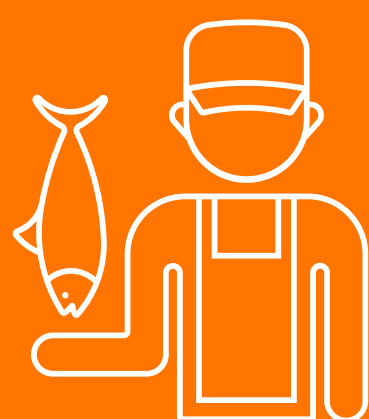


Notre offre de formations

2026

CQP METIERS DU COMMERCE EN GMS



Forma*Passion*



Par *PassionPros*

Former et accompagner par Passion... une idée ?
plus que ça : une VALEUR !



Qui sommes-nous ?



Nous sommes une équipe de passionné(e)s par l'accompagnement des Hommes et le développement des performances.

Fabricants et développeurs de compétences, nous portons une attention particulière aux suivis collectifs et individualisés, vecteurs de réussites humaines et professionnelles.

Nous vous accompagnons à l'aide de pédagogies modernes et moyens techniques actualisés pour monter en compétences.

Nous sommes partenaires vos développements humains, de vos réussites professionnelles et des projets de développements de vos entreprises.

Les points forts de nos CQP



Un positionnement de partenaire : Nous recrutons (si besoins) pour vous des candidats selon les attentes du métier et vos profils de poste afin de vous proposer également nos formations en CQP en contrat de professionnalisation.



Un positionnement initial : nous réalisons des tests issus du quotidien professionnel, en amont de nos parcours de formation en CQP pour positionner que les blocs de compétences utiles dans les volumétries ciblées sur les besoins de vos équipes. Nous garantissons ainsi l'équilibre des parcours et l'accueil de vos titulaires en professionnalisation.



Une approche pédagogique tournée vers la pratique professionnelle : des formations assurées en magasin par des formateurs-trices issu(e)s du terrain et actualisé(e)s, avec plus de 70% du temps de formation dédié à la pratique.

Des pédagogies innovantes basées sur les coeurs de métiers : visites en production et/ou fabrication, ateliers de cuisine, analyse sensorielle, outils et méthodes professionnelles.



Des adaptations possibles selon vos projets et les disponibilités de vos équipes : 100% Présentiel, distanciel partiel, blended (présentiel + distanciel + e-learning).



Un suivi individuel et collectif en formation mais également en intersession : missions confiées aux participants en intersession, livret de suivi avec objectifs individualisés, outils numériques de suivi (Drive personnalisé, Album Google Photo...).

PILIER 1 : TENIR SON COMMERCE





CQP EMPLOYÉ-EMPLOYÉE DE MAGASIN

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)

OPTION 1 : GÉRER LES STOCKS EN RÉSERVE.

OPTION 2 : ENCAISSER DES PRODUITS.

OPTION 3 : GÉRER LA CAISSE AUTOMATIQUE.



CQP

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers des produits alimentaires ou non-alimentaires en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Aucun.

Durée

28 jours (196h) au maximum après positionnement initial par nos équipes en PRO A.

35 jours (245h) en contrat de professionnalisation.

Effectif

12 personnes au minimum / 15 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)

Renseignements et inscription par mail ou téléphone.



LES OBJECTIFS

- Développer les compétences techniques de son métier d'employé de vente en produits alimentaires.
- Assurer les bonnes pratiques professionnelles dans les mises en rayon et la tenue de la réserve.
- Accueillir et Accompagner le client dans des demandes courantes en magasin.



LES CONTENUS

- Gestion de la relation client : accueil et prise en charge des clients ou sein du magasin et/ou du Drive.
- Mise en rayon libre-service : Approvisionnement et maintien en bon état marchand du rayon.
- **Choix des options :**
 - OPTION 1 : gérer la réserve.
 - OPTION 2 : encaisser des produits.
 - OPTION 3 : gérer la caisse automatique.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur expert, ateliers pratiques.



LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.

Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.

Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38247, de niveau 3. Eligible au CPF.



CQP EMPLOYÉ-EMPLOYÉE DE DRIVE

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)



Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers Drive ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Aucun.

