

CATALOGUE **F**ORMATION



les 10 & 11 avril 2014
à TOULOUSE

SOMMAIRE



L'équipe organisatrice et les correspondants locaux.....	03
Lieu du forum.....	06
Alternative logement.....	07
Accès site de formation.....	08
Inscription et prise en charge.....	09
Les formations.....	11
Les animations et soirées.....	27
Inscription sur MIGAL.....	28

L'EQUIPE ORGANISATRICE

CELINE VAUTRELLE



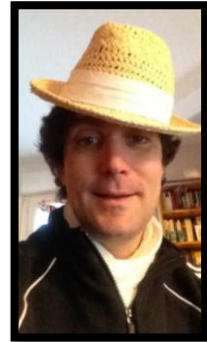
celine.vautrelle@erdf.fr
06 88 06 35 68

CEDRIC LECINA



cedric.lecina@gecos.fr
06 18 42 85 60

STEPHANE PORTES



s.portes@socodit.fr
06 37 71 50 25

ANTOINE ROUX



antoineroux12@gmail.com
06 75 62 14 69

THIERRY VIENNE



thierry@KauriWeb.com
06 11 29 42 92

MARIE-ARMELLES BORIES



ma.bories@dralam.com
06 88 37 56 21

BENOIT LEMAUF



crea.hookipa@orange.fr
06 25 48 26 28

REMI DESPIS



rdespis@a-hak.fr
06 46 17 30 50

XAVIER TILLOLES



xtilloles@partitio.com
06 37 27 72 09

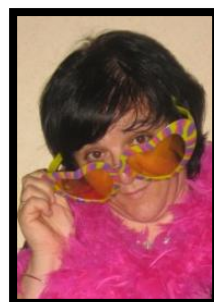
L'EQUIPE INTER-REGION



RFR Aquitaine

Franck VERCHERE

franck.verchere@pyrenees-rh.fr



RFR Languedoc-Roussillon

Sandrine SALVAT

sandrinesalvat@orange.fr



RFR Midi-Pyrénées

Céline VAUTRELLE

celine.vautrelle@erdf-grdf.fr



RFR Auvergne

Nicolas ROUX

nroux@agaetis.fr



RER Midi-Pyrénées

Marine PAGNOTTA

cjd.toulouse@yahoo.fr

L'EQUIPE FORMATION SECTION

AQUITAINE		
Agen Lot et Garonne	Younick	younick.naudou@omnes-evolutions.com
Bassin d'Arcachon	Christophe (intérim)	christophe.maub@gmail.com
Béarn	Eric	colchiquesreseaux@colchiques-retraite-pau.fr
Bordeaux - Gironde	Odile	visite@tourism-citytours.com
Brive - Corrèze	Claire	cl.lascaux@gmail.com
Landes	Valérie	ace.ingenierie@wanadoo.fr
Pays-Basque	Séverine	severine.girod@capetudes-orientation.com
	Nicole	nicole.radulovic@orange.fr
Périgord	Jérôme	j.athanaze@yahoo.fr
Tarbes - Bigorre	Sandrine	Sandrine.foucault@veolia.com
AUVERGNE		
Clermont-Ferrand	Nicolas (intérim)	fsabier@aimr-thermique.com
Montluçon	Vera	vera.flury@orange.fr
MIDI-PYRENEES		
Aveyron	Antoine	antoineroux12@gmail.com
Tarn	Thierry	thierry@KauriWeb.com
Tarn et Garonne	Stéphane	s.portes@socodit.fr
Toulouse	Cédric	cedric.lecina@gecos.fr
LANGUEDOC-ROUSSILLON		
Alès-Cévennes	Claudy	c.tarrie@cevennesmotoculture.com
Aude	Amandine	amandine.polge@gmail.com
	Cyrille	c.cojan@attraptemps.fr
Béziers	François	fran.marquet@wanadoo.fr
Montpellier	Grégory	bouvet.gregory@neuf.fr
	Carine	carine.galban@groupeactual.eu
Perpignan	Sandra	compta.spf@free.fr

LIEU DU FORUM



Mercure Golf de Seilh



A 15 min du centre historique de Toulouse, l'hôtel 4 étoiles Mercure Toulouse Golf de Seilh est une adresse haut de gamme à découvrir !

Les avantages de ce lieu :



Les salles de formation

Grandes salles toutes équipées, lumière du jour, wifi (internet fibre optique)

Les chambres

Chambres confortables et spacieuses

Le cadre

Piscine, golf, spa, hammam

	Mercredi	Jeudi	Vendredi
Prix chambre réservation par téléphone ou sur internet avec annulation	152€	130€	99€
Prix chambre réservation sur internet sans annulation (prix variables)	106,40€	91€	66,30€

Les tarifs sont les mêmes pour les SINGLE et les TWIN (hors petit déjeuner)

Possibilité de prendre des appartements de 4 à 5 personnes si vous vous y prenez tôt (prix variable entre 115 et 160€)

VOUS DEVEZ VOUS-MEME RESERVER VOTRE LOGEMENT ET VOTRE PETIT DEJEUNER !
Nous vous invitons à réserver votre logement très rapidement, nous ne pouvons vous assurer la disponibilité des chambres !

