



POUR UNE
ECONOMIE
AU SERVICE
DE LA VIE

22 et 23 novembre 2012

CATALOGUE FORMATION

Forum formation Midi-Pyrénées

TOULOUSE



CENTRE DES JEUNES
DIRIGEANTS D'ENTREPRISE

Midi-Pyrénées

SOMMAIRE

L'EQUIPE ORGANISATRICE.....	P3
LIEUX DU FORUM.....	P5
PROGRAMME FORMATION.....	P7
REGLEMENT ET TARIF.....	P9
FORUM PEDESTRE : MAP DES LIEUX DU FORUM.....	P20
SOIREES.....	P21
MODALITES D'INSCRIPTION.....	P22
PRISE EN CHARGE FINANCIERE.....	P24
PROCHAIN FORUM LANGUEDOC : LES FORMATIONS.....	P25

L'ÉQUIPE ORGANISATRICE

Les Régions Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon, Auvergne et Aquitaine sont heureuses de vous convier au forum formation inter-régions du Centre des Jeunes Dirigeants.

L'ensemble de l'équipe de formation inter-région, a eu le plaisir de se regrouper pour vous préparer un forum formation de qualité. Nous espérons que vous serez nombreux à nous rejoindre pour partager des moments forts d'échanges et de convivialité.

THE TEAM Formation Inter-région



RFR Midi-Pyrénées

Bastien ORLHAC

bastien.orphac@cboinfo.fr



RER Midi-Pyrénées

Marine PAGNOTTA

cjd.toulouse@yahoo.fr



RFR Languedoc-Roussillon

Sybil PINCHINAT

sybil.pinchinat@wanadoo.fr



RER Languedoc-Roussillon

Olivia BORDARIER

o.bordarier@languedoc-roussillon.cci.fr



RFR Aquitaine

Franck VERCHERE

franck.verchere@pyrenees-rh.fr



RFR Auvergne

Nicolas ROUX

nrroux@agaetis.fr

CONTACT

Pour toutes les questions qui concernent ton inscription et la logistique de l'évènement, contacte Marine, RER Midi-Pyrénées

06 69 35 94 76

N'hésitez pas à demander conseil à votre RFS – Responsable Formation Section

AQUITAINE		
Agen Lot et Garonne	Yann	y.zaramella@spie.com
Bassin d'Arcachon	Olivier	lees-cantel@axeoservices.fr
Béarn	Julien	julien.carlos@int.com
Bordeaux - Gironde	Odile	visite@tourism-citytours.com
Brive - Corrèze	Claire	cl.lascaux@gmail.com
Landes	Valérie	ace.ingenierie@wanadoo.fr
Pays-Basque	Séverine	severine.girod@capetudes-orientation.com
	Nicole	nicole.radulovic@orange.fr
Périgord	Jérôme	j.athanaze@yahoo.fr
Tarbes - Bigorre	Eric	ericjoseph.antin@wanadoo.fr
AUVERGNE		
Clermont-Ferrand	Frédéric	fsabier@aimr-thermique.com
Montluçon	Vera	vera.flury@orange.fr
MIDI-PYRENEES		
Aveyron	Alexandra	alexandra.cadillac@gmail.com
Tarn	Thierry	thierry@KauriWeb.com
Tarn et Garonne	Stéphane	s.portes@socodit.fr
Toulouse	Céline	celine.vautrelle@erdf-grdf.fr
LANGUEDOC-ROUSSILLON		
Alès-Cévennes	Maryline	m.niel@mde-alescevennes.fr
Aude	Amandine	amandine.polge@gmail.com
Béziers	François	fran.marquet@wanadoo.fr
Lozère	Fabien	fabien.admiral@orange.fr
Montpellier	Grégory	bouvet.gregory@neuf.fr
	Jérôme	jerome@intuitufinance.com
Perpignan	Sandrine	sandrinesalvat@wanadoo.fr

OH TOULOUSE !



Toulouse, son Capitole, ses briques rouges, son soleil, ses terrasses animées, ses restos tapas et son **BOUCLIER DE BRENNUS...**

Il fait bon vivre à Toulouse, il y fera bon faire des **FORMATIONS !**

BREF INTERMEDE HISTORIQUE ET CULTUREL

Toulouse fait son apparition au IV^e siècle avant Jésus Christ. Peuplée à l'origine par une tribu celte - les Volques Tectosages -, son climat et sa situation géographique privilégiés en font l'alliée de Rome aux II^e et III^e siècles.

C'est au IX^e siècle que Toulouse connaît vraiment ses premières heures de gloire grâce aux Raymonds, comtes héréditaires qui donneront à Toulouse l'une des institutions les plus célèbres : un chapitre d'administrateurs, **LES CAPITOULS**, au nombre de 12 représentants élus par les corporations dès 1141.

