



CATALOGUE FORMATION



Forum Formation LANGUEDOC-ROUSSILLON

*Les 7 et 8 avril 2016
À Nîmes*



Languedoc-Roussillon

IDRAC
BUSINESS SCHOOL





LIEU DE LA MISSION
HOTEL C'SUITES
152 RUE CLAUDE
NICOLAS LEDOUX,
PARC HÔTELIER
VILLE ACTIVE,
30900 NÎMES
www.c-suites.fr / 04 66 70 68 25

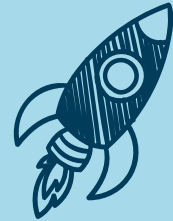
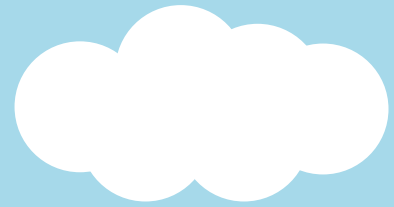


MISSION FORMATION

SOMMAIRE



<i>EDITO</i>	p.4
Présentation des Formations	p.5
- <i>Sommaire des formations</i>	p.6
- <i>Fiches Formation</i>	p.7
Après l'effort.. le réconfort !	p.24
Programme du séjour	p.25
Modalités d'inscription	p.26
Pourquoi s'inscrire ?	p.27
Comment s'inscrire ?	p.28
Assistance	p.29
Poste de commandement	p.30
I WANT YOU !!!	p.31



La Formation est l'objectif numéro 1 que nous nous sommes fixés en Languedoc Roussillon au niveau du projet de Région.

Nous sommes impatients de t'accueillir à Nîmes pour le Prochain Forum Formation Inter Région. Le choix de Nîmes étant tout à fait symbolique pour le CJD car la section a été ré-ouverte cette année et nous souhaitons les mettre en valeur lors d'une manifestation inter-régionale.

Toute l'équipe s'est mobilisée depuis plusieurs mois pour organiser un forum formation de qualité dont l'objectif est de te faire progresser lors d'un évènement incontournable, convivial, de partage et d'échange. Je voudrais à ce titre remercier Albane Roucoules (RFR) et son équipe de RFS pour leur engagement.

Investir dans la formation c'est conjuguer au présent mais aussi au futur, le développement des hommes et aussi l'atteinte de résultats. Le CJD permet de se former à notre métier de Dirigeant Entrepreneur. Entreprendre est un métier exigeant qui s'apprend tout au long de la vie.

Au programme :

- 17 formations de qualité qui correspondent aux souhaits que tu as formulés dans les questionnaires de formation.
- Des formateurs reconnus, appréciés dans leur domaine d'intervention et sélectionnés avec la plus grande attention.
- Une soirée festive comme il se doit...

Nouveau JD si tu hésites encore, je t'invite à te rapprocher des JDs 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 7 et 8 Avril 2016 prochain à Nîmes.



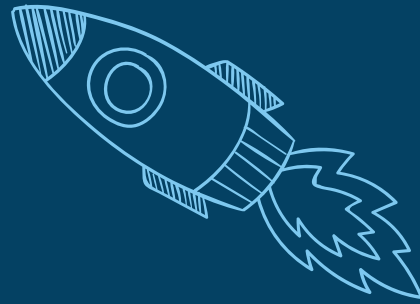
***Amitiés JD,
Pierre Minodier
Président de la Région Languedoc-
Roussillon***

Je ne m'imaginai pas vivre une telle aventure : RFR (Responsable Formation Région) !!!

Grâce à l'aide de beaucoup et particulièrement de Cédric, l'équipe de formation du LR vous a concocté un forum aux petits oignons avec de belles formations et plein de convivialité JD ! Venez voyager avec nous pendant deux jours et décoller vers de nouveaux horizons.



***Albane ROUCOULES
Section Montpellier
Responsable Formation de la
Région Languedoc-Roussillon.***



LES FORMATIONS

“ DIRIGER ET APPRENDRE
NE SONT PAS DISSOCIABLES. ”

JOHN FITZGERALD KENNEDY



SOMMAIRE DES FORMATIONS

Afin de t'aider à choisir ta formation, des vidéos de présentations sur certaines formations sont disponibles sur Migal, dans l'onglet vidéos.

N°	THEME	FORMATION	HT	TTC	DIFFICULTE	PAGE
1	PERENNISER	Analyse financière 1 - avec Pascal BRUNO	740,00 €	888,00 €		p. 7
2	PERENNISER	Construire la performance commerciale de votre entreprise - avec Alain MURELIS	715,00 €	858,00 €		p. 8
3	PERENNISER	Négocier avec la Process Com - avec Jean-Pierre AUGAT	740,00 €	888,00 €		p. 9
4	PERENNISER	Recruter à moindre coût et sans se tromper - avec Mara WORMAN	715,00 €	858,00 €		p. 10
5	RAYONNER	Prise de parole en public - avec Michel FARCY	715,00 €	858,00 €		p. 11
6	DIRIGER	Enneagramme 1 - avec Jean-Marc LANIESSE	740,00 €	888,00 €		p. 12
7	DIRIGER	Enneagramme 2 - avec Christina CHEVALIER	740,00 €	888,00 €		p. 13
8	DIRIGER	Comment manager par les valeurs sans nier les personnes et les individualités - avec François DELBY	690,00 €	828,00 €		p. 14
9	DIRIGER	Libérez la puissance de votre équipe - avec Hervé SUZANNE	740,00 €	888,00 €		p. 15
10	SE CONSTRUIRE	Gestion du temps 1 - avec Philippe DARGET	690,00 €	828,00 €		p. 16
11	SE CONSTRUIRE	Gestion du temps 2 - avec Philippe DARGET associée	690,00 €	828,00 €		p. 17
12	SE CONSTRUIRE	Assertivité - avec Eveline DUVAL	740,00 €	888,00 €		p. 18
13	SE CONSTRUIRE	Mind mapping - avec Emmanuel DIAS	690,00 €	828,00 €		p. 19
14	SE CONSTRUIRE	Dépassement de soi - avec Julien SOVE	740,00 €	888,00 €		p. 20
15	SE CONSTRUIRE	Le charisme du dirigeant - avec François AELION	740,00 €	888,00 €		p. 21
16	SE CONSTRUIRE	Ecoute active - avec Yves SCHELPEREEL	715,00 €	858,00 €		p. 22
17	SE CONSTRUIRE	Prendre en main son équilibre de vie - avec Jacques DECHANCE	740,00 €	888,00 €		p. 23



Pour les formations dites de "développement personnel" tu peux rencontrer 1, 2 ou même 3 piments, sous-entendu, qui "pique" ! C'est-à-dire que certaines formations peuvent être plus ou moins remuantes. Rapproche toi de ton RFS pour en savoir plus !

