiopi est un dispositif de certification mis en place par le Ministère du Travail, basé sur 7 grands critères de qualité.

Ce dispositif vise à :

- Attester de la **qualité des processus** mis en œuvre par les organismes de formation ;
- Garantir une **plus grande lisibilité de l'offre de formation** auprès des entreprises et des usagers.



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie suivante :

ACTIONS DE FORMATION



FFDM

65 avenue Victor Hugo

75116 Paris

Tél. : +33 (0)1 45 00 72 50

ffdm@ffdm.fr

www.ffdm.fr

**VOS CONTACTS
FORMATION**

[Organigramme](#)