

CATALOGUE FORMATION

Section
COPERNIC
Agen
Formation
Périgord
Tarbes
Auvergne
RFR
Visa
RFS

LES 14
ET 15
NOVEMBRE
2013
DRIVE - CORREZE
BORDEAUX
GIRONDE
SE CONSTRUIRE
Pays Basque
Landes
Région

Parcours
JD
Languedoc
Roussillon
Bassin
d'Aquitaine
BÉARN
DIRIGER
Pays Basque
AQUITAINE
Apprendre
à Apprendre
MIDI PYRÉNÉES

les 14 & 15 Novembre 2013 à Agen

SOMMAIRE

Le mot du président	03
L'équipe organisatrice et les correspondants locaux	04
Lieu du forum, accès et logement (réservation - tarifs)	07
Inscription et prise en charge	10
Les formations	13
Programme et animation	30
Modalité d'inscription sur MIGAL	32

Le mot du président

Amis Jdettes, amis Jds,

C'est en Lot et Garonne que tu vas venir te former en novembre... L'Aquitaine, terre de passions, t'attends de pied ferme pour ce forum que nous avons travaillé sur mesure pour te convenir. Toute l'équipe en charge du forum a voulu préparer un séjour dont tu te souviendras longtemps, et je remercie ici Franck Verchère le RFR et son Copil pour ce travail de titans.

Qu'y trouveras tu ?



- **Des formations bien sûr :**

Avec d'abord un Forum plus grand que d'habitude : plus de formations, plus de places pour que les frustrations des inscriptions difficiles diminuent... Mais aussi un catalogue de formation établi à partir des besoins exprimés par les 300 Jds sondés en Aquitaine pour que l'offre corresponde au mieux à la demande. Et bien sûr des formateurs d'excellent niveau pour un prix toujours aussi attractif en rapport avec la qualité des formations proposées. Et enfin, une répartition de formations en lien avec Archimède pour s'adapter aux évolutions de notre mouvement...

- **De la convivialité évidemment :**

Tout a été pensé pour que tu puisses aussi te détendre avec diverses activités ludiques et décontractées et des soirées festives qui promettent. En Aquitaine on a la bodega mobile, on sait chanter, danser et recevoir... La section d'Agen a d'ailleurs prévu de nombreuses surprises qui ne te laisseront pas indifférent...

- **Un site exceptionnel :**

Dans un lieu décrit ci-après qui nous sera entièrement dédié, à quelques encablures de l'autoroute et facile d'accès où toutes les commodités sont réunies pour passer un excellent moment. De surcroit, le Lot et Garonne est central pour l'ensemble des régions conviées.

- **Plein de Jds sympathiques comme toi :**

Et c'est la force de l'inter-région qui fédère pour ces forums, à tour de rôle, l'Aquitaine, Midi-Pyrénées, l'Auvergne et Languedoc-Roussillon... Bref, plein de nouvelles têtes, plein d'expériences à partager, plein de Jds motivés par un des piliers fondamental du mouvement : la formation...

Voilà pourquoi j'y serai et pourquoi tu ne dois rater ça sous aucun prétexte... Toute l'équipe organisatrice et tous les Jds Aquitains comptent sur toi... **N'attends surtout pas, inscris-toi !**

