

CATALOGUE 2022-2023

OBJECTIFS

CONTENUS

LIEUX

DURÉES

COÛTS



L'ÉCOLE
DES MÉTIERS
DE LA PISCINE PUBLIQUE

- ✓ Management
- ✓ Gestion
- ✓ Accueil
- ✓ Entretien
- ✓ Sécurité
- ✓ Commercial
- ✓ Technique
- ✓ Maintenance
- ✓ Réglementation



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
BILANS DE COMPÉTENCES

« Apprendre
c'est vouloir
progresser,
c'est être
animé d'une
passion, d'une
soif intense de
découverte. »
Jiddu
Krishnamurti

Table des matières

<i>FORMATION INTEGRALE AUX FONCTIONS DE DIRECTION DANS LES CENTRES</i>	
<i>AQUATIQUES</i>	<i>4</i>
<i>FORMATION AU MANAGEMENT DES EQUIPES</i>	<i>8</i>
<i>FORMATION A LA GESTION ECONOMIQUE ET FINANCIERE</i>	<i>11</i>
<i>FORMATION A LA SECURITE DES BIENS ET DES PERSONNES</i>	<i>14</i>
<i>FORMATION AUX METIERS DE L'ACCUEIL</i>	<i>16</i>
<i>FORMATION A LA COMMERCIALISATION ET AU DEVELOPPEMENT DES RECETTES ..</i>	<i>19</i>
<i>FORMATION A L'HYGIENE ET AU CONFORT SANITAIRE</i>	<i>22</i>
<i>FORMATION A LA MAINTENANCE DES INSTALLATIONS TECHNIQUES</i>	<i>25</i>
<i>FORMATION AU TRAITEMENT DE L'EAU ET AU SUIVI DE SA QUALITE</i>	<i>27</i>
<i>POUR VOUS INSCRIRE A UNE FORMATION</i>	<i>29</i>

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre nos formations sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre ces formations



FORMATION INTEGRALE AUX FONCTIONS DE DIRECTION DANS LES CENTRES AQUATIQUES

DUREE

- 70 heures sur 10 jours
- 5 modules de 2 jours (14 heures)
- 1 module par mois

PUBLIC VISE

Chefs d'établissements, chefs de bassins, responsables accueil, responsables entretien, responsables maintenance, responsables hygiène et propreté et de manière générale tout personnel encadrant

MODALITES DE LA FORMATION

En présentiel : INTRA > au sein de votre équipement aquatique
Avec assistance téléphonique (coaching) durant la durée de la formation

TARIFS

- 6750 euros (frais de déplacement en +)

LIEU DE LA FORMATION

Au sein des structures demandeuses - en INTRA

- Les dates sont à fixer suivant vos disponibilités (nous indiquer vos préférences dans le formulaire de contact, nous vous rappellerons pour valider vos dates)



PREREQUIS

Aucun

OBJECTIFS

- Répondre aux nouvelles exigences de l'animation des équipes d'une piscine
- Savoir créer un projet d'établissement
- Être garant de la continuité de service et de direction
- Animer tous les paramètres d'exploitation
- Créer une organisation apprenante
- Développer les recettes tout en maîtrisant les charges
- Satisfaire au niveau d'exigence des usagers
- Développer l'offre du service et accroître sa notoriété
- Créer une politique moyen terme – vision partagée
- Se sentir à sa place dans les fonctions d'encadrant en piscine

PROGRAMME DE FORMATION

Premier jour – sécurité et qualité d'accueil

- La sécurité du bâtiment (SSI, évacuation, incendie)
- La sécurité des salariés et les risques (DUERP)
- La sécurité des baigneurs (POSS)
- Évaluer la qualité de l'accueil des publics
- Les différentes postures pour accueillir
- Comment fidéliser les usagers

Deuxième jour – bases du management

- Comment développer son empathie
- Le comportement bienveillant envers les collaborateurs
- Savoir travailler avec les autres
- Développer sa confiance en soi et dans les autres
- Mieux gérer les égos
- Développer son autorité naturelle
- Être proactif
- La communication non verbale

Troisième jour – comment développer l'organisation

- Comment faire un point sur le planning d'occupation des bassins
- Les activités Aquagym et sport-santé à proposer



- Les formations à ces activités, le matériel nécessaire
- Quelle formule d'abonnement est possible
- Quand proposer les activités sur un planning
- Comment évaluer la qualité des cours

