



17 et 18 novembre 2011

# CATALOGUE FORMATION

Forum formation CJD Auvergne

ST NECTAIRE



# L'EQUIPE ORGANISATRICE

Les Régions Auvergne, Aquitaine, Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées 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.

Ce second forum aura lieu en région Auvergne.

## Equipe Formation Inter-région :

<b>Christophe HAUG</b>	RFR Auvergne	haug@soluscience.fr
<b>Arnaud ETIENNE</b>	RFR Aquitaine	a.etienne@adour-manutention.com
<b>Marine PAGNOTTA</b>	RER Midi-Pyrénées	cjd.toulouse@yahoo.fr
<b>Michel VIGOUROUX</b>	RFR Midi-Pyrénées	vig@vigouroux-web.com
<b>Olivia BORDARIER</b>	RER Languedoc-Roussillon	o.bordarier@languedoc-roussillon.cci.fr
<b>Bénédicte NAVARRO</b>	RFR Languedoc-Roussillon	benedicte.navarro@sotranasa.com
<b>Sybil PINCHINAT</b>	RFR Languedoc-Roussillon (dauphine)	sybil.pinchinat@wanadoo.fr

## Contacts

Marine – 06 69 35 94 76

Christophe – 06 75 76 53 07



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

<b>AQUITAINE</b>		
<b>Agen Lot et Garonne</b>	Yann	y.zaramella@spie.com
<b>Bassin d'Arcachon</b>	Christophe	christophe.maub@sasmaubourguet.com
<b>Béarn</b>	Laurent	laurent.triloff@thesio.fr
<b>Bordeaux - Gironde</b>	Hélène	h.clement@leh.fr
<b>Brive - Corrèze</b>	Claire	claire.lascaux@hub-experts.fr
<b>Landes</b>	Valérie	ace.ingenierie@wanadoo.fr
<b>Pays-Basque</b>	Cécile	cecile.forte@wanadoo.fr
<b>Périgord</b>	Sébastien	sebgirard24@wanadoo.fr
<b>Tarbes - Bigorre</b>	Eric	ericjoseph.antin@wanadoo.fr
<b>AUVERGNE</b>		
<b>Clermont-Ferrand</b>	Nicolas	nroux@agaetis.fr
<b>Montluçon</b>	Nicolas	nicolas@dumas-giry.fr
<b>MIDI-PYRENEES</b>		
<b>Aveyron</b>	Bastien	bastien.orlhac@cboinfo.fr
<b>Tarn</b>	Joël	bardouetfilstp@wanadoo.fr
<b>Tarn et Garonne</b>	Alban	al.tri@wanadoo.fr
<b>Toulouse</b>	Christine	christine.sebaux@kp-dp.fr
<b>LANGUEDOC-ROUSSILLON</b>		
<b>Alès-Cévennes</b>	Maryline	m.niel@mde-alescevennes.fr
<b>Béziers</b>	François	franmarquet@wanadoo.fr
<b>Montpellier</b>	Jérôme	contact@financeetfinance.com
<b>Perpignan</b>	Sandra	compta.spf@free.fr
	Sandrine	sandrinesalvat@wanadoo.fr

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 3



# LE LIEU DU FORUM

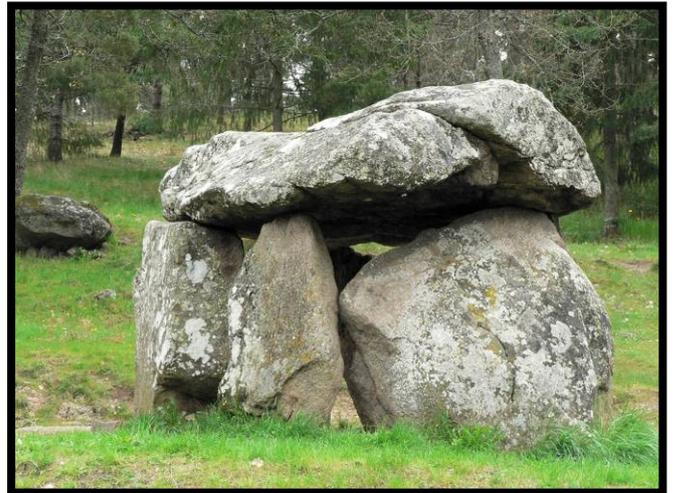
## Et à part du fromage, il y a quoi à St Nectaire ?