Stéphane REY

PDR Aquitaine

L'équipe organisatrice du forum

FRANCK VERCHERE



franck.verchere@pyrenees-rh.fr
06 29 25 48 91

LAURENT TRILOFF



laurent.triloff@thesio.fr
06 63 25 76 61

SANDRINE FOUCAULT



Sandrine.FOUCAULT@veolia.com
06 23 19 20 83

SEVERINE GIROD



severine.girod@capetudes-orientation.com
07 78 66 77 29

YANN ZARAMELLA



y.zaramella@spie.com
06 70 74 57 16

AMANDINE LESPES



amandine.lespes@dimatica.fr
06 72 02 55 41

ODILE CANDESSANCHE



visite@tourism-citytours.com
06 71 88 32 21

CLAIRE LESCA



clairelesc@yahoo.fr
06 10 66 55 05

MARINE PAGNOTTA



cjd.toulouse@yahoo.fr
06 69 35 94 76

L'équipe formation inter-région



RFR Aquitaine

Franck VERCHERE

franck.verchere@pyrenees-rh.fr



RFR Languedoc-Roussillon

Sandrine SALVAT

sandrinesalvat@orange.fr



RFR Midi-Pyrénées

Céline VAUTRELLE

celine.vautrelle@erdf-grdf.fr



RFR Auvergne

Nicolas ROUX

nroux@agaetis.fr



RER Midi-Pyrénées

Marine PAGNOTTA

cjd.toulouse@yahoo.fr

L'équipe formation section

AQUITAINE		
Agen Lot et Garonne	Younick	younick.naudou@omnes-evolutions.com
Bassin d'Arcachon	Christophe (intérim)	christophe.maub@gmail.com
Béarn	Eric	colchiquesreseaux@colchiques-retraite-pau.fr
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	Sandrine	Sandrine.FOUCAULT@veolia.com
AUVERGNE		
Clermont-Ferrand	Nicolas (intérim)	fsabier@aimr-thermique.com
Montluçon	Vera	vera.flury@orange.fr
MIDI-PYRENEES		
Aveyron	Antoine	antoineroux12@gmail.com
Tarn	Thierry	thierry@KauriWeb.com
Tarn et Garonne	Stéphane	s.portes@socodit.fr
Toulouse	Cédric	cedric.lecina@gecos.fr
LANGUEDOC-ROUSSILLON		
Alès-Cévennes	Claudy	c.tarrie@cevennesmotoculture.com
Aude	Amandine	amandine.polge@gmail.com
	Cyrille	c.cojan@attraptemps.fr
Béziers	François	fran.marquet@wanadoo.fr
Montpellier	Grégory	bouvet.gregory@neuf.fr
	Carine	carine.galban@groupeactual.eu
Perpignan	Sandra	compta.spf@free.fr

Lieu du forum



DOMAINE D'ALBRET

Le domaine d'Albret se trouve à BARBASTE en pleine campagne dans le Lot et Garonne.

Le Lot et Garonne ce n'est pas que des pruneaux, du magret et des tomates de Marmande, C'est aussi un département où il fait bon vivre et où il fait bon **SE FORMER** !



BIEN AMENAGE

- Un golf
- 2 piscines chauffées extérieures
- Un espace de détente et bien-être avec 1 piscine chauffée, 1 hammam, 1 jacuzzi
- 3 terrains de tennis
- 3 terrains de pétanque
- 1 terrain de Beach volley

AGREABLE

Le domaine se trouve au milieu de la campagne agenaise, entouré de champs et de pins maritimes !

**DOMAINE D'ALBRET RESIDENCE DE TOURISME Le Pusocq -
47230 BARBASTE**

Tél : 05 53 65 61 60

Fax : 05 53 97 52 77

Mail : residence@domaine-albret.fr

Accès Domaine d'Albret

Barbaste c'est à :

- 1h18 de Bordeaux
- 1h40 de Toulouse
- 2h30 de Biarritz
- 3h40 de Montpellier
- 3h20 de Perpignan
- 4h30 de Clermont-Ferrand



Par la route : Autoroute A62 Bordeaux - Toulouse

- en venant de Bordeaux : sortie n°6 AIGUILLON

Au péage prendre direction Mont de Marsan

A 10 Km grand rond point prendre direction Barbaste /Nérac

Traverser le petit village de LAUSSEIGNAN

Le domaine se trouve après la sortie de LAUSSEIGNAN, à 500 mètres sur votre droite

Coordonnées GPS :Latitude (Décimal): 44.1713865/Longitude (Décimal):0.2621895

Latitude (Degré, minute, seconde): 44° 10' 17" Longitude (Degré, minute, seconde): 0° 15' 44"

Par le train : Gare SNCF Agen

Par l'avion : 4 aéroports à proximité

- Agen à 30 km
- Bergerac à 100 km
- Bordeaux à 120 km
- Toulouse à 140 km

Logement



Nous te proposons des appartements en SINGLE ou en TWIN ;

Tu trouveras les formules ci-dessous (prix TTC) :

	1 nuit	2 nuits	3 nuits
SINGLE	70 €	140 €	210 €
TWIN	35 €	70 €	105 €

ATTENTION

Tu dois réserver toi-même ton logement

Aussi tu trouveras sur la page du site internet du domaine d'Albret « un logo du CJD »
En cliquant dessus, tu accèderas directement à la réservation de ta chambre
avec un paiement en ligne.

