



OPTIWAY

FORMATION - CONSEIL - COACHING

CATALOGUE 2026



EN ROUTE VERS VOS NOUVELLES COMPETENCES !

NOS REPONSES A VOS BESOINS

- Présentiel ou distanciel
- Sur mesure
- En collectif ou individuel
- Formations digitales
- Formations hybrides
- Dispositifs qualifiants / certifiants





POURQUOI CHOISIR OPTIWAY ?

Quallopi 
processus certifié
■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
- Actions de formation



- Nous favorisons la montée en compétences des apprenants grâce à des formations spécialisées.



- Nous accompagnons les clients dans la mise en place de leur projet de formation en leur proposant des programmes adaptés à leurs besoins.



- Nous conseillons nos clients dans le montage de leur dossier de prise en charge OPCO.

NOS CHIFFRES CLÉS 2025 :



531 PERSONNES FORMÉES



14 203 HEURES DE FORMATION



96 % SATISFACTION

*“Pour moi, c’est fait.”
“Pourquoi pas vous ?”*



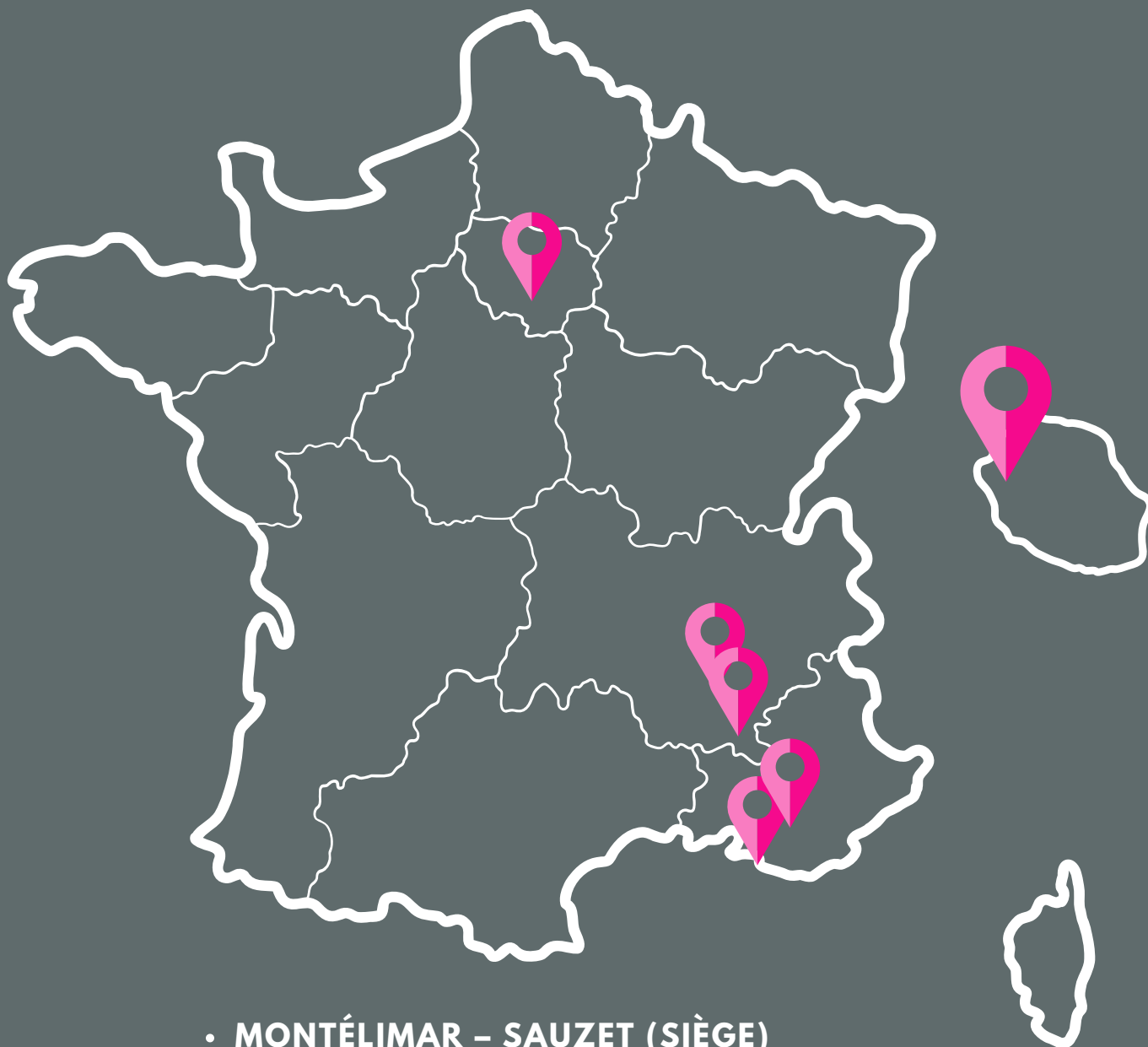
UNE HISTOIRE D'EXPERTS

Organisme de formation du groupe ORA (3ème groupe du marché d'externalisation commerciale).

Optiway poursuit sa mission au service de la montée en compétences des individus.