L'implantation de plus en plus conséquente du catharisme dans le Languedoc commençait fortement à faire de l'ombre aux pouvoirs royal et papal. Le Pape Innocent III ordonna ainsi une croisade en 1209 (ou Croisade des Albigeois

Les croisés, commandés par Simon de Montfort, saccagèrent Béziers, Carcassonne, et, malgré la protection du comte de Toulouse, Raymond VI, les seigneurs naturels de la région furent vaincus à Muret (1213) et à Toulouse (1218).

L'hérésie cathare sera éliminée à la fin du XIII^e siècle. L'université est créée pendant cette période, dont la mission consiste à former un clergé instruit pouvant rivaliser avec celui de Paris.

Au XV^e siècle s'ouvre le siècle d'or de Toulouse : le pastel est commercialisé dans le monde entier, les riches marchands font construire les fameuses demeures de briques roses.

Aujourd'hui, Toulouse (en occitan *Tolosa*) est la quatrième ville la plus peuplée de France comptant environ 450 000 habitants et a gagné 19 fois le bouclier de Brennus !

LE LIEU DES FORMATIONS ET LOGEMENT

MERCURE ST GEORGES



Le forum formation est organisé dans le magnifique hôtel Mercure St Georges en plein centre de Toulouse.

LOGEMENT

TU DOIS RESERVER TOI-MEME TON LOGEMENT ET TU N'AS AUCUNE OBLIGATION DE TE LOGER A L'HOTEL MERCURE

D'autres hôtels sont situés à proximité du Mercure St Georges.

Si tu loges à l'hôtel Mercure, tu bénéficieras d'un tarif préférentiel (indique dans ton mail de réservation que tu es du CJD)

ADRESSE DE L'HOTEL

Rue St Jérôme
31000 TOULOUSE

CONTACTE L'HOTEL POUR RESERVER TA CHAMBRE

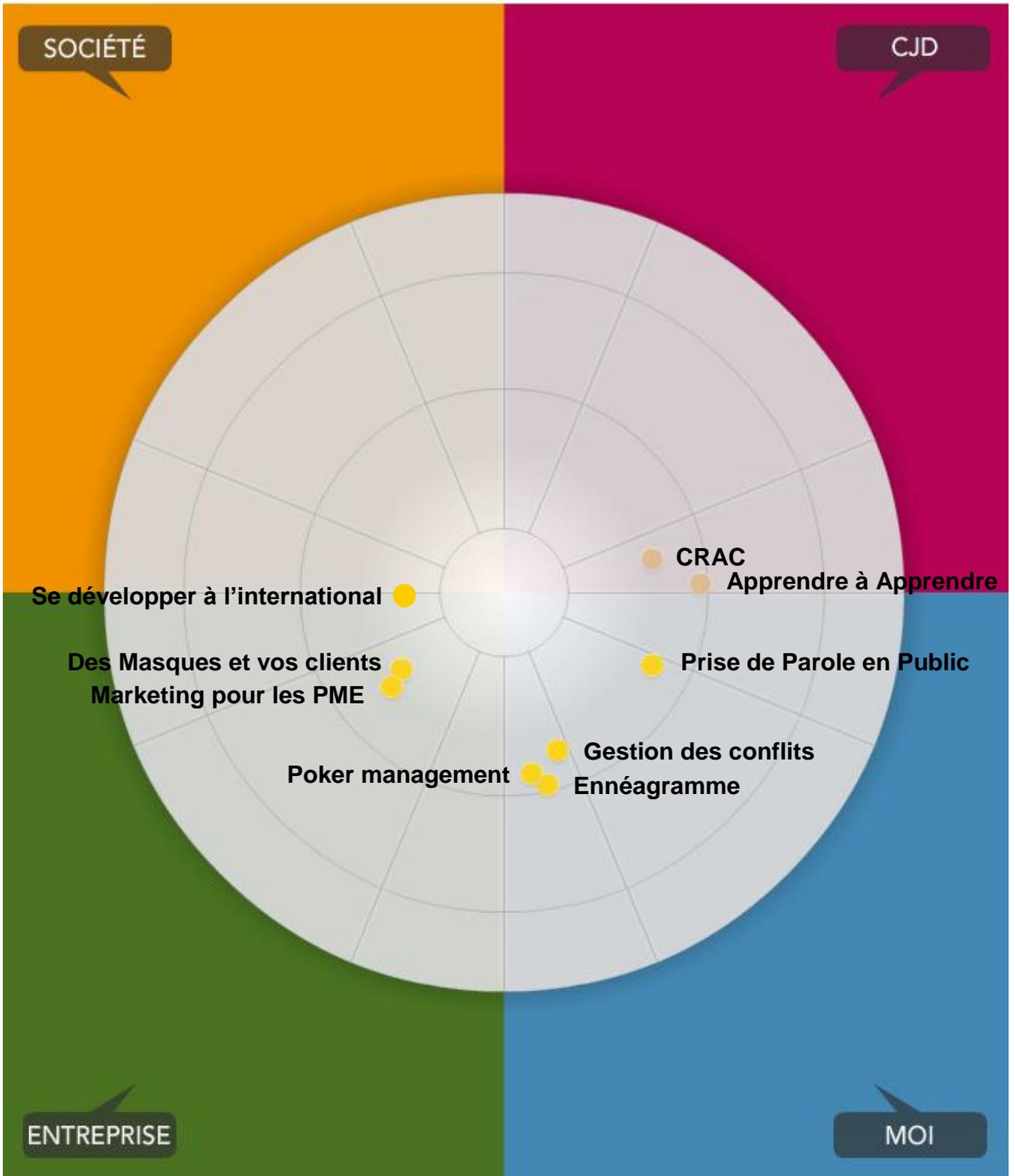
Corinne TOUZARD
Tél : 05 62 27 79 30
Mail : corinne.touzard@accord.com