Tu bénéficieras d'une **réduction de 10%** si tu réserves ton logement **avant le 20 octobre 2013** en inscrivant le code promotionnel sur le site internet du domaine : **CJDALBRET**

**Adresse du domaine d'Albret pour réserver
ton logement**

www.domaine-albret.fr

Inscription

L'ouverture des inscriptions sur MIGAL sera le lundi 7 octobre dès 9h

Il est important de noter que toutes les inscriptions se font sur l'outil MIGAL à l'exception des **formations parcours (càd VISA et Apprendre à Apprendre)**.

Pour ces formations parcours, le JD (et non ton RFS) doit envoyer un mail d'inscription à **Marine** à partir de la date d'inscription au forum : cjd.toulouse@yahoo.fr

Notre devise habituelle « PREMIER INSCRIT – PREMIER SERVI »

- **Aucune inscription anticipée ne sera acceptée,**
- **En cas de problèmes d'inscription sur MIGAL, tu peux contacter Marine au 06 69 35 94 76 ou à l'adresse cjd.toulouse@yahoo.fr**
- **Pour savoir comment t'inscrire sur MIGAL consulte la page 28 de ce catalogue.**

PRIX GLOBAL FORMATION ET LOGISTIQUE (hors formations parcours)
750€

Ce tarif comprend :

- la formation
- la location des salles et équipements
- les repas du midi
- les collations pendant les pauses
- les repas du soir
- les soirées

Ce tarif exclut :

- le repas du mercredi soir
- les chambres (résa par site)

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 DE TON CHEQUE

CJD c/o AS MANAGEMENT
à l'attention de Marine Pagnotta
37 rue du Vallon
31240 ST JEAN

ENCAISSEMENT

- Si tu règles par carte bancaire, débit immédiat,
- Si tu paies par chèque bancaire ou postal, débit après le forum formation.

CONDITIONS FINANCIERES EN CAS DE DESISTEMENT

- Néant si ton désistement intervient plus de 15 jours avant la formation ou si ton inscription est remplacée par un autre JD
- Annulation 15 jours avant la formation : encaissement de la totalité des frais pédagogiques et logistiques.

Prise en charge

TU ES DIRIGEANT SALARIE 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 SALARIE

- 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
Cedex 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.

Les formations

AXE	FORMATION	FORMATEUR	PAGES	PRIX
SE CONSTRUIRE	♦ Pouvoir du Cerveau	Jean OLIVOT	P14	750€
	♦ Prendre en main son équilibre de vie	Jacques DECHANCE	P15	
	♦ Gestion du temps niveau 1	Philippe DARGET	P16	
	♦ Gestion du temps niveau 2	Mme DARGET	P17	
	♦ Ecoute active	Yves SCHERPEREEL	P18	
RAYONNER	♦ Prise de Parole en public	Hervé DUBOURJAL	P19	
	♦ Osez son clown	Caroline KOHLER	P20	
	♦ Charisme et influence du dirigeant	François AELION	P21	
DIRIGER	♦ Mieux se connaître pour mieux manager	Cathy ROCHETEAU	P22	
	♦ Ennéagramme niveau 1	Jérôme VIROULEAU	P23	
	♦ Recruter avec efficacité et à moindre coût	Alain HUMBERT	P24	
PERENISER	♦ L'excellence commerciale du chef d'entreprise	Anne DELESTAN	P25	
	♦ Analyse financière pour les non financiers	Bruno PASCAL	P26	
	♦ Développer sa créativité	Emmanuelle BRUNOT	P27	
CJD	♦ VISA	Sébastien CLEMENT	P28	300€
	♦ VISA	Caroline BOQUET		
	♦ Apprendre à apprendre	Hélène CLEMENT	P29	

Comment s'adapter au changement pour augmenter son adaptabilité dans un contexte professionnel

"Le pouvoir du cerveau"

Par Dr Jean OLIVOT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Exprimer le meilleur de ses qualités
- Renforcer sa flexibilité naturelle
- Diminuer sa résistance au changement
- Mobiliser son énergie constructivement
- S'adapter au contexte
- Résoudre ses propres divergences personnelles (conflits intérieurs)

PROGRAMME

1. Rester maître de ses réactions face aux événements pour communiquer dans ses relations professionnelles

- Décoder ses émotions et les canaliser
- Orienter ses pensées et sa réflexion de façon constructive

