



MATEYA FORMATIONS

Catalogue des formations 2026

Vente, relation client, management, gestion et digital
Des formations sur mesure, ancrées dans la réalité du terrain antillais



Certification qualité délivrée au titre de la catégorie : actions de formation

MATEYA EN BREF

Des formations pensées pour la réalité du terrain antillais

Née en Martinique, Mateya Formations accompagne les salariés, les demandeurs d'emploi et les chefs d'entreprise dans le développement de leurs compétences commerciales, managériales et de gestion.

Nos parcours partent de vos clients, de vos marchés et de vos défis du quotidien. Chaque formation commence par une analyse de vos besoins et se construit avec vous, pour des résultats concrets et durables.



Sébastien Liège
Président de Mateya Formations

Sur mesure

Contenu, rythme et exemples adaptés à votre activité, après une analyse de vos besoins.

Un accompagnement personnalisé

1 à 2 apprenants par session, pour un vrai travail sur vos situations réelles.

Vos équipes aussi

Vous souhaitez former plusieurs collaborateurs ? Nous organisons la formation pour un groupe de votre entreprise, sur devis.

L'expérience du terrain

Des formateurs qui ont des années de pratique commerciale et managériale en Martinique.

Certifié Qualiopi

Un organisme certifié pour ses actions de formation, éligible aux financements des OPCO.

Le financement facilité

Nous montons pour vous le dossier de prise en charge auprès de votre OPCO.

VOTRE PARCOURS

Comment ça se passe

1

Analyse de vos besoins

Un échange pour comprendre votre activité, vos objectifs et le niveau de départ de chaque participant.

2

Programme et devis

Nous adaptons le programme, la durée et le rythme. Vous recevez un devis et le programme détaillé.

3

Montage du financement

Nous préparons le dossier de prise en charge auprès de votre OPCO. La formation démarre une fois la convention signée.

4

La formation

En présentiel, centrée sur la pratique : mises en situation, cas réels, outils utilisables dès le lendemain.

5

Évaluation et suivi

Évaluation des acquis, attestation de fin de formation et échange de suivi après la formation.

Le financement

OPCO

Prise en charge par l'opérateur de compétences de votre entreprise.
Nous montons le dossier pour vous.

Fonds propres

Financement par l'entreprise, dans le cadre de son plan de développement des compétences.

Financement personnel

Pour les indépendants et les particuliers, avec les délais de rétractation prévus par la loi.

Nos formations sont exonérées de TVA (article 261-4-4°a du Code général des impôts). Délai d'accès indicatif : 2 à 4 semaines pour une prise en charge OPCO. Accessibilité : toute demande d'adaptation liée à une situation de handicap est étudiée, contactez notre référente handicap au 0696 67 33 90.

VUE D'ENSEMBLE

Nos 14 formations

Formation	Durée	Format	À partir de
VENTE ET RELATION CLIENT			
Stratégie Commerciale Premium	7 h (5 h + 2 h d'intersession)	Individuel, groupe sur devis	1 950 €
Techniques de Vente et Négociation	14 h (2 jours)	1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis	1 985 €
Fidélisation Client	7 h (1 jour)	Groupe de 6 à 8	1 950 € la session
Maîtriser l'Appel Téléphonique	14 h (2 jours)	Groupe de 6 à 8	3 900 € la session
Recouvrement des Créances	7 h (1 jour)	Groupe de 6 à 8	1 950 € la session
MANAGEMENT ET COMMUNICATION			
Management des Équipes	14 h (2 jours)	1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis	1 985 €
Prise de Parole en Public	7 h (1 jour)	Groupe de 6 à 8	1 950 € la session
Anglais Professionnel : accueil et relation client	14 h (2 jours)	Groupe de 6 à 8, de même niveau	3 900 € la session
GESTION ET PILOTAGE			
Gestion de la Trésorerie	21 h (3 jours)	1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis	2 985 €
Gestion et Optimisation des Stocks	14 h (2 jours)	1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis	1 985 €
Excel : de la Prise en Main aux Tableaux de Bord	21 h (3 jours)	1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis	2 985 €
DIGITAL ET INTELLIGENCE ARTIFICIELLE			
Intelligence Artificielle pour les Professionnels	14 h (2 jours)	1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis	2 490 €
Digitalisation de l'Entreprise	21 h (3 jours)	1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis	2 985 €
Instagram : stratégie et identité de marque	4 modules de 5 h, au choix	Individuel	1 750 € par module

Tarifs HT, exonérés de TVA, indicatifs : le tarif définitif est établi après l'analyse de vos besoins. Formation d'un groupe de collaborateurs d'une même entreprise : sur devis.