ANALYSE FINANCIÈRE - NIVEAU 1

Formation Best Seller JD !

Bruno PASCAL est Ingénieur Travaux Publics + Master de Finance et banque après 13 ans dans les mondes du BTP et de l'informatique.

Fondateur et dirigeant d'un cabinet de conseil (10 personnes) pendant 20 ans, il propose le module d'Analyse financière avec un regard de dirigeant et de coach et non de comptable. Il apporte vulgarisation du langage, clarté et astuces, compréhension des leviers sans prise de tête.

OBJECTIFS

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

PROGRAMME

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 et 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.

METHODE PEDAGOGIQUE

Cet apprentissage des outils et leur utilisation se font de façon concrète sur les comptes apportés par les participants.

PRE-REQUIS

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.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 740 €

TTC : 888 €



CONSTRUIRE LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE SON ENTREPRISE

Alain MULERIS de VITAMINE V est consultant formateur en développement commercial. Plus de 20 ans de pratique de vente et de direction commerciale en PME lui permettent de placer le processus de vente au cœur de l'entreprise. Ancien JD.

OBJECTIFS

1. Passer de la politique commerciale au plan d'actions commerciales concret.
2. Etablir un diagnostic commercial de sa situation.
3. Analyser la situation commerciale actuelle.
4. Elaborer votre plan d'actions commerciales.
5. Augmenter vos ventes grâce à un plan d'actions commerciales cohérent.
6. Améliorer la performance commerciale de votre entreprise.

PROGRAMME

- **1ère demi-journée** : Une politique commerciale, pourquoi faire ? De la stratégie à la politique commerciale. De la politique au plan d'actions commerciales.

- **2ème demi-journée** : Comment bâtir une politique commerciale ? Elaborer votre diagnostic commercial grâce à la matrice Swot. Inventorier vos forces et faiblesses, vos menaces et opportunités ? Quels sont les facteurs de progrès commercial pour votre entreprise ?

- **3ème demi-journée** : Déterminer vos facteurs clé de succès commercial. Structurer votre plan d'actions commerciales. Les leviers d'actions commerciales. Identifier vos axes d'amélioration en matière de performance commerciale.

- **4ème demi-journée** : Poser l'édifice de votre politique commerciale. Définir votre plan d'actions commerciales concret, suivre un agenda et respecter vos engagements commerciaux.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Travail collaboratif entre les participants et l'animateur. Pédagogie participative.
- Autour de contenus théoriques et d'expertise professionnelle, l'animateur privilégiera l'échange d'expérience. Le travail en groupe permettra à chacun d'obtenir un retour sur le cas précis de son entreprise.
- Le participant repartira avec son plan d'actions commerciales personnel qu'il aura établi.

PRE-REQUIS

Vouloir développer la performance commerciale de son entreprise de manière pragmatique.

PUBLIC CONCERNE

Créateur d'entreprise, dirigeant d'entreprise, président directeur général, directeur général, directeur et responsable commercial, gérant voulant développer son activité.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 715 €

TTC : 858 €



DÉVELOPPER LA PERFORMANCE INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE, AVEC LA PROCESS COM

Formation Best Seller JD ! Avec Jean-Pierre AUGAT. Découvrez de manière ludique ce fabuleux outil utilisé au quotidien par plus de 130.000 managers, collaborateurs ou commerciaux en France : **la Process Com®** !

6 types de personnalité, un langage simple, et les clés concrètes et immédiatement utilisables d'une énorme ressource de développement personnel et d'efficacité professionnelle !

OBJECTIFS

- Mieux se connaître, et comprendre ses réactions et celles des autres, pour communiquer avec succès, mieux fonctionner ensemble, et développer la performance de chacun,
- Se faire comprendre plus aisément : avoir les bons mots au bon moment !
- Individualiser son management, et aller plus loin avec chacun de ses collaborateurs,
- Négocier, convaincre, et vendre avec plus d'efficacité,
- Recharger ses batteries et se faire du bien (outil puissant de développement personnel !).

PROGRAMME

- Acquérir le savoir faire et les techniques de l'outil Process Com® ,
- Repérer rapidement son profil et celui de son interlocuteur, pour développer le comportement pertinent et réagir efficacement,
- Apprendre à adapter sans effort sa communication et son langage à l'autre,
- Gérer les comportements de stress (les siens et ceux de l'autre) et éviter les conflits inutiles,
- Aller plus loin avec ses équipes, ses clients ou partenaires.

1ère demi journée : La Process Com® (les 6 profils de personnalité, le mien, celui des autres : mode de fonctionnement, manière de communiquer, besoins psychologiques, ...).

2ème demi journée : Communication et management individualisés (comment échanger et réagir le plus efficacement pour faire agir chacun dans les meilleures conditions).

3ème demi journée : Gestion des situations (comprendre et éviter les comportements négatifs, le stress, les conflits, rattraper une situation délicate) et de la performance.

4ème demi journée : Mise en application (management, cohésion d'équipe, négociation, prise de parole, vie personnelle, ...).

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie extrêmement concrète, basée sur un jeu et des extraits vidéos illustrant chaque profil et situation.

PRE-REQUIS

Aucun.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 740 €

TTC : 888 €



RECRECUTER À MOINDRE COÛT ET SANS SE TROMPER

Formation Best Seller JD ! Avec Mara WORMAN.

OBJECTIFS

Savoir définir un poste à l'aide d'un référentiel métier, obtenir des CV en nombre suffisants et les trier, évaluer les compétences des candidats et gérer la période d'intégration.

- Connaître les étapes clés d'un recrutement ainsi que leur articulation.
- Connaître l'impact d'un recrutement en termes de relations publiques.
- Savoir déterminer les missions et compétences du poste. Savoir sélectionner les moyens de communication et de collecte de candidatures les plus appropriés.
- Savoir rédiger une annonce précise et séduisante, dans le respect du cadre juridique.
- Savoir sélectionner les CV et préparer puis mener les actions d'évaluation des compétences.
- Savoir utiliser les principaux outils d'aide au choix final.
- Savoir préparer et accompagner la période d'intégration du nouvel arrivant.
- Savoir planifier tout le processus de recrutement et évaluer précisément sa durée.

PROGRAMME

- Les enjeux d'un recrutement,
- L'analyse des besoins du poste à pourvoir - Le référentiel métier,
- Les supports et les moyens de communication,

- La sélection des candidats,
 - La période d'intégration,
 - Planification du processus de recrutement et évaluation des durées,
 - L'évaluation des compétences,
- Les compétences sont évaluées lors des exercices sur la construction du référentiel métier, sur le tri des CV et sur la préparation des entretiens.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Copie des diapos projetées,
- Exercices pratiques pour chaque outil étudié,
- Application immédiate des notions étudiées à un ou plusieurs cas soumis par les participants.