2. Puiser son énergie là où elle se trouve

- S'appuyer sur ses motivations intrinsèques
- Disposer d'une boussole pour guider ses choix et ses actions
- Aligner ses efforts quotidiens dans une perspective d'avenir

3. Pas à pas ses objectifs pour atteindre ses buts

- Dessiner ses objectifs de manière constructive et créative
- Mettre ses ressources au profit de sa réussite
- Cerner les limites à ne pas dépasser dans le flot de l'action
- S'ouvrir à de nouveaux potentiels

4. Se dégager de ses propres freins

- Déjouer les sentiments d'échec et les peurs
- Prendre conscience des représentations qui restreignent la capacité d'action

5. Se voir sous un jour nouveau

- S'ouvrir à plus de clémence envers soi-même
- S'autoriser à " se rêver " tel(le) que l'on souhaite devenir

6. Se montrer tel que l'on veut être vu

- Oser des masques plus transparents
- Eclairer ce que précisément les autres ne voient pas

Durée : 2 jours

Du jeudi 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€

Prendre en main son équilibre de vie

Par Jacques DECHANCE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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.
- 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.

PROGRAMME

Première journée :

Matin : RECUPERATION ET RESSOURCEMENT

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.

Avec des techniques éprouvées de relaxation ainsi qu'une prise de conscience du corps et du souffle.

Un CD audio sera remis aux participants pour retrouver le vécu de ces séances.

Trouver un bon sommeil, savoir utiliser ses rêves et maîtriser l'art de la récupération rapide en toute circonstance.

Après-midi : Mieux répartir son temps et son énergie : équilibrer donner-recevoir, demander-refuser.

Exercice test « La roue du plaisir ».

Apports sur la gestion de soi, du stress, des autres et des événements (1ère phase).

Débat et questions-réponses.

Deuxième journée

Matin : EQUILIBRE DE VIE, DYNAMISME

Mode de vie et nutrition haute vitalité. Mise au point sur les grands principes de nutrition à la lueur des découvertes les plus récentes, et du bon sens. Trouver sa propre recette au quotidien. 70% de nos maladies après 50 ans viennent de ce que nous ingérons (O.M.S.). Anticipons avec discernement.

Proposition de plusieurs séquences complémentaires par leur impact sur notre santé et notre bonne forme au quotidien

- séquence vitalité,
- séquence souplesse,
- séquence énergie,
- séquence puissance,
- séquence recentrage

Grâce à des exercices précis issus du meilleur des pratiques occidentales et orientales.

Après-midi : Une séquence spécifique sur les problèmes de dos et troubles musculo-squelettiques (1ère cause d'absentéisme au travail avec le stress) sera inclus dans ce processus.

Equilibre de vie, gestion du stress, de soi, des autres, des événements (2ème phase).

Apports didactiques, débat, pratique et application au quotidien.

Plan R.E.D. individualisé et bilan.

Moyens et méthodes pédagogiques

Durée : 2 jours

Du jeudi 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€

Gestion du Temps niveau 1

« De la co-errance à la cohérence »

Par Philippe DARGET

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Prendre conscience des forces et faiblesses de son organisation personnelle.
Savoir appliquer les outils et méthodes pour renforcer l'efficacité de sa gestion du temps.

PROGRAMME

1 – Savoir ce que l'on veut prévoir

- Se concentrer sur le haut rendement
- Se fixer des objectifs
- Elaborer des plans d'action

2 – Obtenir ce que l'on veut : planifier

- La méthode des P.A.S.
- Réserver du temps dans son agenda
- Etablir ses priorités
- Déléguer

3 – Maîtriser son quotidien : organiser

- Eviter la chronophagie
- Traiter les véritables urgences

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 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€

Gestion de Temps niveau 2

« Construire l'histoire de son temps »

Par Mme DARGET

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

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

LE SYNDROME DE LA SUR-ADAPTATION : S'EN LIBERER

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

L'HISTOIRE DE MON TEMPS : LA REINVENTER

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

MOYENS ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Travail en sous groupes, en binôme ou en individuel et échanges d'expériences.
Livret participant : activités d'apprentissage et supports visuels.

