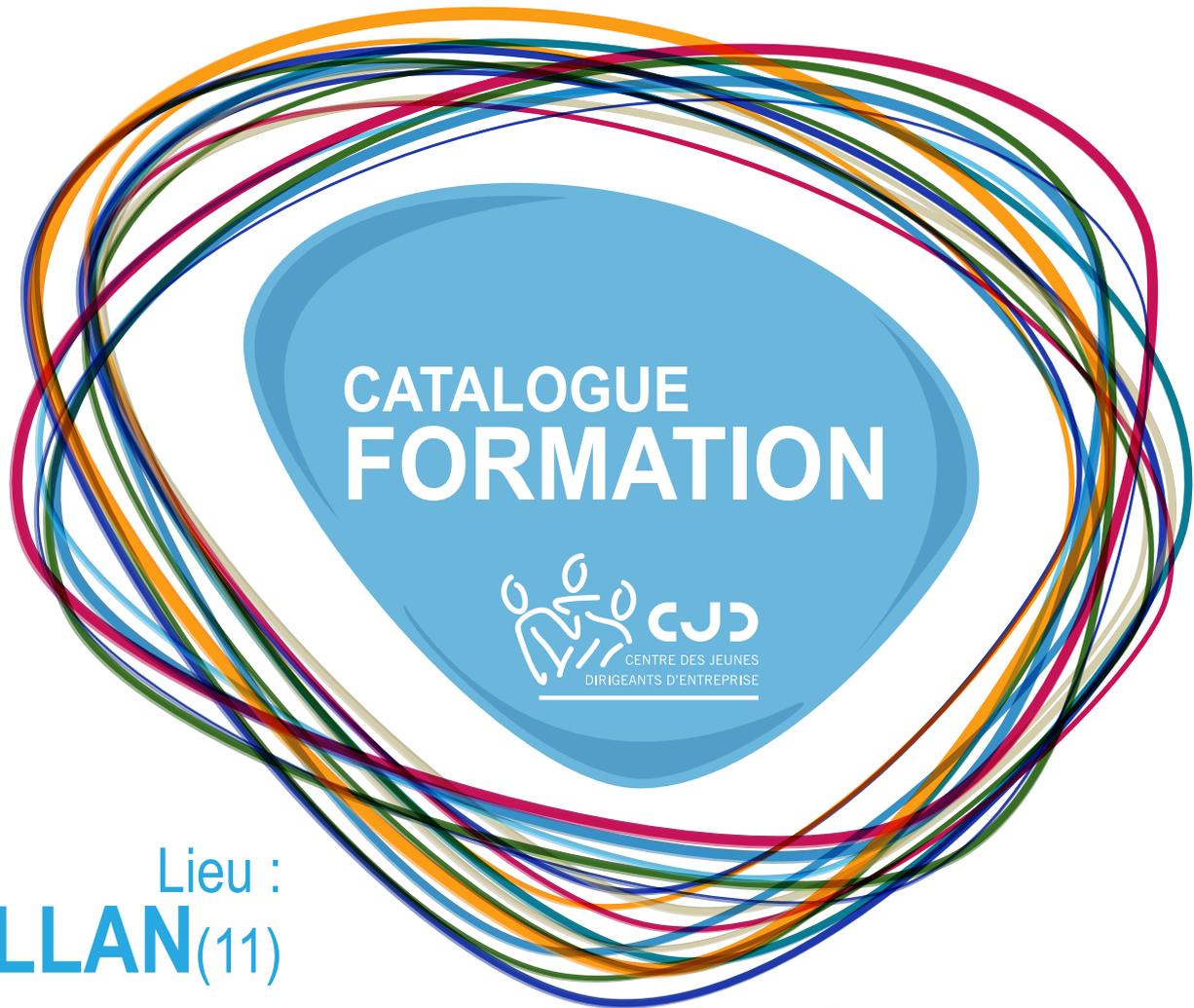


FORUM FORMATION

LANGUEDOC-ROUSSILLON



CATALOGUE
FORMATION



Lieu :
QUILLAN(11)