- Organisation rigoureuse de vos projets
- Recrutement d'excellence des intervenants
- Equipe d'experts à votre écoute
- Démarque qualité aboutie pour garantir une efficience

NOS IMPLANTATIONS



- MONTÉLIMAR – SAUZET (SIÈGE)
- VALENCE
- AIX-EN-PROVENCE – VENELLES
- MARSEILLE
- PARIS - LE KREMLIN
- LA RÉUNION – SAINT PAUL

*Nous intervenons partout en France, y compris à La Réunion.
Nos formations peuvent également se dérouler dans vos locaux ou dans
des salles adaptées à vos besoins.*

NOS THÉMATIQUES FORMATION



Management - RH



Commerce - Vente
Merchandising



Soft Skills



Communication



Marketing



RSE



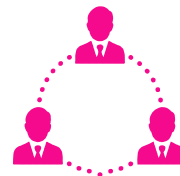
Bureautique



Sécurité



Langues



CSE

Ce catalogue présente un aperçu de notre offre.

Nos formations sont entièrement personnalisables pour s'adapter à vos besoins.



COMMERCE VENTE

VENTE :

- Techniques de vente
- Techniques de négociation
- Construire son argumentaire commercial pour mieux vendre
- Formation produit
- Vente à distance
- Animation commerciale

MERCHANDISING :

- Techniques de merchandising
- Promoteur des ventes



MANAGEMENT RH



- Les bases du lean management
- Lean Management : Yellow
- Lean Management : Green
- Lean Management : Black
- Management Intergénérationnel
- Manager une équipe en télétravail
- Piloter son équipe
- Gestion des conflits
- Management

OUTILS DE MANAGEMENT :

- Gestion des conflits
- Entretien professionnel
- Entretien annuel

RESSOURCES HUMAINES :

- Recruter le bon collaborateur
- Recruter sans discriminer
- Utiliser les RS pour recruter
- Recrutement



SOFT SKILLS



GESTION DU STRESS, DU TEMPS ET DES EMOTIONS :

- Gestion du stress
- Gestion de conflits
- Gérer son temps et ses priorités

SE CONNAITRE ET S’AFFIRMER :

- Confiance en soi et affirmation de soi
- Anticiper son départ à la retraite
- Re-trouver sens et motivation au travail
- Efficacité personnelle



MARKETING



- Marketing les fondamentaux
- Marketing : Initiation 3 jours approfondissement - Initiation + approfondissement marketing
- Intermédiaire : les outils traditionnels
- E-Marketing : site vitrine, e-commerce, référencement SEO
- E-communication
- Réseaux-sociaux



RSE



- Engager les collaborateurs dans une démarche RSE
- Eco-conduite
- Les gestes écoresponsables
- La gestion des déchets dans les lieux accueillant du public
- L'instauration d'une politique d'achats responsables
- Les risques psychosociaux
- Réussir la mise en place du télétravail



COMITE D'ENTREPRISE



- Rôle, missions et fonctionnement du CSE
- Présider le CSE
- Formation économique des élus du CSE



COMMUNICATION



COMMUNICATION INTERPERSONNELLE :

- Communication en Open Space
- Prendre la parole en public
- Process Communication Modèle : Adapter sa communication
- Communication positive
- Accueil professionnel : valoriser son entreprise
- Relations de travail et coopération
- Mieux se connaître pour mieux communiquer

EXPRESSION A L'ECRIT :

- Communication efficace par mail
- Dynamisez vos présentations orales
- Expression à l'écrit
- Communiquer via les réseaux sociaux



BUREAUTIQUE



PACK OFFICE :

- Excel - Initiation
- Excel - Intermédiaire
- Excel- Perfectionnement
- Powerpoint : Initiation
- Powerpoint : Intermédiaire
- Pack Office : Perfectionnement
- Outlook : fondamentaux

INFORMATIQUE :

- Initiation : les essentiels de l'ordinateur
- Internet : navigation
- Canva
- Gagner en productivité grâce à IIA

FINANCE ET COMPTABILITE MICRO-ENTREPRISE :

- Gérer sa comptabilité avec Excel
- Gérer ses devis et factures sur un logiciel ERP



SECURITE



- Conduite PEMP - Engins de chantier
- Conduite chariot élévateur - Chariots gerbeurs
- Habilitation électrique & Recyclage
- Sauveteur Secouriste du Travail
- Certificat CERTIPHYTO
- Formation Incendie
- Formation ergonomie : Gestes et Postures
- Formation Amiante



LANGUES

- Anglais pour l'initiation 
- Anglais expression orale : initiation - approfondissement - initiation + approfondissement
- Espagnol 
- Italien 



NOUS CONTACTER :



CHAHLA BEY

Responsable Formation



06 18 93 62 27



c.bey@optiway-formation.com



CECILIA FONT

Responsable administratif et pédagogique

Référente handicap

Référente technique - plateforme e-learning



04 26 94 00 83



c.font@optiway-formation.com

www.optiway-formation.com

589 route de Crest, 26740 SAUZET



Optiway Formation

SIRET : 49062155400040

NDA : 84260323926 attribué le 7 décembre 2021