Durée : 2 jours

Du jeudi 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€



Pratiquer L'Ecoute Active pour Améliorer son Management

Par Yves SCHERPEREEL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrir les principes fondamentaux d'une écoute de qualité.
- Prendre conscience de la façon dont on pratique habituellement l'écoute.
- Augmenter la capacité à pratiquer une écoute de qualité.
- Apprendre à se faire entendre.
- Améliorer son Management au quotidien.

CONTENU

- Les acteurs de la communication et l'écoute : mises en situation et apports théoriques
- Les sources de distorsion d'un message, le cadre de référence, les filtres de la perception, l'interprétation, l'impact des émotions et du non-verbal : tests et apports théoriques
- Les clés pour une écoute pertinente : le climat de confiance, l'empathie.
- Les outils : l'écoute active, le feed-back, la reformulation, le questionnement : apports théoriques et entraînement
- Les processus relationnels : au-delà du contenu, les enjeux, les messages cachés, les jeux psychologiques : les identifier, les gérer.
- Apports théoriques et entraînement sur des cas concrets apportés par le vécu des stagiaires

METHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

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

Durée : 2 jours

Du jeudi 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€



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.
- Eprouver 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 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€

Oser être en relation avec ses émotions pour pouvoir manager « Osez son clown »

Par Caroline KOHLER

PRINCIPE DU SEMINAIRE : OSER

Le moyen proposé est le jeu du clown de théâtre.

A ne surtout pas confondre avec le clown de cirque de notre enfance

OBJECTIFS

- **Cesser** de se prendre tout le temps au sérieux en se regardant avec humour, tendresse, générosité.
- **Identifier**, reconnaître, accepter et tirer profit de ses **EMOTIONS**.
- **Cesser** de cacher sa fragilité, son anxiété, ses émotions, sa sensibilité en **prenant le risque** d'oser être soi-même, au-dedans comme au-dehors.
- **Etre disponible** à soi, aux autres, aux situations, au moment présent pour agir ensemble en étant à l'écoute de ses propres propositions et de celles des autres et ainsi renforcer **l'esprit d'équipe**.
- **Avoir** encore plus d'audace, de créativité et **fortifier** son goût de l'aventure, de l'enthousiasme.
- **Accepter** de se planter sans en faire un drame et **oser** ne plus avoir peur du ridicule.
- **Oser** changer de point de vue sans avoir peur de perdre la face.
- **Prendre de la distance**, relever le nez du guidon et retrouver du sens à la course.
- **Renoncer** à vouloir **TOUJOURS** apparaître: entrepreneurs, efficaces, performants, intelligents, forts, rapides, pétillants, bagarreurs, attentifs, sportifs, patients, dynamiques, ambitieux... en laissant s'exprimer son "clown" et faire de son "clown" un allié.

METHODE

- 1 La relaxation
2. Le jeu et l'**IMPROVISATION**
3. Le **MASQUE** Le travail du clown est un travail masqué.
4. L'**humour**

DEROULEMENT: 4 TEMPS

1. Un temps d'entraînement physique et vocal
2. Un temps de jeux individuels et collectifs
3. Un temps d'improvisations individuelles ou collectives
4. Un temps d'analyse pour chacun et pour le groupe

Durée : 2 jours

Du jeudi 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€

Le charisme du dirigeant

Par François AELION

OBJECTIF DE LA FORMATION

Permettre aux dirigeants de mieux retrouver le pouvoir de la parole et du geste justes pour convaincre et séduire, développer son aisance relationnelle, même en période de crise et amplifier son autorité naturelle pour mobiliser les équipes les plus hétérogènes.

PROGRAMME

Jour 1

1. Créer le contact d'entrée de jeu

S'approprier les territoires. Les premières petites phrases.

La gestion des erreurs de démarrage : « Qui s'affecte, s'infecte »

Purger les 5 peurs initiales. Techniques d'accueil et de présentation réciproque

2. L'art de la communication constructive

Les 7 clés du dialogue réussi. Dialectique de l'écoute active et de la parole positive

Calibrages, ancrages et empathie. Le langage de la précision

3. Coacher pour faire accoucher les potentiels : le mythe de l'Oncle

L'entretien d'aide socratique de face à face. « Tirez les vers du nez » sans se trahir

Savoir détecter une relation d'autorité stérile. Comment pousser à l'action sans dévaloriser

Le transfert des savoir-faire par accompagnement des collaborateurs en situation réelle

4. Images de soi et perceptions fines de l'autre

Décryptages comportementaux rapides à partir d'outils clefs de la graphologie et de la morphopsychologie

Dynamique vestimentaire et compensation des messages corporels

Jour 2

1. Faire face aux situations tendues et délivrer les messages difficiles

Comment préserver ou restaurer son autorité en période de crise

Quand dire Oui et quand dire Non. Le syndrome du grognard d'Empire

Quand et comment annoncer les bonnes et les mauvaises nouvelles.