LES FORMATIONS

	FORMATION	FORMATEUR	PRIX
MOI	♦ Ennéagramme p.10	Jérôme VIROULEAU	550,00€
	♦ Prise de parole en public p.11	Hervé DUBOURJAL	
	♦ Gestion des conflits p.12	Jean-Michel FAIVRE	
	♦ Poker management p.13	Patrick FOSSE	
L'ENTREPRISE	♦ Des masques et ...vos clients p.14	Hervé SUZANNE	
	♦ Se développer à l'international p.15	Patrick THOREAU	
	♦ Les clés du Marketing dans les PME p.16	Grégoire ALIAS	
TEST	♦ Maîtriser les mécanismes de la communication interpersonnelle en toute situation p.19	Haroun CHIKH	275,00€
CJD	♦ VISA (ancien CRAC) p.17	François BOURGON	GRATUIT
	♦ Apprendre à apprendre p.18	Daniel LUCIANI	

ARCHIMEDE

Suivre et développer son projet personnel



REGLEMENT ET TARIFS

TARIFS FORMATIONS

FRAIS DE FORMATION : de 275€ à 550€

FRAIS LOGISTIQUE : 199€

Ils comprennent : la location des salles et équipements, les repas du midi, les collations pendant les pauses, les repas du soir

REGLEMENT FRAIS DE FORMATION ET LOGISTIQUE

Nous avons innové cette année...

Tu n'auras qu'un règlement à faire pour la formation et les frais logistiques !!!!!!! N'est-ce pas merveilleux ?

TOTAL A PAYER : de 474 à 749€

MODES DE PAIEMENT

Règlement global frais de formation et logistique par carte bancaire sur MIGAL ou par chèque à l'ordre du CJD ETAPE

ADRESSE D'ENVOI : CJD c/o AS MANAGEMENT – 37 rue du Vallon- 31240 ST JEAN

ENCAISSEMENT : Si paiement par carte bancaire, débit immédiat, si paiement par chèque, après le forum formation.

OUVERTURE DES INSCRIPTIONS LE LUNDI 17 SEPTEMBRE

Communiquer, coopérer, manager efficacement avec l'outil Ennéagramme

Par Jérôme VIROULEAU

OBJECTIFS DE LA FORMATION

ANALYSER SES RESSOURCES

ACQUERIR 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.

PROGRAMME

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

DECOUVRIR ET ANALYSER AVEC L'ENEAGRAMME :

- 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 THEMES 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 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 identifier les expertises et progrès à accomplir en fonction des différents modes de communication
- Comment formuler les objectifs et les recommandations concrètes nécessaires à une communication optimisée pour mieux coopérer et mieux manager

ETABLIR UN PLAN D'ACTION

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

Durée : 2 jours

Du jeudi 22 novembre 2012 (9 h) au vendredi 23 novembre 2012 (18h)

Prix : 749€

Prise de Parole en Public avec aisance

Par Hervé DUBOURJAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

PROGRAMME

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

PREPARATION

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

Durée : 2 jours

Du jeudi 22 novembre 2012 (9 h) au vendredi 23 novembre 2012 (18h)

Prix : 749€

Gestion des conflits

Par Jean-Michel FAIVRE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vise un objectif double, elle permettra aux participants :

- a) D'améliorer la qualité relationnelle de leurs échanges pour mieux anticiper et prévenir les conflits ;
- b) D'acquérir des outils pratiques et une méthodologie pour gérer les conflits, lors de situations de communication ou de réclamations délicates.

A l'issue de la formation, les participants seront capables de : mettre en place des modes relationnels constructifs, basés sur la coopération pour éviter les distorsions et autres malentendus ; garder la maîtrise de leurs émotions pour éviter de se laisser entraîner dans la dynamique de l'humeur ; utiliser une démarche d'analyse de problème et de proposition de solutions pour sortir efficacement d'un conflit.

PROGRAMME

1. Les principes actifs pour éviter les conflits:

Les bases de l'expérience subjective : comment chacun de nous se crée ses propres représentations de la réalité et comment nous interagissons ensuite sur la base de cette expérience subjective : les postulats de base, les filtres de la communication & la naissance des malentendus et des conflits.