Date :
**5, 6 & 7
NOVEMBRE
2014**

SOMMAIRE

SOMMAIRE

L'ÉQUIPE

Inter-Région	3
Formation section	4

LE SITE

Le lieu	5
L'accès	6

LES FORMATIONS

7

L'INSCRIPTION

MIGAL	26
Prise en charge	27

LES SOIRÉES

29

L'ÉQUIPE

INTER-RÉGION



RFR
LANGUEDOC ROUSSILLON

Sandrine Salvat
TÉL : 06 14 79 70 61
sandrinesalvat@orange.fr



RFR
AUVERGNE

Vera Flury
TÉL : 06 40 11 43 97
vera.flury@orange.fr



RFR
MIDI PYRÉNÉES

Cédric Lecina
TÉL : 06 18 42 85 60
cedric.lecina@gecos.fr



RFR
AQUITAINE

Sandrine Foucault
TÉL : 06 23 19 20 83
Sandrine.foucault@veolia.com

L'ÉQUIPE

FORMATION SECTION

RFS AQUITAINE

// PAYS BASQUE

MATTHIEU MAS

igc.mas@wanadoo.fr

// BEARN

GERALD DEGEORGES

g.degeorges@degeorges-
labourdette.com

// AGEN

JEAN PHILIPPE MAGRI

jph.magri@gmail.com

// BORDEAUX

JEAN BRUCCULERI

jbrucculeri@vpsso.fr

// BRIVE

VALERIE CONSTANT

valerie-constant@orange.fr

// LANDES

VIRGINIE BEROT

vberot@yahoo.fr

// PÉRIGORD

SYLVAIN BOUCHET

contact@la-chanteracoise.com

// ARCAÇON

GUILLAUME PIERRE

guillaume.pierre@
laregencedubassin.com

// TARBES

MARJORIE ESQUERRE

marjorie@nowooo.com

RFS LANGUEDOC -ROUSSILLON

// ALES

CLAUDY TARRIE

c.tarrie@cevennesmotoculture.com

// AUDE

CYRILLE COJAN

c.cojan@attraptemps.com

// JULIEN BELY

julienbely@sol-fin.net

// BÉZIERS

TRISTAN BOUZAT

tristan.bouzat@gmail.com

// NANCY AGHILONE

nancy.aghilone@bimpair.com

// MONTPELLIER

CARINE GALBAN

carine.galban@gmail.com

// CECILE MOLLINET

cecile.mollinet@orange.fr

// PERPIGNAN

MATTHIEU GARRIGUE

mgfi66@gmail.com

// GERMAIN CASSES

germaincasses@gmail.com

RFS AUVERGNE

// CLERMONT FERRAND

MARILYNE CHAPUT

marilyne.chaput@banque-nuger.fr

// VICHY

DAMIEN SAINTPAUL

damien.saintpaul@wanadoo.fr

// MONTLUÇON

PIERRE VICENTE

tristan.bouzat@gmail.com

RFS MIDI PYRÉNÉES

// TARN ET GARONNE

CLAIRE ZANIER

claire.zanier@gmail.com

// TARN

PIERRE FOUILLEL

pierre@cfpr.fr

// TOULOUSE

MARIE – ARMELLE BORIES

ma.bories@dralam.com

// AVEYRON

ANTOINE ROUX

antoineroux12@gmail.com

Votre résidence dans le Sud de la France,
au cœur du Pays Cathare...



La nature, au cœur du Pays Cathare...

Dans la partie la plus méridionale du Midi, en Languedoc-Roussillon, le Domaine de L'Espinet vous fait découvrir et aimer les Pyrénées...

Situé à Quillan, au cœur du Pays Cathare, cet ancien domaine viticole, transformé en résidence de tourisme 3 étoiles, vous offre toute l'année une vue imprenable sur les Pyrénées et les vignobles audois. Territoire des Aigles, paradis des amateurs de randonnée et de sports de pleine nature, la Haute-Vallée de l'Aude est une terre de contrastes, à la nature préservée et au relief varié.

Des mystères de Rennes-le-Château et du célèbre Pic de Bugarach à l'histoire des Cathares, le Domaine de l'Espinet est le point de départ des séjours les plus réussis.

ACCÈS SITE FORMATION

Le Domaine de l'Espinnet est la destination idéale en toute saison pour se ressourcer et faire une pause. L'Espinnet, c'est aussi une résidence de tourisme d'exception à la campagne, au pied des Pyrénées, à 350 m d'altitude, entre Perpignan et Carcassonne et à seulement 1h15 de Toulouse.

Proche de la Méditerranée et à seulement 35 km des pistes enneigées des Pyrénées, c'est la destination idéale pour un **Forum de rêve**.

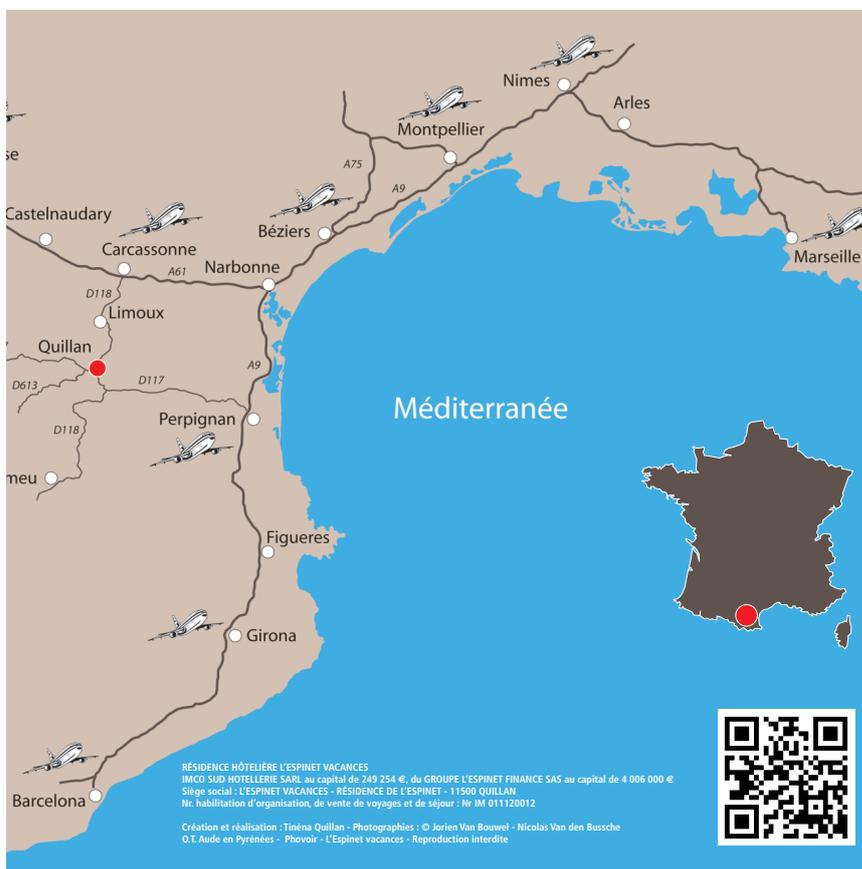
DOMAINE DE L'ESPINET | 11500 QUILLAN

Tél : + 33 4 68 20 88 88
Fax : + 33 4 68 20 21 02
info@lespinet.com

CONTACT

ISABELLE DEVAILLY
Tél : + 33 4 68 20 88 10

WWW.LESPINET.COM



FORMATIONS

EN DÉTAIL

AXE	FORMATION	FORMATEUR	PRIX (€)
MOI	Ennéagramme 1* p.8	Christina Chevalier	920
	Ennéagramme 2* p.9	Jérôme Virouleau	920
	Efficacité relationnelle * p.10	Hélène Bensid	920
	Les pouvoirs du cerveau p.11	Jean Olivot	890
	Histoire de son temps p.12	Philippe Darget	890
	Prise de parole en public p.13	Hervé Dubourjal	890
	Gestion du Temps 1 p.14	Hélène Darget	890
	Préparation physique, émotionnelle et mentale p.15	Stéphane Kaminsky	890
	Des masques et vous 2 p.16	Hervé Suzanne	890
	Le courage et l'endurance de l'entrepreneur p.17	François Aelion	890
L'ENTREPRISE	Stimuler et organiser votre créativité p.18	Ann-Laure Bassetti	890
	Mind Mapping p.19/20	Emmanuel Diais	890
	Objectif vendre p.21	Jean Michel Faivre	890
	Gestion financière 1 p.22	Bruno Pascal	890
	Les clés du marketing pour le dirigeant p.23	Grégoire Alias	890
PARCOURS CJD	Influence et Dynamique p.24	JD	370
	Visa p.25	JD	340

