

CATALOGUE DE FORMATIONS
INTRA ENTREPRISE

CATALOGUE des FORMATIONS

VISIBLE SUR LE SITE A2CF

Catalogue 2025

Le responsable de la qualité et des modalités de mise à jour de ce catalogue :

Éric PLANTADE

06 07 37 29 58

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Nous vous invitons à nous signaler toute situation particulière afin d'adapter au mieux les modalités d'accueil et d'accompagnement.

Pour toute demande, contactez-moi directement

CATALOGUE DE FORMATIONS	0
INTRA ENTREPRISE	0
FORM 01 – OPTIMISER LE MANAGEMENT ET LA COMMUNICATION	2
FORM 02 – COMMUNIQUER AVEC DES RELATIONS DIFFICILES	3
FORM 03 – EXERCER LE RÔLE DE MAITRE D’APPRENTISSAGE	4
FORM 04 – DECOUVRIR SES PREFERENCES COMPORTEMENTALES ET SES VALEURS	5
FORM 05 – FLUIDIFIER ET FAVORISER LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE	6
FORM 06 – OPTIMISER LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE POUR MIEUX MANAGER AU QUOTIDIEN	7
FORM 07 – LE B A BA du management	8
FORM 08 – DECOUVRIR SES PREFERENCES COMPORTEMENTALES	9
FORM 09 – DECOUVRIR SES FORCES MOTRICES (VALEURS)	10
CONDITIONS GENERALES DE VENTE	11

TARIF

TARIF sur mesure selon demande du client pour des formations ou demandes particulières

TARIF DES FORMATIONS : 1400€ HT par jour de formation

+ frais : 0,55 cts du km ou tarif SNCF 2nd classe

+ hébergement et petit déjeuner suivant lieu et date avec un maximum de 120€ par nuit

+ déjeuner et diner avec un maximum de 20€ par midi et soir

+ éventuellement parking, taxi ou location de véhicule

Le remboursement des frais se fait sur présentation de factures à l'entreprise.

FORM 01 – OPTIMISER LE MANAGEMENT ET LA COMMUNICATION

INTITULE DE LA FORMATION: OPTIMISER LE MANAGEMENT ET LA COMMUNICATION

FORMATEUR : Éric PLANTADE - **LIEU :** sur le site de l'entreprise - **DUREE :** 3 jours - **NOMBRE DE PARTICIPANTS :** 8 stagiaires maximum

Date : du les horaires sont à définir avec l'entreprise au , à défaut dans un délai de 3 semaines suite à la signature de la convention par les 2 pa

Tarif : 4200 TTC (non assujetti à la TVA)

Public ciblé	l'équipe de direction d'agence Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.
Objectifs généraux	<ul style="list-style-type: none"> Utiliser les bases théoriques des principaux types de comportements issus des travaux de MARSTON pour mieux encadrer ses équipes Utiliser ce concept pour déterminer l'origine d'un problème soumis à un membre de son équipe Adapter son comportement pour répondre à ses besoins et à ceux des membres de l'équipe pour nourrir la motivation
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les profils comportementaux du DISC pour adapter son discours Identifier les besoins individuel du collaborateur(trice) par la connaissance de ses valeurs Motiver son collaborateur (trice) pour réduire le stress
Prérequis	<p>L'entreprise transmettra (15j avant l'intervention) les noms, prénoms et email des participants en vue de leur adresser un questionnaire sur ses besoins et le questionnaire par un lien ADVanced Insights. Cette formation s'adresse à tout public.</p> <p>Un questionnaire de positionnement des acquis à l'entrée de la formation</p>
Mots clés	Formation communication profils comportements valeurs
Programme	<p>Le DISC IMX Klax020 - Le DISC IMX Origine et vocation du DISC Exercice permettant de répondre aux études de cas</p> <p>Les VALEURS IMX Klax021 - Les VALEURS IMX Origine de nos valeurs - Motivation - Vocation Exercice permettant de renforcer la MOTIVATION ou de trouver sa VOCATION</p> <p>L'axiologie IMX Klax022 - L'AXIOLOGIE IMX Comprendre et modéliser sa "manière de penser" automatique pour mieux "DECIDER" En partant d'une situation, identifier et modélisation</p>
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> Questions orales ou écrites (QCM) Exercices pratiques Enquête de satisfaction de la formation. Attestation de formation/attestation de participation à la formation
Modalités et méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. Possibilité de mise à disposition pour chaque stagiaire d'un poste informatique. Documents supports de formation projetés. Exposés théoriques, Étude de cas concrets, Quiz en salle Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.