PRE-REQUIS

Aucun.

PUBLIC CONCERNE

Toute personne en charge de mener un recrutement sans l'aide d'un cabinet spécialisé.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 715 €

TTC : 858 €



PRISE DE PAROLE EN PUBLIC



Formation Best Seller JD ! Avec Michel FARCY.

OBJECTIFS

Améliorer les performances de toute personne amenée à prendre la parole face à un auditoire, dans le cadre d'une réunion, d'un exposé, d'une présentation. L'aptitude à dialoguer, à émettre un message clair et apaisé, permettant de faire évoluer les relations humaines de l'affrontement et l'incompréhension vers l'échange et le dialogue vrai.

PROGRAMME

Le travail porte sur :

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

- **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.

METHODE PEDAGOGIQUE

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

PRE-REQUIS

Aucun.

PUBLIC CONCERNE

Tout public.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 715 €

TTC : 858 €



ENNEAGRAMME 1



« COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT »

Formation Best Seller JD ! Avec Jean-Marc LANIESSE.

OBJECTIFS

Analyser ses ressources et établir un bilan. Acquérir des connaissances pratiques sur :

- les différents modes de communication liés aux motivations personnelles,
- les moyens d'établir une relation de confiance authentique et constructive.

PROGRAMME**Accueil :**

- Présentation des participants, expression de leurs attentes et objectifs,
- Annonce du déroulé et des objectifs pédagogiques.

Faire un bilan :

- Auto-évaluation de son mode de communication,
- Diagnostic de sa manière de gérer la relation et des conséquences sur ses aptitudes à motiver, diriger et déléguer.

Découvrir et analyser avec l'ennéagramme :

- Les valeurs privilégiées par soi et par les autres,
- Les réactions d'agacement et les sources de stress,
- Les principales motivations, les principaux freins au progrès,
- La focalisation de l'attention au quotidien (préoccupations)
- Les ressources, les aptitudes et compétences de chacun au quotidien,
- Les trois intelligences mentale, émotionnelle et corporelle et leurs rôles dans la communication et le management au quotidien: les besoins de reconnaissance, la relation à la confiance, la nécessité de construire dans la durée.

Apprendre et appliquer sur les thèmes suivants :

- Comment motiver dans le respect des différences,
- Comment comprendre et gérer les personnalités dites «difficiles»,

- Comment formuler un feed-back adapté à son interlocuteur,
- Comment identifier les expertises et progrès à accomplir en fonction des différents modes de communication.

Établir un plan d'action :

- Pour améliorer sa communication, sa coopération, son management,
- Pour évaluer ses résultats.

Évaluer :

- Son processus d'acquisition des connaissances,
- Le parcours de formation et l'atteinte des objectifs.

METHODE PEDAGOGIQUE

- 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.

PRE-REQUIS

Aucun.

PUBLIC CONCERNE

Tout collaborateur souhaitant développer ses compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise. Les managers désirant améliorer leurs compétences managériales en personnalisant leurs relations avec leurs collaborateurs.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 740 €
TTC : 888 €



ENNEAGRAMME 2



« COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT »

Formation Best Seller JD ! Avec Christina CHEVALIER.

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.

PROGRAMME

Accueil :

- Présentation des participants, expression de leurs attentes et objectifs,
- Annonce du déroulé et des objectifs pédagogiques.

Faire un bilan :

- Évaluation et rappel des connaissances acquises au premier module,
- Identification de ses talents et difficultés principales dans les relations.

Approfondir avec l'ennéagramme :

- les modes de communication privilégiés : talents, pièges et paradoxes,
- les capacités à analyser, communiquer, décider et agir,
- les styles d'expression et d'élocution,
- le rapport au temps et l'effet sur la gestion des priorités,
- la relation à l'autorité et l'aptitude à faire confiance,
- le besoin de reconnaissance et l'impact sur la motivation.

Différencier :

- les différents modes de communication et la gestion de la relation,
- la forme et le fond dans la communication : verbale et non verbale,
- les formes de contrôle ou de «management» : affective, rationnelle, instinctuelle. Comparaison aux différentes «lois» connues et appliquées,
- les perceptions et émissions de l'information : subjectivité et objectivité,
- les motivations et leurs effets sur les thèmes de communiquer, comprendre et construire,

- Comment repérer : Les attitudes en situations de stress et de sécurité, les erreurs à éviter dans les phases d'apprentissage, les difficultés lors d'une conduite du changement, les sources de conflits avec les personnes,
- Comment formuler les objectifs et les recommandations concrètes nécessaires à une communication optimisée pour mieux coopérer et mieux manager.

Appliquer et mettre en situation :

- Technique de feed-Back,
- Technique des Panels sur la motivation, le changement, le conflit.

Établir un plan d'action :

- Pour améliorer sa communication, sa coopération, son management,
- Pour évaluer ses résultats.

Évaluer :

- Son processus d'acquisition des connaissances,
- Le parcours de formation et l'atteinte des objectifs.

METHODE PEDAGOGIQUE

- 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.

PRE-REQUIS

Avoir fait Enneagramme 1.

PUBLIC CONCERNE

Tout collaborateur souhaitant développer ses compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise. Les managers désirant améliorer leurs compétences managériales en personnalisant leurs relations avec leurs collaborateurs.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 740 €
TTC : 888 €



COMMENT MANAGER PAR LES VALEURS SANS NIER LES PERSONNES ET LES INDIVIDUALITÉS

François Debly, de formation ingénieur est aussi diplômé de l'IAE de Toulouse. Il a occupé, durant près de 15 ans, des fonctions de manager d'équipes projets et de développeurs dans le secteur informatique, avant de devenir coach. Nourri d'une expérience terrain, il s'est formé au coaching à l'Ecole Francophone de Coaching, ainsi qu'à la PNL.

Il est membre du Collège des Coachs de la fédération française NLPNL, et il utilise son expérience pratique pour accompagner les dirigeants et managers, sur les thèmes du management, de la relation interpersonnelle et des risques psychosociaux.

OBJECTIFS

L'enjeu de cette formation est de découvrir le monde des valeurs, des siennes propres, de celle diffusée par son entreprise, et de celles de ses collaborateurs. Il s'agit de savoir faire vivre ses valeurs tout en respectant celles des autres, et même, pour aller plus loin, de savoir se servir des valeurs afin de fédérer les énergies autour d'un but commun.

Pourquoi le respect des valeurs des collaborateurs est important ? Comment adopter les bonnes attitudes managériales afin de respecter les valeurs des collaborateurs ? Telles sont les questions importantes qui traverseront ces deux journées.

