



Notre Vision Pédagogique

Chez EOFORM, nous croyons qu'apprendre, c'est agir.

Nos formations associent théorie, pratique et expérimentation autour d'un fil conducteur :

la progression mesurable de chaque apprenant.

Nos outils digitaux assurent une traçabilité complète des parcours (FILIZ + YOUSIGN) et facilitent la coordination entre formateurs, entreprises et apprenants.

EOFORM garantit un suivi humain et personnalisé, depuis l'inscription jusqu'à la certification.

Nos programmes sont accessibles dans le cadre :

- de la formation continue,
- de l'apprentissage,
- de l'alternance, avec un accompagnement administratif complet et des aménagements possibles pour les publics à besoins spécifiques.

Notre Mission

EOFORM est un organisme de formation nouvelle génération, dédié à l'élévation des compétences et à la valorisation des talents.

Nous accompagnons entreprises, salariés, apprentis et porteurs de projets dans un monde du travail en constante évolution, avec des formations conçues pour être concrètes, immersives et orientées résultats.

Nos parcours combinent innovation pédagogique, flexibilité et excellence opérationnelle.

Chaque programme s'appuie sur des méthodes actives, centrées sur la pratique terrain, l'échange et la montée en compétence réelle.



EOFORM

«Apprendre. Évoluer. Briller»

Former autrement. Révéler le potentiel

Nos Engagements Qualité

- ✓ Conformité intégrale au Code du travail et au Référentiel National Qualité (Qualiopi)
- ✓ Gestion documentaire et traçabilité via FILIZ (conventions, devis, émargements, attestations)
- ✓ Signature électronique sécurisée YOUSIGN, conforme au règlement eIDAS
- ✓ Accessibilité renforcée pour les personnes en situation de handicap
- ✓ Formateurs certifiés et issus du monde professionnel
- ✓ Accompagnement individualisé et suivi pédagogique continu



Contactez Nos



www.eoform.fr



(0) 1 23 45 67 89



13 bis Avenue de la Motte
Picquet 75007 Paris



Programme Phare : Commerce & Négociation

Objectif : Acquérir les compétences stratégiques et comportementales indispensables à la prospection, la négociation et la fidélisation client.

Public visé : Salariés, apprentis, demandeurs d'emploi ou entrepreneurs souhaitant développer une expertise commerciale.

Prérequis : Niveau Bac ou expérience significative en vente / relation client.

Durée : 12 mois (504 à 900 h)

Modalités : Présentiel, FOAD ou alternance

Certification visée : Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (Niveau 5)

Un parcours immersif, rythmé par des mises en situation réelles, des projets collectifs et un accompagnement sur-mesure vers l'emploi.