POUR RESERVER VOTRE LOGEMENT

Tél : 05 62 13 14 15

Mail : H8244@accor.com

Site internet : <http://www.mercure.com/fr/hotel-8244-mercure-toulouse-aeroport-golf-de-seilh/index.shtml>

ALTERNATIVES LOGEMENT

En alternative à l'hôtel Mercure (4 étoiles), nous vous indiquons des hôtels à proximité :

RESID'PRICE



Résid'Price est composé d'appartements duplex s'une superficie moyenne de 30m², entièrement meublés, équipés et climatisés pouvant accueillir de une à quatre personnes (conseillé 2 personnes)

Adresse : 2 rue de Gascogne – 31300 MERVILLE

Distance Mercure : 3,8 km

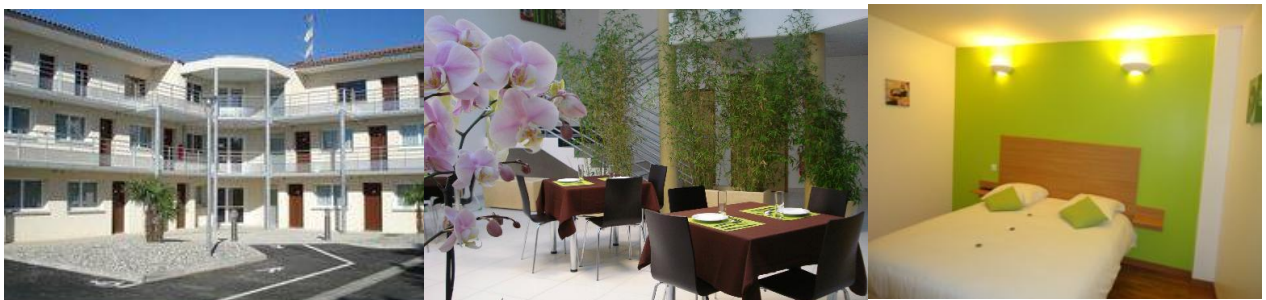
Site internet : www.residprice.fr

Téléphone : 05 62 22 20 07

Adresse mail : infos@residprice.fr

Prix : 57€ la nuit

LA PALMERAIE



L'hôtel La Palmeraie Toulouse Airport vous propose 39 chambres, vastes et confortables, pouvant accueillir de 2 à 3 personnes. Nous sommes dans un univers de sérénité et de bien-être, tout a été conçu pour vous offrir les services les plus efficaces

Adresse : 35 Route de seilh - 31700 CORNEBARRIEU

Distance Mercure : 6,1 km

Site internet : www.palmeraie-hotel.fr

Téléphone : 05 62 13 95 03

Adresse mail : contact@palmeraie-hotel.fr

Prix : 79€ la nuit

ACCES SITE DE FORMATION

ADRESSE DU MERCURE : Route de Grenade, 31840 Seilh



Le Mercure Golf de Seilh est à :

- 2h10 de Bordeaux
- 3h00 de Biarritz
- 2h26 de Montpellier
- 2h10 de Perpignan
- 3h30 de Clermont-Ferrand

Par la route : Prendre la sortie 4 – Secteur Aéroportuaire vers D1E/Cornebarrieu/Beauzelle/Grenade
Prendre la sortie 902.4 pour D902 en direction de Beauzelle/Seilh/Grenade/ZAC de Garossos

Coordonnées GPS : N 43° 41' 5.77" E 1° 21' 32.79"

Par le train : Gare SNCF Toulouse MATABIAU

INSCRIPTION

L'ouverture des inscriptions sur MIGAL sera le lundi 3 mars dès 9h

Il est important de noter que toutes les inscriptions se font sur l'outil MIGAL à l'exception de la formation **VISA et Bien s'associer pour entreprendre**.

Pour la formation VISA et Bien s'associer, le JD (et non le RFS) doit envoyer un mail d'inscription à **Marine** à partir de la date d'inscription au forum : cjd.toulouse@yahoo.fr

Notre devise habituelle « PREMIER INSCRIT – PREMIER SERVI »

- **Aucune inscription anticipée ne sera acceptée,**
- **En cas de problèmes d'inscription sur MIGAL, tu peux contacter Marine au 06 69 35 94 76 ou à l'adresse cjd.toulouse@yahoo.fr**
- **Pour savoir comment t'inscrire sur MIGAL consulte la page 28 de ce catalogue.**

MODES DE PAIEMENT

Règlement global frais de formation et logistique par carte bancaire sur MIGAL ou par chèque à l'ordre d'ETAPE (hors logement et petit-déjeuner)

ADRESSE D'ENVOI DE TON CHEQUE

CJD c/o AS MANAGEMENT
à l'attention de Marine Pagnotta
37 rue du Vallon
31240 ST JEAN

ENCAISSEMENT

- Si tu règles par carte bancaire, débit immédiat,
- Si tu paies par chèque bancaire ou postal, débit après le forum formation.

CONDITIONS FINANCIERES EN CAS DE DESISTEMENT

- Néant si ton désistement intervient plus de 15 jours avant la formation ou si ton inscription est remplacée par un autre JD
- Annulation 15 jours avant la formation : encaissement de la totalité des frais pédagogiques et logistiques.

PRISE EN CHARGE

TU ES DIRIGEANT SALARIE DE TON ENTREPRISE

Toutes les entreprises versent une participation à la formation continue auprès d'un OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé). Dans ce cadre, une prise en charge financière partielle ou totale des formations proposées par le CJD est possible.

- Sur les conditions de prise en charge, se renseigner auprès de ton OPCA.
- Sur ta demande de prise en charge, tu devras noter le nom et le numéro d'agrément de l'organisme de formation : SARL ETAPE n°11753691875.
- Prends contact avec ton OPCA préalablement à ton inscription pour connaître les modalités de prise en charge.
- Si les formations CJD ne sont pas financées par ton OPCA, d'autres solutions sont possibles (Chambre des métiers...)

TU ES DIRIGEANT NON SALARIE







- Tu cotises auprès de l'URSSAF qui le reverse soit à l'AGEFICE soit au FIF PL en fonction de ton activité.
- Les tarifs sont annoncés nets (TTC), la TVA n'est donc pas récupérable.