Quatrième jour – se perfectionner au management

- Comment développer son assertivité (capacité à dire les choses)
- Les différentes formes de recadrage
- L'exemplarité du directeur
- Comment développer un enthousiasme contagieux et mobilisateur
- Le courage managérial
- L'état de Flow, pourquoi et comment
- Comment développer la coopération
- La formation : élément indispensable (pourquoi et comment)

Cinquième jour – comment mieux communiquer

- Plan d'animation annuel
- Plan de communication
- Établir un budget de communication > support / cible / période
- Comment s'exprimer efficacement
- La stratégie de communication verbale
- Notre plus grand ennemi
- Comment maîtriser les peurs du regard des autres

Sixième jour – comment mieux animer le rapport à l'autre

- Comment "animer" la qualité de l'eau
- Comment faire des économies de fluides sans baisser en qualité
- Rendre les espaces accueillant (températures, hygrométrie, ..)
- Le cercle d'excellence (PNL)
- Se faire sa propre analyse de sa capacité à communiquer
- Mieux maîtriser ses émotions
- Comment éviter la proximité inappropriée

Septième jour – comment faire réussir le collectif

- La réunion hebdomadaire (équipe commerciale et de vente)
- La réunion mensuelle d'établissement (pourquoi et comment)
- Les réunions avec les décideurs de la collectivité
- Les fiches de missions des collaborateurs
- La répartition des tâches suivant les appétences
- Établissement de l'organigramme du centre

Huitième jour – comment développer son leadership

- Comment trouver son axe de leadership
- Développer sa forme de leadership pour en faire un atout
- S'entraîner à avoir la posture idéale pour chacune des situations rencontrées
- Faire Faire et non Faire
- L'agilité du leader (pourquoi et comment)
- Développer sa vision de leader
- Exprimer sa gratitude (quand et comment)
- Le pouvoir de la hiérarchie et l'influence du leader

Neuvième jour – comment mieux se projeter

- Le projet d'animation du centre
- Les chiffres (dépenses, recettes)
- Le reporting hebdomadaire
- Créer une vision collective du centre à 5 ans
- Établir un cahier des charges de la vision
- Présenter ce cahier des charges et l'animer

Dixième jour – comment développer son influence

- Comment influencer les événements pour la réussite de l'équipe
- La capacité de flexibilité et les conséquences
- Le leader et la prise de recul
- Comment s'assurer de l'engagement de tous
- Comment créer le rapport à l'autre (alliance)
- La zone de co-création
- Comment cultiver son leadership
- Et demain... qui, comment, où et pourquoi !

METHODE PEDAGOGIQUE

Cours magistral : 70% - Études de cas : 15% - Exercices 15%

ÉVALUATION DES ACQUIS

Épreuve finale : mise en situation (60%) + implication personnelle (40%)

SANCTION FINALE

Si réussite aux exercices finaux et implication personnelle : attestation de réussite



FORMATION AU MANAGEMENT DES EQUIPES

DUREE

21 heures sur 3 jours

PUBLIC VISE

Chefs d'établissements, chefs de bassins, responsables accueil, responsables entretien, responsables maintenance, responsables hygiène et propreté et de manière générale tout personnel encadrant

MODALITES DE LA FORMATION

En présentiel en INTER et en INTRA

Avec assistance téléphonique (coaching) pendant 3 mois après la formation

TARIFS

En INTER : 1790 euros

En INTRA : sur devis

LIEUX DE LA FORMATION

Au sein des structures demandeuses en INTRA

- Les dates sont à fixer suivant vos disponibilités (nous indiquer vos préférences dans le formulaire de contact, nous vous rappellerons pour valider vos dates)

Sur Antibes en INTER (10 places disponibles à chaque session)

- Du 14 au 16 novembre 2022
- Du 12 au 14 juin 2023

PREREQUIS

Aucun



OBJECTIFS

- Être à l'aise dans ses fonctions hiérarchiques
- Développer l'engagement des agents
- Accroître la motivation intrinsèque des agents
- Mettre l'individu au service du collectif
- Gérer les conflits entre les agents et entre les équipes
- Permettre de créer un projet d'établissement partagé
- Accroître sa propre autorité naturelle
- Développer sa confiance en soi
- Garantir en permanence la satisfaction des usagers
- Assurer la continuité de direction obligatoire MS 52

PROGRAMME DE FORMATION

Premier jour – comment mieux manager

- Comment développer son empathie
- Le comportement bienveillant envers les collaborateurs
- Savoir travailler avec les autres
- Développer sa confiance en soi et dans les autres
- Mieux gérer les égos
- Développer son autorité naturelle
- Être proactif
- La communication non verbale
- Comment développer son assertivité (capacité à dire les choses)
- Les différentes formes de recadrage
- L'exemplarité du directeur
- Comment développer un enthousiasme contagieux et mobilisateur
- La formation : pourquoi et comment
- Les fiches de missions des agents
- La répartition des tâches suivant les appétences
- L'organigramme opérationnel du centre - MS52