Durée

22 jours (154h) au minimum après positionnement initial par nos équipes en PRO A.

25 jours (175h) en contrat de professionnalisation.

Effectif

12 personnes au minimum / 15 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)

Renseignements et inscription par mail ou téléphone.



LES OBJECTIFS

- Développer les compétences techniques de son métier d'employé de vente en produits alimentaires.
- Assurer les bonnes pratiques professionnelles dans les mises en rayon et la tenue de la réserve.
- Accueillir et Accompagner le client dans des demandes courantes en magasin.



LES CONTENUS

- Gestion de la relation client : accueil et prise en charge des clients ou sein du magasin et/ou du Drive.
- Gestion des stocks en réserve : contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon.
- Traiter une commande internet : Préparer la commande. Remettre la commande.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur expert, ateliers pratiques.



LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.

Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.

Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38249, de niveau 3. Eligible au CPF.



CQP CONSEILLER(E) DE VENTE DE PRODUITS ALIMENTAIRES

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)

OPTION 1 : PRÉPARER ET VENDRE DES FRUITS ET LÉGUMES.

OPTION 2 : PRÉPARER ET VENDRE DE LA CHARCUTERIE.

OPTION 3 : PRÉPARER ET VENDRE DES PRODUITS FROMAGERS.



Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers des produits alimentaires frais ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Aucun.

Durée

28 jours (196h) au maximum après positionnement initial par nos équipes en PRO A.

35 jours (245h) en contrat de professionnalisation.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)

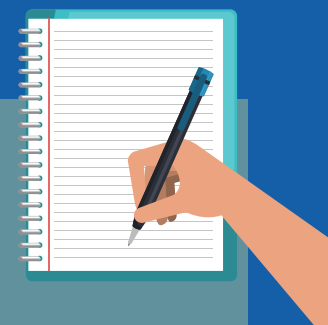
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier d'employé de vente en produits alimentaires.
- Assurer les bonnes pratiques professionnelles dans les mises en rayon et la tenue de la réserve.
- Accueillir et Accompagner le client dans des demandes courantes en magasin.

LES CONTENUS



- Gestion de la relation client : accueil et prise en charge des clients ou sein du magasin et/ou du Drive.
- Mise en rayon libre-service : Approvisionnement et maintien en bon état marchand du rayon.
- Gestion des stocks en réserve : contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon. Maintien du bon état de la réserve.
- **Choix des options :**
 - OPTION 1 : préparer et vendre des fruits et légumes.
 - OPTION 2 : préparer et vendre de la charcuterie.
 - OPTION 3 : préparer et vendre des produits fromagers.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur expert, ateliers pratiques.



LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.

Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.

Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38245, de niveau 3. Eligible au CPF.

CQP CONSEILLER(E) DE VENTE DE PRODUITS NON ALIMENTAIRES ET SERVICES

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)



Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers des produits non alimentaires ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Aucun.

Durée

28 jours (196h) au maximum après positionnement initial par nos équipes en PRO A.

35 jours (245h) en contrat de professionnalisation.

Effectif

12 personnes au minimum / 15 au maximum.

Modalité et délais d'accès

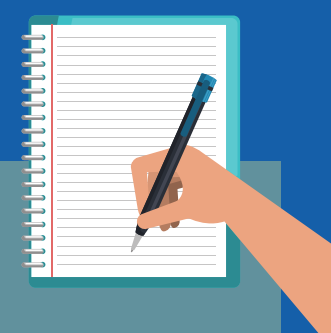
(cf site internet « infos pratiques »)

Renseignements et inscription par mail ou téléphone.



LES OBJECTIFS

- Développer les compétences techniques de son métier d'employé de vente en produits alimentaires.
- Assurer les bonnes pratiques professionnelles dans les mises en rayon et la tenue de la réserve.
- Accueillir et Accompagner le client dans des demandes courantes en magasin.



