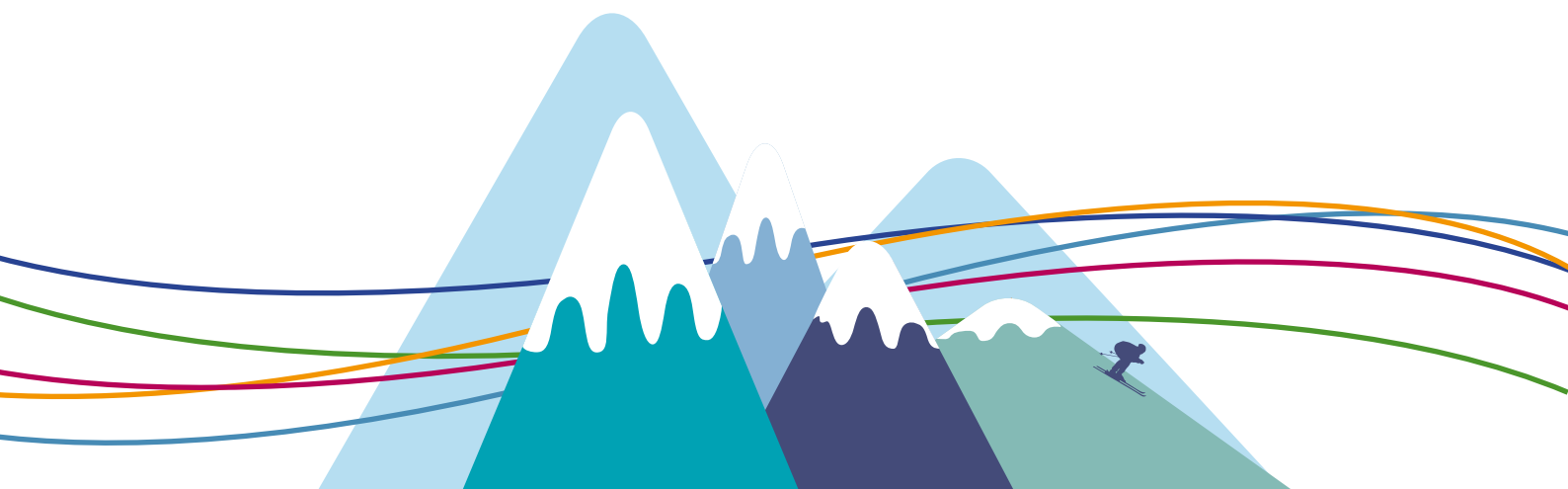


# FORUM FORMATION AQUITAINE



## CATALOGUE FORMATION BAGNÈRES-DE-BIGORRE (65)



### 12 & 13 MARS 2015

# SOMMAIRE

MOT DU PRÉSIDENT p. 03

## L'ÉQUIPE

INTER-RÉGION p. 04  
FORMATION SECTION p. 05

## LE SITE

LE LIEU p. 06  
HÉBERGEMENT p. 07

## LES FORMATIONS

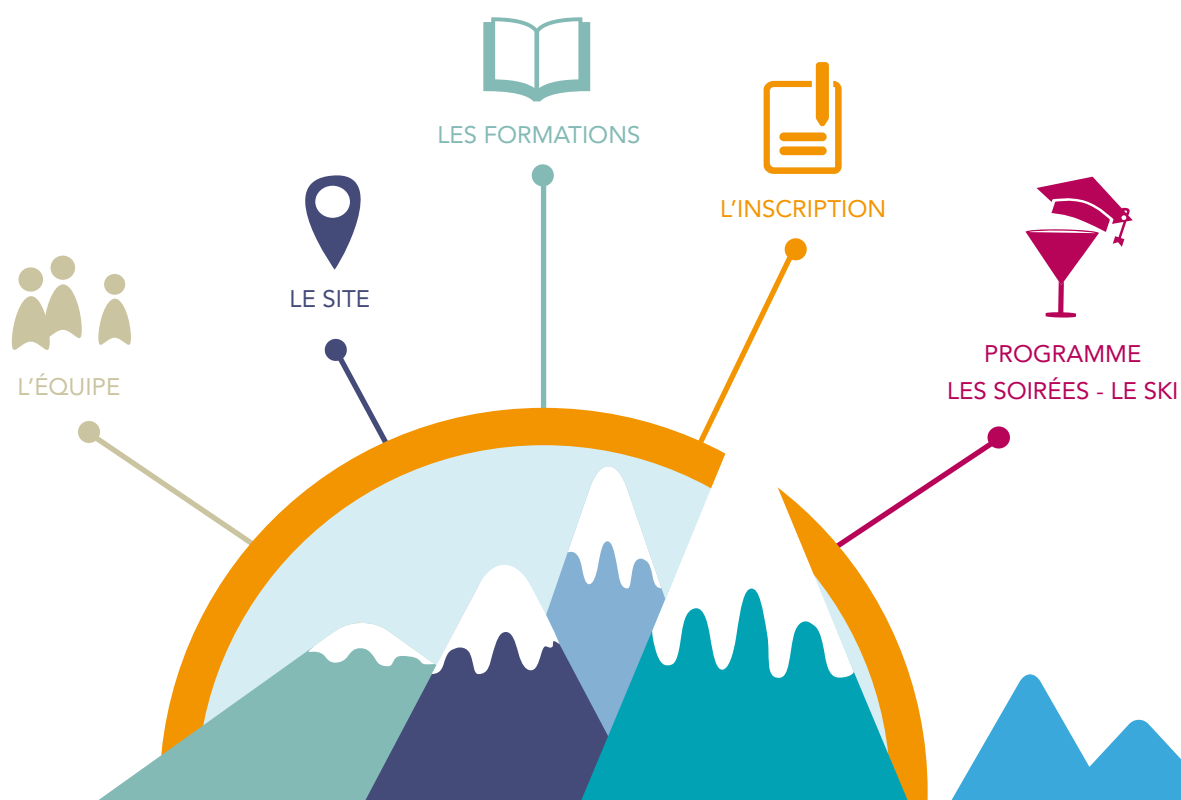
p. 08 - 23

## INSCRIPTIONS

PRISE EN CHARGE p. 24  
INSCRIPTION MIGAL - *Lundi 2 Février 2015 dès 9h* p. 25  
- *Comment s'inscrire ?* p. 26