Deuxième jour – comment asseoir son leadership

- Comment s'exprimer efficacement
- La stratégie de communication verbale
- Notre plus grand ennemi
- Comment maîtriser les peurs du regard des autres
- Le cercle d'excellence (PNL)
- Se faire sa propre analyse de sa capacité à communiquer
- Mieux maîtriser ses émotions



- Comment éviter la proximité inappropriée
- La réunion hebdomadaire (équipe commerciale et de vente)
- La réunion mensuelle d'établissement (pourquoi et comment)
- Les réunions avec les décideurs de la collectivité
- Le courage managérial
- L'état de Flow, pourquoi et comment
- Comment développer la coopération
- Créer une vision collective du centre à 5 ans
- Établir une politique moyen terme de la vision
- Présenter la PMT et l'animer dans le temps

Troisième jour – comment développer son influence

- Comment trouver son axe de leadership
- Développer sa forme de leadership pour en faire un atout
- S'entraîner à avoir la posture idéale pour chacune des situations rencontrées
- Faire Faire et non Faire
- L'agilité du leader (pourquoi et comment)
- Développer sa vision de leader
- Exprimer sa gratitude (quand et comment)
- Le pouvoir de la hiérarchie et l'influence du leader
- Comment influencer les événements pour la réussite de l'équipe
- La capacité de flexibilité et les conséquences
- Le leader et la prise de recul
- Comment s'assurer de l'engagement de tous
- Comment créer le rapport à l'autre (alliance)
- La zone de co-création
- Comment cultiver son leadership
- Et demain... qui, comment, où et pourquoi !

METHODE PEDAGOGIQUE

Cours magistral : 60% - Études de cas : 25% - Exercices 15%

ÉVALUATION DES ACQUIS

Épreuve finale : mise en situation (60%) + implication personnelle (40%)

SANCTION FINALE

Si réussite aux exercices finaux et implication personnelle : attestation de réussite

FORMATION A LA GESTION ECONOMIQUE ET FINANCIERE

DUREE

21 heures sur 3 jours

PUBLIC VISE

Chefs d'établissements, responsables administratifs, régisseurs, personnel d'encadrement

MODALITES DE LA FORMATION

En présentiel en INTER et en INTRA

Avec assistance téléphonique (coaching) pendant 3 mois après la formation

TARIFS

En INTER : 1790 euros

En INTRA : sur devis

LIEUX DE LA FORMATION

Au sein des structures demandeuses en INTRA

- Les dates sont à fixer suivant vos disponibilités (nous indiquer vos préférences dans le formulaire de contact, nous vous rappellerons pour valider vos dates)

Sur Antibes en INTER (10 places disponibles à chaque session)

- Du 10 au 12 octobre 2022
- Du 3 au 5 avril 2023

PREREQUIS

Aucun



OBJECTIFS

- Piloter l'activité économique d'un centre aquatique
- Maîtriser tous les paramètres d'un budget
- Savoir comment agir pour optimiser le coût à la charge de la collectivité
- Rendre compte aux décideurs
- Proposer des améliorations viables et fiables
- Définir des ratios adaptés à votre équipement
- Se projeter à 5 ans

PROGRAMME DE FORMATION

Premier jour – comment budgétiser une exploitation

- Le budget : un projet SMART collectif d'épanouissement des agents au service des usagers
- Le projet d'animation annuel en relation avec la politique moyen terme de l'établissement
- Le plan de commercialisation
- La grille tarifaire et sa cohérence
- Les recettes : une projection calée sur une ambition collective de progrès permanent de l'organisation
- Les frais de personnel et la formation professionnelle
- Les charges d'énergies (chauffage, combustibles, électricité)
- L'eau et l'assainissement
- Frais de nettoyage et de propreté des surfaces
- Maintenance et réparation - GER
- Le budget de communication et son calendrier
- Achats de marchandises
- Charges autres - Impôts - Taxes
- Identification du coût d'exploitation annuel global