NOS FORMATIONS

Vente et relation client

Stratégie Commerciale Premium

7 h (5 h + 2 h d'intersession) • Individuel, groupe sur devis • à partir de 1 950 €

Objectif : Conduire une stratégie commerciale premium, de la construction de l'offre à la signature, en défendant un prix élevé avec conviction.

Au programme : Découverte stratégique et ROI chiffré ; traitement des objections prix ; plan commercial structuré.

Pour qui : Dirigeants et directeurs commerciaux de TPE et PME en B2B.



Fiche complète

Techniques de Vente et Négociation

14 h (2 jours) • 1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis • à partir de 1 985 €

Objectif : Conduire un entretien de vente complet, de la prise de contact à la conclusion, avec des méthodes éprouvées.

Au programme : Motivations d'achat et argumentation ; traitement des objections et négociation ; conclusion et défense des marges.

Pour qui : Commerciaux, responsables de magasin, entrepreneurs, toute personne en contact avec des clients.



Fiche complète

Fidélisation Client

7 h (1 jour) • Groupe de 6 à 8 • à partir de 1 950 € la session

Objectif : Mettre en place des actions concrètes pour faire revenir ses clients et les transformer en ambassadeurs.

Au programme : Parcours client et moments clés ; posture de service et gestion des réclamations ; plan de fidélisation en 3 actions.

Pour qui : Commerçants, dirigeants, commerciaux et personnel en contact avec la clientèle.



Fiche complète

Maîtriser l'Appel Téléphonique

14 h (2 jours) • Groupe de 6 à 8 • à partir de 3 900 € la session

Objectif : Mener des appels entrants et sortants efficaces, qui renforcent l'image de l'entreprise et la relation client.

Au programme : Écoute active, voix et vocabulaire positif ; scripts d'appels entrants et sortants ; gestion des appels difficiles.

Pour qui : Salariés et indépendants pour qui le téléphone est un outil central : accueil, commerce, service client.



Fiche complète

Recouvrement des Créances

7 h (1 jour) • Groupe de 6 à 8 • à partir de 1 950 € la session

Objectif : Prévenir les impayés et relancer efficacement ses clients sans dégrader la relation commerciale.

Au programme : Conditions de vente et mentions obligatoires ; relance graduée par téléphone et par écrit ; recours amiables et judiciaires.

Pour qui : Dirigeants de TPE et PME, assistants administratifs et comptables, commerciaux.



Fiche complète

NOS FORMATIONS

Management et communication

Management des Équipes

14 h (2 jours) • 1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis • à partir de 1 985 €

Objectif : Adapter son management à chaque collaborateur, conduire des entretiens efficaces et gérer les tensions dans l'équipe.

Au programme : Styles de management et management situationnel ; entretiens, objectifs et feedback ; gestion des conflits.

Pour qui : Managers, responsables d'équipe et dirigeants.



Fiche complète

Prise de Parole en Public

7 h (1 jour) • Groupe de 6 à 8 • à partir de 1 950 € la session

Objectif : Prendre la parole avec aisance et structurer un message clair et convaincant.

Au programme : Gestion du trac ; structure du message, voix et gestuelle ; passages filmés et réponses aux questions.

Pour qui : Dirigeants, salariés et porteurs de projet amenés à présenter, animer une réunion ou défendre une idée.



Fiche complète

Anglais Professionnel : accueil et relation client

14 h (2 jours) • Groupe de 6 à 8, de même niveau • à partir de 3 900 € la session

Objectif : Accueillir, renseigner et accompagner un client anglophone avec aisance, à l'oral et à l'écrit.