LES CONTENUS

- Gestion de la relation client : accueil et prise en charge des clients ou sein du magasin et/ou du Drive.
- Mise en rayon libre-service : Approvisionnement et maintien en bon état marchand du rayon.
- Gestion des stocks en réserve : contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon. Maintien du bon état de la réserve.
- Vente des produits non alimentaires et des services : conduire un entretien de vente d'un produit non alimentaire ou d'un service.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur expert, ateliers pratiques.



LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.

Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.

Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38248, de niveau 3. Eligible au CPF.



CQP POISSONNIER-POISSONNIÈRE

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)

CQP

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers frais traditionnel ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Avoir les connaissances de base de son univers frais.

Durée

30 jours (210h) au maximum après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)

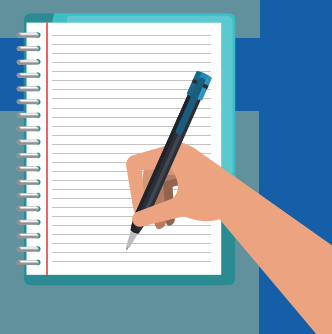
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier de poissonnier selon les bonnes pratiques de la profession (transformation, gestion, achalandage).
- Assurer la vente des produits de la pêche.
- Accompagner le client dans des demandes complexes de son cœur de métier.

LES CONTENUS



- Gérer la relation client : accueil et prise en charge des clients en magasin ou en Drive.
- Mettre en rayon en libre-service : approvisionner le rayon et maintenir le bon état marchand du rayon.
- Gérer les stocks en réserve : Contrôler les niveaux de stock en réserve et en rayon. Maintenir le bon état de la réserve.
- Transformer les produits de la pêche : appliquer les normes d'hygiène et de sécurité. Réaliser un produit fini.
- Vendre des produits de la pêche : préparer et vendre des produits de poissonnerie.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur expert, atelier pratique, découverte des filières.



LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.

Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.

Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38252, de niveau 3. Éligible au CPF.



CQP BOULANGER-BOULANGÈRE

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)



Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers frais traditionnel ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Avoir les connaissances de base de son univers frais.

Durée

30 jours (210h) au maximum après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)

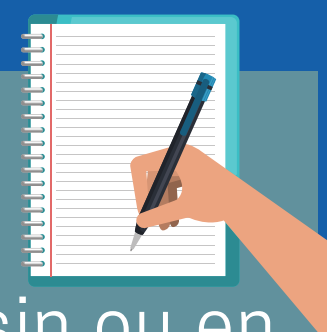
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier de boulanger selon les bonnes pratiques de la profession.
- Mettre en pratique la réglementation en vigueur en hygiène et pancartage.
- Accompagner le client dans des demandes complexes de son cœur de métier.

LES CONTENUS



- Gérer la relation client : accueil et prise en charge des clients en magasin ou en Drive.
- Mettre en rayon en libre-service : approvisionner le rayon et maintenir le bon état marchand du rayon.
- Gérer les stocks en réserve : Contrôler les niveaux de stock en réserve et en rayon. Maintenir le bon état de la réserve.
- Fabriquer du pain : mise en oeuvre des normes d'hygiène et de sécurité, réalisation de la pâte à pain et des pâtons.
- Cuire du pain et des viennoiseries : préparation des produits finis et conditionnement des pains et viennoiserie.
- Vendre des produits de boulangerie : préparation des produits finis et conditionnement des produits de boulangerie.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur expert, atelier pratique, découverte des filières.



LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38250, de niveau 3. Eligible au CPF.



CQP PÂTISSIER-PÂSSIÈRE

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)



CQP

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers frais traditionnel ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Avoir les connaissances de base de son univers frais.

Durée

30 jours (210h) au maximum après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)

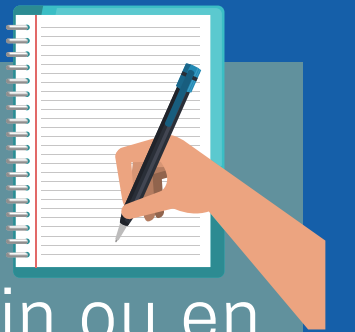
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier de pâtissier selon les bonnes pratiques de la profession.
- Mettre en pratique la réglementation en vigueur en hygiène et pancartage.
- Accompagner le client dans des demandes complexes de son cœur de métier.