## PROGRAMME - LES SOIRÉES - LE SKI

p. 27 - 30



# MOT DU PRÉSIDENT

---



La formation est l'un de nos piliers au sein de notre mouvement... la convivialité et l'hospitalité sont notre marque de fabrique en Aquitaine. Dans un cadre magnifique des Hautes-Pyrénées (section de Tarbes), notre aiRForSe Team se mobilise depuis près de 6 mois pour organiser un forum formation dont l'objectif est de te faire progresser lors d'un évènement convivial, de partage et d'échange.

Le CJD est une école pratique pour les chefs d'entreprise ; il n'est pas sans dire qu'Entreprendre est un métier exigeant qui s'apprend. Aussi, nous te proposons de t'accompagner dans ton développement personnel et professionnel lors de ce RDV qui me semble incontournable et indispensable à ton parcours JD et la progression que tu recherches au sein du CJD.

Au programme :

- 15 formations de qualité qui correspondent aux souhaits que tu as formulés dans le questionnaire formation pour lequel tu as été sollicité ces derniers mois,
- 15 formateurs reconnus, appréciés dans leur domaine d'intervention et sélectionnés avec la plus grande attention.

Nouveau JD si tu hésites encore, je t'invite à te rapprocher des JD de ta section qui ont vécu cette expérience et qui te présenteront tout le bien fondé de ta venue.

JD confirmé, nous t'attendons avec impatience et toujours avec le même plaisir. Aussi, nous te donnons RDV les 12 et 13 mars prochain à Bagnères-de-Bigorre.  
Jdment

Franck VERCHÈRE  
Président Région AQUITAINE



# L'ÉQUIPE INTER-RÉGION

---

## // RFR AQUITAINE

SANDRINE FOUCAULT  
sandrine.foucault@veolia.com  
TÉL : 06 23 19 20 83

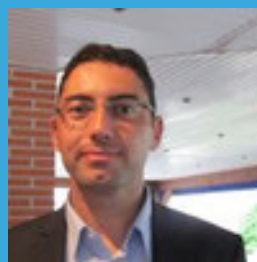


## // RFR LANGUEDOC-ROUSSILLON

SANDRINE SALVAT  
sandrinesalvat@orange.fr  
TÉL : 06 14 79 70 61

## // RFR MIDI-PYRÉNÉES

CÉDRIC LECINA  
cedric.lecina@gecos.fr  
TÉL : 06 18 42 85 60





# L'ÉQUIPE

## FORMATION SECTIONS

---

### RFS AQUITAINE

**// PAYS BASQUE**

MATTHIEU MAS  
igc.mas@wanadoo.fr

**// AGEN**

JEAN PHILIPPE MAGRI  
jph.magri@gmail.com

**// BÉARN**

GERALD DEGEORGES  
g.degeorges@degeorgeslabourdette.com

**// BORDEAUX**

JEAN BRUCCULERI  
jbrucculeri@vpso.fr

**// LANDES**

VIRGINIE BEROT  
vberot@yahoo.fr

**// PÉRIGORD**

SYLVAIN BOUCHET  
contact@la-chanteracoise.com

**// BRIVE**

VALERIE CONSTANT  
valerie-constant@orange.fr

**// TARBES**

MARJORIE ESQUERRE  
marjorie@nowooo.com

**// ARCACHON**

GUILLAUME PIERRE  
guillaume.pierre@laregencedubassin.com

### RFS LANGUEDOC- ROUSSILLON

**// 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 MOLLIET

cecile.molliet@orange.fr

**// PERPIGNAN**

MATTHIEU GARRIGUE  
mgfi66@gmail.com

GERMAIN CASSES

germaincasses@gmail.com

**// ALES**

CLAUDY TARRIE  
c.tarrie@cevennesmotoculture.com

### RFS MIDI-PYRÉNÉES

**// TARN ET GARONNE**

CLAIRE ZANIER  
claire.zanier@gmail.com

**// TARN**

PIERRE FOUILLET  
pierre@cfpr.fr

**// TOULOUSE**

MARIE - ARMELLE BORIES  
ma.bories@dralam.com

**// AVEYRON**

ANTOINE ROUX  
antoineroux12@gmail.com



# LIEU DU FORUM

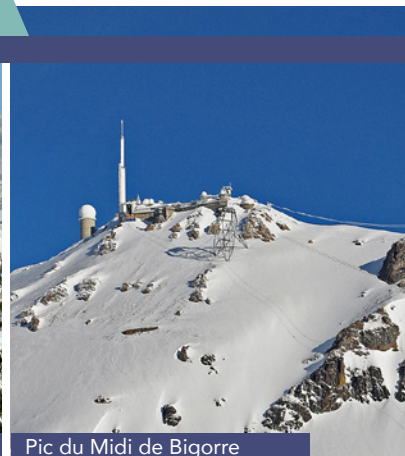
## BAGNÈRES-DE-BIGORRE (Hautes-Pyrénées - 65)



Télécabine du Pic du Midi de Bigorre



Village de Bagnères-de-Bigorre



Pic du Midi de Bigorre

**Bagnères-de-Bigorre est située au coeur des Hautes-Pyrénées**, à 550 mètres d'altitude, au pied du Pic du Midi et des légendaires cols d'Aspin et du Tourmalet.

A la fois sous-préfecture et chef lieu de canton, la ville couvre 12 600 hectares pour 7906 habitants.