St Nectaire c'est :

### UN LIEU CHARGE D'HISTOIRE

Avec ses eaux alcalines et stimulantes qui en ont fait une ville thermale reconnue dès le XVIII<sup>e</sup> siècle, la cité de Saint-Nectaire reste avant tout le berceau d'un culte ancien et l'écrin d'un des plus beaux joyaux de l'Art roman auvergnat.

Selon une légende, des fées résidaient dans les grottes du Mont, déjà nommé Cornadore lorsque Nectaire, disciple d'Austremoine, prêcha la foi de Jésus à la fin du III<sup>e</sup> siècle. Accompagné des prêtres Auditor et Baudenius, il y fit bâtir une première église qui accueillit ses reliques après sa mort.



### UN PATRIMOINE

L'église de Saint-Nectaire est l'une des merveilles à visiter en Auvergne. Elle est classée monument historique depuis 1840

Cette église romane a été édifiée au milieu du XII<sup>e</sup> siècle en l'honneur de saint Nectaire par les moines de La Chaise-Dieu. Elle comporte 103 magnifiques chapiteaux.

L'édifice fut transformé pour devenir l'archétype même de l'église romane. Aujourd'hui entourée de forêts, l'église était, au Moyen Âge et jusqu'au début du XX<sup>e</sup> siècle, au cœur d'une région surpeuplée, où le bois était rare.

Perchée sur son socle rocheux et surveillée par les Monts Dore, l'église de Saint-Nectaire demeure l'une des plus étonnantes églises majeures de Basse-Auvergne.



**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 4



## Mais où se déroulent les formations ?

### **HOTEL MERCURE Les Bains Romains**

Les formations se dérouleront dans ce magnifique hôtel. Nous serons également logés sur place.

### **LE PETIT PLUS AUVERGNAT**

L'hôtel possède un sauna et un jacuzzi !



Si toi aussi tu aimes le fromage mais tu ne sais pas où se situe St Nectaire...



**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 5

ETAPE - 19, Avenue George V - 75008 PARIS - Tél. : 01 53 23 92 52 - Fax : 01 40 70 15 66 - EOF - EOF  
Organisme de Formation N° 11 75 36 91 875 / N° de T VA intracommunautaire : EOF

# FORMATIONS ET TARIFS

Récapitulatif des formations proposées :

DOMAINE	FORMATION	FORMATEUR	PRIX TTC
Développement Personnel	♦ <b>Prise de parole en public</b> P.9	Philippe RUBY	<b>538.2€</b>
	♦ <b>Ennéagramme 2</b> P.10	Jérôme VIROULEAU	
Technique générale	♦ <b>Révéler et stimuler l'influence de sa pratique commerciale</b> P.11	Anne DELESTAN	
	♦ <b>Les fondamentaux de la démarche marketing</b> P.12	Anne DOUCHY URBANSKI	
	♦ <b>Analyse financière</b> P.13	Philippe ABGRALL	
	♦ <b>Mind Mapping</b> P.14	Béatrice PERROT	
Management	♦ <b>Management, un art martial</b> P.15	Dominique LORIDON	
	♦ <b>Y a-t-il un pilote dans l'avion?</b> P.16	Bruno BOLLE-REDDAT	
Parcours*	♦ <b>CRAC</b> P.17	Benoit SCHOEFFLER	<b>Gratuit</b>
	♦ <b>Apprendre à apprendre</b> P.18	Frédéric LAGOUARRE	<b>Gratuit</b>

\* inscription par mail à cette adresse : [cjd.toulouse@yahoo.fr](mailto:cjd.toulouse@yahoo.fr)

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 6

ETAPE - 19, Avenue George V - 75008 PARIS - Tél. : 01 53 23 92 52 - Fax : 01 40 70 15 66 - EOF - EOF  
Organisme de Formation N° 11 75 36 91 875 / N° de T VA intracommunautaire : EOF

# TARIFS FRAIS LOGISTIQUE

Les différentes formules possibles :

	FORMULE 1		FORMULE 2		FORMULE 3		FORMULE 4	
	single	twin	single	twin	single	twin	single	twin
DESCRIPTIF	Forfait de base*		Forfait de base + nuitée du vendredi + petits déj		Forfait de base + nuitée du mercredi + petits déj		Forfait de base + formule 2 + formule 3	
TARIF	325€TTC	275€TTC	430€TTC	330€TTC	430€TTC	330€TTC	535€TTC	385€TTC

\*Le forfait de base inclut la part logistique du forum, les deux déjeuners, les soirées du jeudi et vendredi et la nuitée du jeudi et son petit déjeuner. Vous pouvez le choisir en mode twin ou single sachant que ce dernier a un nombre limité de places disponibles.