LES CONTENUS



- Gérer la relation client : accueil et prise en charge des clients en magasin ou en Drive.
- Mettre en rayon en libre-service : approvisionner le rayon et maintenir le bon état marchand du rayon.
- Gérer les stocks en réserve : contrôler les niveaux de stock en réserve et en rayon. Maintenir le bon état de la réserve.
- Produire de la pâtisserie : mise en oeuvre des normes d'hygiène et de sécurité, réalisation des préparations à pâtisserie et d'un produit fini.
- Cuire du pain et des viennoiseries : préparation des produits finis et conditionnement des pains et viennoiserie.
- OPTION : vente de produits de pâtisserie.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur expert, atelier pratique, découverte des filières.



LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP non encore enregistré, de niveau 3. Éligible au CPF.



CQP BOUCHER-BOUCHÈRE

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)



CQP

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers frais traditionnel ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Avoir les connaissances de base de son univers frais.

Durée

30 jours (210h) au maximum après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)

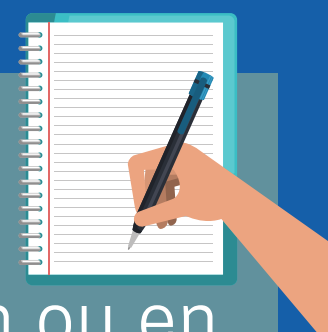
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier de boucher selon les bonnes pratiques de la profession.
- Mettre en pratique la réglementation en vigueur en hygiène et pancartage.
- Accompagner le client dans des demandes complexes de son cœur de métier.

LES CONTENUS



- Gérer la relation client : accueil et prise en charge des clients en magasin ou en Drive.
- Mettre en rayon en libre-service : approvisionner le rayon et maintenir le bon état marchand du rayon.
- Gérer les stocks en réserve : contrôler les niveaux de stock en réserve et en rayon. Maintenir le bon état de la réserve.
- Transformer des viandes : mise en oeuvre des normes d'hygiène et de sécurité et réalisation d'un produit fini.
- Vendre des produits de boucherie : accompagnement à la vente de produits de boucherie.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur expert, atelier pratique, découverte des filières.
Possibilité de format en artisanat et/ou en grande distribution.