C'est la première station thermale du département. Elle accueille plus de 8000 curistes chaque année.

Bagnères et son architecture caractéristique des villes thermales est entourée d'un écrin de nature préservée. Cet environnement, dans lequel perdure une agriculture traditionnelle, réunit de multiples possibilités de découvertes à la fois sportives et familiales.

Le Grand Tourmalet offre plus de 100 km de pistes. C'est le plus grand domaine skiable des Pyrénées françaises.

Bagnères-de-Bigorre propose chaque année des rendez-vous sportifs et culturels incontournables : les festivals A Voix Haute ou Piano Pic, les Rencontres Lycéennes de Vidéo, les concerts, le théâtre... mais aussi le Tour de France, les Internationaux de tennis ou les fameux matchs de rugby.

La ville de Bagnères entretient un savoir-faire industriel qui date du siècle dernier. Grâce au soutien de la Communauté de communes de la Haute-Bigorre, elle accueille un tissu dynamique de PME-PMI centré sur l'aéronautique, la mécanique et l'électricité.



- ▶ **Route** : 21km de Tarbes et 22km de Lourdes ; A64 sortie n°14 (de Toulouse) ou n°12 (de Pau)
- ▶ **Aéroport de Tarbes-Lourdes-Pyrénées** : 26km (30min)  
**Aéroport de Pau** : 85km (1h)
- ▶ **Autocar** : 35 minutes de Tarbes
- ▶ **Train/TGV** : 1h26 entre Tarbes et Toulouse



# HÉBERGEMENT

*Selon la formule choisie et ton jour d'arrivée, tu logeras dans un des deux établissements suivants :*



**CARRÉ PY \*\*\***

Ton lieu de formation.

Situé face au Pic du Midi, dans un parc majestueux aux arbres centenaires, le long de l'Adour.  
54 chambres.

3 bis Av. du Maquis de Payolle  
65200 BAGNERES DE BIGORRE  
Tél. : 05 64 25 00 25



**Domaine de Ramonjuan \*\*\***

A 7 km de Carré Py, dans un écrin de verdure.  
Navettes prévues entre Carré Py et le Domaine de Ramonjuan.  
36 chambres.

Vallée de Lesponne, 65710 Bagnères-de-Bigorre  
Tél. : 05 62 91 75 75  
<http://www.ramonjuan.com>

NAVETTES PRÉVUES POUR LE JEUDI SOIR: 23H / 0H45 ET 2H



# FORMATIONS

## TARIF DU STAGE ALL INCLUSIVE COMPRENANT :

- les repas du midi (jeudi et vendredi)
- les animations, la détente à Aquensis, le dîner et la soirée au Carré Py (jeudi)
- l'hébergement du jeudi (nuit en chambre : 2 ou 4 personnes + petit déjeuner)

AXE	FORMATION	FORMATEUR	PRIX (TTC)
<b>SE CONSTRUIRE</b>	Gestion du temps   p.9	Philippe Darget	<b>850€</b>
	Charisme et excellence du dirigeant   p.10	François Aelion	<b>850€</b>
	Parole et maîtrise de soi   p.11	Maxime Piolot	<b>850€</b>
	Mind Mapping et Mémoire   p.12	Emmanuel Diais	<b>850€</b>
	Ecoute active   p.13	Evelyne Duval	<b>850€</b>
	Préparation physique, émotionnelle et mentale   p.14	Stéphane Kaminsky	<b>850€</b>
<b>DIRIGER</b>	Intelligence collective   p.15	Hervé Suzanne	<b>850€</b>
	Ennéagramme 1   p.16	Jérôme Virouleau	<b>850€</b>
	Ennéagramme 2   p.17	Christina Chevalier	<b>850€</b>
	Conduite d'un entretien individuel de Management   p.18	Corinne Lefevre	<b>850€</b>
	Pouvoir du cerveau   p.19	Jean Olivot	<b>850€</b>
<b>PÉRENNISER</b>	Analyse financière 1   p.20	Bruno Pascal	<b>850€</b>
	Négocier avec efficacité   p.21	Jean Pierre Augat	<b>850€</b>
<b>RAYONNER</b>	Horse Management   p.22	Patrick Chanceaulme	<b>1655€</b>
<b>PARCOURS</b>	Visa   p.23	Patrick Delmas	<b>385€</b>

INÉDIT

## EN OPTIONS :



Nuit du Mercredi soir  
+ petit déjeuner



Nuit du Vendredi soir  
+ petit déjeuner





# FORMATION

# GESTION DU TEMPS

“Dis-moi comment tu organises ton temps ...et je te dirai quel manager tu es.  
Des outils fondamentaux t'aideront à établir tes priorités de vie professionnelle  
et personnelle.”

Par :  
Philippe 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

Maîtriser 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 ¾ 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 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

**Prix : 850€ TTC**



## FORMATION

# CHARISME ET EXCELLENCE DU DIRIGEANT

« Cette formation a pour objectif de vous aider à mieux vous comprendre, identifier votre mode de management, développer votre potentiel de leader, mieux collaborer et communiquer avec vos collaborateurs, d'analyser votre vision stratégique. Elle s'appuie sur les neurosciences, des exercices de coaching en groupe, sur des échanges sur des problématiques vécues. »

### OBJECTIFS

Permettre aux dirigeants de mieux:

- Retrouver le pouvoir de la parole et du geste juste pour convaincre et séduire.
- Développer leur aisance relationnelle, même en période de crise.
- Amplifier leur autorité naturelle pour mobiliser les équipes les plus hétérogènes.
- Construire durablement son impact personnel et se bâtir une carrière de charme.

Par :  
François AELION

### RÉSUMÉ

- LE CHARISME ORATOIRE : 3 lois stratégiques du théâtre – 3 forces physiques de l'acteur de charme – Trac – Charisme gestuel et présence : appuis, mouvements, coffre respiratoire ... – Réussir ses entrées et sorties de scène – Mesurer l'impact de ses discours – Les bons supports – Avoir du style – Improviser, avoir de la répartie et débattre avec succès.