*Les tarifs en bleu correspondent à des tarifs différents au vue de la durée de 2,5 jours (Efficacité Relationnelle, Ennéagramme 1 et 2)

Règlement Frais de Formation + Logistique + Hébergement

=

1 seul prix une seule facture comprenant :

- les repas du midi et du soir (jeudi et vendredi)
- les animations et soirées, le tout en inclusive dans la limite des stocks disponibles. (jeudi et vendredi)
- l'hébergement (dès le mercredi, jeudi et vendredi)

Pas de repas compris le mercredi soir il reste à ta charge et ta gestion



FORMATION

MANAGER EFFICACEMENT SES COLLABORATEURS

ACQUISITION DES CONNAISSANCES (ENNEAGRAMME 1)

Par : Christina CHEVALIER

OBJECTIFS

Analyser ses ressources et établir un bilan.

Acquérir des connaissances pratiques sur :

- . les différents modes de communication liés aux motivations personnelles.
- . les réactions diverses dans des situations de conflit et de changement.
- . les moyens d'établir une relation de confiance authentique et constructive.

MÉTHODES DE TRAVAIL

Outil et apport pédagogique : l'ennéagramme

Matériel pédagogique : supports écrits, documents, enregistrements vidéos

Atelier d'échanges et partage d'expériences

Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets fournis par les stagiaires.

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

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

- Découvrir et apprendre les autres modes existants.
- Comprendre le rôle des différentes motivations dans le travail et la relation.
- Évaluer ses acquis et ses axes de progrès.

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

Durée : 2.5 jours, soit 18 heures de formation

Du Mercredi 05 Novembre 2014 à 16.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 920 € TTC



FORMATION

MANAGER EFFICACEMENT SES COLLABORATEURS

ENTRETIEN DES CONNAISSANCES (ENNEAGRAMME 2)

Par : Jérôme VIROULEAU

OBJECTIFS

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

MÉTHODES DE TRAVAIL

- 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

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 : 2.5 jours, soit 18 heures de formation

Du Mercredi 05 Novembre 2014 à 16.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 920 € TTC

FORMATION

EFFICACITE RELATIONNELLE

étape



ÉTUDES ET APPLICATIONS
ÉCONOMIQUES
FORMATION

Par : Hélène BENSID

Population concernée et pré-requis :

En tant que Responsable, nous avons un rôle à jouer dans la performance de l'entreprise. La connaissance de notre comportement et de son interaction sur les autres et réciproquement, permet de mieux comprendre le facteur humain.

OBJECTIFS :

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

MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE :

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 théoriques et surtout de partage de ses propres expériences. L'engagement personnel du participant augmente la qualité et la profondeur de l'apprentissage.

APPLICATION DANS L'ENTREPRISE :

- Rapprochement du Responsable de l'attitude « juste » : les actes de management.
- Reconnaissance de son propre fonctionnement.
- Reconnaissance de l'individualité de chacun pour redynamiser une équipe.
- Reconnaissance des potentiels individuels inexploités : les prendre en compte pour une motivation nouvelle et donc une équipe plus performante.
- Aide au recrutement.
- Gestion des conflits.
- Créativité dans la gestion de projets et dans la résolution de problèmes

Durée : 2.5 jours, soit 18 heures de formation

Du Mercredi 05 Novembre 2014 à 16.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 920 € TTC



FORMATION

COMMENT S'ADAPTER AU CHANGEMENT

POUR AUGMENTER SON ADAPTABILITE DANS UN CONTEXTE PROFESSIONNEL

LES POUVOIRS DU CERVEAU

Par : Jean OLIVOT

La gestion financière vue par un chef d'entreprise pour un chef d'entreprise ou une direction de structure.
La vision économique d'un bilan et d'un compte de résultat.

OBJECTIFS

S'initier au mode d'emploi de votre cerveau et apprendre à libérer les potentialités insoupçonnées qui sommeillent en vous,
En tirer des applications immédiates pour votre épanouissement personnel et celui de votre entreprise.

CONTENU

Il s'agit d'une méthode scientifique qui est une synthèse de l'enseignement des Ecoles psychologiques modernes les plus performantes (PNL, Hypnose Eriksonienne, Psychologie Cognitive, Psychologie Transpersonnelle, Psychologie du bonheur, etc.) et de techniques initiatiques anciennes parfois inédites.
Cette formation accorde une place particulièrement importante aux Exercices Pratiques (individuels et en groupe) afin que tout un chacun dispose d'une base directement opérationnelle dès la fin du stage.

Note : En début de stage, la totalité de l'enseignement est fournie sous forme de deux manuels (théorique et pratique), un CD d'entraînement pratique et un masque à relaxation... Ceci permet à chaque participant de suivre agréablement et efficacement le module de formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Il s'agit d'une méthode scientifique, l'holistologie, qui est une synthèse de :
L'enseignement des écoles psychologiques modernes (sophrologie, PNL, psychologie cognitive, psychologie transpersonnelle),
Et de méthodes initiatives parfois très anciennes (ancrage sur le hara, maîtrise du souffle, travail sur le rêve, visualisation dans la lumière).
Le tout vu à travers le filtre des dernières connaissances scientifiques sur le cerveau.
Salle de formation dédiée. Evaluation à chaud et à froid.

SUIVI ET EVALUATION

Fiche d'évaluation de la formation et du formateur remis au stagiaire à la fin de la formation.

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation
Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014
Prix : 890 € TTC

FORMATION

CONSTRUIRE L'HISTOIRE DE SON TEMPS

étape



ÉTUDES ET APPLICATIONS
ÉCONOMIQUES
FORMATION

Par : Philippe DARGET

OBJECTIFS :

S'interroger sur ma façon d'investir le temps. A partir de cet éclairage, envisager une meilleure adéquation entre ma vie professionnelle et ma vie privée.