L'inscription est effective après réception du dossier complet et validation par notre équipe pédagogique. La validation de la formation repose sur l'assiduité du stagiaire, la participation active aux activités prévues et la réussite des évaluations ou mises en situation prévues dans le programme. Une attestation de fin de formation sera délivrée sous réserve du respect de ces conditions.

FORM 02 – COMMUNIQUER AVEC DES RELATIONS DIFFICILES

INTITULE DE LA FORMATION : COMMUNIQUER AVEC LES RELATIONS DIFFICILES

FORMATEUR : **Éric PLANTADE** - LIEU : **sur le site de l'entreprise** - DUREE : **5 jours** - NOMBRE DE PARTICIPANTS : **8 stagiaires maximum**

Date : **les horaires sont à définir avec l'entreprise au** , à défaut dans un délai de 3 semaines suite à la signature de la convention par les 2 partie

Tarif : **7000 TTC** (non assujetti à la TVA)

Public ciblé	Cette formation s'adresse à toutes celles et ceux qui souhaitent améliorer leurs relations sociales et mieux gérer les relations de manière générale Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.
Objectifs généraux	<ul style="list-style-type: none"> • S'approprier les outils de communication • Gérer ses émotions en situation de tension • Adopter un comportement professionnel face aux interlocuteurs difficiles • Acquérir la méthodologie de situations difficiles
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les différents canaux de communications • Ressentir l'importance du non-verbal et para-verbal • Écouter le message en canalisant l'émotion générée • Utiliser la communication non violente de Marshall Rosenberg
Prérequis	<p>L'entreprise transmettra (15j avant l'intervention) les noms, prénoms et email des participants en vue de leur adresser un questionnaire sur ses besoins et le questionnaire par un lien ADVanced Insights. Cette formation s'adresse à tout public.</p> <p>Un questionnaire de positionnement des acquis à l'entrée de la formation</p>
Mots clés	Formation communication profils comportements valeurs
Programme	<p>JOUR 1 : L'index de conscience Apport pédagogique : Klax010 - L'index de conscience Déroulé : Origine et vocation de l'index de computation utilisé dans la communication Exercice permettant de passer par les 3 états de la roue de l'index de conscience</p> <p>JOUR 2 : Les positions de vie et la communication Apport pédagogique : Klax011-les positions de vie Déroulé : Comment je me perçois ? Comment je perçois l'autre ? Exercice : Les scénarios de vie</p> <p>JOUR 3 - le triangle de Stéphan Karpman Apport pédagogique : Klax013 - le Triangle de Karpman Déroulé : Présentation des 3 positions de vie qui amène au jeu du conflit Exercice : identifier quel jeu est en train de se jouer entre les intervenants (préalablement briefé pour jouer un rôle précis)</p> <p>Jour 4 - Process de communication selon Gregory BATESON Apport pédagogique : Klax015 - la communication selon Grégogy BATESON Déroulé : cinématique et structure du langage d'une bonne communication Exercice : Accueillir un collaborateur en adoptant les 5 phases de la communication</p> <p>Jour 5 - Origine de la structure des Niveaux Logiques Apport pédagogique : Klax005 - Les Niveaux Logiques Déroulé : structure des Niveaux Logiques Exercices sur les niveaux logiques</p>
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Questions orales ou écrites (QCM) • Exercices pratiques • Enquête de satisfaction de la formation. • Attestation de formation/attestation de participation à la formation
Modalités et méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. • Possibilité de mise à disposition pour chaque stagiaire d'un poste informatique. • Documents supports de formation projetés. • Exposés théoriques, Étude de cas concrets, Quiz en salle • Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.