**Attention** : Ta chambre d'hôtel est comprise dans le tarif de la logistique, tu n'as donc pas besoin de réserver.

**Re-Attention** : Si tu prends une chambre twin, assure-toi qu'un autre JD puisse partager ta chambre, nous n'en faisons pas l'attribution.

→ **MODE DE PAIEMENT** : chèque à l'ordre du CJD Auvergne

→ **ADRESSE D'ENVOI** :

CJD c/o MEDIAMEETING  
99 route d'Espagne Bât A1  
31100 TOULOUSE

→ **ENCAISSEMENT** : à réception du chèque

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 7

---

# LES FORMATIONS

---



**SE FORMER**  
pour PROGRESSER

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 8



# Développement personnel par le coaching vocal

## *"Prise de parole en Public"*

Par Philippe RUBY

### **Comment se vendre, prendre la parole, être écouté... Savoir écouter l'autre aussi ?**

Confiant et riche de soi-même, rayonner de ce que l'on « est ».

### **Comment utiliser les différentes sensibilités pour ensemble progresser ?**

Nous enrichir de nos différences, agrandir notre potentiel relationnel et négocier.

### **Comment proposer à autrui une écoute plus vraie, dans le respect des libertés ?**

Atteindre le contentement de SOI.

## **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Définir ses buts par rapport aux libertés de chacun
- Meilleure gestion des conflits avec soi, l'autre, donc autrui (négociation)
- Transformer le stress négatif en stress positif (dystress/eustress)
- Utiliser le sensible
- Parler vrai

## **METHODE**

Permettre la construction d'équilibres nouveaux, en provoquant des déséquilibres « maîtrisés »

- Développement du self contrôle : négociation entre vrai self et faux self (connaissance de SOI)
- Déclenchement du geste phonatoire spontané

Mises en situation et accompagnements personnalisés

- enregistrements
- interprétations de rôles
- réflexions personnelles

**Durée : 2 jours**

**Du jeudi 17 novembre (9 h) au vendredi 18 novembre 2011 (18h)**

**Prix : 538.20€TTC**

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 9

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

Par Jérôme VIROULEAU

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

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

## METHODE

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

## PROGRAMME

### Progression pédagogique

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

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

### Suivi de l'exécution du programme et appréciation des résultats

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

### Évaluations de l'acquis et de la mise en application

Évaluations des connaissances au début du stage

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

Suivi post-formation par téléphone ou Internet sur demande.

**Durée : 2 jours**

**Du jeudi 17 novembre (9 h) au vendredi 18 novembre 2011 (18h)**

**Prix : 538.20€TTC**

## Révéler et stimuler l'influence de sa pratique commerciale

Par Anne DELESTAN

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

### PROGRAMME

#### Apprivoiser son positionnement de commercial relationnel

- Brainstorming sur le positionnement commercial,
- S'auto-évaluer et identifier son style de commercial et le plan de progrès à réaliser durant la formation,
- Mettre en phase son positionnement avec sa clientèle naturelle.

#### Découvrir les besoins et influencer en posture commerciale relationnelle

- Créer l'envie dès le premier contact,
- Reconnaître et approfondir les motivations de vos clients,
- Faire émerger les besoins exprimés et non exprimés,
- Pratiquer l'écoute active, manier les silences,
- Renforcer son empathie.

#### Négocier, construire et conclure grâce à la vente relationnelle

- Donner de l'impulsion à son argumentation,
- Négocier avec assertivité,
- Accueillir et traiter positivement les objections,
- Conclure naturellement.

#### Amplifier son portefeuille existant

- Identifier les pratiques de pénétration de compte,
- Détecter et s'adapter au style et processus d'achat,
- Faire grandir les comptes existants et renforcer la fidélisation,
- Créer un réseau de prescripteurs « champions »,
- Se faire recommander avec confiance.

#### Encourager ses pratiques de prospection

- Elaborer et planifier son plan de prospection,
- Explorer les cibles et les opportunités de vente,
- S'approprier les comportements efficaces au téléphone,
- Planifier ses approches.

#### Cultiver son unicité pour susciter la préférence

- Promouvoir des réussites créatrices d'envie,
- Encourager l'intérêt de ses interlocuteurs pour ses expertises,
- Se rapprocher de ses acheteurs grâce à sa crédibilité.