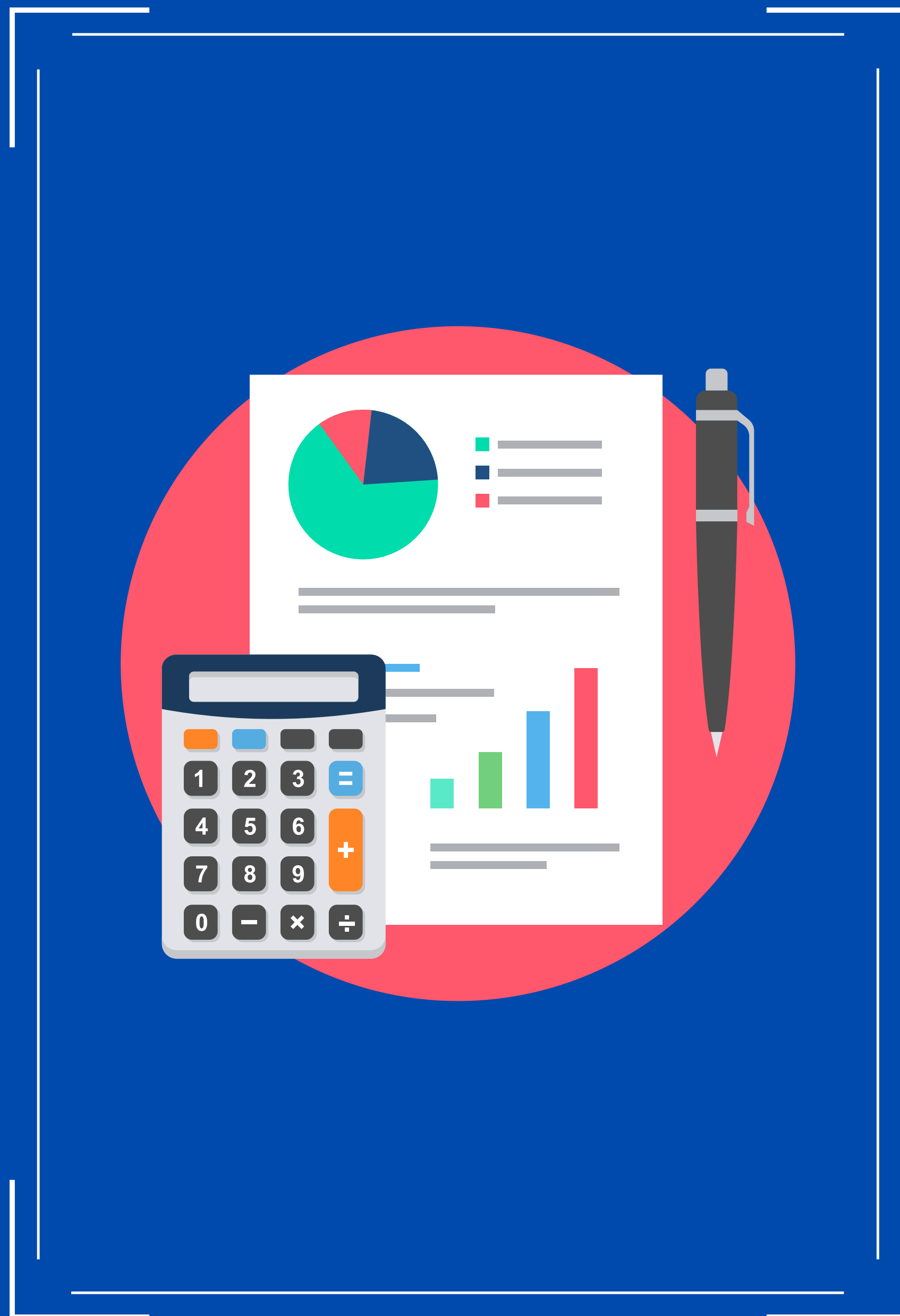
LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire)
RNCP38251, de niveau 3. Eligible au CPF.

PILIER 2 : GÉRER SON COMMERCE





CQP ANIMATEUR - ANIMATRICE OPÉRATIONNEL(LE) EN MAGASIN

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)



CQP

Public

Encadrant en prise de poste de 1er niveau managérial ou collaboratrice / collaborateur en évolution professionnelle vers le poste de manager.

Prérequis

Aucun.

Durée

22 jours (154h) au minimum après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

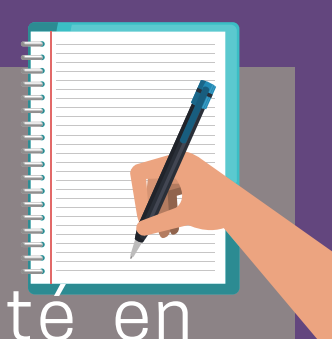
(cf site internet « infos pratiques »)

Renseignements et inscription par mail ou téléphone.



LES OBJECTIFS

- Développer les compétences techniques et comportementales de la fonction managériale.
- Maîtriser les outils de suivi des performances humaines et économiques.
- Accompagner le développement de son activité.



LES CONTENUS

- Relation client : assurer et faire assurer une relation client de qualité en magasin et/ou en Drive.
- Animation commerciale : Contribuer à la mise en oeuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise et à l'animation des équipes (1er niveau)
- Application des procédures de la structure : les procédures de sécurité. La gestion opérationnelle de la démarque et des plans d'action contre la démarque.
- Gestion d'un rayon : contribuer à la gestion des approvisionnements et mise en valeur des produits.



LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur expert, atelier pratique, étude de documents internes (TB, compte d'exploitation...).

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.

Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.

Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38253, de niveau 4. Eligible au CPF.

PILIER 3 : MANAGER SON EQUIPE



CQP MANAGER OPÉRATIONNEL(LE) EN MAGASIN

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)



Public

Manager confirmé ou collaboratrice / collaborateur en évolution professionnelle vers le poste de manager.

Prérequis

Aucun.