2. Gérer les conflits :

Repérer les signaux faibles pour intervenir au bon moment.

Les étapes :

- A. Accepter & assumer sa part de responsabilité,
- B. Identifier l'origine du problème
- C. Proposer une solution
- D. Assurer le suivi.
 - Se positionner dans une relation de coopération,
 - Ecouter pour comprendre : entraînement à l'écoute active et à la reformulation, pour identifier les critères « violés ».
 - Savoir poser des questions : la typologie des questions et leurs effets sur son interlocuteur.
 - Comprendre le mode de fonctionnement de l'autre, et s'adapter, avec l'analyse de ses Metaprogrammes.
 - Les outils qui permettent d'agir (au lieu de réagir), afin de ne pas entrer dans la « dynamique de l'humeur » : éviter les « mots boomerang », développer l'empathie, donner des signes de reconnaissances : « les Strokes », faire un recadrage de sens.
 - Les étapes pour gérer une situation difficile, avec le modèle S.C.O.R.E. : accepter la réclamation & prise en compte de l'attente, proposer une solution (prise en compte du besoin), s'assurer du suivi et de la satisfaction des effets attendus par chacune des parties concernées.
 - Assurer le suivi des solutions.

METHODE PEDAGOGIQUE

La formation sera consacrée à une réflexion à partir de cas pratiques, vécus par les participants, en alternance avec les apports théoriques et des exercices pratiques.

Un dossier de synthèse sera remis à chaque participant(e).

Durée : 2 jours

Du jeudi 22 novembre 2012 (9 h) au vendredi 23 novembre 2012 (18h)

Prix : 749€

Gérez les risques et maîtrisez les enjeux "Poker Management"

Par Patrick FOSSET

OBJECTIF DE LA FORMATION

Au terme de cette formation, les stagiaires sauront comment développer leur capacité à prendre des décisions en tenant compte des éléments stratégiques de leur environnement et dans des situations commerciales à fort enjeu

PROGRAMME

JOURNEE 1

Apports théoriques - matin

- Les éléments stratégiques de notre environnement, comment les repérer
- Les règles du jeu de notre environnement, comment les apprendre et les respecter
- Les enjeux, comment les mesurer
- Les risques, comment les identifier
- Les différents types de personnalité face aux décisions
- Les leviers de la motivation

Apports théoriques - après midi

- Les critères de prise de décision, comment les déterminer pour décider
- Les freins à la prise de décision, comment les identifier
- La dissonance cognitive, comment la repérer et l'éviter

JOURNEE 2

Apports méthodologiques - matin

- Les étapes de la prise de décision
 - o Les options
 - o L'analyse des risques
 - o Le choix
 - o La prise de décision
- Comment décider dans une situation à fort enjeu
- Comment équilibrer la prudence et la prise de risque
- Comment lever les freins à la prise de décision
- Introduction : Les champs d'application dans votre entreprise partie

Apports méthodologiques – après midi

- Les champs d'application dans votre entreprise
 - o La stratégie
 - o La mise sur le marché
 - o La gestion des marchés
 - o La réalisation des offres
 - o La commercialisation directe
 - o La négociation des marchés
 - o Le management des hommes
 - o Le suivi et le contrôle

METHODE PEDAGOGIQUE

Apports théoriques, analyse de situations de prise de décision, utilisation du jeu (le poker) comme support des exercices d'intégration et des mises en situation, jeux de rôle, résolution de problème, individualisation des apports

D Durée : 2 jours

Du jeudi 22 novembre 2012 (9 h) au vendredi 23 novembre 2012 (18h)

Prix : 749€

Connaître et reconnaître le profil de mes clients

« Des Masques et...vos clients »

Par Hervé Suzanne

Qui sont vos clients ? A quoi 'marchent-ils' ? Comment adapter vos arguments à leurs attentes ?
Des masques et... vos clients : pour mieux connaître et reconnaître vos clients, et réussir vos ventes !

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appréhender la diversité, pour réussir quelque soit la personnalité de son client
- Mieux connaître et comprendre le fonctionnement de ses clients au travers des masques de Persona
- Adopter une cartographie nouvelle et performante de sa clientèle
- Dépasser la notion de client difficile
- S'adapter (soi-même, son argumentaire de vente, ses outils de vente, etc.) à la personnalité du client

CONTENU

- Découverte des 7 masques empruntés à la Commedia dell'Arte, fondement de la méthode Persona
 - o Chaque masque correspond à une personnalité archétypique
 - o Chaque personne possède sa propre 'équation' de masques
- Explications de chaque type de personnalité, avec, pour chaque masque, des jeux de rôle mettant en scène des personnalités-types en situation commerciales
- Pour chaque caractère abordé, projection d'extraits de films, d'extraits radiophoniques, de lectures, pour mieux appréhender chaque personnalité
- Travail sur la reconnaissance des masques – projection vidéo, pour mieux identifier les masques autour de soi
- Découvrir les fondamentaux de la communication, et structurer son entretien de vente
- Etablir une cartographie de ses clients au travers du prisme de persona : Qui sont mes clients ?
- Pour réussir la vente, s'adapter à eux : que faire, et qu'éviter, avec chaque type de personnalité ?
- Mes clients difficiles : comment réussir avec eux ? Exercices de résolutions de cas.