PROGRAMME :

Prise et emprise du temps : se situer

- Constaté ses réussites et difficultés dans la gestion du temps
- Identifier ses propres réticences ou blocages

le syndrome de la sur-adaptation : S'EN LIBERER

- Reconnaître un environnement ou une relation contraire à ses besoins
- En déduire mes besoins, mes valeurs, mes croyances et les rééquilibrer
- Redéfinir ses priorités de vie : Ne pas confondre les mots essentiel, important et urgent !

L'HISTOIRE DE MON TEMPS : LA REINVENTER

- Se positionner au cœur de ses objectifs
- Négocier entre deux parties de ma personnalité en conflit et trouver un compromis avec soi
- En cas d'urgence briser la glace : construire sa propre ressource face au temps qui s'accélère.

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Travail en sous groupes, en binôme ou en individuel et échanges d'expériences.

Livret participant : activités d'apprentissage et supports visuels.

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 890 € TTC

FORMATION

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

étape



ÉTUDES ET APPLICATIONS
ÉCONOMIQUES
FORMATION

Par : Hervé DUBOURJAL

OBJECTIFS :

Etre capable de communiquer efficacement par l'expression orale,
Acquérir la maîtrise de la voix, de la gestuelle, de l'argumentaire et une plus grande confiance en soi.

MÉTHODE :

Ce stage est :

- Essentiellement pratique : des exercices permettent d'utiliser en situation les techniques préconisées.

Les participants repartent donc avec une palette d'outils efficaces immédiatement utilisables et aussi avec un état d'esprit nouveau face à la prise de parole en public.

PROGRAMME :

La voix

« Tout l'homme est dans la voix »

Il s'agit, tout en respectant le timbre de chacun, de donner à la voix intensité, précision et nuances, au moyen de techniques de maîtrise empruntées au théâtre et à la rhétorique.

Le discours

Il s'agit d'être clair et logique tout en étant intuitif et imaginatif.

Etre soi-même, parler vrai, penser juste, c'est simple. Il suffit de connaître certaines règles.

Les participants sont amenés à prendre souvent la parole, soit au cours d'improvisations, soit au cours d'exercices très structurés avec parfois la présence d'un public.

Travail sur la structuration de la pensée.

Travail sur les tics et les parasites verbaux qui peuvent gêner un auditoire et nuire au message à communiquer.

Travail sur le rythme : alternance des moments forts et des moments calmes.

Utilisation des contrastes

Perception de l'auditoire, de ses références, de ses codes...

Adaptation du discours à l'auditoire

« La parole est un art et un plaisir où doivent alterner humour et gravité »

Le geste

Les gestes que l'on fait en parlant, la position du corps, sont liés au tempérament de chacun et au contenu du discours. Une posture assurée, un geste libre et tranquille sont des atouts dans la communication.

Le psychisme

Toute action faite en public demande un certain état émotif, aussi éloigné de la peur que de l'indifférence.

Il s'agit d'être présent sans fébrilité, de vaincre l'émotivité, le trac, de choisir son humeur.

Les participants feront des exercices de concentration et de distanciation très utiles pour ceux qui doivent affronter les journalistes ou des examinateurs par exemple.

« Si tu ne m'amuses pas, si tu ne m'étonnes pas,
si tu ne m'émeus pas
Tu m'ennuies »

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 890 € TTC

FORMATION

GESTION DU TEMPS 1

« DE LA CO-ERRANCE À LA COHÉRENCE »

étape



ÉTUDES ET APPLICATIONS
ÉCONOMIQUES
FORMATION

Par : Hélène DARGET

OBJECTIFS :

- 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 :

Savoir ce que l'on veut : PREVOIR

Se concentrer sur le haut rendement

Se fixer des objectifs

Élaborer des plans d'action

Obtenir ce que l'on veut : PLANIFIER

La méthode des P.A.S (Préparation Action Suivie)

Réserver du temps dans son agenda

Établir des priorités

Déléguer

Maitriser son quotidien : S'ORGANISER

Éviter la chronophagie

Traiter les véritables urgences

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

- Livret participant contenant les activités d'apprentissage (Réflexion individuelle, Diagno-test, Échange d'expérience, Étude de cas, Auto diagnostic)
- Supports visuels (Diaporama Powerpoint)
- Une formation - action active et impliquante : les $\frac{3}{4}$ du temps de cette formation sont consacrés à des exercices faisant appel à une participation active des stagiaires

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 890 € TTC

FORMATION

LA PREPARATION

PHYSIQUE, EMOTIONNELLE, MENTALE DE L'ENTREPRENEUR

étape



ÉTUDES ET APPLICATIONS
ÉCONOMIQUES
FORMATION

Par : Stéphane KAMINSKY

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Permettre aux participants d'acquérir des techniques issues de l'excellence entrepreneuriale, du sport de haut niveau, de la psychologie positive, de la nutrition, de la relaxation afin de développer leur confiance, leur niveau d'énergie, leur motivation et leur force face aux enjeux d'aujourd'hui et de demain.

Compétences acquises :

- Connaître et mettre en oeuvre les bonnes pratiques pour optimiser sa forme physique, émotionnelle, mentale
- Gérer sa motivation, son stress et ses émotions
- Savoir être centré, en intégrité, aligner ce que l'on est avec ce que l'on fait
- Se positionner en tant qu'entrepreneur par son attitude corporelle, ses pensées, ses émotions, ses actions ;

CONTENU

1. Se préparer physiquement

Acquérir les bonnes connaissances et les bonnes pratiques pour optimiser son état de forme et de vitalité ;

2. Maîtriser l'Intelligence émotionnelle

Savoir gérer ses émotions : se libérer de celles qui desservent pour se focaliser sur celles qui énergisent ;

3. Se construire un mental d'acier

Apprendre à identifier ses croyances pour choisir celles qui favorisent la confiance et le succès

OUTILS PEDAGOGIQUES :

1. Ordinateur, vidéoprojecteur
2. Paper board, marqueurs, post its, feutres, patafix
3. Chaque participant doit venir avec un tapis de relaxation/ gym

TECHNIQUES PEDAGOGIQUES :

Déballage Partage d'expériences
Exposé Exercices pratiques
Debriefing Travail en sous-groupes

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 890 € TTC



FORMATION

OPTIMISER SA NEGOCIATION COMMERCIALE ET SON MANAGEMENT DES MAQUES ET VOUS 2

Par : Hervé Suzanne

OBJECTIFS :

- Dans la continuité de « OPTIMISER SA NEGOCIATION COMMERCIALE ET SON MANAGEMENT N°1 », se mettre en situation concrète avec la méthode Persona.
- Appliquer la méthode sur 2 champs différents.