Durée

22 jours (154h) au minimum après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

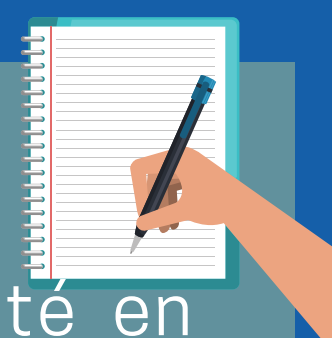
(cf site internet « infos pratiques »)

Renseignements et inscription par mail ou téléphone.



LES OBJECTIFS

- Développer les compétences techniques et comportementales de la fonction managériale.
- Maîtriser les outils de suivi des performances humaines et économiques.
- Accompagner le développement de son activité.



LES CONTENUS

- Relation client : assurer et faire assurer une relation client de qualité en magasin et/ou en Drive.
- Animation commerciale : Contrôler la mise en oeuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise et animer les équipes.
- Mise en oeuvre des procédures de la structure : les procédures de sécurité. L'analyse de la démarque et les plans d'action contre la démarque.
- Management opérationnel : Management des équipes et gestion économique.
- Gestion d'un rayon : gestion des approvisionnements et mise en valeur des produits.



LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur expert, atelier pratique, étude de documents internes (TB, compte d'exploitation...).

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38254, de niveau 5. Eligible au CPF.

CQP MANAGER OPÉRATIONNEL(LE) D'UN POINT DE VENTE

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)



Public

Manager confirmé en évolution professionnelle vers le poste de manager de direction.

Prérequis

Aucun.

Durée

22 jours (154h) au minimum après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)

Renseignements et inscription par mail ou téléphone.



LES OBJECTIFS

- Développer les compétences techniques et comportementales de la fonction managériale exercée à la direction d'un point de vente.
- Maîtriser les outils de planification stratégique, de suivi des performances commerciales, humaines et économiques.
- Accompagner le développement à long terme de son activité.



LES CONTENUS

- Relation client : assurer et faire assurer une relation client de qualité magasin et/ou en Drive.
- Contrôle de l'animation commerciale : Contrôler la mise en oeuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise et animer les équipes.
- Mise en oeuvre des procédures de la structure : les procédures de sécurité. L'analyse de la démarque et les plans d'action contre la démarque.
- Management opérationnel : Management des équipes et gestion économique.
- Gestion d'un rayon : gestion des approvisionnements et mise en valeur des produits.
- Gestion du point de vente : animation du point de vente. Respect des procédures et législations sociales et environnementales.



LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur expert, atelier pratique, étude de documents internes (TB, compte d'exploitation...).

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.

Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.

Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38255, de niveau 6. Eligible au CPF.

ACCESSIBILITÉ HANDICAPS



Si vous avez un handicap, de façon transitoire ou permanente, et quel que soit le type de handicap, nous sommes à votre écoute afin de trouver, avec vous, une solution d'aménagement pédagogique et/ou matériel quand cela est possible.

Nos formateurs sont sensibilisés par l'intermédiaire notamment de fiches d'adaptation pédagogique afin de proposer des recommandations en fonction de chaque type de handicap.

Vous trouverez plus d'informations :

- sur le site de **l'Agefiph** : <https://www.agefiph.fr/>
Ressource handicap formation :
<https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
Prestations d'appui spécifique :
<https://www.agefiph.fr/aides-handicap/prestations-dappui-specifiques>
- et/ou celui de la **MDPH** de votre département :
<https://annuaire.handicap.fr/carte-mdph/>
- et/ou **registre français du social et médico-social**
<https://annuaire.action-sociale.org/>

qui sont des partenaires dans la coordination de la mise en œuvre des adaptations pédagogiques et/ou matérielles.

Nous restons à votre écoute et à votre disposition pour adapter nos parcours de formation à vos besoins.

FormaPassion par PassionPros

Siège social :
4 place Gensoul 69002 LYON
04 82 82 94 29
Courriel : accueil@formapassion.eu

N° Siret : 831 162 698 000 52 (R.C.S de Lyon)

APE : 8559A
NDA : 82420271642



Mise à jour du 19/02/2026