PROGRAMME

Jour 1 : Notion de valeur : voyage au coeur de la personnalité / Notion de critères-valeur / A la découverte de mes propres valeurs / A la découverte des valeurs (réelles) de mon entreprise / La charte managériale : réalité, pièges et opportunités / Négociation entre mes valeurs et celles de mon entreprise / Acceptation-refus du système qui m'emploie / Comment renforcer les valeurs par le management ?

Jour 2 : L'assertivité: attitude de respect mutuel des valeurs

/ La posture de manager-coach / Quelques outils de coaching au service du management par les valeurs / Mises en situations.

METHODE PEDAGOGIQUE

La formation utilise nombre de méthodes et supports pédagogiques, parmi lesquels :

- Apports théoriques, centrés sur les notions de valeurs, des apports du coaching en entreprise, et, sous-jacente, les notions d'entreprise agile et d'entreprise libérée. Une liste bibliographique pertinente est fournie aux stagiaires.

- Echanges entre participants. Sur ce sujet, le coach propose également ses propres expériences, et peut également intervenir au travers de questions recadrantes et aidantes pour les participants.

- Exercices, individuels et de groupes, permettant le questionnement sur ses pratiques, leur remise en cause, ou simplement la prise de conscience de l'état actuel de l'entreprise.

- Mises en situations, au travers de situations réelles apportées par le coach, ou par les stagiaires. Ces mises en situations concernent des interactions à deux ou plusieurs personnes.

PRE-REQUIS

Etre en situation de manager des personnes.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 690 €

TTC : 828 €



LIBÉREZ LA PUISSANCE DE VOS ÉQUIPES, INTELLIGENCE COLLECTIVE ET LEADERSHIP

Formation Best Seller JD ! Avec Christina CHEVALIER.

OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux de l'Intelligence Collective, et les enjeux en découlant,
- Distinguer Management et Leadership,
- Connaître les fondamentaux du leadership,
- Développer son propre style de Leadership : développement de ses compétences personnelles de leader et développement des compétences relationnelles de Leadership.

PROGRAMME

- L'Intelligence Collective : un but évident, néanmoins difficile à mettre en place; pourquoi ?
- Causes et conséquences d'une «Non-intelligence Collective»,
- Que nous apprennent «Nos grands leaders» ?
- Les compétences-clés du Leadership,
- Différence entre Management et Leadership - Notion de Leader-Relai,
- Les rapports entre diversité humaine et relativité des faits,
- Comment laisser s'exprimer votre authenticité de manière adéquate ?
- Éléments-clés dans la posture du Leader : Sachant vs Apprenant / Victime vs Responsable,

- Gestion des émotions et conduites de survie,
- Les fondamentaux d'une communication réussie,
- Implémenter une culture du Feed-Back.

METHODE PEDAGOGIQUE

Interactive. Toute approche conceptuelle est systématiquement déclinée en exercice, dans le but d'une appropriation de l'idée par les participants. De la créativité, et de l'humour !

PRE-REQUIS

Aucun.

PUBLIC CONCERNE

Toute personne ayant des responsabilités de direction d'Entreprise, de management, et/ou en relation avec de la clientèle.

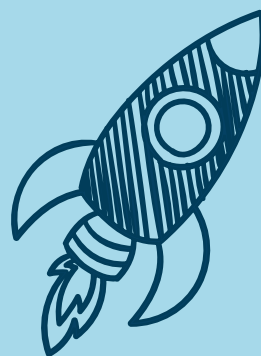
FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 740 €

TTC : 888 €



GESTION DU TEMPS : NIVEAU 1

Formation Best Seller JD ! Avec Philippe DARGET.

ressource face au temps qui s'accélère.

OBJECTIFS

Conduire une réflexion personnelle sur ma relation avec le temps.

Prendre le temps de rechercher une cohérence de vie pour préserver notre santé et notre famille.

PROGRAMME

Prise et emprise du temps : se situer !

- Constater ses réussites et difficultés dans la gestion du temps,
- Identifier ses propres réticences ou blocages.

Le syndrome de la sur-adaptation : s'en libérer !

- 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

METHODE PEDAGOGIQUE

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

Livret participant : activités d'apprentissage et supports visuels.

- Cours ouvert, prise en compte de la curiosité des participants.
- Fournir des outils pratiques pour avancer.
- Travailler sur l'échange entre les différentes sections.
- Créer une convivialité du groupe.

PRE-REQUIS

Aucun.

PUBLIC CONCERNE

Chef d'entreprise et encadrement.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 690 €

TTC : 828 €



GESTION DU TEMPS : NIVEAU 2

Formation Best Seller JD ! Avec DARGET Associée.

OBJECTIFS

- Prendre conscience des forces et faiblesses de son organisation personnelle,
- Elaborer et mettre en place des objectifs en cohérence avec la stratégie de son entreprise,
- 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 :**

- Identifier les activités importantes,
- Comprendre la notion d'activité à haut rendement.

***Se fixer des objectifs :**

- Définir des objectifs opérationnels et performants,
- Evaluer le temps : savoir déterminer une durée, préciser une échéance.

***Elaborer des plans d'action :**

- Apprendre à coordonner et planifier les activités permettant d'atteindre ses objectifs dans les délais prévus,
- Partager les bonnes pratiques.

OBTENIR CE QUE L'ON VEUT : PLANIFIER

***Réserver du temps dans son agenda :**

- Apprendre à intégrer ses plan d'action dans sa planification,
- Utiliser votre agenda pour mieux anticiper et équilibrer ses semaines en évitant les surcharges ou oublis.

***Etablir ses priorités :**

- La méthode 1-2-3, A-B-C-D,
- La matrice d'Eisenhower,

- Attention à la lirophilie chronique.

***Déléguer :**

- « Faire faire », un des secrets de l'efficacité,
- Comment se préparer à déléguer.

MAITRISER SON QUOTIDIEN : S'ORGANISER

***Eviter la chronophagie :**

- S'organiser ou se faire organiser ?
- Couper les chronophages.

***Traiter les véritables urgences :**

- Prendre conscience qu'une urgence ne constitue pas forcément une priorité,
- Connaître une méthode pour apprendre à les traiter.

METHODE PEDAGOGIQUE

Formation - action impliquante : les $\frac{3}{4}$ du temps de cette formation sont consacrés à des exercices faisant appel à une participation active des stagiaires.

Livret participant : activités d'apprentissage et supports visuels.

PRE-REQUIS

Aucun.