BENEFICES

- Identifier, nommer, concevoir la diversité de ses clients, acheteurs
- Comprendre le fonctionnement des autres, pour réussir avec tous, et pas seulement avec quelques-uns.
- Apprendre de nouvelles stratégies de communication

PROGRAMME

- 1^e jour : Découverte de la méthode Persona – La journée est consacrée à l'étude de chacun des archétypes
 - 2^e jour :
 - o Matin : exercice de reconnaissance des masques : au travers de projection vidéo, puis de jeux de rôles
 - o Après-midi :
 - _ Les fondamentaux d'une communication réussie
 - _ Un cycle vertueux de conversation
 - _ Cartographie des masques de mes clients
- Exercice de résolution de cas : quelle stratégie de communication utiliser pour réussir avec mes clients difficiles. Les participants repartent avec des solutions concrètes à appliquer sur le terrain.

METHODE PEDAGOGIQUE

80 % d'activité sous forme de jeux de rôle, de training et de coaching, 20% d'apports théoriques.

Durée : 2 jours

Du jeudi 22 novembre 2012 (9 h) au vendredi 23 novembre 2012 (18h)

Prix : 749€

Développer et Pérenniser son activité à l'International

Par Patrick THOREAU

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Déchiffrer les problématiques internationales
- Identifier les atouts pour réussir son développement sur les marchés extérieurs
- Mettre au point une stratégie de développement pérenne à l'international
- Prendre en compte l'impact des différences culturelles
- Etablir un plan d'actions dans la durée

PROGRAMME

- **Comprendre les enjeux et les contraintes du développement international**
 - Positionner l'entreprise dans son contexte mondial
 - Intégrer les impacts de la mondialisation en termes géopolitiques, stratégiques et sociologiques,
 - Maîtriser la localisation et la dynamique des marchés export
- **Vérifier «l'exportabilité» de l'entreprise**
 - Recenser les points critiques d'exposition de l'entreprise
 - Analyser les enjeux de l'ouverture internationale
- **Définir sa stratégie, structurer et positionner ses offres**
 - Mettre en valeur les avantages distinctifs des offres produits/services
 - Mettre en évidence les contraintes d'adaptation
 - Définir son positionnement stratégique et ses objectifs
 - Établir une matrice de structuration des offres et des différentes options d'internationalisation
- **Mettre en place et piloter les structures adéquates**
 - Bien choisir ses créneaux de distribution
 - Innover et se différencier dans ses stratégies de distribution
 - Motiver le personnel et mettre à sa disposition des outils appropriés
 - Créer des partenariats "gagnant-gagnant"
- **Négocier dans un cadre international et gérer les différences culturelles**
 - Connaître les spécificités et les éléments-clés de la négociation interculturelle
 - Identifier les principales situations de conflit dans le cadre d'une négociation des offres et du management d'équipes pluriculturelles
 - Gérer leurs implications dans les organisations
- **Sécuriser ses opérations internationales**
 - Maîtriser les risques juridiques de la négociation et de la vente à l'international
 - Prévenir les incidents de paiement
 - Optimiser et gérer les exigences de transport et logistique
 - Fiabiliser les implantations et les partenariats
- **Pérenniser son développement international**
 - Détecter les attentes des clients et des intermédiaires
 - Être proactif : anticiper les évolutions des marchés, assurer une veille concurrentielle
 - Faire évoluer rapidement sa structure

METHODE PEDAGOGIQUE

Les cas étudiés correspondent à des situations réelles. Ils sont interactifs et invitent les participants à appliquer de façon méthodique et pragmatique la démarche et les outils proposés. L'échange d'expérience entre les stagiaires est également privilégié.

Durée : 2 jours

Du jeudi 22 novembre 2012 (9 h) au vendredi 23 novembre 2012 (18h)

Prix : 749€

Les clés du Marketing pour les PME

Par Grégoire ALIAS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

PROGRAMME

Les fondements du marketing adapté aux PME

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

Le marketing stratégique: analyser le marché et trouver sa place

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

Le marketing opérationnel: construire une offre cohérente et visible

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

Le marketing relationnel: savoir conquérir puis fidéliser ses clients

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

METHODE PEDAGOGIQUE

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

Durée : 2 jours

Du jeudi 22 novembre 2012 (9 h) au vendredi 23 novembre 2012 (18h)

Prix : 749€

Maîtriser les mécanismes de la communication interpersonnelle en toute situation

Par Haroun CHIKH

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Améliorer ses facultés à convaincre
- S'adapter à toutes les situations de communication orale

A l'issue de la formation, les stagiaires devront être capables de maîtriser les mécanismes de la communication interpersonnelle en toute situation.