- LE CHARISME RELATIONNEL : Créer le contact d'entrée de jeu – 7 clefs du dialogue réussi – le leader coach et l'accouchement des potentiels – Images de soi et perceptions fines de l'autre – Faire face aux situations tendues et délivrer les messages difficiles – Gérer les critiques émises et reçues – Avoir confiance en soi et résoudre les conflits.

- LE CHARISME MANAGÉRIAL : la stratégie du Prince charmant pour réveiller les énergies au bois dormant Les fondamentaux de la motivation – Remotiver ses équipes et redonner du « cœur au ventre » – Le manager relais – Manager les cursus et les niveaux de développement de ses collaborateurs – Promouvoir l'initiative et déléguer.  
Le charisme en pratique personnelle : permettre aux participants qui ont suivi les trois premiers modules du Cycle Charisme de consolider leurs acquis et de les compléter en mode exploratoire et en fonction de leurs attentes spécifiques, en les mettant en situation dans leurs univers respectifs pour les transformer en réflexes définitifs.

### MÉTHODOLOGIE

Ces séminaires sont à la fois comportementaux, tactiques et stratégiques. Ils entraînent les participants à la pratique des procédés professionnels les plus performants de l'art rhétorique et dramatique, des sciences de la communication et du management. Ils leur permettent d'élaborer une stratégie de confiance en soi, de persuasion et d'action forte et adaptée aux circonstances. Une évaluation systématique des acquis est faite pour chaque participant. Ces 3 séminaires annuels forment un cycle progressif et cohérent de formation ; toutefois les participants pourront aussi sélectionner celui ou ceux qu'ils jugent personnellement prioritaires. Passionnant, puissant et valorisant, ce cycle alterne les apports de méthodes les plus concrètes, les réflexions les plus riches culturellement et les mises en situation les plus stimulantes.

### A L'ISSUE DU CYCLE

L'animateur dédicacera son ouvrage « Manager en toutes lettres ». Il se tiendra à la disposition des participants qui le souhaiteraient pour un suivi par coaching individuel ou collectif.



Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

Prix : 850€ TTC



# FORMATION

## PAROLE ET MAÎTRISE DE SOI

“ Pour captiver un public, il faut être bien dans sa tête, bien dans son cœur, bien dans son corps. Si tu ne m’amuses pas, si tu ne m’étonnes pas, si tu ne m’émeus pas, tu m’ennuies. Pour convaincre, il faut comprendre, aimer, agir. ”

▶ Par :  
Maxime PIOLOT

### STAGE PARTICIPATIF

Où chacun, tour à tour, acteur et spectateur, prend conscience de ses qualités, de ses défauts, grâce à de nombreux exercices graves et ludiques.

On en sort plus lucide, plus joyeux, calme et combatif, mais surtout enthousiaste.

La parole peut donner du plaisir autant à celui qui parle qu’à ceux qui l’écoutent.

Alors, elle devient vraiment efficace.

### OBJECTIFS

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. Développer son charisme.

Débattre avec ardeur, mais sans agressivité, séduire sans manipuler.

### 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.

- Personnalisé : d’où le nombre de participants limité

### PROGRAMME

#### La voix

« Tout l’homme est dans la voix »

On peut l’embellir, la rendre plus sonore, plus harmonieuse.

#### 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.

Connaissance des autres pour les convaincre, les enthousiasmer, les rassurer, les diriger.



Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

Prix : 850€ TTC



## FORMATION

# MIND MAPPING ET MÉMOIRE

“ Utiliser les cartes mentales et «développer» votre mémoire au quotidien en «bluffant» votre cerveau. ”

▶ 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.

### PROGRAMME

#### • 1ÈRE JOURNÉE :

##### MÉMORISER AUTREMENT AU QUOTIDIEN

Mobiliser sa mémoire sans effort. Principes et procédés pour mémoriser autrement.

Les rythmes de notre mémoire

Retenir des informations au quotidien

MIND MAPPING et efficacité professionnelle

Prendre des notes efficaces

Organiser et planifier son temps

Créer et gérer des projets en développant une vision panoramique à 360°

#### • 2ÈME JOURNÉE : COMMUNIQUER

##### EFFICACEMENT AVEC LE MIND MAPPING

##### MÉMOIRE

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

Le lien entre la mémoire et le mind mapping

MIND MAPPING COLLABORATIF

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.



Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 12 Mars 2015

au Vendredi 13 Mars 2015

**Prix : 850€ TTC**



## FORMATION

# ÉCOUTE ACTIVE

“ Pratiquer l’écoute active, c’est savoir créer un climat de confiance et de respect mutuel, permettant à notre interlocuteur de s’exprimer avec clarté ; seule façon, pour nous, de mieux le connaître et le comprendre. ”

Par :  
Evelyne DUVAL

### OBJECTIFS

- Redécouvrir et comprendre les principes fondamentaux qui sous tendent toute communication.
- Améliorer sa façon d’entrer en contact avec un interlocuteur quel qu’il soit : collaborateur, collègue, client, fournisseur etc...
- Augmenter de façon significative la qualité de son écoute, et, par voie de conséquence, mieux comprendre son interlocuteur.

### CONTENU

- 1) Voir ou revoir les fondamentaux de la communication interpersonnelle :
  - Les différents modes de communication : verbale et non verbale.
  - Les différentes perceptions et visions du monde : les filtres neurologiques – les filtres socioculturels – les filtres personnels.
  - Les 4 lois de la communication
  - Les parasites de la communication
- 2) L’écoute active :  
A quoi sert-elle ?
  - Les outils de l’écoute.
  - Les conditions de l’écoute.
  - Les parasites de l’écoute.
- 3) Pratique de l’écoute et expérimentation par jeux de rôle.

### MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active.
- Apports théoriques et conceptuels issus de la Programmation Neuro Linguistique (PNL) et de la psychologie humaniste.
- Réflexion individuelle et en groupe.
- Exercices en binômes pour étayer la théorie.
- Mise en pratique d’attitudes d’écoute et de communication à l’aide de jeux de rôle.



Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

**Prix : 850€ TTC**



# FORMATION PRÉPARATION PHYSIQUE, MENTALE ET ÉMOTIONNELLE DU DIRIGEANT.

## “ Pour être au TOP DE SA FORME !

Cette formation dynamisante vise avant tout à favoriser un équilibre harmonieux tête/coeur/corps intègre des apports "sportifs", corporels, dynamiques, mais ne s'adresse pas uniquement aux sportifs émérites, plutôt aux dirigeants souhaitant optimiser leur niveau de forme & bien être, le corps étant utilisé comme un vecteur pour rééquilibrer en synergie l'équilibre global, l'émotionnel et le mental. Cette formation-coaching implique de jouer franc jeu, de participer librement, dans le respect de soi et des autres, avec bienveillance et ouverture. ”

▶ Par :  
Stéphane KAMINSKY

## OBJECTIFS

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

## 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 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

**Prix : 850€ TTC**



## FORMATION

# INTELLIGENCE COLLECTIVE

“ L’Intelligence Collective se «travaille» ; oui, Intelligence Collective et Leadership sont intimement liés ; oui, la connaissance de l’Homme se trouve au centre de la réflexion sur l’Intelligence Collective, au service d’une meilleure qualité d’encadrement. ”

### OBJECTIFS

▶ Par :  
Hervé SUZANNE

- Apprendre à générer davantage d’Intelligence Collective au sein de ses équipes.
- Développer ses compétences de Leadership.
- Comprendre les besoins de ses followers.
- Développer ses compétences personnelles et relationnelles en situation d’encadrement.
- Passer de «Manager» à «Manager-Leader».

### CONTENU

- Découverte des mécanismes producteurs d’Intelligence Collective ou d’Inintelligence Collective.
- La nécessité d’établir des règles de fonctionnement collectif (explication, puis exercice).
- Les différences essentielles entre Management et Leadership – Liens entre Intelligence Collective et Leadership.
- Les compétences-clés du Leadership.
- Mieux comprendre la diversité des individus : spécificité et critères de motivation (explication, puis application).
- Travail sur le développement d’un Leadership authentique (explication, puis application).
- Etre Leader : une question de posture (explication, puis application).
- Intelligence Collective, Leadership, et gestion des émotions (explication et réflexion collective).
- Les fondamentaux d’une communication réussie.
- Savoir écouter (exercice).
- Donner et demander du Feed-back (explication, puis application).
- Parler vrai, mais...respectueusement (explication, puis application).
- Exercice de synthèse : résolution d’une situation relationnelle difficile amenée par les participants.

### BÉNÉFICES

- Les effets de cette formation sont nombreux :
- Comprendre les tenants et les aboutissants de l’Intelligence Collective.
  - Devenir davantage un «Manager-Leader», au bénéfice de : Plus de «solidité» face à un collectif / Plus de confort et de plaisir dans l’exercice de son management / Plus de motivation et de résultats pour l’équipe.
  - Résoudre une situation relationnelle récurrente difficile.

### MÉTHODES PEDAGOGIQUES

- 80 % d’activité sous forme de jeux de rôle, de training et de coaching, 20% d’apports théoriques.
- Pédagogie très active, dynamique, en interaction permanente avec le groupe.
- La créativité, le jeu.



Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

**Prix : 850€ TTC**



# FORMATION ENNÉAGRAMME 1

“ Découvrir et expérimenter les applications d'un système innovant de compréhension des comportements : l'ennéagramme. Identifier son style de leadership pour progresser dans son management et améliorer sa communication. Valoriser et s'enrichir des différences pour développer les compétences de ses collaborateurs et fédérer les équipes autour des projets. ”

Par :  
Jérôme VIROULEAU

## 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. relaxation / gym

## ÉVALUATIONS DE L'ACQUIS ET DE LA MISE EN APPLICATION

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



Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

Prix : **850€ TTC**





# FORMATION

## ENNÉAGRAMME 2

“ Découvrir et expérimenter les applications d’un système innovant de compréhension des comportements : l’ennéagramme. Identifier son style de leadership pour progresser dans son management et améliorer sa communication. Valoriser et s’enrichir des différences pour développer les compétences de ses collaborateurs et fédérer les équipes autour des projets. ”

### 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, 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 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, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

**Prix : 850€ TTC**



# FORMATION

## CONDUITE D'UN ENTRETIEN INDIVIDUEL

“ Les entretiens sont un des outils essentiels du manager pour motiver ses collaborateurs et gérer ses équipes. Nous aborderons les entretiens de délégation, de félicitation, de recadrage et l'entretien annuel d'évaluation. Venez découvrir des techniques et des méthodes simples et efficaces pour mener ces entretiens de manière professionnelle et opérationnelle. ”

### OBJECTIFS

- Mieux connaître les différents types d'entretiens et leur impact.
- Acquérir des outils et des réflexes pour mener des entretiens efficaces.
- Identifier ses points forts et ses axes de progrès.
- S'entraîner à la conduite d'entretien.

▶ Par :  
Corinne LEFEVRE

### CONTENU

- Mieux connaître les différents types d'entretiens et leur impact.
- Acquérir des outils et des réflexes pour mener des entretiens efficaces.
- Identifier ses points forts et ses axes de progrès.
- S'entraîner à la conduite d'entretien.