Deuxième jour – comment piloter l'activité

- Le projet : vision collective du centre à 5 ans - comment en faire un outil d'implication et d'engagement des agents
- Le pilotage, une affaire de direction
- Les réunions périodiques d'information "exploitation" à l'attention des agents
- Grilles de lecture : comment construire des tableaux de bord adaptés à chaque organisation
- Comment définir des ratios d'exploitation adaptés
- Comment anticiper les dérives de charges
- Le plan d'action : comment réagir de manière pragmatique et objective en cas de dérive budgétaire



- La gestion des frais de personnel : comment piloter l'activité de chaque agent sans dégrader la relation
- Comment animer le pilotage de la consommation des fluides tout en gardant une qualité de service
- La communication de crise : qui, quand, pourquoi, pour quoi, comment
- Le reporting : pour que les décideurs restent informés

Troisième jour – comment développer l'organisation

- Comment analyser l'organisation en place
- L'identification des pistes d'amélioration
- Le planning d'occupation des espaces : est-il optimisé ?
- La formation des agents. Comment établir un plan de progrès individuel et de formation des agents
- Les nouveaux besoins des usagers
- Comment identifier les tendances "produits" de demain
- Le sport - santé : comment l'intégrer dans un projet ambitieux de développement
- La commercialisation : le mix marketing et les 7P
- Les outils de communication
- Comment construire un projet de développement d'un équipement aquatique intégrant toutes les dimensions, de l'apprentissage à la compétition, de l'aquagym et ses dérivés au fitness et la remise en forme sèche
- Les installations : comment intégrer des nouveaux équipements "rentables" et sources de satisfaction
- Comment construire une politique tarifaire adaptée

METHODE PEDAGOGIQUE

Cours magistral : 60% - Études de cas : 25% - Exercices 15%

ÉVALUATION DES ACQUIS

Épreuve finale : questionnaire (60%) + implication personnelle (40%)

SANCTION FINALE

Si réussite aux exercices finaux et implication personnelle : attestation de réussite

FORMATION A LA SECURITE DES BIENS ET DES PERSONNES

DUREE

14 heures sur 2 jours

PUBLIC VISE

Chefs d'établissements, chefs de bassins, responsables de services et de manière générale tout personnel ayant dans ses fonctions un lien avec la sécurité de son établissement

MODALITES DE LA FORMATION

En présentiel en INTER et en INTRA

TARIFS

En INTER : 1290 euros

En INTRA : sur devis

LIEUX DE LA FORMATION

Au sein des structures demandeuses en INTRA

- Les dates sont à fixer selon vos disponibilités (nous indiquer vos préférences dans le formulaire de contact, nous vous rappellerons pour valider vos dates)

Sur Antibes en INTER (10 places disponibles à chaque session)

- Du 1^{er} au 2 décembre 2022
- Du 9 au 10 mai 2023

PREREQUIS

Aucun

OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux de la sécurité dans les ERP
- Maîtriser les règles de sécurité dans les centres aquatiques
- Programmer les contrôles périodiques obligatoire
- Garantir en permanence la sécurité des agents et des usagers

PROGRAMME DE FORMATION

- Notion d'Établissement Recevant du Public (ERP)
- Les types d'ERP (classification) et contraintes liées
- La responsabilité de l'exploitant
- Les différents codes applicables : construction et habitation, travail et urbanisme
- Règlementation sur la sécurité dans les équipements aquatiques
- Le règlement intérieur
- Le POSS
- Les contrôles obligatoires
- La sécurité incendie
- Les exercices d'évacuation
- Maîtriser la prévention
- Le registre de sécurité et sa tenue à jour
- La formation du personnel : une obligation
- Continuité de direction : comment respecter la MS 52
- Stockage des produits dangereux
- Les mises aux normes nécessaires et/ou obligatoires (cas pratiques)
- Les audits internes périodiques
- Les sanctions pour non-respect de la règlementation ou la non-conformité des installations

METHODE PEDAGOGIQUE

Cours magistral : 50% - Études de cas : 35% - Exercices 15%

ÉVALUATION DES ACQUIS

Épreuve finale : questionnaire (70%) + implication personnelle (30%)

SANCTION FINALE

Si réussite aux exercices finaux et implication personnelle : attestation de réussite



FORMATION AUX METIERS DE L'ACCUEIL

DUREE

14 heures sur 2 jours

PUBLIC VISE

Responsables du service accueil, agents d'accueil, agents de propreté et de manière générale tout personnel ayant dans ses fonctions liées à l'accueil, aux conseils et à l'orientation d'usagers dans les piscines publiques

MODALITES DE LA FORMATION

En présentiel en INTER et en INTRA

TARIFS

En INTER : 1290 euros

En INTRA : sur devis

LIEUX DE LA FORMATION

Au sein des structures demandeuses en INTRA

- Les dates sont à fixer selon vos disponibilités (nous indiquer vos préférences dans le formulaire de contact, nous vous rappellerons pour valider vos dates)

