

## MÉTIERS – RÉFÉRENT CEPP RÉPONDRE AUX NOUVELLES EXIGENCES SUR LES CERTIFICATS D'ÉCONOMIE DE PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES (CEPP)

**PRÉSENTATION** | L'objectif de la formation est de permettre aux référents CEPP des entreprises agréées pour la distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels de répondre aux exigences de l'agrément en lien avec les certificats d'économie de produits phytopharmaceutiques (CEPP).

<b>OBJECTIFS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre le fonctionnement et l'historique du dispositif des CEPP ;</li> <li>• Connaître le rôle du référent CEPP au sein de l'entreprise ;</li> <li>• Être capable de réaliser le diagnostic CEPP ;</li> <li>• Savoir remplir le plan stratégique CEPP et notamment les actions de type développement et promotion ;</li> <li>• Être initié au dépôt de nouvelles fiches-actions CEPP.</li> </ul>
<b>PRÉ-REQUIS</b>	Aucun
<b>PROGRAMME</b>	<p><b>Jour 1   Mettre en place le diagnostic et le plan stratégique CEPP :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tour de table et positionnement ;</li> <li>• Rappel du dispositif des CEPP ;</li> <li>• Le rôle de référent CEPP.</li> </ul> <p>La mise en place du diagnostic CEPP :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ce qu'il doit contenir ;</li> <li>• Comment le formaliser.</li> </ul> <p>La mise en place du plan stratégique de déploiement des CEPP</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ce qu'il doit contenir ;</li> <li>• Les actions pouvant entrer dans le plan stratégique.</li> </ul> <p><b>Les actions de type promotion et développement du plan stratégique :</b></p> <p>La mise en place du plan stratégique de déploiement des CEPP : Ateliers (suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prévoir les actions de type développement et promotion ;</li> <li>• Comment le formaliser.</li> </ul> <p>La construction de nouvelles fiches-actions CEPP :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Parcours d'une proposition de fiche-action ;</li> <li>• Quelles actions peuvent faire l'objet de nouvelles fiches ?</li> <li>• Méthodologies d'élaboration d'une nouvelle fiche-action ;</li> <li>• Procédure de dépôt.</li> </ul> <p><b>Test d'évaluation des acquis et évaluation de la formation</b></p>
<b>PUBLIC</b>	Référents entreprises soumises à l'agrément « distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels » et personnes travaillant en collaboration avec ces référents.

<b>INTERVENANT</b>	Formateur spécialisé avec expertise de terrain
<b>RESPONSABLE DE FORMATION</b>	Alain PANOT
<b>MODALITÉS PÉDAGOGIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Remue-méninges, échanges, mutualisation, et apports théoriques</li> <li>• Animation et présentation du contenu sur supports PowerPoint et documents de synthèse.</li> <li>• Développement pédagogique à partir de cas concrets pour évoquer des situations rencontrées par les participants dans le cadre de leurs activités habituelles.</li> <li>• Clôture après évaluation et mesure de la satisfaction en fin de formation.</li> </ul>
<b>VALIDATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certificat de réalisation</li> </ul>
<b>DURÉE</b>	1 journée (7 heures)
<b>LIEU &amp; DATE</b>	À déterminer
<b>COÛTS ET MODALITÉS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un ordinateur portable est recommandé pour le suivi de cette formation.</li> <li>• Pour connaître toutes les conditions d'accessibilité (<b>y compris pour les personnes en situation de handicap</b>), les délais d'accès et le prix de chacune de nos formations : nous contacter.</li> </ul>