PUBLIC CONCERNE

Chefs d'entreprise, encadrement et agent de maîtrise.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 690 €

TTC : 828 €



MANAGER AVEC ASSERTIVITÉ



Evelyne DUVAL est Psychothérapeute et Formatrice/Coach. Passionnée par la compréhension des processus humains depuis plus de 25 ans elle est d'abord certifiée Master en PNL (1995), puis formée à la Psychothérapie intégrative (2002) et à l'Analyse Eidétique (2004). Une formation au coaching thérapeutique la remet au cœur de l'entreprise (2010) et récemment elle a suivi un cycle Master sur la Qualité de vie au travail et Risques Psychosociaux (Symbiofi Lille).

OBJECTIFS

- Identifier nos comportements limitants lors de situations d'interactions jugées difficiles,
- Développer de nouvelles attitudes afin de manager positivement son équipe,
- Gagner du temps en évitant les non-dits, mal-dits, mal-compris etc,
- Gagner en efficacité en évitant les conflits liés à une mauvaise communication,
- Réfléchir à ses propres comportements et attitudes au quotidien,
- Apprendre à dire non - Apprendre à faire des critiques constructives - Apprendre à faire des demandes efficaces et apprendre à ne pas entrer dans le conflit,
- Mieux comprendre les interactions et améliorer sa participation relationnelle au bon fonctionnement du collectif,
- Développer un management charismatique.

PROGRAMME

- **1ère demi-journée** : introduction - évaluation de ses attitudes privilégiées - les quatre comportements à notre disposition : Attaque / Fuite / Manipulation / Assertivité - théorie de l'assertivité : utilité et limite.
- **2ème demi-journée** : Jeux de Rôle / Expérimentation des différents comportements à partir de situations vécues et/ou apportées par la Formatrice - Mise en évidence des expériences de chacun et comparaison. Compré-

hension de nos modes de fonctionnement. Nous communiquons en fonction de qui nous sommes il est donc important de comprendre comment s'est construite notre personnalité : Théorie des Etats du Moi et analyse de ce qu'est un Egogramme.

- **3ème demi-journée** : Suite analyse d'Egogramme selon le souhait de chacun - Les signes de reconnaissance : un des besoins fondamentaux de l'Être Humain et le carburant de la motivation en entreprise - théorie et entraînement.

- **4ème demi-journée** : Influence et responsabilité de chacun dans la qualité de la relation - pratiquer l'assertivité au quotidien : apprendre à dire non ; apprendre à faire des critiques efficaces et constructives en évitant le conflit.

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie active (pédagogie pour adultes) - Règles de confidentialité - Apports théoriques et conceptuels issus de l'Analyse Transactionnelle - Réflexion individuelle et en groupe - Exercices et jeux de rôle pour étayer la théorie. Partage d'expérience et travail sur des cas concrets apportés par les stagiaires/formatrice.

PRE-REQUIS

Si possible Ecoute Active.

PUBLIC CONCERNE

Dirigeants ; Cadres dirigeants ; Managers.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 740 €
TTC : 888 €



MIND MAPPING

Formation Best Seller JD ! Avec Emmanuel DIAS.

OBJECTIFS

- Apprendre à utiliser autrement un outil fabuleux : votre cerveau, et augmenter vos capacités d'apprentissage sous une forme ludique et originale,
- Etre capable de construire une carte d'information pour clarifier et structurer ses idées ou une masse d'informations (réunion ou face à face, prise de notes, fixation d'objectifs, aide à la décision, élaboration d'un cahier des charges, veille, audit...) et optimiser son temps, sa mémoire, sa concentration et sa créativité.

PROGRAMME

1ère partie : Mémoriser autrement au quotidien.

- Les rythmes de notre mémoire,
- Retenir l'information au quotidien,
- Mémoriser des chiffres et des dates,
- Se rappeler de données complexes.

2ème partie : Mind mapping et efficacité professionnelle.

- Un outil puissant,
- Créer et gérer des projet,

- Efficacité et gestion de projet,
- Animer une réunion, un entretien créatif,
- Utilisation pratique.

METHODE PEDAGOGIQUE

Une partie théorique et une grosse partie pratique au travers d'une démarche de prise de note visuelle (préparation de rendez-vous et de conférence), qui fait travailler la mémoire sans s'en rendre compte.

PRE-REQUIS

Aucun. Prévoir des stylos de couleurs.

PUBLIC CONCERNE

Tout public.

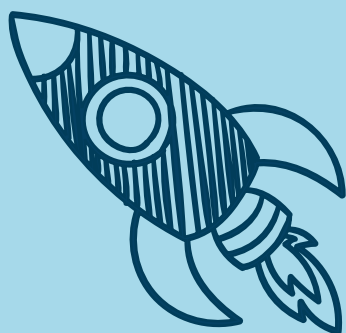
FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 690 €

TTC : 828 €



DÉPASSEMENT DE SOI REPOUSSER LES LIMITES DE VOTRE CONFIANCE



Julien Soive est entrepreneur (co-gérant et associé dans 3 structures depuis plus de 3 ans) et facilitateur (certifié formateur 2003 et coach 2010). Humanitud formation & coaching se développe depuis 7 ans pour accompagner ses « clients partenaires » (80% de fidélité) dans l'évolution de leurs structures et équipes. L'approche développée est innovante, interactive et utile.

OBJECTIFS

- Diagnostiquer son contexte actuel perso et pro (prise de recul et perspective temporelle et relationnelle),
- Identifier, définir et développer ses forces et ressources personnelles (construire sur ses talents),
- Se surprendre, dépasser ses limites pour développer sa confiance en soi et en les autres (un véritable shoot d'énergie),
- Construire un plan d'évolution inspirant, concret et mesurable (bénéfices directs).

PROGRAMME

- **1ère étape** : Inclusion interactive, Prise de recul sur ses expériences professionnelles fondamentales et formatrices (ligne de vie pro), Identifier ses leviers et obstacles, activité dynamique pour les transformer.
- **2ème étape** : Diagnostic individuel sur ses essentiels et son expérience, focalisation sur ses axes d'amélioration, perspectives de réussite (forces - faiblesses) et activité dynamique pour les affronter.
- **3ème étape** : Définir et développer ses ressources humaines avec le visual thinking (personnelles et col-

lectives), optimiser les niveaux de confiance, activité dynamique pour le ressentir.

- **4ème étape** : Gérer ses résistances au changement, définir son plan de réussite (perso, pro ou entreprise), activité dynamique pour concrétiser.

METHODE PEDAGOGIQUE

Le dirigeant au centre de son être, de sa vie et de son entreprise par des prises de recul lui proposant d'évaluer et de travailler sur les projets de son quotidien et son avenir. Des outils innovants et interactifs pour avancer concrètement et découvrir de nouvelles manières d'envisager son métier. Une interaction permanente et libre pour que chacun puisse profiter du groupe à sa manière. Des activités impactantes, uniques en France pour vivre réellement, émotionnellement et physiquement ses apprentissages (déclaration de responsabilité obligatoire pour participer à la formation).