Sur Antibes en INTER (10 places disponibles à chaque session)

- Du 6 au 7 mars 2023

PREREQUIS

Occuper ou candidater à un poste d'agent d'accueil



OBJECTIFS

- Donner aux usagers une première impression positive
- Informer et orienter les usagers avec les bons mots
- Répondre aux appels téléphoniques
- Faire respecter les règles de sécurité de l'établissement
- Gérer les conflits
- Assurer la régie de recettes
- Maintenir l'approche « commerçant » de l'espace accueil
- Participer au bon fonctionnement général de l'organisation

PROGRAMME DE FORMATION

Premier jour – comment réussir l'accueil des usagers

- La fiche de mission des agents d'accueil dans les piscines publiques
- Pourquoi l'agent d'accueil à une fonction stratégique
- Bien guider les usagers
- Comment créer un climat favorable aux échanges
- Posture de conseil et écoute de l'utilisateur
- Bien surveiller les flux dans les espaces
- Comment faire attendre des usagers lors du blocage FMI
- Avertir les usagers lors de fermetures temporaires (partielles ou totales)
- Comment garantir une bonne entente entre équipes du centre
- Assurer les suivis des interventions extérieures
- Assurer le lien entre les usagers et les agents en place

Deuxième jour – la régie de recettes – le respect des règles de sécurité

- Percevoir les droits d'entrée et recettes abonnements
- Enregistrer les entrées et contrôler les états de caisse
- Rendre compte au responsable d'établissement
- Compléter le tableau journalier de fréquentations et de recettes
- Assurer le versement des recettes au Trésor Public
- Participer au maintien des espaces en état de propreté
- Assurer le lien entre les usagers et les agents en place
- Comment lever les points bloquants
- Comment faire respecter le POSS et le règlement intérieur
- Faire respecter la procédure d'ouverture et de prise de poste
- Faire respecter la procédure de fermeture et de clôture de caisse

METHODE PEDAGOGIQUE

Cours magistral : 50% - Études de cas : 35% - Exercices 15%

ÉVALUATION DES ACQUIS

Épreuve finale : mise en situation (400%) + questionnaire (30%) + implication personnelle (30%)

SANCTION FINALE

Si réussite aux exercices finaux et implication personnelle : attestation de réussite

FORMATION A LA COMMERCIALISATION ET AU DEVELOPPEMENT DES RECETTES

DUREE

14 heures sur 2 jours

PUBLIC VISE

Chefs d'établissements, chefs de bassins, responsables accueil et commercial, et de manière générale tout personnel ayant dans ses fonctions des tâches liées au développement des recettes dans les piscines publiques

MODALITES DE LA FORMATION

En présentiel en INTER et en INTRA

TARIFS

En INTER : 1290 euros

En INTRA : sur devis

LIEUX DE LA FORMATION

Au sein des structures demandeuses en INTRA

- Les dates sont à fixer suivant vos disponibilités (nous indiquer vos préférences dans le formulaire de contact, nous vous rappellerons pour valider vos dates)

Sur Antibes en INTER (10 places disponibles à chaque session)

- Du 9 au 10 janvier 2023
- Du 3 au 4 avril 2023

PREREQUIS

Aucun

OBJECTIFS

- Maîtriser les outils et les techniques de vente
- Identifier les objectifs et les attentes des usagers
- Savoir présenter les activités qui correspondent aux attentes
- Maîtriser les techniques comportementales pour créer l'alliance
- Savoir conclure une vente
- Comment créer un suivi performant des usagers
- La digitalisation : pourquoi et comment
- Contrôle d'accès et CRM : comment utiliser ces outils

PROGRAMME DE FORMATION

Premier jour – réussir la présentation commerciale – créer le contact

- Comment établir un plan annuel de commercialisation
- Les opérations commerciales périodiques
- Les techniques de vente adaptées à l'offre produit en piscine
- Les produits (activités) à vendre et leur impact émotionnel sur l'utilisateur
- La communication : comment, pourquoi et à quel budget – mix-marketing
- L'alliance (PNL) : comment réussir un bon climat pour réussir une vente
- Les mots interdits et les mots renforçateurs
- L'égomètre : la technique de mise en avant de l'autre
- L'écoute active
- Besoin, enjeu et motivation des agents d'accueil
- Les bénéfiques clients : comment l'émotion crée l'action