PROGRAMMES

1ère journée

1. Lâcher prise pour augmenter sa réactivité

- Pratiquer l'écoute et accueillir les idées de l'interlocuteur
- Assimiler efficacement les propos de l'interlocuteur et mieux les utiliser
- Favoriser l'échange et la recherche d'accroches verbales.

2. Se préparer à toutes éventualités

- Maîtriser les techniques d'adaptation en situation de communication orale
- Maintenir son objectif en restant flexible par rapport aux événements.

3. Améliorer sa créativité face aux situations de communication

- Utiliser les mécanismes de créativité
- Tirer profit des imprévus.

4. Redonner confiance en ses intuitions

- Apprendre à affirmer pour mieux s'affirmer
- Accepter ses intuitions et s'en inspirer pour trouver de nouvelles solutions.

2ème journée

5. Manipuler les registres de communication

- Identifier le registre de son interlocuteur
- Manier les différents registres et marquer ses interlocuteurs lors de prise de parole.

6. S'appuyer sur les propos de son interlocuteur pour mieux transmettre les siens

- Communiquer en restant ouvert aux propos de l'interlocuteur
- Utiliser les idées de l'interlocuteur pour amener les siennes.

7. Acquérir l'information sans être intrusif

- Obtenir les renseignements souhaités sans brusquer l'interlocuteur
- Entretenir un flux d'échanges dans n'importe quelle situation.

8. Cas pratiques de communication interpersonnelle

Mise en situation de cas de communication face à un ou plusieurs interlocuteurs. Cas pratiques adaptés aux besoins de chaque participant.

METHODE PEDAGOGIQUE

Mises en situation, débriefings collectifs, utilisation des techniques et principes de l'improvisation théâtrale et apports théoriques. Utilisation des techniques théâtrales de prise de parole, des techniques de communication, des registres de communication. Feedbacks personnels et de groupe. Bilans personnalisés.

Instauration d'un climat de bienveillance et d'absence de jugements pour encourager l'implication de chacun et permettre des mises en situation les plus effectives possible. La dynamique interne du groupe sera facilitée par le partage des expériences professionnelles et par la relation pédagogique avec l'expert.

Durée : 2 jours

Du jeudi 22 novembre 2012 (9 h) au vendredi 23 novembre 2012 (18h)

Prix : 474€



VISA pour la réunion

OBJECTIF DE LA FORMATION

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

METHODE

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

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

PROGRAMMES

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

PUBLIC CONCERNE

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

Durée : 2 jours

Du jeudi 22 novembre 2012 (9 h) au vendredi 23 novembre 2012 (18h)

Prix : GRATUIT



Apprendre à Apprendre

Par Daniel LUCIANI

PRESENTATION

Animé par des JD, le module « Apprendre à apprendre », c'est ...

- Un moment d'expérimentation pour mieux nous connaître, identifier quelques unes de nos stratégies d'apprentissage,
- Un temps de réflexion, d'écoute de soi et des autres, pour apprendre de soi et des autres,
- Un moment privilégié pour prendre du recul et de la hauteur, se regarder avec intérêt et bienveillance
- Attention : ce stage n'est pas un livre de recettes sur les techniques d'apprentissage.

OBJECTIF DU STAGE

- Explorer pas à pas ce qu'est l'apprentissage
- Avec comme finalité : construire son propre parcours de développement personnel, professionnel et militant en nous appuyant sur les ressources du CJD

PROGRAMME

- Comment développer une « vision stratégique »
- Les 3 dimensions de l'apprentissage
- Apprendre par l'expérimentation
- Exploration des différents freins à l'apprentissage
- Comment construire sa stratégie de développement en lien avec Archimède

METHODE

Un questionnaire sera envoyé avant le module pour réfléchir en amont à ses stratégies d'apprentissage. Les participants, pendant le module, devront être observateurs d'eux-mêmes et de leur processus d'apprentissage.

PUBLIC CONCERNE

Jeune Dirigeant ayant fait les formations parcours CRAC avec minimum 2 ans de CJD