### OUTILS PEDAGOGIQUES

**La pédagogie interactive et participative** : suscite le dialogue, l'écoute, le partage émotionnel et intellectuel.

**La pédagogie vise également à favoriser « l'auto-évaluation »** : des participants par le questionnement de leurs pratiques, de leur style, de leur responsabilité.

**Durée : 2 jours**

**Du jeudi 17 novembre (9 h) au vendredi 18 novembre 2011 (18h)**

**Prix : 538.20€ TTC**

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 11

# Les fondamentaux de la démarche marketing

Par Anne DOUCHY URBANSKI

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre le rôle du marketing et les enjeux pour la compétitivité de l'entreprise
- Connaître les étapes de la démarche marketing
- Devenir un acteur de la culture marketing et s'approprier les outils du marketing opérationnel

## PROGRAMME

### 1. Le marketing : pour quoi faire ?

- La démarche marketing : les enjeux.
- Le marketing : une culture orientée marché et une démarche orientée résultats.
- Les évolutions du marketing : marketing One to One, relationnel et CRM.
- Les trois missions du marketing : diagnostiquer, recommander et mettre en oeuvre.

### 2. Le diagnostic marketing

- Le Système d'Information Marketing : quelles informations récolter, avec quels outils, quelles études ?
- Formalisation du diagnostic marketing sous la forme de la matrice SWOT.

### 3. La stratégie marketing

- Les étapes pour bâtir la stratégie marketing et les règles à retenir.
- Segmentation et ciblage marketing : les choix décisifs.
- Positionnement et mix-marketing : un impératif de pertinence et de cohérence.

### 4. Le mix marketing

- Les cinq P : Produits, Prix, Place, Promotion, People.
- Les recommandations du marketing : compétitivité du produit, attraction du prix, impact de la communication et choix du réseau de distribution.
- Un objectif central : créer de la valeur pour le client et pour l'entreprise.

## PEDAGOGIE

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

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

**Durée : 2 jours**

**Du jeudi 17 novembre (9 h) au vendredi 18 novembre 2011 (18h)**

**Prix : 538.20€TTC**

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 12

# Analyse financière

Par Philippe AGBRALL

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Asseoir la maîtrise des grands principes qui régissent la logique financière,
- Sur ces bases, comprendre les enjeux en termes de stratégie et de gestion d'entreprise,
- Être capable d'appréhender la situation financière d'une entreprise (ex : sa propre entreprise, un partenaire économique, un concurrent,...) à partir des documents financiers (bilan, compte de résultat...),
- Sur le plan opérationnel, découvrir ou approfondir quelques outils de gestion utiles
- Cette formation n'a pas pour but de développer une masse de connaissances qui peuvent apparaître rébarbatives, mais d'accompagner les participants dans une appropriation de concepts et d'outils non réservés à des spécialistes.

## PROGRAMME

### I - Les documents comptables : rappels des éléments de base.

- Les comptes annuels : bilan, compte de résultat, annexes.
- Hors des sentiers battus, parcours de découverte ou redécouverte de l'outil de base qu'est la comptabilité. Il s'agit ici d'acquérir les clés de lecture et de compréhension permettant une analyse financière à partir des documents de synthèses que sont le bilan et le compte de résultat entre autres.

### II - Analyse financière.

- Recherche de l'information pertinente et parfois cachée.
- Recherche des astuces comptables permettant de modifier l'image du bilan.
- Etude des moyens pour faire ressortir, des documents comptables, les renseignements souhaités
  - o Reclassement du bilan,
  - o Utilisation de ratios,
  - o L'information disponible par quelques serveurs minitels,
  - o L'assurance crédit et l'affacturage,
  - o Divers autres services (bancaires, centrale des bilans,...).

Cet apprentissage des outils et leur utilisation se font de façon concrète sur les comptes apportés par les participants. La possibilité de connaître l'entreprise par le témoignage du stagiaire connaissant l'entreprise et la découverte de la traduction de ces événements dans les chiffres permettent une acquisition des techniques de manière concrète, vivante et... passionnante.

## PEDAGOGIE

La **démarche participative** entre l'animateur et les participants permet de découvrir l'univers financier sans le coté rébarbatif d'un enseignement de type scolaire.