#### JOUR 1

Introduction, présentation des participants  
Les bonnes pratiques de l'entretien individuel : travail en sous-groupe et apports de connaissance.  
Les bonnes pratiques de la communication en entretien : mises en situation et apports.  
L'importance du cadrage.  
Des savoir faire à maîtriser dans différentes situations : Apports de connaissances, de méthodologie et mises en situation / Savoir dire non / Savoir exprimer une demande / Savoir recevoir une critique.  
Les signes de reconnaissances et l'entretien de félicitation.

#### JOUR 2

Introduction  
Focus sur trois entretiens à fort enjeu : apports de connaissances, de méthodologie et mises en situation.  
Entretien de délégation (d'une tâche, d'une mission).  
Entretien de recadrage.  
Les raisons du recadrage.  
Conseils pour préparer et conduire ce type d'entretiens.  
Entretien individuel annuel.  
Définition d'un plan d'action individuel.  
Conclusion de la formation.

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Une pédagogie apprenante et participative : mise en situation, entraînement, auto diagnostic, identification de ses atouts et de ses axes de progrès.
- Analyse de la pratique : partir d'expériences et de situations réelles des participants pour leur apporter des réponses sur-mesure et opportunes.
- Des apports théoriques et des outils pratiques, issus notamment de l'Analyse Transactionnelle et du coaching individuel.



Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

**Prix : 850€ TTC**



# FORMATION

## LES POUVOIRS DU CERVEAU

“ 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. ”

▶ Par :  
Jean OLIVOT

### 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.

### MÉTHODES DE TRAVAIL

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.

### PROGRESSION 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 PÉDAGOGIQUE

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 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

Prix : **850€ TTC**



# FORMATION

## ANALYSE FINANCIÈRE 1

“ Découvrir ou faire une relecture du bilan et du compte de résultat sous un angle économique et ludique ; apprendre à analyser et décoder ces documents à travers les cas concrets des entreprises des participants mis en courbe avant la formation ; approcher les notions de rentabilité, de trésorerie et de tableaux de bord ; travailler une nouvelle posture vis à vis des banquiers et des experts comptables. ”

### 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.

Comment mieux échanger avec son expert comptable et son banquier.

L'entreprise et son environnement.

Quels sont les partenaires 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.



Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

**Prix : 850€ TTC**



# FORMATION NÉGOCIER AVEC EFFICACITÉ

“ Un manager ou dirigeant d'entreprise est amené à négocier en permanence. Il n'a pas toujours été formé à cela, et aimerait souvent maîtriser les techniques qui font la différence, qui font réussir une négociation. Découvrir les techniques des négociateurs, mieux intégrer les processus relationnels et émotionnels qui entrent en jeu, et se sentir plus fort et plus à l'aise : c'est le but de cette formation. ”

▶ Par :  
Jean Pierre AUGAT

## OBJECTIFS

- Apprendre à décrypter les profils de ses interlocuteurs, à repérer leur mode de fonctionnement en négociation, et à comprendre leurs stratégies.
- Appréhender les facteurs psychologiques qui jouent dans une négociation
- Maîtriser le processus d'une négociation gagnante pour les 2 parties.
- Apprendre à préparer une négociation : informations, stratégies, objectif et limites.
- Mieux intégrer les techniques de base en négociation.
- Mener un entretien de négociation en face à face.
- Mieux maîtriser ses émotions dans une négociation.
- Gérer le processus et mieux appréhender positions de vie, rapports d'influence, jeux et stratégies.
- Mieux alimenter les besoins psychologiques, et gérer les injonctions, croyances ... qui brident les négociations.

## PÉDAGOGIE DE LA FORMATION

- 2 journées
- Techniques de négociation, de gestion des émotions, et savoir-faire comportemental.
- Nombre de participants : 8-9 maxi.
- 80 % de pratique : mises en situations et jeux de rôles.
- Chaque participant reçoit un mini-guide pratique de la négociation efficace.

## PROGRAMME

### • 1ÈRE JOURNÉE : STRATÉGIES ET POSITIONNEMENTS

Mieux identifier les stratégies et positionnements habituels dans une relation interpersonnelle :

Profil de mon interlocuteur / Comportement perçu et prévisible / Besoins psychologiques visés / Jeux, influences et pouvoirs / Positions de vie, rôles et réponses de base face à l'adversité

Situations de négociation :

Les différents types de négociation ; commerciale, interne en management, syndicale, ... / Stratégies et objectifs visés / Préparation d'une négociation : mental et tactique / La fiche de préparation de négociation / Travail sur mon argumentaire (adapté au profil et à la situation)

### • 2ÈME JOURNÉE : NÉGOCIATION GAGNANTE

- Techniques de base en négociation
- Position du curseur : pouvoir, forcing, compromis, équilibre, moindre perte, ...

L'entretien de négociation :

- Préparation
- Conduite de l'entretien
- Développement de mon écoute
- Gestion du face à face
- Maîtrise de soi dans l'entretien
- Savoir faire le bilan d'une négociation



Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

Prix : 850€ TTC



INÉDIT

# FORMATION HORSE MANAGEMENT

“ Leadership et cohésion d'équipe... avec la complicité des chevaux (et des coachs experts) ! Le Horse-Concept pour aller en un temps record là où les formations classiques atteignent leurs limites ! ”

## OBJECTIFS

- Développer en un temps record les comportements fondamentaux qui font les grands leaders, ceux qui créent la confiance et l'adhésion, la motivation individuelle et l'enthousiasme collectif.
- Parfaire les modes de communication et les comportements qui font la qualité de vie et la force d'une équipe (de travail, de direction...).

▶ Par :  
Patrick CHANCEAULME

## MÉTHODES DE TRAVAIL

- Alternance de séquences théoriques et de séquences pratiques et expérientielles.
- Utilisation d'un être vivant et fascinant : le cheval... le seul être vivant sur terre qui puisse nous faire évoluer aussi vite et aussi fort, de manière indolore, sur les terrains du leadership et de l'autorité naturelle, de l'intelligence émotionnelle et relationnelle.