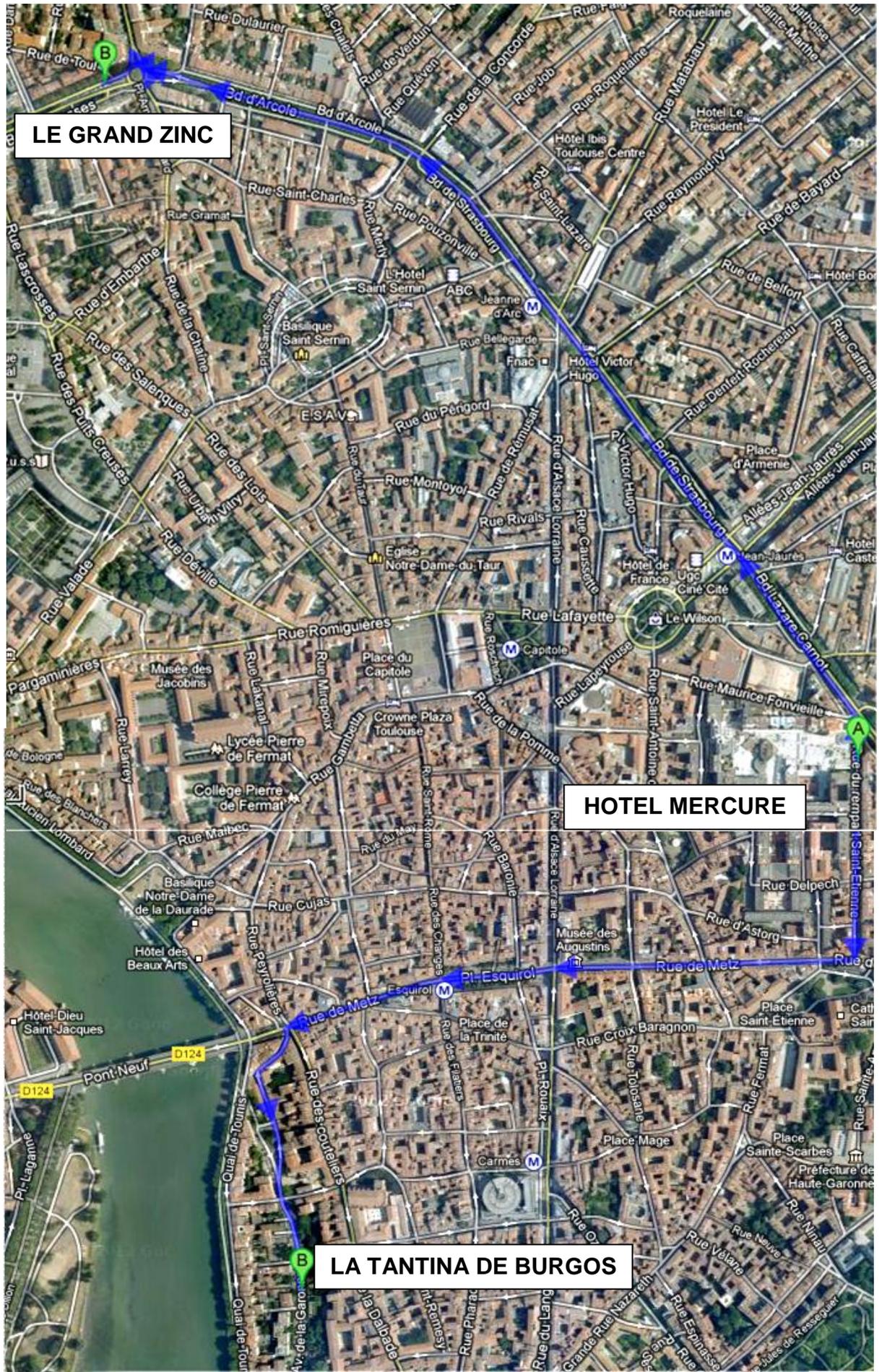
Durée : 2 jours

Du jeudi 22 novembre 2012 (9 h) au vendredi 23 novembre 2012 (18h)

Prix : GRATUIT

Forum Pédestre

MAP DES LIEUX DU FORUM



LE GRAND ZINC

HOTEL MERCURE

LA TANTINA DE BURGOS

Pour ce forum automnal, nous mettons en avant les bienfaits de la marche.

Oui, cher JD, **tous les lieux du forum sont à porter de pied**

IT'S INCREDIBLE !

SOIREE DU JEUDI

HOTEL MERCURE – TANTINA DE BURGOS

18min à pied

SOIREE DU VENDREDI

HOTEL MERCURE - GRAND ZINC

19min à pied

Si tu souhaites faire des emplettes après ta formation, pas de problème, l'hôtel est à côté d'un grand centre commercial !

IT'S WONDERFUL !

Les Soirées du Forum

JEUDI 22 NOVEMBRE



LA TANTINA DE BURGOS est la plus vieille **bodega** de la Ville rose et une véritable institution, elle est réputée pour ses **soirées festives depuis plus de 25 ans.**

Tapas, sangria, vins espagnols, flamenco, sévillanes, vous seront proposés pour votre première soirée au forum formation.

ADRESSE

27 Avenue de la Garonnette
31000 Toulouse

VENDREDI 23 NOVEMBRE

LE GRAND ZINC est à l'ambiance festive ce qu'Obelix est au menhir !

Vient te délecter de mets savoureux dans ce restaurant bien connu des « bringueurs » toulousains !

On mange, on danse jusqu'à 2h du matin, on boit (avec modération), on rit.....Une très bonne soirée en perspective !