Pour cela, les **participants seront invités à apporter des documents financiers** d'entreprises qu'ils connaissent afin de travailler en permanence sur des cas concrets (leur entreprise, un client, fournisseur, ... nota : les comptes sont accessibles sur [infogreffe.com](http://infogreffe.com)).

Des documents seront remis aux participants. Ils comportent la base documentaire nécessaire et surtout des outils pour réactiver la démarche de connaissance empruntée lors du stage. L'élément fort de ce stage est de pouvoir appréhender « les outils comptables » sans s'en rendre compte et dans un cadre d'échange interactif.

**Durée : 2 jours**

**Du jeudi 17 novembre (9 h) au vendredi 18 novembre 2011 (18h)**

**Prix : 538.20€TTC**

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 13



# Mind Mapping

Par Béatrice PERROT

## OBJECTIF DE LA FORMATION

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

## PROGRAMME

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

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

### Autres propositions de formations

1/2 jour pour optimiser la créativité :

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

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

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

## PEDAGOGIE

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

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

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

**Durée : 2 jours**

**Du jeudi 17 novembre (9 h) au vendredi 18 novembre 2011 (18h)**

**Prix : 538.20€TTC**

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 14

## Management, un art martial

Par Dominique LORIDON

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Cette animation a pour but d'engager un groupe de travail au cœur du management par le partage d'expériences communes sur ce thème, en les reliant aux valeurs martiales qui associent l'intellect, le corps et l'esprit.
- Trouver le plaisir de partager un moment de mouvement avec le groupe, découvrir le plaisir d'inventer ensemble, valoriser les potentialités de chacun, pour finalement arriver à élaborer un parcours collectif en quelques minutes sous forme d'une vision partagée.  
Par une approche ludique et participative, les acteurs du changement sont initiés au modèle de communication sociocratique (Travaux de Peter Senge et Alain Gauthier), de plus en plus utilisé au sein des entreprises. Mieux se connaître soi-même, et créer de meilleures synergies d'équipe, c'est l'objectif de cette animation.
- Mieux se connaître soi-même et optimiser la valeur ajoutée du rôle de chacun.

### PROGRAMME

Il est basé sur les 3 éléments suivants : **volonté, technique et corps**

- Echanges et réflexions en groupe à partir des remarques et des réactions des participants afin de valider les engagements
- Alternance d'ateliers de travail et d'ateliers ludiques en co-animation sur les techniques de communication
- L'objectif de ce type d'approche pédagogique est plus d'acquérir un savoir faire que d'acquérir un savoir théorique pur.
- De plus, l'apprentissage en équipe, offre l'avantage de pouvoir aussi travailler sur le savoir être en d'autre terme sur le comportement.

### PEDAGOGIE

Notre proposition d'animation-action intègre un **nouveau processus pédagogique alternatif** qui offre la particularité d'apporter de façon durable une expérience **innovante, ludique et efficace**. Il apporte des formes de dialogue, d'apprentissage en équipe, de coopérations particulièrement efficaces dans la recherche des solutions concrètes qui mènent à la réalisation d'objectifs personnels

Approche systémique et apprentissage en équipe afin de permettre la restitution des solutions en groupe et **la création d'un plan d'action opérationnel avec engagement de chacun**.

**Durée : 2 jours**

**Du jeudi 17 novembre (9 h) au vendredi 18 novembre 2011 (18h)**

**Prix : 538.20€TTC**



# Le management par projet, porteur de sens

*"Y a-t- il un pilote dans l'avion ?"*

Par Bruno BOLLE-REDDAT

## OBJECTIF DE LA FORMATION

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

## PROGRAMME

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

## PEDAGOGIE

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

**Durée : 2 jours**

**Du jeudi 17 novembre (9 h) au vendredi 18 novembre 2011 (18h)**

**Prix : 538.20€TTC**

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 16

# Conduite de Réunion et Animation de Commission "CRAC"

Par Benoit SCHOEFFLER

## OBJECTIF DU STAGE

Connaître les principes généraux de la préparation, animation, suivi d'une réunion, les fonctions que l'animateur doit assurer, les spécificités d'une commission de travail.

## CONTENU PEDAGOGIQUE

Savoir ou connaître

- Les principes généraux de la préparation, de l'animation et du suivi d'une réunion de travail ; les fonctions que l'animateur doit assurer ; comment réagir lors des difficultés non prévues ; les éléments d'un dispositif tactique pour réussir une réunion.
- Les spécificités d'une commission de travail au CJD : problématique, méthode, compte-rendu, axes de travail, valeurs du mouvement.
- Savoir faire
- Composer un groupe en fonction d'un objectif : tirer d'un groupe tout ce qu'il est capable de donner sur le sujet.
- Poser une problématique, rechercher les bases documentaires ; mener un bilan pour progresser.