AGEFICE - 15 Rue de Rome - 75008 PARIS
Tél. 01.40.08.01.54 - www.agefice.fr
(Association de Gestion du Financement de la formation des Chefs d'Entreprise)

FIF-PL – 35-37 Rue Vivienne - 75083 PARIS
Cedex 02
Tél. 01.55.80.50.00 - www.fifpl.fr (Fonds Interprofessionnel de Formation des Professionnels Libéraux)

Il appartient à l'entreprise du JD de se faire rembourser par son OPCA. Le CJD ne peut assurer l'avance de trésorerie.

FORMATIONS

AXE	FORMATION	FORMATEUR	PAGES	PRIX
SE CONSTRUIRE	♦ Pouvoir du Cerveau	Jean OLIVOT	P11	708€
	♦ Mind Mapping	Béatrice PERROT	P12	708€
	♦ Gestion du temps niveau 1	Philippe DARGET	P13	708€
	♦ Efficacité Relationnelle 	Hélène BENSID	P14	840€*
RAYONNER	♦ Des Masques et Vous	Hervé SUZANNE	P15	708€
	♦ Prise de Parole en public	Hervé DUBOURJAL	P16	708€
	♦ Pleine conscience et Leadership 	Stéphane FAURE	P17	552€*
DIRIGER	♦ Ennéagramme niveau 2 	Christina CHEVALIER	P18	708€
	♦ Y a-t-il un pilote dans l'avion ?	Bruno BOLLE-REDAT	P19	708€
	♦ Déclencher l'engagement individuel et l'intuition collective 	Olivier BRONI	P20	708€
PERENISER	♦ L'excellence commerciale du chef d'entreprise	Anne DELESTAN	P21	708€
	♦ Analyse financière niveau 2 	Bruno PASCAL	P22	708€
	♦ Les clés du Marketing pour les dirigeants de PME-TPE	Grégoire ALIAS	P23	708€
	♦ Bien s'associer pour mieux entreprendre 	Benoit GALY et Alain PASCAIL	P24	240€*
PARCOURS CJD	♦ VISA	Nathalie AUBELAU	P25	240€*

* Les tarifs en bleu correspondent à des tarifs différents selon négociation avec le formateur ou durée de la formation : durée 2,5 jours (Efficacité Relationnelle), formation « test » (Pleine conscience et Leadership)

* Les tarifs en vert correspondent au frais pédagogiques, la formation n'est pas payante (pas de frais pédagogiques)

Comment s'adapter au changement pour augmenter son adaptabilité dans un contexte professionnel

"Le pouvoir du cerveau"

Par Dr Jean OLIVOT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Exprimer le meilleur de ses qualités
- Renforcer sa flexibilité naturelle
- Diminuer sa résistance au changement
- Mobiliser son énergie constructivement
- S'adapter au contexte
- Résoudre ses propres divergences personnelles (conflits intérieurs)

PROGRAMME

1. Rester maître de ses réactions face aux événements pour communiquer dans ses relations professionnelles

- Décoder ses émotions et les canaliser
- Orienter ses pensées et sa réflexion de façon constructive

2. Puiser son énergie là où elle se trouve

- S'appuyer sur ses motivations intrinsèques
- Disposer d'une boussole pour guider ses choix et ses actions
- Aligner ses efforts quotidiens dans une perspective d'avenir

3. Pas à pas ses objectifs pour atteindre ses buts

- Dessiner ses objectifs de manière constructive et créative
- Mettre ses ressources au profit de sa réussite
- Cerner les limites à ne pas dépasser dans le flot de l'action
- S'ouvrir à de nouveaux potentiels

4. Se dégager de ses propres freins

- Déjouer les sentiments d'échec et les peurs
- Prendre conscience des représentations qui restreignent la capacité d'action

5. Se voir sous un jour nouveau

- S'ouvrir à plus de clémence envers soi-même
- S'autoriser à " se rêver " tel(le) que l'on souhaite devenir

6. Se montrer tel que l'on veut être vu

- Oser des masques plus transparents
- Eclairer ce que précisément les autres ne voient pas

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 708€ TTC

Mind Mapping

Par Béatrice PERROT

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Optimiser la réflexion individuelle et collective
- Construire une carte heuristique manuelle et logicielle (avec un logiciel gratuit ou MindManager)

PROGRAMME

1 jour pour faciliter le passage d'une pensée linéaire à irradiante à travers des exercices pratiques et des explications théoriques.

- Le fonctionnement du cerveau (perception, tri, traitement, mémorisation)
- La structuration de la pensée et ses différentes phases pour passer de l'analyse à la synthèse
- Règles de base pour construire un schéma heuristique (ou Mindmap)
- Applications du Mindmapping (différents styles de cartes pour exploitation de données, selon l'objectif à atteindre)
- Découverte des différentes fonctionnalités du logiciel
- Recommandations et limites

Autres propositions de formations

1/2 jour pour optimiser la créativité :

- Définition et processus. Différence entre créativité et innovation.
- Importance d'un état d'esprit propice et d'une attitude d'ouverture
- Les différentes techniques de créativité : provocation inverse, association et métaphores, modélisation de Walt Disney, les 6 chapeaux de Bono
- Animation d'une séance de brainstorming avec le Mindmapping

1/2 jour pour exploiter le Mindmapping dans les domaines suivants:

- Faire une présentation orale
- Optimiser la collaboration en équipe
- Créer des scénarios de prospective

PEDAGOGIE

Co-performance utilise le Mindmapping comme outil de pédagogie visuelle. Le déroulement de la formation est construit à partir d'exercices pratiques, concrets issus du quotidien des participants, de connaissances théoriques, d'outils de coaching pour optimiser l'appropriation de cette démarche.