L'inscription est effective après réception du dossier complet et validation par notre équipe pédagogique. La validation de la formation repose sur l'assiduité du stagiaire, la participation active aux activités prévues et la réussite des évaluations ou mises en situation prévues dans le programme. Une attestation de fin de formation sera délivrée sous réserve du respect de ces conditions.

FORM 03 – EXERCER LE RÔLE DE MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

INTITULE DE LA FORMATION : EXERCER LE RÔLE DE MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

FORMATEUR : **Éric PLANTADE** - LIEU : **sur le site de l'entreprise** - DUREE : **5 jours** - NOMBRE DE PARTICIPANTS : **8 stagiaires maximum**

Date : **les horaires sont à définir avec l'entreprise au**, à défaut dans un délai de 3 semaines suite à la signature de la convention par les 2 parties

Tarif : **7000 TTC** (non assujetti à la TVA)

Public ciblé	Cette formation "Maître d'apprentissage" vous fournit méthodes et outils pour préparer vos rencontres avec la personne que vous accompagnez, et la conduire progressivement vers l'autonomie dans ses activités. Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.
Objectifs généraux	<ul style="list-style-type: none"> • Bien situer le rôle du "Maître d'apprentissage" pour bien se positionner • Comprendre le comportement d'une personne avec le DISC • Construire les étapes du parcours de formation en situation de travail et accompagner efficacement • Accompagner efficacement et conduire les entretiens clés de "maître d'apprentissage", évaluer.
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les enjeux liés à la posture de "maître d'apprentissage", ses propres motivations, son rôle en tant que tuteur • Identifier les nouveaux rapports au travail et les différents comportements observés par W. MARSTON (les couleurs : le DISC). Mettre en place les conditions d'une bonne communication • Identifier les compétences à maîtriser par le tutoré. Formuler des objectifs. Construire une progression cohérente et un outil de suivi • Bien accueillir. Formuler une évaluation, un "feed-back". Conduire un entretien de "recadrage". Conduire les entretiens de suivi : l'importance de la félicitation. Adapter sa posture en fonction du degré d'autonomie du tutoré.
Prérequis	<p>L'entreprise transmettra (15j avant l'intervention) les noms, prénoms et email des participants en vue de leur adresser un questionnaire sur ses besoins et le questionnaire par un lien ADVanced Insights. Cette formation s'adresse à tout public.</p> <p>Un questionnaire de positionnement des acquis à l'entrée de la formation</p>
Mots clés	Formation communication profils comportements valeurs
Programme	<p>Jour 1 : Le DISC IMX Klax020 - Le DISC IMX avec Klaxoon Origine et vocation du DISC Exercice permettant de répondre aux études de cas - Quizz Klaxoon</p> <p>Jour 2 : Bien situer le rôle du "Maître d'apprentissage" pour bien se positionner Identifier les enjeux du "maître d'apprentissage" au sein de mon entreprise identifier ses motivations, son rôle en tant que maître d'apprentissage Exercice de "brainstoming"</p> <p>Jour 3 : construire les étapes du parcours de formation en situation de travail Formuler des objectifs Construire une progression adaptée et cohérente En partant d'une situation, Construire son intervention</p> <p>Jour 4 : Accompagner et transmettre efficacement Identifier les besoins et la montée en compétences. Bien accueillir, formuler un feed-back, recadrer et féliciter En partant d'une situation, Construire son intervention</p> <p>Jour 5 : Autoévaluation et Ancrage des bonnes pratiques Savoir évaluer et transmettre son savoir-faire Retours d'expérience et débriefing - Ancrage des bonnes pratiques Prise de parole en public</p>
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Questions orales ou écrites (QCM) • Exercices pratiques • Enquête de satisfaction de la formation. • Attestation de formation/attestation de participation à la formation
Modalités et méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. • Possibilité de mise à disposition pour chaque stagiaire d'un poste informatique. • Documents supports de formation projetés. • Exposés théoriques, Étude de cas concrets, Quiz en salle • Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.