Au programme : Accueil et renseignements ; téléphone et mail en anglais ; gestion d'une réclamation.

Pour qui : Salariés en contact avec une clientèle anglophone : commerce, hôtellerie, tourisme, services.



Fiche complète

NOS FORMATIONS

Gestion et pilotage

Gestion de la Trésorerie

21 h (3 jours) • 1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis • à partir de 2 985 €

Objectif : Construire et tenir un tableau de trésorerie prévisionnel fiable et piloter sa trésorerie chaque mois en autonomie.

Au programme : Flux de trésorerie et besoin en fonds de roulement ; tableau de trésorerie prévisionnel ; délais de paiement, alertes et financements.

Pour qui : Dirigeants, gérants, responsables administratifs et financiers de TPE et PME.



Fiche complète

Gestion et Optimisation des Stocks

14 h (2 jours) • 1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis • à partir de 1 985 €

Objectif : Analyser et piloter ses stocks en autonomie, réduire les pertes et optimiser la rotation de ses références.

Au programme : Classification ABC, stock de sécurité, point de commande ; inventaire fiable et régulier ; indicateurs et réduction des pertes.

Pour qui : Dirigeants, commerçants et responsables des approvisionnements.



Fiche complète

Excel : de la Prise en Main aux Tableaux de Bord

21 h (3 jours) • 1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis • à partir de 2 985 €

Objectif : Construire et exploiter un fichier de suivi d'activité avec formules, tableaux croisés dynamiques et tableau de bord.

Au programme : Formules et fonctions essentielles ; tableaux croisés dynamiques ; tableau de bord de pilotage.

Pour qui : Tout collaborateur, y compris débutant sur Excel.



Fiche complète

NOS FORMATIONS

Digital et intelligence artificielle

Intelligence Artificielle pour les Professionnels

14 h (2 jours) • 1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis • à partir de 2 490 €

Objectif : Utiliser les outils d'IA générative pour gagner en productivité et identifier les usages adaptés à son métier.

Au programme : Prise en main de ChatGPT, Copilot et Gemini ; prompts efficaces et automatisation de tâches ; risques, confidentialité et kit IA personnel.

Pour qui : Tout professionnel, manager ou dirigeant souhaitant intégrer l'IA dans son activité.



Fiche complète

Digitalisation de l'Entreprise

21 h (3 jours) • 1 à 2 apprenants, ou groupe d'entreprise sur devis • à partir de 2 985 €

Objectif : Identifier les opportunités de digitalisation, mettre en place les premiers outils et bâtir une feuille de route sur 6 mois.

Au programme : Diagnostic des processus ; choix et mise en place des outils ; présence en ligne et sécurité des données.

Pour qui : Dirigeants, gérants de TPE et PME, responsables administratifs.



Fiche complète

Instagram : stratégie et identité de marque

4 modules de 5 h, au choix • Individuel • à partir de 1 750 € par module

Objectif : Piloter une présence Instagram cohérente, techniquement maîtrisée et alignée avec son identité de marque.

Au programme : Prise en main et création avec Canva ; plan de publication et statistiques ; histoire de marque et ligne éditoriale.

Pour qui : Indépendants, dirigeants de petites structures et porteurs de projet.



Fiche complète

SUR MESURE

Formations sur mesure et formation de vos équipes

Vous ne trouvez pas exactement ce qu'il vous faut ? Nous construisons votre parcours après une analyse de vos besoins : contenu, durée et rythme adaptés à votre entreprise.

Vous souhaitez former toute une équipe ? Nous organisons la formation pour un groupe de collaborateurs de votre entreprise, dans vos locaux ou dans une salle à Fort-de-France, sur devis.

Nos formations sont finançables par votre OPCO, et nous vous accompagnons dans le montage du dossier.

Parlons de votre projet

Téléphone et WhatsApp : **0696 67 33 90**

E-mail : **contact@mateyaformations.fr**

Site : **mateyaformations.fr**

Route de Ravine Vilaine, Résidence Belle Poule, 97200 Fort-de-France



Toutes nos formations en ligne



Certification qualité délivrée au titre de la catégorie : actions de formation.