Deuxième jour – conclure une vente et entretenir le lien

- Comment reformuler les attentes et les besoins de l'utilisateur
- Les arguments liés au bon produit adapté à la bonne personne
- Comment ne pas perdre l'utilisateur lors d'une présentation
- Le langage non-verbal
- Faire le lien entre produit et usager
- La visualisation des avantages du produit et des résultats
- Comment faire signer l'utilisateur et sécuriser la vente
- Comment suivre l'utilisateur et entretenir la relation pour mieux fidéliser
- Les outils CRM : comment les utiliser pour conquérir de nouveaux pratiquants et développer les recettes

- La digitalisation : objectifs et perspectives

METHODE PEDAGOGIQUE

Cours magistral : 50% - Études de cas : 25% - Exercices 25%

ÉVALUATION DES ACQUIS

Épreuve finale : mise en situation (70%) + implication personnelle (30%)

SANCTION FINALE

Si réussite aux exercices finaux et implication personnelle : attestation de réussite

FORMATION A L'HYGIENE ET AU CONFORT SANITAIRE

DUREE

14 heures sur 2 jours

PUBLIC VISE

Chefs d'établissements, chefs de bassins, responsables hygiène et propreté, agents d'hygiène et de propreté, agents d'accueil, éducateurs des APS et de manière générale tout personnel ayant dans ses fonctions un lien avec la qualité sanitaire, de propreté et de nettoyage d'une piscine

MODALITES DE LA FORMATION

En présentiel en INTER et en INTRA

TARIFS

En INTER : 1290 euros

En INTRA : sur devis

LIEUX DE LA FORMATION

Au sein des structures demandeuses en INTRA

- Les dates sont à fixer selon vos disponibilités (nous indiquer vos préférences dans le formulaire de contact, nous vous rappellerons pour valider vos dates)

Sur Antibes en INTER (10 places disponibles à chaque session)

- Du 24 au 25 avril 2023

PREREQUIS

Aucun

OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux et les principes d'un état sanitaire optimal
- Maîtriser la réglementation en vigueur en termes d'hygiène et de sécurité
- Être apte à créer un plan de nettoyage
- Définir les outils et les produits à utiliser selon les surfaces et les périodicités
- Garantir l'entretien des machines de nettoyage
- Bien informer le public (check de contrôle)
- Définition et mise en place du principe de propreté permanente
- Gérer les stocks produits

PROGRAMME DE FORMATION

Premier jour – règles de base de la propreté et de l'hygiène en piscine

- Pourquoi la sécurité sanitaire est essentielle dans une piscine
- Les enjeux de l'hygiène sur la satisfaction des usagers
- Réglementation sur l'hygiène et la sécurité dans les équipements aquatiques
- Les risques d'un mauvais entretien des surfaces
- Plan de nettoyage : comment le mettre en place
- Les produits chimiques : lesquels sont adaptés pour les centres aquatiques
- Matériels de nettoyage : quels sont les machines nécessaires, et pourquoi

Deuxième jour – le maintien au propre permanent

- Comment procéder pour la remise au propre d'avant ouverture
- Calibrage des besoins humains
- Assurer la régie de nettoyage lors des horaires d'ouverture au public
- Comment instaurer une démarche de suivi qualité
- Check informatif aux usagers : pourquoi et comment
- Les stocks produits : comment les gérer
- Maintenance du matériel de nettoyage
- Créer un budget nettoyage et le piloter tout au long de l'année

METHODE PEDAGOGIQUE

Cours magistral : 50% - Études de cas : 35% - Exercices 15%



ÉVALUATION DES ACQUIS

Épreuve finale : questionnaire (70%) + implication personnelle (30%)

SANCTION FINALE

Si réussite aux exercices finaux et implication personnelle : attestation de réussite

FORMATION A LA MAINTENANCE DES INSTALLATIONS TECHNIQUES

DUREE

14 heures sur 2 jours

PUBLIC VISE

Chefs d'établissements, chefs de bassins, responsables techniques, agents techniques, éducateurs des APS et de manière générale tout personnel ayant dans ses fonctions un lien avec la gestion du traitement d'eau et de l'air et la maintenance des installations d'une piscine

MODALITES DE LA FORMATION

En présentiel en INTER et en INTRA

TARIFS

En INTER : 1290 euros

En INTRA : sur devis

LIEUX DE LA FORMATION

Au sein des structures demandeuses en INTRA

- Les dates sont à fixer selon vos disponibilités (nous indiquer vos préférences dans le formulaire de contact, nous vous rappellerons pour valider vos dates)