L'inscription est effective après réception du dossier complet et validation par notre équipe pédagogique. La validation de la formation repose sur l'assiduité du stagiaire, la participation active aux activités prévues et la réussite des évaluations ou mises en situation prévues dans le programme. Une attestation de fin de formation sera délivrée sous réserve du respect de ces conditions.

FORM 04 – DECOUVRIR SES PREFERENCES COMPORTEMENTALES ET SES VALEURS

INTITULE DE LA FORMATION : **DECOUVRIR SES PREFERENCES COMPORTEMENTALES ET SES VALEURS POUR MIEUX COMMUNIQUER**

FORMATEUR : **Éric PLANTADE** - **LIEU :** **sur le site de l'entreprise** - **DUREE :** **1 jour** - **NOMBRE DE PARTICIPANTS :** **8 stagiaires maximum**

Date : **les horaires sont à définir avec l'entreprise au** , à défaut dans un délai de 3 semaines suite à la signature de la convention par les 2 parties

Tarif : **1400 TTC** (non assujetti à la TVA)

Public ciblé	Cette formation s'adresse à toutes celles et ceux qui souhaitent améliorer leurs relations sociales et mieux gérer les relations de manière générale Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.
Objectifs généraux	<ul style="list-style-type: none"> • Apprendre à observer les principaux types de comportements d'autrui et connaître le votre. • Identifier son style de communication et reconnaître celui de son interlocuteur. • Adapter son comportement pour résoudre les malentendus et les conflits. • Acquérir la méthodologie de situations difficiles
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les différents canaux de communications • Ressentir l'importance du non-verbal et para-verbal, des comportements • Écouter le message en canalisant l'émotion générée • Comprendre le phénomène de la motivation et du feed-back
Prérequis	L'entreprise transmettra (15j avant l'intervention) les noms, prénoms et email des participants en vue de leur adresser un questionnaire sur ses besoins et le questionnaire par un lien ADVanced Insights. Cette formation s'adresse à tout public. Un questionnaire de positionnement des acquis à l'entrée de la formation
Mots clés	Formation communication profils comportements valeurs
Programme	<p>Acte 1 : Le DISC IMX Book - Le DISC IMX Origine et vocation du DISC Exercice permettant de répondre aux études de cas</p> <p>Acte 2 : Comprendre ses comportements et comment s'adapter aux autres Book - Les comportements opposés aux miens Les différents styles : Direct - vigilant - Indirect - Ouvert Exercice permettant de renforcer sa capacité d'adaptation</p> <p>Acte 3 : Les VALEURS IMX Book - Les VALEURS IMX Origine de nos valeurs - Motivation - Vocation Exercice permettant de renforcer la MOTIVATION ou de trouver sa VOCATION</p>
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Questions orales ou écrites (QCM) • Exercices pratiques • Enquête de satisfaction de la formation. • Attestation de formation/attestation de participation à la formation
Modalités et méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. • Possibilité de mise à disposition pour chaque stagiaire d'un poste informatique. • Documents supports de formation projetés. • Exposés théoriques, Étude de cas concrets, Quiz en salle • Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.

L'inscription est effective après réception du dossier complet et validation par notre équipe pédagogique. La validation de la formation repose sur l'assiduité du stagiaire, la participation active aux activités prévues et la réussite des évaluations ou mises en situation prévues dans le programme. Une attestation de fin de formation sera délivrée sous réserve du respect de ces conditions.