Un soutien post-formation est prévu via mail et téléphone pendant un mois.

Un livret pédagogique concernant les explications théoriques et les principales fonctions du logiciel sera remis à chaque participant. Il conjuguera les formes linéaire et heuristique. Cette démarche s'appuie sur le fonctionnement naturel du cerveau, sur la visualisation des informations. Elle stimule les associations d'idées, fluidifie la réflexion, structure le processus de décision en associant les cerveaux gauche et droit, c'est-à-dire analyse et synthèse, logique et intuition, concepts et mise en œuvre. L'objectif consiste à découvrir de nouvelles solutions et des interactions difficiles à comprendre en raisonnant de façon linéaire, à élargir les angles de vue par une vision à 360°.

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 708€ TTC

Gestion du Temps niveau 1

« De la co-errance à la cohérence »

Par Philippe DARGET

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Prendre conscience des forces et faiblesses de son organisation personnelle.
Savoir appliquer les outils et méthodes pour renforcer l'efficacité de sa gestion du temps.

PROGRAMME

1 – Savoir ce que l'on veut prévoir

- Se concentrer sur le haut rendement
- Se fixer des objectifs
- Elaborer des plans d'action

2 – Obtenir ce que l'on veut : planifier

- La méthode des P.A.S.
- Réserver du temps dans son agenda
- Etablir ses priorités
- Déléguer

3 – Maîtriser son quotidien : organiser

- Eviter la chronophagie
- Traiter les véritables urgences

PEDAGOGIE

Livret participant contenant les activités d'apprentissage (Réflexion individuelle, Diagno-test, Echange d'expérience, Etude de cas, Auto diagnostic). Supports visuels.

Une formation - action active et impliquante : les ¾ du temps de cette formation sont consacrés à des exercices faisant appel à une participation active des stagiaires : vous serez conscients de l'impact de votre comportement sur votre efficacité personnelle et celle de votre équipe, motivés à vous discipliner et modifier certaines habitudes, en mesure de limiter les sources de stress, de perte de temps et de déconcentration dans votre travail.

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 708€ TTC

Effacité Relationnelle

Par Hélène BENSID

ENJEUX

La compétence du Responsable, passe par la perception qu'il a de lui-même, la perception qu'il a des autres dans son environnement, et la perception que les autres ont de lui. La connaissance de son comportement et de son interaction sur les autres et réciproquement, lui permet de mieux comprendre le facteur humain, de mieux manager et ainsi de mieux accompagner les individus dans leur développement. La connaissance qu'il a de lui-même de ses forces et de ses vulnérabilités lui permet d'être plus adéquat dans la conduite des hommes.

OBJECTIFS

Donner au Responsable les outils adaptés pour découvrir et appliquer les principes qui régissent les communications de qualité et approfondir la connaissance de son propre fonctionnement dans ses relations interpersonnelles.

METHODES PEDAGOGIQUES

La pédagogie d'apprentissage est orientée vers le mode expérientiel, où l'intégration des outils se fait à partir de mises en situation, de courts exposés et surtout de partage de ses propres expériences.

L'engagement personnel du participant augmente la qualité et la profondeur de l'apprentissage.

OUTILS UTILISES

Des outils reconnus comme concepts de base du comportement personnel et de connaissance de soi sont intégrés par des mises en application concrètes et adaptées aux préoccupations des participants. Chacun peut ainsi les transposer dans son équipe de travail dès son retour dans l'Entreprise.

APPLICATIONS DANS L'ENTREPRISE

L'application de ces outils, doubl  e du cheminement personnel entrepris par chacun au cours de ce stage permet au Responsable de se rapprocher de l'attitude "juste" tant dans les actes de management au sein de l'Entreprise que dans la vie personnelle.

- ◆ Reconnaissance de son propre fonctionnement permettant au Responsable de poser les actes de management
- ◆ Reconnaissance de l'individualité de chacun pour redynamiser une équipe
- ◆ Reconnaissance des potentiels individuels inexploiti  s : les prendre en compte pour une motivation nouvelle et donc une équipe plus performante
- ◆ Gestion des conflits
- ◆ Créativité et échange dans la résolution de problèmes en communication interpersonnelle

Durée : 2,5 jours

Du mercredi 09 avril 2014 (15h30) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 840   TTC

Optimiser sa négociation commerciale, son management – "Des masques et vous"

Par Hervé SUZANNE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mieux comprendre les comportements des collaborateurs pour optimiser leur employabilité.
- Apprendre à reconnaître l'autre avec ses différences, ses complémentarités, sa diversité et sa richesse et à sortir du jugement «à priori»,
- Connaître la façon avec laquelle on est perçu par les autres

PROGRAMME

JOUR 1 : DECOUVERTE DE LA METHODE PERSONA

OUVERTURE - TOUR DE TABLE

EXERCICE D'ÉCHAUFFEMENT

Objectif : - Développer l'observation

- Constater les différences entre les uns et les autres
- Déjà, prendre conscience de la richesse et de la diversité que ces différences génèrent

LES MASQUES : DÉCOUVERTE ET VOYAGE AU CŒUR DES MASQUES

Objectif :- identifier rapidement les caractéristiques principales de la personnalité de "l'Autre"

- développer les possibilités d'utiliser d'autres capacités, comportements, ressources.