## PUBLIC CONCERNE

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

## METHODE

Exercices pratiques d'animation autour de sujets proposés.

**Durée : 2 jours**

**Du jeudi 17 novembre (9 h) au vendredi 18 novembre 2011 (18h)**

**Prix : Gratuit**



# Apprendre à Apprendre

Par Frédéric LAGOUARRE

## 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 et ACTEUR JD

**Durée : 2 jours**

**Du jeudi 17 novembre (9 h) au vendredi 18 novembre 2011 (18h)**

**Prix : Gratuit**

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 18

---

# AUTOUR DE LA FORMATION

---



**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

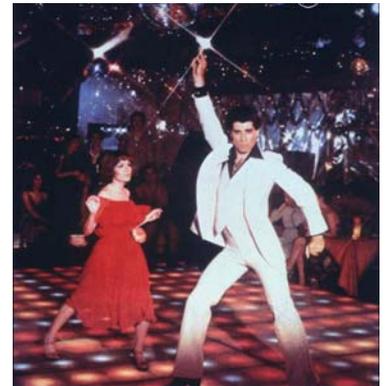
CJD 2010 - 19

# LES SOIREES

## JEUDI 17 OCTOBRE

Soirée dansante - musicale costumée avec "The combat du siècle" :

### ROCK'N ROLL VS YEYE VS DISCO



## VENDREDI 18 OCTOBRE



**Troubadour conteur médiéval**

ET



**Découverte du terroir**

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 20

ETAPE - 19, Avenue George V - 75008 PARIS - Tél. : 01 53 23 92 52 - Fax : 01 40 70 15 66 - EOF - EOF  
Organisme de Formation N° 11 75 36 91 875 / N° de T VA intracommunautaire : EOF

---

# LES ASPECTS PRATIQUES

---



**Date limite d'inscription le 10 novembre, annulation possible jusqu'au 31 octobre. A partir du 20 octobre, les inscriptions seront ouvertes aux collaborateurs uniquement sur les formations techniques.**

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 21

# LES MODALITES D'INSCRIPTION

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.

## INSCRIPTION SUR MIGAL

Il faut aller sur le site internet <http://www.cjd.net/> et cliquer sur le volet « formation » pour accéder à MIGAL, ou accès direct par <http://migal.cjd.net/>  
Connecte-toi par tes identifiants et mots de passe habituels du CJD.

Clique sur S'INSCRIRE puis filtre les formations par région et sélectionne Midi-Pyrénées – Languedoc Roussillon – Aquitaine - Auvergne

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 (préconisé)
- **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 MEDIAMEETING**  
99 route d'Espagne Bât A1  
31100 TOULOUSE

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

**En cas de problème de connexion ou d'inscription, contacte Marine, la Relais Etape Région Midi-Pyrénées (RER) : 06 17 42 31 21.**

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

## FRAIS LOGISTIQUES

**Mode de paiement:** chèque à l'ordre du CJD Auvergne

**Adresse d'envoi:** CJD Toulouse (adresse ci-dessus)

**Encaissement :** à réception du chèque

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 22

### **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 31 octobre, auprès de ton RFR qui fera la demande de restitution de ton règlement. Passé ce délai, les frais d'inscription seront conservés sauf cas particulier au cas par cas.

### **ENVOI CONVENTIONS**

Tu devras envoyer un exemplaire de ta convention de stage **SIGNEE** à l'adresse ci-dessous :

#### **CJD Toulouse c/o MEDIAMEETING**

99 route d'Espagne Bât A1

31100 TOULOUSE

**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.

---

## **RECAPITULATIF INSCRIPTION**

- Inscription à la formation choisie sur MIGAL
- Paiement par carte bancaire sur le site ou par chèque (ordre ETAPE – envoi CJD Toulouse)
- Envoi du chèque logistique (ordre CJD Auvergne) + convention signée au CJD Toulouse

**Après validation de tous ses éléments, tu seras définitivement inscrit au forum formation.**

**POUR UNE ÉCONOMIE AU SERVICE DE LA VIE**

CJD 2010 - 23

# 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](http://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](http://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.

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](mailto:cjd@cjd.net)



[www.cjd.net](http://www.cjd.net)