FORM 05 – FLUIDIFIER ET FAVORISER LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

INTITULE DE LA FORMATION : FLUIDIFIER ET FAVORISER LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

FORMATEUR : Éric PLANTADE - **LIEU :** sur le site de l'entreprise - **DUREE :** 1 jour - **NOMBRE DE PARTICIPANTS :** 8 stagiaires maximum

Date : les horaires sont à définir avec l'entreprise au , à défaut dans un délai de 3 semaines suite à la signature de la convention par les 2 parties

Tarif : 1400 TTC (non assujetti à la TVA)

Public ciblé	Cette formation s'adresse à toutes celles et ceux qui souhaitent améliorer leurs relations sociales et mieux gérer les relations de manière générale Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.
Objectifs généraux	<ul style="list-style-type: none"> Utiliser les bases théoriques des principaux types de comportements issus des travaux de MARSTON pour mieux encadrer ses équipes Utiliser ce concept pour déterminer l'origine d'un problème soumis à un membre de son équipe Adapter son comportement pour répondre à ses besoins et à ceux des membres de l'équipe pour nourrir la motivation
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les profils comportementaux du DISC pour adapter son discours Identifier les besoins individuel du collaborateur(trice) par la connaissance de ses valeurs Motiver son collaborateur (trice) pour réduire le stress
Prérequis	Cette formation est destinée aux personnes qui encadrent et managent des personnes Un questionnaire de positionnement des acquis à l'entrée de la formation
Mots clés	Formation communication profils comportements valeurs
Programme	<p>Le DISC IMX Klax020 - Le DISC IMX Origine et vocation du DISC Exercice permettant de répondre aux études de cas</p> <p>Les VALEURS IMX Klax021 - Les VALEURS IMX Origine de nos valeurs - Motivation - Vocation Exercice permettant de renforcer la MOTIVATION ou de trouver sa VOCATION</p> <p>L'axiologie IMX Klax022 - L'AXIOLOGIE IMX Comprendre et modéliser sa "manière de penser" automatique pour mieux "DECIDER" En partant d'une situation, identifier et modélisation</p>
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> Questions orales ou écrites (QCM) Exercices pratiques Enquête de satisfaction de la formation. Attestation de formation/attestation de participation à la formation
Modalités et méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. Possibilité de mise à disposition pour chaque stagiaire d'un poste informatique. Documents supports de formation projetés. Exposés théoriques, Étude de cas concrets, Quiz en salle Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.

L'inscription est effective après réception du dossier complet et validation par notre équipe pédagogique. La validation de la formation repose sur l'assiduité du stagiaire, la participation active aux activités prévues et la réussite des évaluations ou mises en situation prévues dans le programme. Une attestation de fin de formation sera délivrée sous réserve du respect de ces conditions.

FORM 06 – OPTIMISER LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE POUR MIEUX MANAGER AU QUOTIDIEN

INTITULE DE LA FORMATION : OPTIMISER LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE POUR MIEUX MANAGER AU QUOTIDIEN

FORMATEUR : **Éric PLANTADE** - LIEU : **sur le site de l'entreprise** - DUREE : **1 jour** - NOMBRE DE PARTICIPANTS : **8 stagiaires maximum**

Date : **les horaires sont à définir avec l'entreprise au** , à défaut dans un délai de 3 semaines suite à la signature de la convention par les 2 parties

Tarif : **1400 TTC** (non assujetti à la TVA)

Public ciblé	l'équipe de direction d'agence Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.
Objectifs généraux	<ul style="list-style-type: none"> Utiliser les bases théoriques des principaux types de comportements issus des travaux de MARSTON pour mieux encadrer ses équipes Utiliser ce concept pour déterminer l'origine d'un problème soumis à un membre de son équipe Adapter son comportement pour répondre à ses besoins et à ceux des membres de l'équipe pour nourrir la motivation
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les profils comportementaux du DISC pour adapter son discours Identifier les besoins individuel du collaborateur(trice) par la connaissance de ses valeurs Motiver son collaborateur (trice) pour réduire le stress
Prérequis	<p>L'entreprise transmettra (15j avant l'intervention) les noms, prénoms et email des participants en vue de leur adresser un questionnaire sur ses besoins et le questionnaire par un lien ADVanced Insights. Cette formation s'adresse à tout public.</p> <p>Un questionnaire de positionnement des acquis à l'entrée de la formation</p>
Mots clés	Formation communication profils comportements valeurs
Programme	<p>Le DISC IMX Klax020 - Le DISC IMX Origine et vocation du DISC Exercice permettant de répondre aux études de cas</p> <p>Les VALEURS IMX Klax021 - Les VALEURS IMX Origine de nos valeurs - Motivation - Vocation Exercice permettant de renforcer la MOTIVATION ou de trouver sa VOCATION</p> <p>L'axiologie IMX Klax022 - L'AXIOLOGIE IMX Comprendre et modéliser sa "manière de penser" automatique pour mieux "DECIDER" En partant d'une situation, identifier et modélisation</p>
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> Questions orales ou écrites (QCM) Exercices pratiques Enquête de satisfaction de la formation. Attestation de formation/attestation de participation à la formation
Modalités et méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. Possibilité de mise à disposition pour chaque stagiaire d'un poste informatique. Documents supports de formation projetés. Exposés théoriques, Étude de cas concrets, Quiz en salle Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.