ADRESSE

2 Boulevard Lascrosses
31000 Toulouse



Un after sera prévu pour les plus courageux !

Comment t'inscrire ?

Avant tout, pour choisir ta formation nous te conseillons vivement de t'entretenir avec ton RFS qui saura t'éclairer et te conseiller aux mieux pour optimiser ton cursus de formation au sein du CJD.

Pour t'inscrire rapidement et valider ton inscription en ligne, nous t'invitons à te connecter à MIGAL !

RAPPEL

Les frais de logistique concernent

- la logistique formation (salles, pauses café)
- les repas du midi et du soir
- les animations

Ces frais ne comprennent pas :

- l'hébergement
- les bouteilles supplémentaires !

QUAND ?

Au plus tôt, **le 17 septembre**, **au plus tard le 10 novembre**.

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

CONFIRMATION D'INSCRIPTION :

Suite à ton engagement, tu recevras par mail ta confirmation d'inscription.

Deux semaines avant le début du stage, tu recevras par mail les informations pratiques nécessaires au bon déroulement de ta formation (lieu de stage, horaires...)

Au cas où la formation choisie en premier choix ne serait pas accessible, ton RFS validerait ton inscription à la formation de ton second choix

ANNULATION

Possible jusqu'au 28 octobre 2012, auprès de ton RFR qui fera la demande de restitution de ton règlement. **Passé ce délai, les frais d'inscription seront conservés sauf cas étudié au cas par cas par l'équipe organisatrice.**

ENVOI CONVENTIONS

Tu devras envoyer un exemplaire de ta convention de stage **SIGNEE** par mail à cjd.toulouse@yahoo.fr ou à l'adresse ci-dessous :

CJD Toulouse c/o AS MANAGEMENT
A l'attention de Marine PAGNOTTA
37 rue du Vallon
31240 St Jean

ATTENTION : Si tu ne retournes pas ta convention signée, tu ne seras pas considéré comme inscrit, c'est-à-dire que l'on ne t'enverra ni facture, ni justificatif de formation.

Inscription sur MIGAL

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

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

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

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

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

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

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

ENREGISTRER
VALIDER

Choisis ton mode de paiement pour conclure l'inscription :

Par CB : directement en ligne

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

CJD Toulouse c/o AS MANAGEMENT
A l'attention de Marine PAGNOTTA
37 rue du Vallon
31240 St Jean

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

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

The screenshot shows the HELLO website interface. At the top, there are logos for 'hello' and 'CJD CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE FRANCE'. A navigation bar includes 'ACCUEIL', 'ACTUALITES', 'AGENDA', 'GROUPES DE TRAVAIL', 'ANIMATION', 'FORMATION', 'VIE DU MOUVEMENT', and 'FORUM'. A user profile section for 'Marine PAGNOTTA' is visible, with options for 'PROFIL', 'GROUPES', and 'ARCHIMÈDE'. Below the navigation, there are sections for 'Se connecter à Migal' and 'Formations' (Les acteurs, Les formations parcourus, Copernic®, Catalogue des forums). A large image shows two men sitting in chairs. Below this, there are sections for 'ACTUALITES' (Hello V2) and 'AGENDA' (GOLF CUP 2012 CJD BREST, Congrès National du CJD Tunisi). A search bar for 'Archimède' is also present.

Prise en Charge Financière de ta Formation

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.

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 (Association de Gestion du Financement de la formation des Chefs d'Entreprise)

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

Il appartient à l'entreprise du JD de se faire rembourser par son OPCA.

Le CJD ne peut assurer l'avance de trésorerie.

Organisation pratique

Un mois environ avant la formation, seront envoyés :

- la convention simplifiée de formation dont un exemplaire est à retourner à Marine tamponné et signé
- le programme de formation
- les modalités pratiques (lieu, horaires...)
- les documents préparatoires à la formation si nécessaire

LE PROCHAIN FORUM FORMATION

Languedoc-Roussillon – Argelès sur Mer

Le 11 et 12 avril 2013

Rendez-vous à Argelès-sur Mer dans le village club Odalys les Albères pour participer au prochain forum formation inter-région le 11 et 12 avril.

	FORMATION	FORMATEUR
MOI	♦ Ennéagramme	Christina CHEVALIER
	♦ Prise de parole en public	Hervé DUBOURJAL
	♦ Ecoute active	Corinne LEFEVRE
	♦ Pouvoir du cerveau	Jean OLIVOT
	♦ Charisme, influence et impact du dirigeant	François AELION
L'ENTREPRISE	♦ Objectif vendre	Jean-Michel FAIVRE
	♦ Analyse financière	Bruno PASCAL
	♦ RH Recrutement	Joël PASTRE
CJD	♦ VISA (ancien CRAC)	
	♦ Apprendre à apprendre	

19, avenue George V - 75008 PARIS

Téléphone : +33 (0)1 53 23 92 50

Télécopie : +33 (0)1 53 23 92 30

Email : cjd@cjd.net



www.cjd.net