NB : Les séquences expérientielles avec chevaux sont à la portée de tous. Le travail a lieu au sol et ne demande aucune connaissance particulière du cheval. Les exercices ne constituent pas des simulations ni des jeux de rôles : le cheval ne joue pas un rôle, il est en quête permanente d'un leader crédible et digne de confiance, c'est dans ses gênes. Les participants, quant à eux, sont placés en situation réelle d'exercer leur autorité, de négocier, de coopérer, non pas avec des êtres humains mais avec des chevaux, ce qui est bien plus porteur de progrès comportementaux, pour de multiples raisons évoquées lors du séminaire de formation.

## CONTENU

- Présentations : des participants, des intervenants, des objectifs et du programme de la formation, du cheval, du cadre des exercices avec chevaux.
- Elaboration de diagnostics individuels de leadership et de négociation.
- Elaboration de plans de progrès personnalisés, pour chaque participant.
- Mises en oeuvre d'actions de progrès personnalisées, pour chaque participant.
- Travaux portant sur les fondamentaux de la communication bienveillante et « inspirée ».
- Travaux portant sur les comportements fondamentaux qui font la force d'une équipe (de travail, de direction...).
- Remise des « horscars » (trophées du Horse-Concept) aux participants et conclusion du stage de formation.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION DU STAGE

- Evaluation orale et individuelle (tour de table), à chaud, à l'issue du stage.
- Evaluation écrite et individuelle, à chaud, à l'issue du stage.



Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

Prix : 1655€ TTC



# FORMATION VISA

“ Le parcours JD regroupe les formations que nous te recommandons vivement de suivre si tu souhaites profiter pleinement du CJD !  
VISA est une formation Parcours qui te donnera des outils et renforcera tes capacités d’animation de réunions et de commissions de travail. Cette formation t’apportera des compétences utilisables immédiatement dans ton entreprise, et sera un atout indispensable pour tes animations de réunions au sein du mouvement ! ”

▶ Par :  
Patrick Delmas

## OBJECTIFS

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

## MÉTHODES DE TRAVAIL

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 débriefier.
- Exercices.
- Téléconférences de suivi.



Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation

Du Jeudi 12 Mars 2015  
au Vendredi 13 Mars 2015

Prix : **385€ TTC**



# PRISE EN CHARGE

## TU ES DIRIGEANT SALARIÉ 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 SALARIÉ

- 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](http://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](http://www.fifpl.fr)  
(Fonds Interprofessionnel de Formation des Professionnels Libéraux)





# INSCRIPTION SUR MIGAL

TOP  
Départ



L'ouverture des inscriptions  
sur MIGAL sera le

**LUNDI 2 FÉVRIER DÈS 9H**

Il est important de noter que toutes les inscriptions se font sur l'outil MIGAL à l'exception de la formation VISA.

Pour la formation VISA, le JD (et non le RFS) doit envoyer un mail d'inscription à Coraline à partir de la date d'inscription au forum : [cjd.toulouse@yahoo.fr](mailto:cjd.toulouse@yahoo.fr)

Notre devise habituelle :

**“ PREMIER INSCRIT  
PREMIER SERVI ”**

- Aucune inscription anticipée (hors Horse Management) ne sera acceptée.
- En cas de problèmes d'inscription sur MIGAL, tu peux contacter Coumba Niang au 01 53 23 92 52 ou à l'adresse [cniang@cjd.net](mailto:cniang@cjd.net).
- Pour savoir comment t'inscrire sur MIGAL consulte la page 26 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.

### ADRESSE D'ENVOI DE TON CHÈQUE

Chez MMA  
à l'attention de Coraline PAUCTON  
65 Allées Jean Jaurès  
31000 Toulouse

### 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 DÉSISTEMENT

- 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.



# INSCRIPTION SUR MIGAL

---

- 1** 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).
- 2** 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, AQUITAINE
- 3** 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
- 4** 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 Coraline (et lui renverra ton chèque par courrier) ou tu l'envoies directement à Coraline à l'adresse suivante :

**Chez MMA**  
**à l'attention de Coraline PAUCTON**  
**65 Allées Jean Jaurès**  
**31000 Toulouse**

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.



# PROGRAMME DU FORUM

## MERCREDI soir

Pour celles et ceux qui souhaitent arriver à Bagnères-de-Bigorre le mercredi soir, nous vous proposons de nous rejoindre, à partir de 19h pour :

un dîner et une soirée au :  
**CASINO DE BAGNERES-DE-BIGORRE**

Place des Thermes  
65200 Bagnères-de-Bigorre

## JEUDI

8h – Accueil  
8h45 – Mot de bienvenue  
9h – Début des formations  
12h30 - 14h – Déjeuner  
14h - 17h30 – Formations  
18h – Navettes pour Aquensis, spa Thermal  
18h30 - 20h – Apéro Maillot à Aquensis, spa Thermal (voir page 28)  
20h30 – Dîner et Soirée à Carré Py



## VENDREDI

9h – Début des formations  
12h30 – 14h : Stands gourmands avec les produits des Hautes-Pyrénées  
14h-17h30 – Formations



## SAMEDI & DIMANCHE

**PROLONGEZ VOTRE SÉJOUR**  
par un week-end ski et bien-être.  
(Voir page 29)



JEUDI de 18h30 à 20h30

# APÉRO MAILLOT & DÉTENTE À AQUENSIS



## UN SPA THERMAL D'EXCEPTION POUR TE RESSOURCER !

Installé au cœur d'un bâtiment 19ème, AQUENSIS, magnifie l'eau thermale sous ses formes les plus variées, faisant le lien entre le passé, marqué par le thermalisme, et le présent de cette cité pyrénéenne.

Riches en oligo-éléments, calcium, sulfate et magnésium, les eaux de Bagnères sont reconnues pour leurs vertus antalgiques, antispasmodiques, myorelaxantes.