L'inscription est effective après réception du dossier complet et validation par notre équipe pédagogique. La validation de la formation repose sur l'assiduité du stagiaire, la participation active aux activités prévues et la réussite des évaluations ou mises en situation prévues dans le programme. Une attestation de fin de formation sera délivrée sous réserve du respect de ces conditions.

FORM 07 – LE B A BA du management

INTITULE DE LA FORMATION : LE B A BA du management

FORMATEUR : Éric PLANTADE - **LIEU :** sur le site de l'entreprise - **DUREE :** 1 jour - **NOMBRE DE PARTICIPANTS :** 8 stagiaires maximum

Date : les horaires sont à définir avec l'entreprise au , à défaut dans un délai de 3 semaines suite à la signature de la convention par les 2 parties

Tarif : 1400 TTC (non assujéti à la TVA)

Public ciblé	Cette formation s'adresse aux salariés des entreprises ayant à prendre la parole devant une personne, un public ou devant animer des entretiens et des réunions. Savoir dialoguer avec ses équipes avec une approche motivée et responsable. Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.
Objectifs généraux	<ul style="list-style-type: none"> Utiliser les bases théoriques des principaux types de comportements issus des travaux de MARSTON pour mieux encadrer ses équipes Utiliser ce concept pour déterminer l'origine d'un problème soumis à un membre de son équipe Adapter son comportement pour répondre à ses besoins et à ceux des membres de l'équipe pour nourrir la motivation
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les différents canaux de communications Ressentir l'importance du non-verbal et para-verbal, des comportements Écouter le message en canalisant l'émotion générée Comprendre le phénomène de la motivation et du feed-back
Prérequis	<p>L'entreprise transmettra (15j avant l'intervention) les noms, prénoms et email des participants en vue de leur adresser un questionnaire sur ses besoins et le questionnaire par un lien ADVanced Insights. Cette formation s'adresse à tout public.</p> <p>Un questionnaire de positionnement des acquis à l'entrée de la formation</p>
Mots clés	Formation communication profils comportements valeurs
Programme	<p>Les fondamentaux de la communication Diapo et supports papiers (bases de la PNL) La carte du monde - Croyances limitantes - Structure de pensée humaine Exercice permettant de répondre aux études de cas</p> <p>Les comportements avec le DISC de Marston Diapo et supports papier du DISC Origine et vocation du DISC Exercice permettant de répondre aux études de cas</p> <p>Suciter et entretenir la motivation avec la recherche de nos VALEURS Diapo et supports papier sur les VALEURS de Sprangler Origine de nos valeurs - Motivation - Vocation Exercice permettant de renforcer la MOTIVATION ou de trouver sa VOCATION</p> <p>Les Compétences émotionnelles Apport pédagogiques : identifier et gérer ses émotions Déroulé : comprendre le mécanisme des émotions pour mieux les gérer Exercice et Retour d'expériences</p> <p>Les compétences relationnelles du conducteur de ligne Apport pédagogique : Analyse transactionnelle et jeux psychologiques, triangle de Karpman Déroulé : Comment je me perçois ? Comment je perçois l'autre ? Exercice sur la réponse à une altercation</p>
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> Questions orales ou écrites (QCM) Exercices pratiques Enquête de satisfaction de la formation. Attestation de formation/attestation de participation à la formation
Modalités et méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. Possibilité de mise à disposition pour chaque stagiaire d'un poste informatique. Documents supports de formation projetés. Exposés théoriques, Étude de cas concrets, Quiz en salle Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.