PRE-REQUIS

Aucun.

PUBLIC CONCERNE

Dirigeant, entrepreneur qui souhaite booster ses projets !

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 740 €
TTC : 888 €



LE CHARISME DU DIRIGEANT

Formation Best Seller JD ! Avec François AELION.

OBJECTIFS

Jeter un regard neuf sur cette dimension à la fois essentielle et méconnue des dynamiques du succès durable. Comment expliquer l'influence et l'autorité naturelles qui en « impose » ainsi que la réussite professionnelle ? Et ce à un niveau aussi bien individuel que collectif.

PROGRAMME

Apprendre à mieux :

- Identifier les facteurs permettant aux succès éphémères de se transformer en réussite flamboyantes, et aux échecs et revers de se muer en victoires,
- Déployer une vision mobilisatrice, une vigilance de chaque instant, une intuition fine, une ambition partagée et un optimisme d'entraînement,
- Posséder la magie du verbe et les 3 vecteurs physiques de l'art oratoire, en s'appropriant les lois de l'impact pour diffuser la « grâce »,
- Pratiquer le non conformisme et le défi ainsi que la prise de risque « sensée ».

1^{ère} demi-journée : Analyse d'un court extrait du film Wall Street. Stratégies de prise en main d'une situation novatrice. Gérer les situations VICA (volatiles, incertaines, complexes et ambiguës). 5 lois pour accueillir et rebondir sur tout événement.

2^{ème} demi-journée : Intensité, alternance et universalité. La présence physique. Réussir son entrée et sa sortie de scène. Remotiver dans les crises. Incarner et improviser. Faire

face aux situations contradictoires par la dialectique.

3^{ème} demi-journée : Rassurer et rassembler. Annoncer les mauvaises nouvelles... et convaincre de l'impossible. Valoriser et responsabiliser. Ré-enchanter. Tester son profil relationnel et son style de direction.

4^{ème} demi-journée : Les composantes de l'exceptionnalité et du prestige. Analyse de discours charismatiques. (Faire) réaliser des exploits. Gérer des équipes hétérogènes et manager en situations différenciées.

METHODE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports méthodologiques, de débats et d'exercices pratiques. Saynètes de simulation jouées avec l'intervenant. Analyses de courts extraits de films de cinéma. Auto tests.

PRE-REQUIS

Aucun.

PUBLIC CONCERNE

Dirigeants, managers.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 740 €

TTC : 888 €



ECOUTE ACTIVE



C'est au sein des mouvements de jeunesse que l'intérêt d'Yves SCHERPEREEL pour les relations humaines a émergé. Pendant près de 20 ans, il s'est investi dans la pédagogie et la communication. Progressivement, il s'est initié à diverses approches comme la Communication Non Violente, la gestion des conflits, le coaching, la PNL, la dynamique des groupes puis la Gestalt thérapie et l'Analyse Transactionnelle.

OBJECTIFS

- Identifier et développer ses compétences d'écoute (théoriques et en lien à l'affirmation de soi),
- Découvrir une méthode pédagogique, technique et une philosophie relationnelle, celle de la psychologie humaniste (C. Rogers, TH. Gordon,...),
- Savoir identifier les attentes de ses interlocuteurs,
- Savoir créer un climat de confiance favorable à l'échange,
- Savoir écouter et reformuler,
- Savoir se mettre en empathie avec son interlocuteur.

PROGRAMME

Entre autres, seront abordés les points suivants :

- La posture d'écoute, le non-verbal,
- Qu'est-ce que l'écoute active ? Méthodes et philosophies de Carl Rogers et Thomas Gordon, l'approche centrée sur la personne,
- L'écoute, la centration sur le sujet, le silence, les freins à l'écoute active,
- Le questionnement, l'exploration, questions ouvertes / fermées / inductrices,
- Le métamodèle (PNL),
- La reformulation, les niveaux de reformulation,
- Les attitudes relationnelles dont l'empathie,

- Le message « je »,
- Mises en situation d'accompagnement d'un problème lié à une situation professionnelle.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Une démarche essentiellement basée sur l'expérience de chacun et l'expérimentation pratique à partir de mises en situation.
- Des apports théoriques en liens avec les situations explorées en exercice.
- Une supervision de la part de l'intervenant et une intervention de la part des autres stagiaires lui permettant d'identifier les domaines de progrès et de progresser par la pratique d'exercices et jeux de rôles.
- Enfin, un retour autour de ses atouts et fragilités quand il est face à l'autre en situation d'écoute (assertivité).

Les participants pourront ainsi se sentir efficaces et confiants dans leur pratique générale et notamment, faire face aux difficultés classiques de la conduite d'entretien.

PRE-REQUIS

Aucun.

PUBLIC CONCERNE

Tout public.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 715 €

TTC : 858 €



PRENDRE EN MAIN SON EQUILIBRE DE VIE

Coach Consultant Auteur et Explorateur des potentiels humains, nouvelles gouvernances, leadership, créativité... Impliqué depuis 30 ans dans l'accompagnement du changement et les processus de transformations, Jacques DECHANCE diffuse une culture constructive, agile, enthousiaste et vertueuse à tous les niveaux du système.

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire devra être capable de :

- Prendre un temps de recul salutaire sur son mode de vie professionnel et personnel pour une performance durable,
- Maîtriser les jeux de pression pour une performance « humaine »,
- S'exercer concrètement, avec des outils performants et utilisables au quotidien, afin de retrouver un meilleur équilibre de vie et mieux s'ajuster face aux événements,
- D'apprendre à se maîtriser : se calmer, respirer, se régénérer rapidement, à prendre soin de son dos et trouver des gestes ergonomiques au travail.

PROGRAMME

Jour 1 : RECUPERATION ET RESSOURCEMENT

Matin : 9h-12h30

- Cibler les attentes individuelles et anticiper sur le plan d'action R.E.D. : Ressources, Equilibre et Dynamisme,
- Se libérer de nos trois prisons : préoccupations mentales, pressions émotionnelles et tensions corporelles,
- Trouver un bon sommeil, savoir utiliser ses rêves et maîtriser l'art de la récupération rapide en toute circonstance.

Après-midi : 14h30-18h

- Mieux répartir son temps et son énergie dans les différents secteurs occupés par le quotidien,
- Apports sur la gestion de soi, du stress, des autres et des événements (1ère phase).

Jour 2 : FACE AUX PRESSIONS, EQUILIBRE DE VIE, DYNAMISME

Matin : 8h30-12h30

- Lien entre vitalité personnelle, la dynamique d'une équipe au travail et la performance,
- Proposition de séquences complémentaires par leur impact sur notre santé et notre bonne forme au quotidien..