CONDITIONS DE RÉUSSITE :

Obligation d'avoir suivi le 1er module avant.

CONTENU :

- Les masques et le management
- Quel est mon masque de manager ?
- Les niveaux du management
- A quel niveau de management j'aimerais manager : stratégie à mettre en place
- La stratégie de motivation
- Les critères de la motivation selon les collaborateurs
- Le rapport manager/collaborateur
- Travail sur les personnalités difficiles

MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- 80% d'activité sous forme de jeux de rôle, d'exercices pratiques et 20% d'apports théoriques.
- La formation est interactive et dynamique.

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation
Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014
Prix : 890 € TTC

FORMATION

LE COURAGE ET L'ENDURANCE

DE L'ENTREPRENEUR POUR RELEVER LES DÉFIS DE LA COMPLEXITÉ ET DE L'INCERTITUDE

étape



ÉTUDES ET APPLICATIONS
ÉCONOMIQUES
FORMATION

Par : François AELION

Entrepreneurs, découvrez 4 facteurs clefs pour cultiver votre chance, votre force émotionnelle, physique et mentale et apprivoiser le risque. Apprenez à dire non, décider, négocier même en position de faiblesse. Devenez un héros entrepreneurial.

OBJECTIFS

- Savoir gérer les peurs et relever les défis pour décider et agir avec courage et élégance en situations difficiles.

PROGRAMME

- Se confronter à ses peurs et les réguler : de la confiance résiliente à la mobilisation personnelle.
- 10 habitudes quotidiennes pour renforcer sa confiance, lutter contre les culpabilités et favoriser l'action
- Développer ses facteurs de puissance et s'unifier par sa maîtrise émotionnelle et intellectuelle
- L'apprentissage de l'engagement, de la force, de l'endurance, de l'exposition de soi et du sacrifice
- Elaborer sa grille d'activités du lâcher prise à la maîtrise et retrouver le sentiment de contrôle
- « Cultiver » le risque et la chance : 4 facteurs clefs
- Etapes et seuils incontournables de l'aventure du héros entrepreneurial
- Ecouter son appel intérieur et développer ses vertus pour se transcender

APPLICATIONS PRATIQUES

S'enrôler, savoir dire Non, gérer sa solitude de responsabilité, décider dans l'incertitude, négocier en position de faiblesse...

De l'héroïsme à la sagesse : le héros stratège, une manière d'être très efficiente

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 890 € TTC

FORMATION

STIMULER ET ORGANISER VOTRE CRÉATIVITÉ

étape



ÉTUDES ET APPLICATIONS
ÉCONOMIQUES
FORMATION

Par : Ann-Laure BASSETTI

« Nous sommes tous créatifs » si nous trouvons les clés pour mobiliser notre potentiel

PROGRAMME DU STAGE

1. Vers la maîtrise de votre potentiel créatif au service de l'innovation

- a. Simulation collective
- b. Les fondamentaux de l'innovation et de la créativité
- c. Identifier les facteurs influents sur votre potentiel créatif

2. Développer son potentiel créatif

- a. Les 3 idées fortes de la créativité
- b. Comprendre ses préférences cérébrales
- c. Identifier les facteurs favorisant une « hygiène de vie créative »

3. Structurer la créativité en groupe

- a. Les 4 phases incompressibles de la génération d'idées
- b. Le processus de créativité et ses 3 étapes fondamentales
- c. Organiser la créativité pour libérer le potentiel créatif d'un groupe

4. Les outils de créativité

- a. Outils de pose de problème
- b. Outils de génération d'idées
- c. Outils de sélection des idées

5. Favoriser la créativité dans toute l'entreprise

- a. « Climat » favorable à la créativité
- b. Les Défis pour mobiliser et impliquer vos collaborateurs
- c. Les systèmes de management des idées libres

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Cette formation alterne tests et mise en situation pour permettre aux participants de découvrir les mécanismes influents sur leur potentiel de créativité mais surtout les outils pour favoriser leur créativité.

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 890 € TTC

GAINS DE LA FORMATION

- Être capable de mobiliser son potentiel de créativité
- Pratiquer et produire des idées créatives
- Organiser et favoriser la créativité de ses équipes
- Ouvrage « Boîte à outils de la créativité » fourni en fin de stage

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre et maîtriser le phénomène de l'innovation et de la créativité
- Lever les freins à la créativité et découvrir son potentiel
- Avoir une vision des organisations et bonnes pratiques possibles pour favoriser la créativité
- Pratiquer des outils de créativité

Par : Emmanuel DIAIS

OBJECTIFS

- Apprendre à utiliser autrement un outil fabuleux : votre cerveau, et augmenter vos capacités d'apprentissage sous une forme ludique et originale
- Gagner en créativité pour améliorer vos performances
- Exploiter d'une manière ludique et surprenante votre mémoire
- Faire des synthèses claires et des présentations impactantes
- Gagner du temps, ordonner et gérer vos priorités
- Améliorer votre capacité d'apprentissage.

PARTICIPANTS

Toute personne désireuse de stimuler sa mémoire, de structurer sa pensée et de mieux se faire comprendre pour gagner du temps et de l'efficacité

INTRODUCTION :

Le Mind Mapping, un outil puissant issu de 40 ans de recherche sur le cerveau :

- notamment par Roger Sperry, initiateur d'une autre vision des ressources du cerveau. Il reçoit en 1981 le prix Nobel de médecine pour ses recherches sur les cerveaux séparés qui prouvaient que « chacun des deux hémisphères du cerveau a des compétences particulières ».
- Tony Buzan créateur du Mind mapping a facilité l'utilisation de nos deux hémisphères pour optimiser sa créativité et son efficacité professionnelle.

1ÈRE JOURNÉE : MÉMORISER AUTREMENT AU QUOTIDIEN

Matin : Mobiliser sa mémoire sans effort.