L'inscription est effective après réception du dossier complet et validation par notre équipe pédagogique. La validation de la formation repose sur l'assiduité du stagiaire, la participation active aux activités prévues et la réussite des évaluations ou mises en situation prévues dans le programme. Une attestation de fin de formation sera délivrée sous réserve du respect de ces conditions.

FORM 08 – DECOUVRIR SES PREFERENCES COMPORTEMENTALES

INTITULE DE LA FORMATION : **Découvrir ses préférences comportementales DISC**

FORMATEUR : **Éric PLANTADE**

LIEU : **sur site de l'entreprise**

DUREE : 1/2 Journée **NOMBRE DE PARTICIPANTS : 8 maximum**

Date : programmation dans un délai de 3 semaines suite à la signature de la convention par les 2 parties (délai de prise en charge OPCO)

Tarif : 700€ / ½ Jour de formation TTC (non assujetti à la TVA)

Public ciblé :	Tout public Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.
Objectifs généraux	D'apprendre à observer les principaux types de comportements d'autrui et connaître le sien. D'identifier son style de communication et reconnaître celui de son interlocuteur. De savoir adapter son comportement pour résoudre les malentendus et les conflits. De mieux comprendre votre interlocuteur
Objectifs pédagogiques	De mieux connaître vos préférences comportementales D'identifier les comportements d'autrui pour mieux communiquer D'avoir une posture adaptée pour mieux communiquer De mieux comprendre votre interlocuteur
Prérequis :	NC
Mots clés :	Formation communication profils comportements valeurs
Programme :	Les travaux de W. MARSTON que les comportements humain Apport pédagogique sur les Profils comportementaux de l'humain Passez votre test de préférences comportementales pour mieux vous connaître Comment communiquer avec les profils opposés ?
Évaluation de la formation	Questions orales ou écrites (QCM) Exercices pratiques Enquête de satisfaction de la formation. Attestation de formation/attestation de participation à la formation
Moyens pédagogiques et techniques	Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. Possibilité de mise à disposition pour chaque stagiaire d'un poste informatique. Documents supports de formation projetés. Exposés théoriques, Étude de cas concrets, Quiz en salle Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.

L'inscription est effective après réception du dossier complet et validation par notre équipe pédagogique. La validation de la formation repose sur l'assiduité du stagiaire, la participation active aux activités prévues et la réussite des évaluations ou mises en situation prévues dans le programme. Une attestation de fin de formation sera délivrée sous réserve du respect de ces conditions.

FORM 09 – DECOUVRIR SES FORCES MOTRICES (VALEURS)

INTITULE DE LA FORMATION : **Découvrir ses VALEURS et ses FORCES MOTRICES**

FORMATEUR : **Éric PLANTADE**

LIEU : **sur site de l'entreprise**

DUREE : 1/2 Journée **NOMBRE DE PARTICIPANTS : 8 maximum**

Date : programmation dans un délai de 3 semaines suite à la signature de la convention par les 2 parties (délai de prise en charge OPCO)

Tarif : 700€ / ½ Jour de formation TTC (non assujetti à la TVA)



Public ciblé :	Tout public Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.
Objectifs généraux	D'avoir des connaissances sur les VALEURS (travaux de SPRANGER) De connaître ses VALEURS D'identifier ses principales MOTIVATIONS D'identifier ses VOCATIONS De vous fixer des objectifs en lien avec votre VOCATION
Objectifs pédagogiques	D'identifier vos valeurs principales, celles qui vous conduisent De mieux connaître vos forces motrices D'apprendre à nourrir vos valeurs en répondant à vos besoins De vous fixer des objectifs en lien avec votre VOCATION
Prérequis :	
Mots clés :	Formation communication profils comportements valeurs
Programme :	Les travaux de SPANGLER sur les principales valeurs de l'humain Apport pédagogique sur les 7 VALEURS identifiées par SPANGLER Passez votre test et identifiez vos VALEURS pour mieux vous connaître Identifiez vos sources de MOTIVATIONS et votre VOCATION
Évaluation de la formation	Questions orales ou écrites (QCM) Exercices pratiques Enquête de satisfaction de la formation. Attestation de formation/attestation de participation à la formation
Moyens pédagogiques et techniques	Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. Possibilité de mise à disposition pour chaque stagiaire d'un poste informatique. Documents supports de formation projetés. Exposés théoriques, Étude de cas concrets, Quiz en salle Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.