2. La gestion aisée des critiques

Faire face aux critiques justifiées et injustifiées. Rattraper habilement ses erreurs

Les stratégies du faux naïf : L'appel à l'aide, le remerciement anticipé ...

Savoir critiquer. La méthode Gordon et le message « je ». Le syndrome d'Achille

3. Avoir confiance en soi et résoudre les conflits

Faire la « Paix des braves » sans abdiquer. La gestion rapide des conflits entre élégance et efficacité

Augmenter sa confiance en soi sans agresser, manipuler ou fuir : techniques d'Assertivité et de rayonnement pour développer une relation gagnant/gagnant

Durée : 2 jours

Du jeudi 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€

Mieux se connaître pour mieux manager

Par Cathy ROCHETEAU

OBJECTIF

Acquérir une méthode et des outils d'Analyse Transactionnelle pour manager les équipes avec efficacité

PROGRAMME

- Découvrir le contenu des différentes parties de la personnalité d'un individu, grâce à la théorie du « **P.A.E** ». Mieux connaître ses forces et ses points d'amélioration en termes de communication professionnelle et tout particulièrement en situation de management. Les stagiaires prennent ainsi conscience de l'intérêt qu'ils ont à mettre en place des comportements positifs adaptés.

Ce transfert d'outils théoriques débouche sur le terrain par : 1) Une analyse affinée des attitudes de leurs interlocuteurs professionnels. 2) Le choix de la stratégie relationnelle la plus adaptée à chacun. 3) Un ajustement de leurs propres comportements pour obtenir une plus grande efficacité managériale.

- Prendre conscience de la représentation que chacun a de lui et des autres : notion de « **Position de vie** ». Cela permet de mettre en place d'une vraie relation « gagnant-gagnant », basée sur le respect et la confiance mutuels et l'esprit de coopération, réajuster en positif leur positionnement, leur attitude interne vis-à-vis d'eux-mêmes et des autres, pour en vivre pleinement, dans leur équipe, tous les bénéfices.

- Découvrir l'importance d'une bonne utilisation des « **Signes de reconnaissance** » comme outil de motivation et de réduction des conflits dans les équipes.

BENEFICES

- Identifier son style d'autorité
- Réfléchir à ses pratiques managériales
- Développer sa confiance et son efficacité de manager
- Comprendre le fonctionnement de son équipe pour mieux la piloter et la faire évoluer
- Analyser les compétences individuelles, les motivations et les attentes de ses collaborateurs
- Repérer la stratégie de ses interlocuteurs et s'y adapter
- Motiver et créer une synergie dans son équipe
- Changer les mentalités vers des comportements plus autonomes, créatifs, et responsables
- Développer des relations efficaces fondées sur l'esprit d'équipe
- Optimiser l'impact de sa communication interne : animation de réunions, réorganisation d'un service, nouvelles définitions de fonctions...

METHODE

Méthode active et participative: mise en situation (30 %), partages et analyses (30 %), apports théoriques (40 %). Une évaluation est effectuée à la fin de la formation afin de mesurer la cohérence entre les objectifs déterminés au départ et les résultats atteints.

Durée : 2 jours

Du jeudi 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€



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 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€

Recruter avec efficacité à moindre coût

Par Alain HUMBERT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrir les étapes clés d'un recrutement ainsi que leur articulation
- Déterminer et formaliser les besoins en recrutement de la structure
- Découvrir puis sélectionner les différents supports et moyens de communication et de collecte de candidatures
- Savoir sélectionner les CV, préparer puis mener les entretiens
- Connaître et pratiquer les principaux outils d'aide au choix et à la décision
- Préparer et conduire 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 :
 - les enjeux en termes d'image pour la structure
 - les enjeux financiers
- L'analyse des besoins du poste à pourvoir – Le référentiel métier :
 - les missions,
 - la transcription en savoirs,
 - savoir-faire et savoir-être
 - la pondération de ces critères
 - la correspondance en profil de poste
- Les supports et les moyens de communication :
 - Les sources de récolte de candidatures
 - La rédaction de l'annonce
- La sélection des candidats
 - Le tri des CV
 - La préparation des entretiens
 - L'entretien
 - La prise de décision
- La période d'intégration :
 - Formalisation de l'embauche
 - L'accueil
 - La période d'essai
- Planification du processus de recrutement et évaluation des durées