Après-midi : 14h-17h

- Une séquence spécifique sur les problèmes de dos et troubles musculo-squelettiques,
- L'art de se recentrer « au cœur du tourbillon » quotidien en entreprise,
- Equilibre de vie, gestion du stress, de soi, des autres, des événements (2ème phase),
- La performance et l'art de se prendre en main dans un milieu contraignant,
- Plan R.E.D. individualisé et bilan.

METHODE PEDAGOGIQUE

Cette formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des échanges pratiques et théoriques.

La pédagogie et les méthodes employées permettent de favoriser le vécu et donc la meilleure mémorisation des acquis pour leur mise en œuvre au quotidien.

Un document pédagogique ainsi que les exercices enregistrés sur deux CD seront remis à la fin de la formation à chaque participant reprenant les thèmes abordés.

PRE-REQUIS

Il n'y a pas de niveau de connaissances requis.

FORMAT

2 jours, soit 14 heures de formation. Du jeudi 7 avril au vendredi 8 avril 2016.

PRIX

HT : 740 €

TTC : 888 €



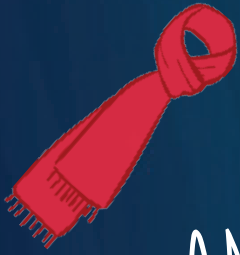
APRÈS L'EFFORT... LE RÉCOMFORT !

SOIRÉE

AMBIANCE **BODEGA** DU **SUD OUEST** !!!

i ATTENTION !

DRESS CODE **ROUGE** ET **BLANC** !



MERCREDI

Pour ceux qui le souhaitent, nous vous proposons de nous rejoindre, dès le mercredi soir à l'hôtel C'SUITES.

Attention : merci de nous indiquer par mail si tu souhaites arriver le mercredi soir, nous t'indiquons la procédure à suivre.

PROGRAMME DU SÉJOUR

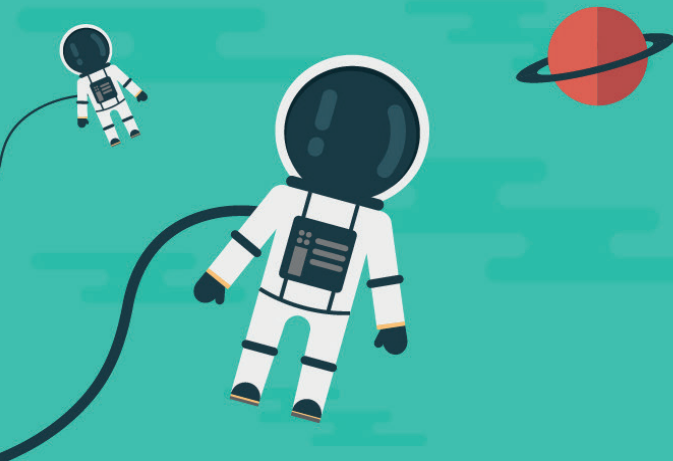
7 ET 8 AVRIL 2016

JEUDI

8H00 : Accueil
8H45 : Mot de Bienvenue
9H00 : Début des formations
12H30 : Pause déjeuner
14H00 : Reprise des formations
18H00 : Pause
19H00 : Animation
20H00 : Apéro et Dîner
22H00 : Soirée

VENREDI

8H00 : Petit déjeuner
9H00 : Début des formations
12H30 : Pause déjeuner
14H00 : Reprise des formations
18H00 : Fin des formations et
After Forum Formation pour les
plus motivés !!



OUVERTURE DES INSCRIPTIONS

2 FEVRIER 2016

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

15 MARS 2016



LES MODALITÉS D'INSCRIPTION

TARIF DES FORUMS JD

Le tarif comprend la formation, l'hébergement en chambre twin, les repas et la soirée convivialité.

ANNULATION

En cas de désistement, le remboursement est de :

- 100% si le désistement intervient plus de 20 jours calendaires avant la formation.
- 50% si le désistement intervient entre 20 et 7 jours calendaires avant la formation.
- Néant si le désistement intervient moins de 7 jours calendaires avant la formation.

Une inscription est nominative et non cessible.

PRISE EN CHARGE OPCA

C'est à toi JD d'effectuer les démarches nécessaires pour une demande de prise en charge.

Une fois ton inscription réalisée, tu recevras de Camille VALETTE (RER), un mail avec ta convention, ta facture acquittée, et ton programme de formation détaillé par journée. L'attestation de présence et émargement te seront délivrées dans la semaine suivant le forum.

Tu es dirigeant non salarié (hors Chambre des métiers) :

- Tu cotises auprès de l'URSSAF qui le reverse soit à l'AGEFICE soit au FIF-PL en fonction de ton activité.
- Si ton code NAF n'est pas dans la liste FiFPL, alors tu es à l'AGEFiCE.
- AGEFiCE - 15, rue de Rome - 75008 Paris Tél. : 01 40 08 01 54 - www.agefice.fr (Association de Gestion du Financement de la formation des Chefs d'Entreprise)
- FIF-PL - 35-37, rue Vivienne - 75083 Paris Cedex 02 Tél. : 01 55 80 50 00 - www.fifpl.fr (Fonds interprofessionnel de Formation des Professionnels Libéraux)
- Les tarifs sont annoncés nets (TTC), la TVA n'est donc pas récupérable.

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

Tu es 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.
- Prends contact avec ton OPCA préalablement à ton inscription pour connaître les modalités de prise en charge.
- 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.
- Si les formations CJD ne sont pas financées par ton OPCA, d'autres solutions sont possibles (Chambre des métiers, crédit d'impôt...).

POURQUOI S'INSCRIRE ?

" Parce que ce forum sera une fois de plus un lieu d'échange et de partage, et parce que les formations choisies sont une fois de plus au top du top ! "

Nicolas BARROW, RFS Montpellier.

" Parce que tu prends une bouffée d'énergie qui t'amène vers de nouveaux horizons, pour toi et ton entreprise ! "

Albane ROUCOULES, RFR Languedoc-Roussillon.

" Parce que la formation, c'est l'art de savoir laisser de la place, pour construire d'autres fonctionnements, d'autres modes de pensée qui viennent enrichir le "déjà-là", le compléter.
La formation c'est comme l'oxygène, c'est dans L-R ! "

Anaëlle GERMA-DUBOS, RFR Languedoc-Roussillon.



COMMENT S'INSCRIRE AU FORUM ?

1 Rends-toi sur www.hello.cjd.net

- Conseil : évite de passer par Internet Explorer pour le site hello.cjd.net, ça fonctionne mieux via Chrome ou Firefox.
- Connecte-toi par ton identifiant et mot de passe habituel du CJD (si tu ne les as pas, clique sur « Mot de passe oublié » sur la page d'accueil. Ils te seront automatiquement renvoyés sur ta boîte mail).
- Si tu es un nouveau JD et que tu n'as pas encore tes codes clique sur « Nous contacter ».



CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE

> Login
 > Mot de passe
 > MOT DE PASSE OUBLIÉ **SE CONNECTER** >
 > NOUS CONTACTER

CJD 2015 - Centre des jeunes dirigeants d'entreprise - Tous droits réservés



- ## 2
- > Onglet Vie du mouvement
 - > Rubrique Formation
 - > Clique sur " Se connecter à Migal "



3 Clique sur " S'inscrire "

Pour connaître les formations à venir de ta région en sélectionnant la région « Languedoc-Roussillon »

4 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 2e choix de formation en commentaire ; si l'inscription à la formation de ton premier choix ne pouvait être satisfaite (formation complète ou annulée), tu serais inscrit, avec ton aval sur ce deuxième choix.

5 Clique sur ENREGISTRER et VALIDER

6 Choisis ton mode de paiement pour conclure l'inscription :

Choisis ton mode de paiement pour conclure l'inscription :

- par CB directement en ligne (le débit est immédiat)
- ou par chèques à l'ordre d'ETAPE à adresser à Camille VALETTE (RER) à l'adresse suivante : « CJD, PARTNER 3 rue du valat de la fosse, 34990 JUVIGNAC » ; avec ton récapitulatif d'inscription reçu par mail lors de ton inscription sur Migal.

ATTENTION L'inscription n'est définitive qu'après le règlement intégral, ton intérêt est de la formaliser au plus tôt afin de garantir ton choix.

Confirmation d'inscription : un mois avant la date du début du forum, tu recevras par courriel ta confirmation d'inscription accompagnée de ta convention que tu dois nous retourner signée.

Annulation : l'équipe formation se réserve le droit d'annuler un stage si le nombre minimum de participants requis n'est pas atteint.

Sondage : à l'issue de ta formation, tu recevra un questionnaire à remplir sur l'organisation générale du Forum et sur les formations. L'équipe formation te remercie par avance pour ta réponse. ce sondage permettra d'améliorer la qualité des futurs «forum formation».

ALLO HOUSTON,
NOUS AVONS
UN PROBLÈME...



Si Hello ou Migal ne marche pas :

- Pour accéder à l'onglet " vie du mouvement ", il faut être à jour de ta cotisation ! N'hésite pas à te rapprocher de ton PDS.
- Pour les JD ayant oublié leur mot de passe Hello, clique sur " mot de passe oublié " sur la page d'accueil Hello.
- Pour remonter un bug lié à Hello : appelle directement Nathalie Carroux au 01 53 23 92 53 ou envoie-lui un mail à ngarroux@cjd.net.
- Pour remonter un bug lié à ton inscription sur Migal : appelle directement Coumba au 01 53 23 92 52 ou cniang@cjd.net.

QUI CONTACTER ?

Tu as une question sur une formation ? Tu souhaites avoir une précision sur ton inscription ? Ou tu te demandes simplement pourquoi la lune est parfois orange quand elle se lève ?

Alors n'hésites pas à contacter l'équipe formation ! tu trouvera tous les contacts dont tu as besoin dans le tableau ci-dessous.

SECTION	ROLE	NOM	PRENOM	TELEPHONE	MAIL
Languedoc-Roussillon	RFR	ROUCOULES	Albane	06 87 11 10 29	albane.roucoules@ar-avocats.fr
Languedoc-Roussillon	RER	VALETTE	Camille	06 34 66 65 74	camille.valette.communication@gmail.com
Alès-Cévennes	RFS	TARRIE	Claudy	06 87 86 97 04	c.tarrie@cevennesmotoculture.com
Alès-Cévennes	RFS	COMUSET	Céline	06 21 85 74 41	celine.comuset@gmail.com
Aude	RFS	GERMA-DUBOS	Anaëlle	06 68 80 98 62	angedu@me.com
Béziers	RFS	TAILHAN	Régis	06 26 33 06 01	regis.tailhan@stprivat.fr
Montpellier	RFS	BARROW	Nicolas	06 08 09 75 35	nicolas.barrow@yahoo.fr
Montpellier	RFS	LABROUSSE	Grégoire	06 37 20 93 53	gregoire.labrousse@tream.fr
Nîmes	RFS	EYBRALY	Florian	06 98 95 13 65	feybraly@ias-ingenierie.com
Perpignan	RFS	GARRIGUE	Mathieu	06 70 52 68 48	mgfi66@gmail.com
Perpignan	RFS	PILLERI	Déborah	06 78 23 98 43	contact@9eme-sens.fr
Midi-Pyrénées	RFR	LECINA	Cédric	06 18 42 85 60	cedric.lecina@gecos.fr
Midi-Pyrénées	RER	PAUCTON	Coraline	06 69 35 94 76	contact@cjdtoulouse.fr
Aveyron	RFS	BRUNEAU	Guillaume	06 87 10 99 00	g.bruneau@groupe-rubanbleu.com
Tarn	RFS	FOUILLEUL	Pierre	06 09 82 87 97	pierre@cfpr.fr
Tarn-et-Garonne	RFS	PORTES	Stéphane	06 37 71 50 25	sportes82@gmail.com
Toulouse	RFS	LATORRE	Karine	06 81 27 02 92	klatorre@oreade-breche.fr
Aquitaine	RFR	FOUCAULT	Sandrine	06 23 19 20 83	sandrine.foucault@veolia.com
Pays Basque	RFS	CANDELE	Hubert	06 79 99 79 20	hcandele@bastidarra.fr
Bearn	RFS	DEGEORGES	Gérald	06 10 32 13 43	g.degeorges@degeorges-labourdette.com
Agen (L&G)	RFS	MAGRI	Jean Philippe	06 86 81 42 33	jph.magri@gmail.com
Bordeaux	RFS	BRUCCULERI	Jean	06 85 70 04 28	jbrucculeri@vpso.fr
Brive	RFS	CONSTANT	Valérie	06 85 34 46 06	valerie-constant@orange.fr
Landes	RFS	BEROT	Virginie	05 58 90 40 00	vberot@yahoo.fr
Périgord	RFS	BOUCHET	Sylvain	-	contact@la-chanteracoise.com
Arcachon	RFS	AUBOIN	Natacha	06 86 28 24 04	natacha.auboin@gmail.com
Tarbes	RFS	ESQUERRE	Marjorie	06 71 93 73 93	marjorie@nowooo.com

POUR QUE LA MISSION RÉUSSISSE,
NOUS AVONS...
...BESOIN DE TOI !!!



ALORS RDV LE 7 AVRIL PROCHAIN
POUR UN FORUM FORMATION LR...

...INOUBLIABLE !