Cas pratique avec les personnages de :

- Zani
- Tartaglia
- Pantalon
- Pulcinella
- Capitan
- Arlequin
- Docteur

} Présentations, démonstrations, jeux de rôle

PRÉPARATION DU BILAN RESSOURCE EVOLUTION. Objectif : Exercice individuel durant lequel les personnes s'attachent à identifier leurs masques

JOUR 2 : APPLICATIONS

OUVERTURE : JOURNÉE PRÉCÉDENTE - MÉMORISATION DES POINTS CLÉS

EXERCICE DE RECONNAISSANCE DES MASQUES. Objectif : Les participants s'entraînent d'ores et déjà à reconnaître les masques dans la "vraie vie"

BILAN RESSOURCE/EVOLUTION

Objectif : Chaque participant expose au groupe son masque dominant, ses masques ressources, et son masque d'évolution – Feed-back du groupe – Feed-back de l'animateur

Exercice riche en cohésion d'équipe, et en acceptation du "modèle de l'Autre"

LE CONCEPT "SACHANT/APPRENANT" (SOURCE P. SENGE)

Objectif : Dépasser l'aspect "politiquement correct" de la position de celui qui sait, pour en évaluer toutes les limites, et aller vers le caractère constructif et ouvert d'une position d'Apprenant

Passage de deux films illustratifs (dont un issu de "Ted.com", Bertrand Piccard)

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 708€ TTC

Prise de Parole en Public avec aisance

Par Hervé DUBOURJAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Rendre chaque participant conscient de ses blocages quand il s'adresse à un public
- Estimer ses pistes de progrès
- Optimiser sa prise de parole

PROGRAMME

- Diagnostic des atouts et points perfectibles de chaque participant
- Analyse des contenus de son discours et du plan émotionnel sous-jacent
- Approche des techniques respiratoires
- Pause de voix
- Gestion du stress
- Concentration
- " Prise de l'espace "
- Maîtrise et utilisation des émotions par la respiration
- Correction des positions corporelles qui entravent la ventilation et recherche de la bonne posture du corps
- Trouver l'intention qui doit soutenir chaque partie du discours
- Créer une tension bénéfique entre le locuteur et son auditoire en ménageant pause, silence, changements de rythmes, variation des registres, etc.
- Prendre appui sur les réactions du public pour personnaliser sa parole, l'adresser.
- Epruver le plaisir que doit provoquer la prise de parole quand les flux émotionnels circulent librement

PREPARATION

Attentes et besoins des participants sont définis en amont de la formation. Peuvent être ciblés : les entretiens commerciaux, les réunions d'information, les conférences, la direction d'une équipe, la vente, le service, etc.

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 708€ TTC

Pleine conscience et Leadership

Par Stéphane FAURE

OBJECTIFS

- Identifier les bénéfices de la pratique de l'attention pour les managers
- Adapter et valoriser l'attention au quotidien pour mieux gérer le stress
- Faciliter la distanciation des problèmes et la prise de recul
- Optimiser la qualité d'écoute et de présence à soi et aux autres
- Favoriser une vue d'ensemble propice à l'innovation et à la créativité

PROGRAMME

- **Séance 1 : Découverte de la pleine conscience (3 heures)**

Accueil des participants: présentation des participants, de l'intervenant et de la formation.

Tour de table: Aspect théorique et pratique de la pleine conscience dans le milieu du management

Exposé interactif

Introduction aux pratiques de la pleine conscience et mise en lien avec le quotidien des managers.

- **Séance 2 : L'appliquer sur soi (entraînement et bénéfices) (3 heures)**

Présentation du « mode être et mode faire »

Se centrer sur soi : prendre conscience des éléments perturbateurs et les pacifier avec la pleine conscience.

Présentation des exercices personnels

- **Séance 3 : Intelligence émotionnelle (3 heures)**

Application de l'attention dans le processus décisionnels et les interrelations.

Les fonctions des émotions dans la prise de décisions

Analyses de pratique

Stimuler la flexibilité et l'adaptation de la proprioception, puis des comportements : être en lien avec ses ressources, répondre aux situations conflictuelles

- **Séance 4 : le *presencing* : percevoir et anticiper les dynamiques organisationnelles.**

Utiliser la présence dans les interrelations et les communications

Anticiper les dynamiques collectives à l'aide du *presencing*, stimuler sa créativité et son sens de l'innovation.

Présentation de la théorie U (MIT) application en groupe

PEDAGOGIE

60 minutes de pratique, 40 minutes d'apport théorique, 60 minutes retour d'expérience.

Un livret de suivi des exercices hebdomadaires,

Une pratique quotidienne de quinze à vingt minutes de pratiques guidées

Guide de suivi pour l'après stage

Exercices personnels entre les séances

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 552€ TTC

Communiquer, coopérer, manager efficacement avec l’outil Ennéagramme – Module 2

Par Christina CHEVALIER

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Adapter et approfondir les connaissances apprises au premier module et acquérir :

- des moyens d’analyser les ressemblances et différences dans les modes de communication et de management et sa propre subjectivité dans la relation
- des méthodes d’écoute et de questionnement dans un entretien
- des clés pour mieux gérer la relation et optimiser les compétences et les ressources humaines.

METHODE

- Outil et apport pédagogique : l’ennéagramme
- Matériel pédagogique : supports écrits, documents libres
- Atelier d’échanges et partage d’expériences
- Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets fournis par les stagiaires

PROGRAMME

Progression pédagogique

À partir d’un bilan de ses connaissances en communication et en management de la relation, le stagiaire acquiert les moyens de :

- d’approfondir et adapter les connaissances acquises au module 1.
- d’appliquer à des cas concrets vécus en entreprise et de comparer les résultats obtenus
- de mesurer ses acquis et sa progression.

Suivi de l’exécution du programme et appréciation des résultats

Utilisation d’une procédure d’évaluation certifiée ISO 9001 en fin de stage.