Cerveau Droit ou Gauche.

- Comment mémoriser en utilisant nos 2 cerveaux ? Les mots ne sont pas tout
- Rappel en images sur l'utilisation de nos deux hémisphères, le droit et le gauche : le créatif et le cartésien
- Principes et procédés pour mémoriser autrement.

Les rythmes de notre mémoire

- Savoir apprendre autrement en utilisant les images, le jeu, la vision en 3D et surtout l'estime de soi.

Retenir des informations au quotidien

- La chambre romaine
- Les crochets de mémoire

Après-midi : MIND MAPPING et efficacité professionnelle

Prendre des notes efficaces avec le Mind Mapping

- Organiser les informations
 - Distinguer l'essentiel de l'accessoire
 - Être naturellement concentré grâce à ce type de prise de note
- Développer ses capacités de synthèse en allant à l'essentiel.

Organiser et planifier son temps avec le Mind Mapping

- Organiser et gérer ses priorités
- Articuler les priorités entre elle pour une meilleure visibilité et - Faciliter et rendre plus rapide la prise de décision

Créer et gérer des projets

- Gérer des projets à court et moyen terme en développant une vision panoramique à 360° qui exploite à la fois pensée cartésienne et créative.
- Créer des plans d'action mobilisateurs et faciliter la prise de décision.

2ÈME JOURNÉE : COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC LE MIND MAPPING

Matin : MÉMOIRE à long terme ludique et puissante

La carte CIM ou la « sténo de la mémoire » découverte au 18ème siècle apporte une ressource qui ouvre des perspectives surprenantes et surtout augmente notre capacité à développer les souvenirs.

Mémoriser à long terme ou le « Graal » de la mémoire

- Une langue, de la poésie, des données techniques, des cours, avoir envie de se cultiver dans des domaines aussi différents que la peinture, le cinéma, la lecture.
- Avoir un « couteau suisse » dans son cerveau pour toutes les données chiffrées, téléphone, codes d'accès bancaires ou pour l'entrée d'un immeuble,

dates, etc.

- Découverte et utilisation de la carte CIM.

Le lien entre la mémoire et le mind mapping

- Le brain-storming qui génère la créativité prépare l'utilisation d'un mind mapping de qualité.
- Les « mots-clés » ou « mots boutons » qui permettent de se comprendre sans faire de longues phrases inutiles.
- Générer une pensée arborescente qui préside aux fonctions essentielles de la mémorisation et de la compréhension.

Il existe une corrélation étroite entre mémoire et mindmapping, l'une et l'autre se renforçant ensemble.

APRÈS-MIDI : MIND MAPPING COLLABORATIF

Faciliter le travail collaboratif avec le Mind Mapping

Comment partager des données ensemble et utiliser les mind maps pour :

- Animer une réunion interactive
- Présenter un projet avec clarté
- Réaliser des comptes-rendus lisibles et efficaces
- Fonctionner en groupe ou en équipe avec plaisir et efficacité
- Prendre la parole en public en délivrant un message clair et précis
- Convaincre en développant la mémoire de votre interlocuteur ou de votre auditoire

Le mind mapping oblige à clarifier ses idées et ses propos, fait gagner du temps et crée du plaisir par son côté ludique.

Exercices interactifs en sous-groupes tout au long de l'après-midi

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques sur le fonctionnement de notre cerveau.
- Exercices multimédias innovants et stimulants.
- Entraînements ludiques et étonnants.

Un participant a exprimé la méthode avec ces mots « vous avez bluffé notre cerveau ».

Un support de cours sera remis à la fin de la formation.

Il peut vous être directement transféré sur votre clef USB, ne l'oubliez pas !

À l'issue de cette formation, vous serez à même :

- De mémoriser une liste de 20 mots en moins de 5 minutes
- De mémoriser facilement et de façon durable des codes chiffrés, des dates.
- De mémoriser efficacement les noms de vos interlocuteurs
- De prendre des notes, de synthétiser ou de structurer des idées, des projets, et de les mémoriser aisément
- De développer de l'estime de soi au niveau de votre mémoire et de votre facilité à communiquer.
- Et bien d'autres choses... !

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 890 € TTC

FORMATION

OBJECTIF VENDRE

Par : Jean-Michel FAIVRE

OBJECTIFS :

Améliorer son efficacité dans la vente,
Savoir créer un climat relationnel privilégié pour développer son volume d'activité et fidéliser ses clients.
Acquérir des outils pratiques et une méthodologie de vente.
Enrichir sa démarche avec les outils de communication adaptés à la vente et à la négociation commerciale

CONTENU :

1. PREPARER sa démarche commerciale :

- La prise de RV par téléphone : les formules pour « passer les barrages » et obtenir un RV.
- La préparation de l'entretien : définir un objectif à sa visite.
- La préparation : visualiser les étapes de l'objectif à atteindre.

2. CONTACT - Créer le climat de confiance :

- Donner de l'impact à sa présentation : travail sur le choix des mots, l'attitude, le regard, la voix.
- Outils : la Synchronisation et l'empathie.

3. CONNAITRE les motivations de son client :

- Conduire son entretien et poser les bonnes questions pour découvrir les motivations (SONCAS) de son client,
- Comprendre le mode de fonctionnement de son client pour mieux le convaincre.
- Outils : le modèle S.C.O.R.E. & les critères S.O.N.C.A.S.

4. CONVAINCRE rapidement son interlocuteur :

- Élaborer un argumentaire précis répondant aux motivations et attentes de son client.
- Traiter et recadrer les objections à son avantage.
- Outil : La vente des avantages.

5. CONCLURE son entretien avec élégance :

- Conduire une négociation et valider les accords.
- Outil : La négociation des contreparties.

MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Une large part de la formation est consacrée à des exercices pratiques, en alternance avec les apports théoriques. Pédagogie active afin d'impliquer les participants sur des cas concrets. Un dossier complet est remis à chaque participant en fin de stage.

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 890 € TTC

FORMATION

GESTION FINANCIERE

POUR PME ET PMI NIVEAU 1

Par : Bruno PASCAL

La gestion financière vue par un chef d'entreprise pour un chef d'entreprise ou une direction de structure.
La vision économique d'un bilan et d'un compte de résultat.