## DÉTENDS-TOI APRÈS TA JOURNÉE DE FORMATION !

**Grand Bassin de 300m<sup>2</sup>** animé de brumisations, d'un rideau d'eau, de cols de cygne et d'algues avec remous, jets, contre-courants, le tout longé par un couloir central de 20 m.

**Piscine Détente**, équipée d'hydro-massages et d'Aqua musique.

**Espace Hammam** : trois salles voûtées bordées de bancs de marbre pyrénéen.

**Deux saunas finlandais traditionnels**

**Terrasse détente avec vue panoramique** sur la cité thermale, la forêt du Bédat et les sommets pyrénéens.



**N'oublie pas de prendre avec toi DÈS LE JEUDI MATIN ton maillot de bain** (slip, short ou boxer pour les hommes).



Pour ton confort, nous te fournissons à l'arrivée à Aquensis un peignoir, une serviette et des sandales.

Des navettes t'amèneront du centre de Formation Carré Py à Aquensis  
Départ prévu à 18h00

Aquensis - Place des Thermes - 65200 Bagnères-de-Bigorre - [www.aquensis.fr](http://www.aquensis.fr)



SAMEDI & DIMANCHE

# PROLONGE TON SÉJOUR SEUL OU AVEC TA FAMILLE !



Forfait  
**AQUASKI**  
**45€** TTC  
/personne

**SKI AU TOURMALET**  
+  
**DÉTENTE À AQUENSIS**  
(forfait journée)



**PIC & BULLES**  
**45€** TTC  
/personne

**VISITE DU PIC DU MIDI**  
+  
**DÉTENTE À AQUENSIS**  
(Bagnères-de-Bigorre)  
**OU CIÉLÉO** (Barèges)

**WEEK-END GIVRÉS**  
**99€** TTC  
/personne

x2  
jours

Le week-end du 14 et 15 Mars, deux jours de ski plus 2 nuits dans un appartement pour 4 personnes sont au prix de 99€/personne\*.

\* Le tarif de 99€ est calculé sur la base d'un appartement plein. Le tarif sera plus élevé si la capacité maximale de l'appartement n'est pas atteinte - Tarif hors frais de gestion.

+ d'infos sur : [www.n-py.com](http://www.n-py.com)



Nuit au Carré Py' Hôtel\*\*\* Bagnères-de-Bigorre en supplément au tarif de 75€ par chambre double avec petit déjeuner inclus.

## RENSEIGNEMENTS ET RÉSERVATION DE TON WEEK-END :

Carré Py  
contact@carrepy.com  
Tél. : 05 64 25 00 25

Office de tourisme du Grand Tourmalet - Bagnères-de-Bigorre  
info@grand-tourmalet.com  
Tél. : 05 62 95 50 71  
[www.grand-tourmalet.com](http://www.grand-tourmalet.com)



Durant le forum formation,  
**REÇOIS TOUTES LES INFOS UTILES  
À SON BON DÉROULEMENT  
SUR TON TÉLÉPHONE :**  
programme, horaires, etc.

---

Télécharge l'Appli' gratuite #grandtourmalet dispo sur

1

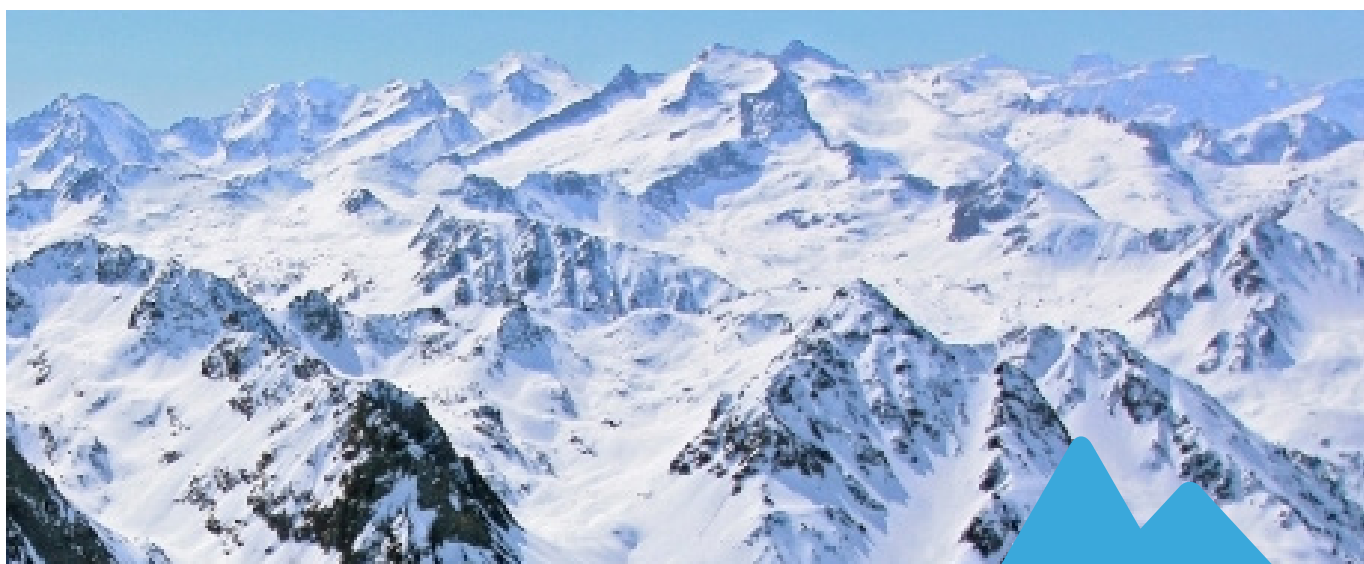


2

Active ton Bluetooth

3

Balade-toi, passe devant les balises qui seront installées au Carré Py, pour recevoir en direct les infos transmises par l'équipe organisatrice.





**NOUS COMPTONS  
SUR TA PRÉSENCE !**