Évaluations de l’acquis et de la mise en application

Évaluations des connaissances au début du stage

Évaluations des acquis et des atteintes des objectifs à l’issue du stage

Suivi post-formation par téléphone ou Internet sur demande.

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 708€ TTC

Le Management par projet porteur de sens « Y a-t-il un pilote dans l'avion »

Par Bruno BOLLE-REDAT

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Comprendre une structure dans son environnement et avec ses frontières
- Construire un management par projet, en lien avec l'environnement, porteur de sens
- Mobiliser les ressources et compétences autour du projet d'entreprise

PROGRAMME

- Accueil des participants, présentations, objectifs et règles
- Analyser l'environnement d'une structure, les figures d'autorité qui pèsent sur elle
- Cartographier l'environnement, identifier les demandes et repérer l'élément stratégique
- *Atelier de mise en pratique : analyser l'environnement de votre structure*
- Définir un projet d'entreprise tenant compte de l'environnement : le cahier des charges
- Transmettre le cahier des charges en intégrant le management par projet
- Intégrer les 7 étapes d'un management par projet mobilisateur
- *Atelier de mise en pratique : dessiner le projet de votre entreprise*
- Repérer les clés humaines et organisationnelles pour mobiliser vos équipes
- Identifier les 3 couches d'identité du dirigeant : expert, manager, leader
- *Atelier de mise en pratique : impliquer vos collaborateurs autour du projet*
- Débriefing et évaluation de la formation
- Méthode pédagogique

PEDAGOGIE

Apports théoriques basé sur la Théorie Organisationnelle d'Eric Berne (T.O.B.), l'approche systémique, le management par projet. Etude de cas, mises en application à partir des situations réelles des participants.

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 708€ TTC

Déclencher l'engagement individuel et l'intuition collective

Invitation à manager autrement

Par Olivier BRONI

Une concurrence féroce et des clients exigeants, un contexte économique et sociétal morose, de profonds changements culturels, une perte de repères,...

Et si nous changions de regard ?... Et si nous chaussons ensemble de nouvelles lunettes, pour voir l'entreprise autrement et y développer concrètement d'autres comportements managériaux générateurs de performance et de satisfaction ?...

OBJECTIFS

- **Prendre conscience** du changement de paradigme en cours
- **Se positionner** soi-même par rapport à ces bouleversements
- **Expérimenter** d'autres postures managériales et en mesurer les effets en termes d'**engagement individuel** et d'**intuition collective**
- En déduire des **clés d'adaptation** et formuler des **actions concrètes** applicables pour chacun dans son entreprise

PROGRAMME

Premier jour :

- Découverte des changements majeurs dans différents mondes : celui de la science, celui de l'art, celui de la société et... celui de l'entreprise. Lien avec les modes de relation au travail incarnés par la « génération Y ».
- Positionnement personnel : où se situe mon entreprise et où je me situe par rapport à cela ?
- Exemples d'entreprise au mode de management innovant (vidéos).
- Expérimentation de nouvelles postures basées sur la **confiance** en soi / dans les autres acteurs de l'entreprise / dans le collectif / dans l'environnement...
- Débriefings pour faire ressortir les impacts positifs

Second jour :

- Intégration des éléments acquis la veille : mises en situation collective.
- Formulation de clés pour déclencher l'**engagement individuel** et l'**intuition collective**
- Exploration de la pyramide des niveaux logiques de Bateson & Dilts pour identifier le moteur humain spécifique au cœur de chacun.
- Transposition des acquisitions dans le quotidien de chacun en tant que Dirigeant.
- Formulation d'un plan d'actions par chacun au niveau de son entreprise et au niveau personnel.

METHODES PEDAGOGIQUES

Une fois le cadre du changement de paradigme posé au début, la méthode consiste à :

- partir d'**expériences** que nous vivons ensemble, parfois décalées,
- les utiliser comme point d'entrée pour des **échanges** entre les participants,
- en tirer collectivement des **enseignements**,
- les compléter par des **apports théoriques** de l'animateur,
- le tout étant finalement transposé par chacun dans son propre **quotidien**.

Notre mode d'animation est en totale cohérence avec le contenu de ces deux journées : tourné vers les Hommes avec un regard confiant, faisant des passerelles avec d'autres mondes que celui de l'entreprise, et s'appuyant sur la création collective. Nous vous guidons tout au long d'un parcours dont nous maîtrisons la trajectoire d'ensemble, mais les imprévus et les surprises seront au rendez-vous... Un **carnet de voyage** sera distribué, reprenant le contenu et permettant à chacun de garder la trace de ses propres réflexions.

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 708€ TTC

L'excellence commerciale du chef d'entreprise

Par Anne DELESTAN

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Incarner un positionnement commercial relationnel,
- Encourager ses capacités de prospection,
- Développer une approche innovante et stratégique de ses comptes clients,
- Doter son approche de la vente d'une dimension relationnelle et émotionnelle,
- Renforcer la relation client en augmentant la confiance et la crédibilité.

PROGRAMME

- Apprivoiser son positionnement de commercial relationnel,
- Découvrir les besoins et influencer en posture commerciale relationnelle,
- Négocier, construire et conclure grâce à la vente relationnelle,
- Amplifier son portefeuille existant,
- Encourager ses pratiques de prospection,
- Cultiver son unicité pour susciter la préférence.