OBJECTIFS :

Acquérir les outils d'analyse, de réflexion, de compréhension, de logique d'exploitation, de gestion et de stratégie sans connaître la comptabilité

CONTENU :

- Réflexion sur le fonctionnement de l'entreprise
Mise à niveau des termes utilisés en gestion financière
L'entreprise et son environnement
Quels sont les partenaires indispensables de l'entreprise

- Le document d'analyse et de décision financière : le bilan
Comment y inter-agissent les partenaires de l'entreprise
Comment lire un bilan - Comment l'exploiter
Fonds de roulement, Besoin en fonds de roulement, Trésorerie
Le dirigeant est-il seul décisionnaire de l'évolution de son bilan
Comment remédier au déséquilibre d'un bilan

- Le document d'exploitation : le compte de résultat
Que représente-t-il ? - De quoi est-il constitué ?
Quel est le seuil de rentabilité d'une activité
Comment cerner et surveiller rapidement l'évolution des différentes familles de charges
Quelle est la capacité d'autofinancement de l'entreprise
Comment mettre en place ses propres tableaux de bord

- Le budget prévisionnel
Les objectifs d'un budget prévisionnel
La notion de charges fixes et variables
Pistes pour l'élaboration d'un budget prévisionnel

Nota :

La confidentialité est de rigueur dans cette formation.

Les participants apportent leurs bilans et un ordinateur portable.

Des fichiers Excel sont envoyés avant la formation et permettent aux stagiaires de travailler directement au cours de la formation sur les cas concrets de leurs entreprises par le biais des ordinateurs portables.

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 890 € TTC



FORMATION

LES CLÉS DU MARKETING POUR LE DIRIGEANT DE PME/TPE

Par : Grégoire ALIAS

OBJECTIFS :

Au delà de l'aspect purement formation, ces 2 jours seront l'opportunité de bâtir la stratégie marketing de votre entreprise et son plan d'actions prioritaires en vous apportant les outils adaptés à votre PME/TPE afin de conquérir de nouveaux clients et de les fidéliser durablement.

Conditions de réussite :

Votre implication et votre envie de partager vos problématiques d'entreprise avec le reste du groupe.

CONTENU :

1ère journée :

INTRODUCTION: Les fondements de la démarche marketing adaptée aux PME/TPE

- Prendre en compte les spécificités des PME/TPE
- Les implications sur l'activité marketing de votre PME/TPE
- La démarche marketing en 3 grandes étapes

PARTIE 1: LE MARKETING STRATEGIQUE

-> Analyser votre marché pour trouver votre positionnement

- Analyser votre marché et votre environnement (externe et interne)
- Sélectionner les outils du marketing stratégique les plus adaptés
- Prendre en compte les attentes et besoins du marché
- Construire un diagnostic « SWOT » synthétique
- Identifier les facteurs clés de succès de votre marché et vos avantages concurrentiels
- Construire votre positionnement : unique, crédible, pertinent et pérenne
- Elaborer les grands axes de votre stratégie marketing

2ème journée :

PARTIE 2: LE MARKETING OPÉRATIONNEL

-> Promouvoir votre entreprise et son offre à

travers un plan d'actions

marketing adapté à votre PME/TPE

- Savoir exécuter son positionnement de façon cohérente et pertinente
- Savoir « briefer » son agence de communication et agence web
- Les clés des outils marketing traditionnels : media, hors media, RP, salons...
- Les clés des outils marketing digitaux : web, media sociaux, marketing mobile
- Tiré parti de ces nouvelles technologies pour étendre votre notoriété et visibilité
- Les clés des outils marketing relationnels : conquête nouveaux clients et fidélisation
- Savoir fixer son budget marketing et sa répartition budgétaire entre les actions
- Construire et suivre son plan marketing de façon simple et efficace

CONCLUSION : LES 10 COMMENDAMENTS « MARKETING » POUR VOTRE PME/TPE

Méthode et moyens pédagogiques :

Au delà des concepts clés, la formation est axée sur l'interactivité et le partage des expériences. Les cas pratiques sont basés sur votre entreprise et vous permettent une mise en pratique immédiate.

MÉTHODE D'ÉVALUATION :

Constamment tournés sur les problématiques vécues au quotidien par chacun des participants, ces 2 jours permettent de bâtir son diagnostic stratégique ainsi que son plan d'actions marketing à travers un carnet de bord personnel remis en début de formation et complété au fur et à mesure par chaque participant.

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 890 € TTC

FORMATION

INFLUENCE & DYNAMIQUE

Par : 2 JD'S

Influence & Dynamique est une formation du parcours permettant d'être influent localement de formaliser sa connaissance ainsi que son engagement au CJD.

OBJECTIFS :

- Pour le JD

Etre capable de s'impliquer au sein du Mouvement

Connaitre le fonctionnement du CJD sous les 4 axes : section, région, national et international

Etre à l'aise dans la prise de parole

- Pour le CJD

Garantir l'homogénéité et l'identité du CJD

Savoir communiquer autour et sur le Mouvement

MÉTHODE :

La 1ère partie est consacrée à la connaissance approfondie de l'histoire et des valeurs du Mouvement, des conditions et de développement d'une section, des mécanismes de fonctionnement en réseau, de l'organisation régionale et nationale et internationale.

La 2ème partie est consacrée à la préparation de son message, à la prise de parole en public.

CONTENU :

Qu'est-ce que le CJD, son histoire, ses valeurs.

Le mécanisme du CJD

La section, la région, le national et l'international.

La prise de parole en public.

La préparation de son message

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 370 € TTC

FORMATION

VISA POUR LA RÉUNION

Par : 1 JD

OBJECTIFS :

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

MÉTHODE :

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 à la conduite de réunion.

CONTENU :

- 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 débriefing
- Exercices
- Téléconférences de suivi

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 6 Novembre 2014 à 09.00 h au Vendredi 07 Novembre 2014

Prix : 340 € TTC

INSCRIPTIONS

SUR MIGAL

L'ouverture des inscriptions
sur MIGAL

Lundi 29 septembre 2014
dès 9h

- Connectes-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 RFR).