METHODE PEDAGOGIQUE

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

Durée : 2 jours

Du jeudi 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€

L'excellence commerciale du chef d'entreprise

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,
- Découvrir les besoins et influencer en posture commerciale relationnelle,
- Négocier, construire et conclure grâce à la vente relationnelle,
- Amplifier son portefeuille existant,
- Encourager ses pratiques de prospection,
- Cultiver son unicité pour susciter la préférence.

METHODE PEDAGOGIQUE

- La pédagogie interactive et participative suscite le dialogue, l'écoute, le partage émotionnel et intellectuel.
- L'approche pédagogique est guidée par l'objectif d'amener les participants à produire et se mettre en situation durant la formation afin qu'ils s'approprient de façon durable les comportements et savoir-faire. L'accent est mis sur la formation par la prise de conscience et l'action de manière à favoriser la flexibilité, la prise de décision et la créativité.
- La pédagogie vise également à favoriser «l'auto-évaluation» des participants par le questionnement de leurs pratiques, de leur style, de leur responsabilité.
- L'appropriation dans le temps est facilitée par l'apport de feed-backs comportementaux personnalisés. Des temps de retours d'expérience seront aménagés à cet effet pour aider chacun à trouver ses solutions, ses repères, échanger sur les meilleures pratiques et capitaliser collectivement.

Durée : 2 jours

Du jeudi 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€

Gestion financière pour les PME-PMI

Par Bruno PASCAL

OBJECTIF

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
- L'entreprise et son environnement
- Quels sont les partenaires indispensables de l'entreprise

Le document d'analyse et de décision financière : le bilan

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

Le document d'exploitation : le compte de résultat

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

Le budget prévisionnel

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

PEDAGOGIE

La confidentialité est de rigueur dans cette formation.

Les participants apportent leurs bilans et un ordinateur portable.

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

Durée : 2 jours

Du jeudi 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€

Développer sa créativité

Par Emmanuelle BRUNOT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrir comment marche la créativité, en expérimentant sa propre créativité
- Comprendre les caractéristiques humaines de la créativité
- Créer le contexte indispensable à la créativité d'un individu ou d'une équipe
- Découvrir un outil utile à la recherche d'idées

PROGRAMME

Repérer pourquoi, comment et grâce à quoi on est créatif

- Repérer les ressorts de la créativité
- Identifier les points d'appuis et les freins à la créativité

Etre créatif : une aventure avant tout individuelle

- Dérouler le processus créatif
- Rebondir sur l'imprévu
- Stimuler sa créativité malgré la contrainte

La créativité collective au service d'une thématique : recherche d'idées

- Mettre sa créativité au service d'un objectif concret
- Expérimenter le processus de créativité appliqué à une recherche d'idées

Comprendre comment marche le processus créatif

- La créativité : un processus aux étapes structurées
- Présentation des techniques créatives utilisées : mode opératoire
- Quelques apports conceptuels sur la créativité

Se préparer au développement de la créativité en entreprise

- Le cadre et les règles du jeu à mettre en place
- Le rôle et le savoir-faire de l'animateur

METHODE PEDAGOGIQUE

- Pédagogie par l'expérience : chacun expérimente en direct sa façon d'agir dans diverses situations : seul/en groupe, avec/sans contraintes, avec recherche d'idées...
- De nombreux échanges visent à partager l'expérience vécue, à en extraire ce qui favorise ou freine l'action face à l'inconnu, à mettre en perspective par rapport aux situations professionnelles, à identifier le mécanisme de la créativité
- Des apports théoriques sur la créativité et ses conditions d'expression
- La responsabilisation : chacun travaille à partir de « là où il en est », invité à se respecter, à agir selon ce qui lui semble juste pour lui et à respecter les autres
- L'outil de base est l'expression artistique (arts plastiques et arts de la scène) qui mobilise les dimensions sensibles et intuitives et invite chacun à donner une forme à ce qu'il ressent, à se positionner, à exposer son imaginaire, à faire avec les contraintes qui sont les siennes. Aucune expérience artistique ou talent supposé ou réel n'est nécessaire.