METHODE PEDAGOGIQUE

- La pédagogie interactive et participative suscite le dialogue, l'écoute, le partage émotionnel et intellectuel.
- L'approche pédagogique est guidée par l'objectif d'amener les participants à produire et se mettre en situation durant la formation afin qu'ils s'approprient de façon durable les comportements et savoir-faire. L'accent est mis sur la formation par la prise de conscience et l'action de manière à favoriser la flexibilité, la prise de décision et la créativité.
- La pédagogie vise également à favoriser «l'auto-évaluation» des participants par le questionnement de leurs pratiques, de leur style, de leur responsabilité.
- L'appropriation dans le temps est facilitée par l'apport de feed-backs comportementaux personnalisés. Des temps de retours d'expérience seront aménagés à cet effet pour aider chacun à trouver ses solutions, ses repères, échanger sur les meilleures pratiques et capitaliser collectivement.

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 708€ TTC

Analyse financière pour les non financiers niveau 2

Par Bruno PASCAL

OBJECTIF

Approfondir la pratique de la gestion financière dans sa fonction managériale

PRE-REQUIS

Avoir suivi le niveau 1

CONTENU

Révision rapide du niveau 1

Rappel des objectifs et fonctions du bilan et du compte de résultat

Rappel de la notion d'activité et de mouvements financiers

Révision des grandes masses régissant ces deux documents

Jeu : Quiz de révision

Le budget prévisionnel : approfondissement

La collecte d'informations

Les choix stratégiques

Comment lier comptabilité et analyse avec un minimum de redondance

Les différentes hypothèses

Aller jusqu'à la réalisation d'un budget

La comptabilité analytique

Son positionnement, ses objectifs

La notion de famille, d'unités d'oeuvre

Les critères d'affectation : directe, indirecte

La répartition des frais généraux

Le plan de financement

Son objectif

Les grandes masses utilisées dans le bilan

Les critères retenus par le banquier

Les modes d'investissement : achat, crédit bail, location

Le plan de trésorerie

Comment aborder un plan de trésorerie

Quels éléments sont nécessaires pour le mettre en place

Le bilan prévisionnel

Ateliers pratiques

Reprise des cas des participants pour ceux qui le souhaitent

Pratique de décodage rapide des éléments clés d'un bilan et d'un compte de résultat sur plusieurs cas d'entreprises

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 708€ TTC

Bien s'associer pour entreprendre

Par Benoit GALY et Alain PASCAL

Formation créée et animée par deux JDs de la section La Défense, Alain Pascal actuel vice-président, coach de dirigeants et Benoît Galy, ancien Président de la section, dirigeant co-fondateur du site « Green-acres.com » et auteur du livre « Bien s'associer pour mieux entreprendre ». Chaque participant sera amené à présenter sa problématique avec un retour miroir du groupe.

OBJECTIFS

1. Déterminer les cas pertinents d'association
2. Démarrer ou renouveler son association sur des bases saines
3. Gérer les conflits entre associés de manière apaisée

CONTENU DE LA FORMATION

1^{ère} demi-journée : « Des visions, un cadre juridique », présentation du JD hors question d'association, interview en binôme avec la carte heuristique. Thème : « Mes problèmes d'association », apport théorique : « De l'espérance à la réalité : la construction des tensions entre associés ».

2^{ème} demi-journée : « Une négociation permanente », apports théoriques : méthode de négociation de la Harvard Law School, négociation par position et types de négociateurs, négociation raisonnée et MESORE, travail individuel de préparation de miroir et passage de participants.

3^{ème} demi-journée : « Cartographie des types d'association », détermination en sous-groupe de différents cas d'association, force et faiblesse de chacun des cas, passage de participants miroir au format CJD.

4^{ème} demi-journée : « Gérer les conflits », apports théoriques : les bases de l'analyse transactionnelle, Evaluation d'entreprise, Gérer la sortie, passage de participants miroir au format CJD.

PUBLIC

La formation s'adresse à des dirigeants souhaitant s'associer tout autant que des dirigeants en cours d'association en situation de conflit ou simplement souhaitant redynamiser leur association.

METHODE PEDAGOGIQUE

La formation repose essentiellement sur le vécu des participants et sur l'effet miroir. Des apports théoriques de négociation (méthode Harvard), de gestion des conflits (Analyse Transactionnelle) ainsi que le travail du CJD La Défense, serviront de point de départ pour amorcer l'échange.

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 240€ TTC

Les clés du Marketing pour les dirigeants de TPE-PME

Par Grégoire ALIAS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce module vous permettra de trouver et optimiser votre place sur le marché en vous apportant les outils adaptés à votre PME afin de fidéliser et conquérir de nouveaux clients.

PROGRAMME

Les fondements du marketing adapté aux PME

- Prendre en compte les spécificités d'une PME (ses ressources, sa taille, ses équipes, son budget)
- Les implications sur le marketing de la PME
- Les 3 marketings (stratégique, opérationnel, relationnel) et leurs articulations (marché -> produit -> satisfaction client)

Le marketing stratégique: analyser le marché et trouver sa place

- Analyser le marché et l'environnement de l'entreprise
- Sélectionner les outils de la démarche stratégique les plus adaptés
- Exploiter les études de marché disponibles et prendre en compte les attentes et besoins du marché
- Construire un diagnostic synthétique Force/Faiblesse et Menaces/Opportunités
- Savoir identifier les facteurs clés de succès et les avantages concurrentiels
- Segmenter et cibler son marché et ses clients
- Construire un positionnement (entreprise & offre) efficace et pérenne
- Bâtir sa stratégie de développement

Le marketing opérationnel: construire une offre cohérente et visible

- Définir les éléments du mix marketing
- Établir le portefeuille d'activités et les gammes de produits/service
- Définir sa politique tarifaire en phase avec son marché
- Identifier le/les circuit de distribution pour atteindre les cibles
- Choisir les bons moyens de communication: édition, site internet, mailing, réseaux sociaux, promotions, salons ...
- Utiliser les nouvelles technologies pour étendre sa notoriété et visibilité ainsi que la fidélité de ses clients
- Créer des outils marketing au service de la vente

Le marketing relationnel: savoir conquérir puis fidéliser ses clients

- Créer et animer une "relation" entre sa PME et son marché
- L'importance de la satisfaction client
- Développer la proximité et la préférence client
- Développer une stratégie de fidélisation client
- Mieux conquérir et fidéliser sa clientèle par les outils Internet
- Le plan Marketing relationnel

METHODE PEDAGOGIQUE

Au delà des concepts clés, la formation est axée sur l'interactivité et le partage d'expériences. Plusieurs cas adaptés aux PME rendent ce module très opérationnel et permettent une mise en pratique immédiate.