Sur Antibes en INTER (10 places disponibles à chaque session)

- Du 4 au 5 mai 2023



PREREQUIS

Aucun

OBJECTIFS

- Définir un plan de maintenance des installations techniques
- Calibrer les tâches et leur périodicité
- Comment suivre les installations en temps réel
- Budgétiser les coûts de maintenance
- Garantir la continuité de service

PROGRAMME DE FORMATION

- La maintenance des installations techniques : un enjeu capital
- Gestion financière de la maintenance – impact sur le budget
- La norme AFNOR NF-X 60 000 de maintenance industrielle et différents niveaux
- Maintenance courante, gros entretien, renouvellement
- La qualification des agents selon les niveaux de maintenance
- Le tableau de répartition des tâches (collectivité – intervenant extérieur) - Les normes de renouvellement de l'eau et de l'air, et la réalité du terrain
- Les pièces sensibles à la dégradation avancée
- Planning de contrôle
- Impact financier à moyen terme d'un mauvais entretien - Contrôle obligatoire périodiques des installations

METHODE PEDAGOGIQUE

Cours magistral : 50% - Études de cas : 35% - Exercices 15%

ÉVALUATION DES ACQUIS

Épreuve finale : questionnaire (70%) + implication personnelle (30%)

SANCTION FINALE

Si réussite aux exercices finaux et implication personnelle : attestation de réussite

FORMATION AU TRAITEMENT DE L'EAU ET AU SUIVI DE SA QUALITE

DUREE

14 heures sur 2 jours

PUBLIC VISE

Chefs d'établissements, chefs de bassins, responsables techniques, agents techniques, éducateurs des APS et de manière générale tout personnel ayant dans ses fonctions un lien avec la gestion du traitement d'eau

MODALITES DE LA FORMATION

En présentiel en INTER et en INTRA

TARIFS

En INTER : 1290 euros

En INTRA : sur devis

LIEUX DE LA FORMATION

Au sein des structures demandeuses en INTRA

- Les dates sont à fixer selon vos disponibilités (nous indiquer vos préférences dans le formulaire de contact, nous vous rappellerons pour valider vos dates)

Sur Antibes en INTER (10 places disponibles à chaque session)

- Du 3 au 4 novembre 2022
- Du 15 au 16 mai 2023

PREREQUIS

Aucun

OBJECTIFS

- Appréhender la chaîne du traitement d'eau
- Connaître la réglementation appliquée
- Maîtriser les normes de la qualité des eaux en piscine publique
- Assurer les contrôles et les corrections
- Garantir la continuité de service
- Comprendre les risques de pollution
- Gérer les dysfonctionnements

PROGRAMME DE FORMATION

- Les réglementations sur la qualité de l'eau dans les piscines publiques
- Comment est traitée l'eau dans la piscine - cycle du traitement et composants des installations
- La maintenance des installations techniques
- La désinfection de l'eau
- La floculation
- La stabilisation
- Le stockage des produits chimiques
- Les risques liés à la manutention des produits de traitement
- Notion d'épidémiologie (risque lié à la fréquentation)
- Les diverses formes de pollution, leur origine et leur conséquence
- Le cahier sanitaire
- Les contrôles ARS et les besoins de correction
- Pilotage du renouvellement d'eau
- Lavage des filtres : quand et comment
- Les nouveaux outils de gestion de la qualité de l'eau
- Visite commentée d'équipement