- Une fois arrivé sur HELLO, Vas sur Vie du Mouvement puis Formation et se connecter à MIGAL

- Cliques sur S'INSCRIRE et vas sur le volet déroulant région et choisis MIDI PYRENEES LANGUEDOC ROUSSILLON AUVERGNE AQUITAINE

Cliques 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 RFR, sur ce deuxième choix

ENREGISTRER

VALIDER

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

FORMATIONS HORS PARCOURS CONVENTION + REGLEMENT

Tu devras envoyer :
un exemplaire de ta convention de stage
TAMPONNEE, DATEE et SIGNEE

ET

Ton Règlement Uniquement par CHEQUE (vu migration Migal) à l'ordre d'ETAPE à :

Sarl ETAPE - Coumba NIANG
19 avenue Georges V
750008 PARIS

FORMATIONS PARCOURS

Tu t'inscris auprès de Claudy à :
c.tarrie@cevennesmotoculture.com
et envoies le règlement à l'ordre du CJD LR à :

CEVENNES MOTOCULTURE - Claudy TARRIE
2231 Route de Nîmes
30560 ST HILAIRE DE BRETHMAS

Notre devise habituelle
« **PREMIER INSCRIT – PREMIER SERVI** »

ANNULATION

Possible jusqu'au 10 octobre 2014, auprès de ton RFS qui fera la demande de restitution de ton règlement. Passé ce délai, les frais d'inscription seront conservés sauf cas particulier étudié au cas par cas par l'équipe organisatrice.

PRISE EN CHARGE

FINANCEMENT DES FORMATIONS

Prise en charge OPCA

La période 2014/2015 sera la dernière année avec le fonctionnement actuel. Une réforme est prévue pour 01/2015. A ce jour nous n'avons pas une information complète sur l'impact de cette réforme, car une quarantaine de décrets et de nombreux accords collectifs doivent encore préciser le contenu de cette réforme.

A qui dois-je m'adresser pour obtenir un financement ?

A l'OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé) auprès de qui tu as versé tes cotisations « Plan de formation » et « Professionnalisation »

- Si tu es salarié de ton entreprise, les versements sont à faire à ton OPCA « de branche » (désigné par ton secteur d'activité, selon d'éventuelles obligations) ou « Interprofessionnel » (OPCALIA ou AGEFOS PME, collectant les fonds de secteurs d'activités divers). Voici un lien qui présente les OPCA par activités avec leurs coordonnées :

<http://www.formations-pour-tous.com/liste-opca.php>

- Si tu es TNS (Travailleur Non Salarié), tu as versé au cours de l'année (parfois sans le savoir !) plusieurs quotes-parts de cotisation à l'URSSAF. Selon ta situation et ton secteur d'activité, tu seras dirigé principalement vers : l'AGEFICE pour les dirigeants non salariés du commerce, de l'industrie et des services ; le FIFPL pour les travailleurs indépendants exerçant une activité libérale ; ou VIVEA, le Fonds pour la formation des entrepreneurs du vivant (exploitants agricoles, entreprises de travaux forestiers...). Leurs coordonnées figurent dans ce lien :

http://www.droit-de-la-formation.fr/spip.php?page=adresses&str_numero_annexe=3

Les OPCA disposent soit d'une antenne nationale à Paris qui gère tous les dossiers, soit d'un réseau avec des antennes locales.

Quelles formations peuvent-être financées par un OPCA ?

Les OPCA ne peuvent pas financer certaines formations qui ne sont pas conformes à la législation, selon :

- Des critères de forme : l'organisme de formation doit être agréé, la demande de prise en charge à l'OPCA doit être complète. ETAPE est agréé en tant qu'organisme de formation au N° 11753691875.

- Des critères de fond : un programme, des objectifs professionnels, des moyens pédagogiques et d'encadrement et un dispositif d'évaluation sont nécessaires. Par exemple, une plénière ne peut pas être considérée comme une formation car les acquis des participants ne sont pas mesurables.

Attention ! Les OPCA sont souvent amenés à refuser les formations dites de « développement personnel » au motif que le but poursuivi n'est pas professionnel. Les programmes sont alors épluchés et chaque OPCA y va de son interprétation.

PRISE EN CHARGE

SUITE

Comment procéder pour obtenir un financement ?

Il faut s'y prendre dans la plupart des OPCA avant le début de la formation (un mois avant le commencement du stage), en complétant un dossier de prise en charge, accompagné des pièces justificatives.

Il t'appartient de prendre contact avec ton OPCA pour connaître ses modalités de prise en charge et te faire rembourser.

Même si tu as le papier de la subrogation de ton OPCA.

Envoies le chèque précises le il te sera restitué au paiement de celui-ci

ORGANISATION PRATIQUE

A ton inscription te sera envoyée :

La convention de formation dont un exemplaire est à retourner à Coumba Niang tamponnée et signée avec le chèque + répondre au lien de logistique de ton hébergement

Le programme de formation

Les modalités pratiques (lieu, horaires)

Les documents préparatoires à la formation si nécessaire par le formateur

QUI CONTACTER ?

Contacte ton RFR pour connaître les partenariats que ta région a peut-être conclus avec un OPCA.

Tu as une question particulière sur les financements, un problème avec un OPCA ?

Contacte Bruno : 01 53 23 92 51 ou bcorcagnani@cjd.net

PROGRAMME

LES SOIRÉES

JEUDI 06 NOVEMBRE

- Apéritif du Terroir
- Suivi d'un Repas Assis, sur site, au restaurant gastronomique le Brantalou, aux commandes Albert BATLLE, titré Maître Restaurateur de France.

<http://www.lespinet.com/fr/le-domaine/se-restaurer/restaurant-le-brantalou>



**Suivi par une soirée « MOUSTACHE » !!!
Collée ou dessinée comme vous voulez ...**

**Mais Moustache OBLIGATOIRE !
Ambiance assurée**



VENDREDI 07 NOVEMBRE

- Soit c'est la fin pour toi
- ou bien tu peux rester et.....

P'tit repas en plein village de Quillan à 2 km du Domaine

Le tout dans un cadre convivial et chaleureux pour vivre une étape gourmande.



FORUM FORMATION

LANGUEDOC-ROUSSILLON