Durée : 2 jours

Du jeudi 14 novembre 2013 (9 h) au vendredi 15 novembre 2013 (18h)

Prix : 750€



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 débriefing
- Exercices
- Téléconférences de suivi

PUBLIC CONCERNE

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



Apprendre à Apprendre

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

Programme et animation

MERCREDI

18h

L'équipe organisatrice t'**accueille** au Domaine d'Albret à Barbaste (47)
Nous te remettons les clés de ta chambre

Dès **19h** tu as le choix parmi ces **3 activités**

- Relaxation (12 places maxi)
- Théâtre (12 places maxi)
- Rencontre sportive selon la météo



A partir de **20h** tu pourras prendre ton **dîner** sur place au restaurant du Golf du domaine d'Albret pour la modique somme de 21€TTC.

NB : N'oublie pas de t'inscrire sur le site pour les activités ludiques, le dîner et prends tes baskets et ton maillot de bain pour profiter des espaces détente.

JEUDI

7h

Tu peux prendre ton **petit déjeuner** jusqu'à 8h30

Dans le même temps, **l'équipe organisatrice est à ta disposition dès**
Pour te remettre :

7h45



Ton badge,
Ton programme,
Ton lieu de formation,
Et les clés de ta chambre si tu viens de nous rejoindre
Etc.....



8h45

Allez on avale un dernier p'tit jus avec une p'tite viennoiserie
Et on se donne RDV en salle plénière pour le mot de bienvenue de notre président régional.

9h

GO ! Ta formation démarre, sois studieux à ton habitude.
Nous restons à ta disposition lors des pauses et repas

Hop Hop Hop

19h

Ne pars pas si vite !!!!!!! Une rumeur court



Alors viens participer à la **conférence**



*Une arme efficace, gratuite et donc ouverte à tous : la rumeur !
Laurent Gaildraud s'occupe de déstabilisation des entreprises par la manipulation de la rumeur. Il n'éteint pas les feux, il les allume...*

Venez nombreux !

20h30

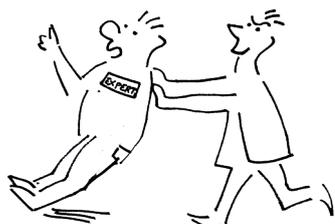
Apéro du terroir suivi d'un cocktail dinatoire



Puis une soirée dansante,
Animée par le DJ PEÏO
« notre pirate de la bodega mobile »

VENDREDI

ALLEZ ! VA EN FORMATION
MANAGEMENT DURABLE



Pour les plus courageux, le petit déjeuner est prévu dès

7h

9h

Reprise des formations



18h

Tu as le choix... C'est la fin du forum et tu reprends le chemin de ta maison enrichi de ta formation et d'un moment de partage avec les JD

Ou bien tu es téméraire.....Et, tu restes avec nous à la soirée surprise organisée au domaine d'Albret que nous te proposons à l'issue de ces 2 journées de formation.

ET nous espérons au final que tu conserveras un très bon souvenir de ta formation à Agen !
JDment,
L'équipe organisatrice.

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 RFS).

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 RFS, 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 c/o AS MANAGEMENT
à 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 is a navigation bar with links: ACCUEIL, ACTUALITÉS, AGENDA, GROUPES DE TRAVAIL, ANIMATION, FORMATION, VIE DU MOUVEMENT, FORUM, and Autres sites. A user profile is visible in the top right corner, identifying the user as Marine PAGNOTTA. Below the navigation bar, there are sections for 'Se connecter à Migal' and 'Formations'. The 'Formations' section lists 'Les acteurs', 'Les formations parcours Copernic', and 'Catalogue des forums'. A central image shows two men sitting on a yellow and green sofa. Below this, there are sections for 'ACTUALITÉS' and 'AGENDA'. The 'AGENDA' section lists events: 'GOLF CUP 2012 CJD BREST' (28 SEPT 2012) and 'Congrès National du CJD Tunisi' (16 NOV 2012). A search bar is located on the right side of the page.