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 708€ TTC



VISA pour la réunion

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Utiliser des méthodes facilitant la préparation, l'animation et le suivi de réunions
- Gérer plus efficacement la relation animateur / participants

METHODE

Une première journée où les stagiaires acquièrent les bases pour animer efficacement des réunions, quelles qu'elles soient. Cette première journée met en avant les méthodes actives.

La seconde journée est réservée à l'entraînement et à la conduite de réunion.

PROGRAMMES

- Qu'est-ce que la bienveillance ?
- Connaître les prérogatives de l'animateur
- Préparer ses interventions en étant au top
- Découvrir des techniques d'animation
- Avant, pendant et après la réunion : maîtriser le déroulé d'une réunion
- Les supports
- Les participants vus par l'animateur
- Comment débrief
- Exercices
- Téléconférences de suivi

PUBLIC CONCERNE

Module à suivre obligatoirement dans le « parcours de formation JD », dans les 2 premières années.

Durée : 2 jours

Du jeudi 10 avril 2014 (9 h) au vendredi 11 avril 2014 (18h)

Prix : 240€ TTC

PROGRAMME ET SOIREEES

JEUDI 10 AVRIL

8h30 : **ACCUEIL** des participants avec café - collations

9h00 : début des **FORMATIONS**

10h30 : **PAUSES**

12H30 : **DEJEUNER**

16h30 : **PAUSES**

18H00 : fin des **FORMATIONS**

20H00 : **SOIREE**

CJD, MYSTERE ET ROCK AND ROLL

DRESS CODE : habillé de BLANC ou de NOIR. Pour connaître la suite du programme de la soirée, rdv au forum formation.....



VENDREDI 11 AVRIL

9h00 : début des **FORMATIONS**

10h30 : **PAUSES**

12H30 : **DEJEUNER**

16h30 : **PAUSES**

18H00 : fin des **FORMATIONS**



20H00 : SOIREE RESTAURANT L'**ESTANCIA**

L'ESTANCIA est un **restaurant dansant** qui permet de combiner à la fois **dîner avec ambiance conviviale et festive**. Pendant le repas, vous profiterez du **live des musiciens et chanteurs**, qui animeront une partie de la soirée sur des **rythmes latins**.

Vous serez amenés et ramenés en bus à vos hôtels !

INSCRIPTION SUR MIGAL

Connecte-toi sur le site internet <http://www.cjd.net> et sur la plateforme **HELLO**.

Une fois sur HELLO, tu entres **tes identifiants JD**.

(le login est généralement la première lettre du prénom et le nom en majuscule est attaché, si tu es nouveau et que tu n'as pas encore d'identifiant, contacte ton RFS).

Une fois arrivé sur **HELLO**, clique sur l'onglet **Formation** et se connecter à **MIGAL**

Arrivé sur MIGAL, **CLIQUE** sur **S'INSCRIRE** et va sur le volet déroulant région et choisis **MIDI PYRENEES LANGUEDOC ROUSSILLON AUVERGNE AQUITAINE**

Clique sur la formation de ton choix puis sur **INSCRIPTION** et **PANIER**.

Remplis les champs manquants nécessaires (marqués par un *) et n'oublie pas à la fin de mentionner ton 2ème choix de formation; si l'inscription à la formation de ton premier choix ne pouvait être satisfaite (formation complète ou annulée), tu serais inscrit, avec l'aval de ton RFS, sur ce deuxième choix

ENREGISTRER
VALIDER

Choisis ton mode de paiement pour conclure l'inscription :

Par CB : directement en ligne

Par chèque : à l'ordre d'ETAPE. **Tu devras envoyer le chèque à ton RFS qui validera ton inscription auprès de Marine (et lui renverra ton chèque par courrier) ou tu l'envoies directement à Marine à l'adresse suivante :**

CJD c/o AS MANAGEMENT
à l'attention de Marine Pagnotta
37 rue du Vallon
31240 ST JEAN

Un mail te sera envoyé avec le récapitulatif de ton inscription.

Nous nous réservons le droit d'annuler une formation si le minimum de participants requis n'est pas atteint.

The screenshot shows the HELLO website interface. At the top, there are logos for 'hello', 'CJD CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE FRANCE', and a user profile for 'Bonjour, Marine PAGNOTTA CJD - GEORGE V'. Below the logos is a navigation bar with tabs: ACCUEIL, ACTUALITES, AGENDA, GROUPES DE TRAVAIL, ANIMATION, FORMATION, VIE DU MOUVEMENT, FORUM, and Autres sites. The main content area is divided into sections: 'Se connecter à Migal', 'Formations' (Les acteurs, Les formations parcourus, Copernic®, Catalogue des forums), 'ACTUALITES' (Hello V2, Le plein de nouvelles fonctionnalités!), and 'AGENDA' (GOLF CUP 2012 CJD BREST, Congrès National du CJD Tunisi). There is also a search bar and a 'MES GROUPES' section.