METHODE PEDAGOGIQUE

Cours magistral : 50% - Études de cas : 35% - Exercices 15%

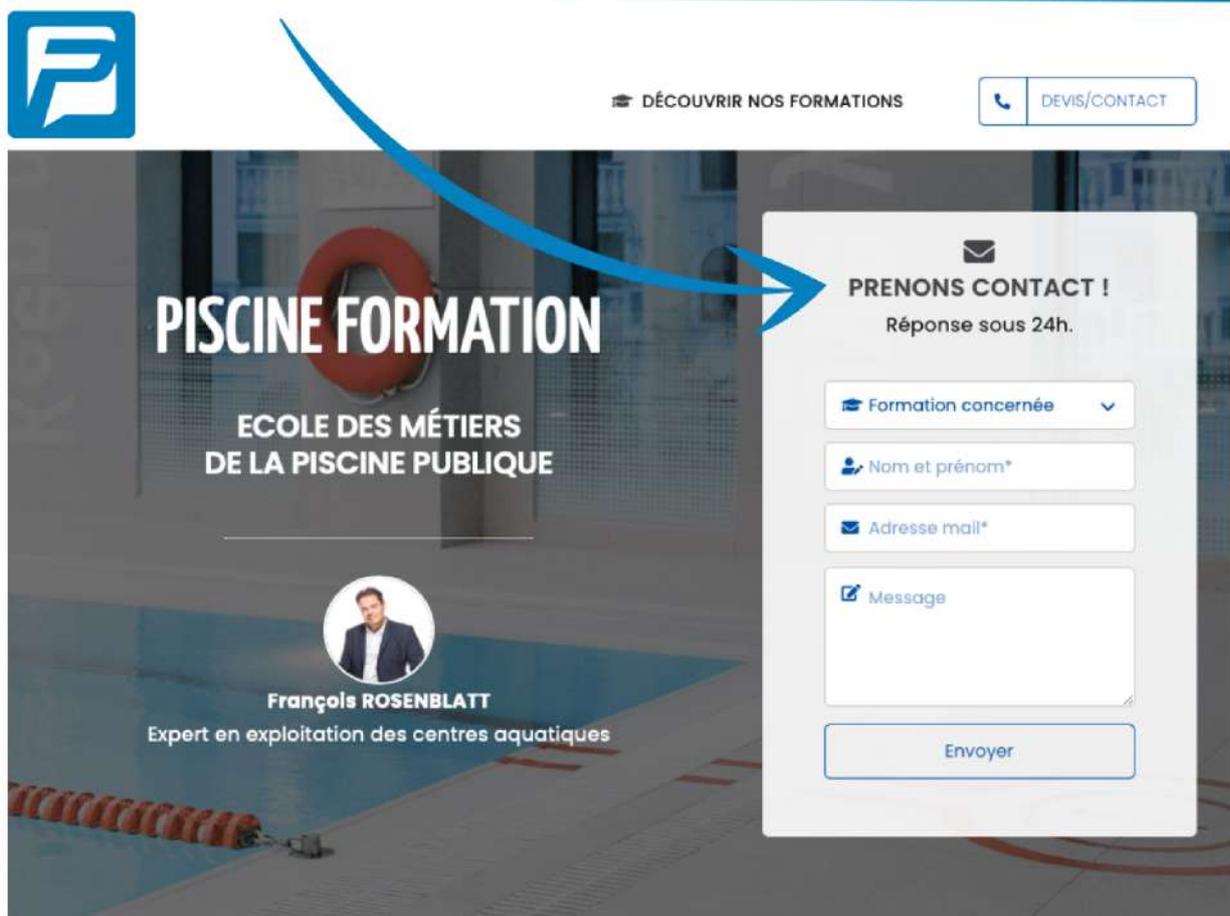
ÉVALUATION DES ACQUIS

Épreuve finale : questionnaire (70%) + implication personnelle (30%)



POUR VOUS INSCRIRE A UNE FORMATION

Complétez le formulaire de contact sur le site www.piscineformation.fr



The screenshot shows the website for 'PISCINE FORMATION', an 'ECOLE DES MÉTIERS DE LA PISCINE PUBLIQUE'. The header includes a logo and navigation links: 'DÉCOUVRIR NOS FORMATIONS' and 'DEVIS/CONTACT'. The main content area features a large image of a swimming pool with the text 'PISCINE FORMATION' and 'ECOLE DES MÉTIERS DE LA PISCINE PUBLIQUE'. Below this is a circular profile picture of François ROSENBLATT, 'Expert en exploitation des centres aquatiques'. A contact form overlay is positioned on the right, titled 'PRENONS CONTACT ! Réponse sous 24h.' and contains the following fields: a dropdown menu for 'Formation concernée', text input for 'Nom et prénom*', text input for 'Adresse mail*', a text area for 'Message', and an 'Envoyer' button. A blue arrow points from the 'DEVIS/CONTACT' button to the contact form.



ÉCOLE DES MÉTIERS DE LA PISCINE PUBLIQUE

R2C DÉVELOPPEMENT
66 av. des Champs Élysées
75008 PARIS

contact@piscineformation.fr
téléphone : 06 30 78 17 22
RCS PARIS 877 606 319

Organisme de formation enregistré sous le n° 11 75 64387 75
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état
Organisme de formation exonéré de TVA



La certification qualité a été délivrée au
titre des catégories d'actions suivantes :

**ACTIONS DE FORMATION
BILANS DE COMPÉTENCES**

DÉLIVRÉE PAR



ICPF
CERTIFICATION
QUALITÉ



Accréditation
N° 5-0616
Portée disponible
sur www.cofrac.fr