L'inscription est effective après réception du dossier complet et validation par notre équipe pédagogique. La validation de la formation repose sur l'assiduité du stagiaire, la participation active aux activités prévues et la réussite des évaluations ou mises en situation prévues dans le programme. Une attestation de fin de formation sera délivrée sous réserve du respect de ces conditions.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

TOUTE COMMANDE DE FORMATION IMPLIQUE L'ACCEPTATION SANS RÉSERVE PAR L'ACHETEUR ET SON ADHÉSION PLEINE ET ENTIÈRE AUX PRÉSENTES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE QUI PRÉVALENT SUR TOUT AUTRE DOCUMENT DE L'ACHETEUR, ET NOTAMMENT SUR TOUTES CONDITIONS GÉNÉRALES D'ACHAT.

DOCUMENTS CONTRACTUELS

A2CF FAIT PARVENIR AU CLIENT, EN DOUBLE EXEMPLAIRE, UNE CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE TELLE QUE PRÉVUE PAR LA LOI. LE CLIENT S'ENGAGE À RETOURNER DANS LES PLUS BREFS DÉLAIS À A2CF UN EXEMPLAIRE SIGNÉ ET PORTANT SON CACHET COMMERCIAL.

RIX, FACTURATION ET RÈGLEMENTS

TOUS NOS PRIX SONT INDIQUÉS HT.

LES FRAIS DE DÉPLACEMENT ET D'HÉBERGEMENT DU FORMATEUR OU DE LA FORMATRICE SONT À LA CHARGE DU CLIENT ET REMBOURSABLES SUR JUSTIFICATIF, SI UN FORFAIT N'A PAS ÉTÉ DÉFINI. TOUTE FORMATION COMMENCÉE EST DUE EN ENTIER.

LES FACTURES SONT PAYABLES, SANS ESCOMPTE ET À **L'ORDRE DE : « ERIC PLANTADE »**.

EN CAS DE NON-PAIEMENT INTÉGRAL D'UNE FACTURE VENUE À ÉCHÉANCE, APRÈS MISE EN DEMEURE RESTÉE SANS EFFET DANS LES 5 JOURS OUVRABLES, A2CF SE RÉSERVE LA FACULTÉ DE SUSPENDRE TOUTE FORMATION EN COURS ET/OU À VENIR.

RÈGLEMENT PAR UN OPCA

SI LE CLIENT SOUHAITE QUE LE RÈGLEMENT SOIT ÉMIS PAR L'OPCA DONT IL DÉPEND, IL LUI APPARTIENT :

- DE FAIRE UNE DEMANDE DE PRISE EN CHARGE AVANT LE DÉBUT DE LA FORMATION ET DE S'ASSURER DE LA BONNE FIN DE CETTE DEMANDE ;
- DE L'INDIQUER EXPLICITEMENT SUR SON BULLETIN D'INSCRIPTION OU SUR SON BON DE COMMANDE ;
- DE S'ASSURER DE LA BONNE FIN DU PAIEMENT PAR L'ORGANISME QU'IL AURA DÉSIGNÉ.

SI L'OPCA NE PREND EN CHARGE QUE PARTIELLEMENT LE COÛT DE LA FORMATION, LE RELIQUAT SERA FACTURÉ AU CLIENT. SI A2CF N'A PAS REÇU LA PRISE EN CHARGE DE L'OPCA AU PREMIER JOUR DE LA FORMATION, LE CLIENT SERA FACTURÉ DE L'INTÉGRALITÉ DU STAGE. LE CAS ÉCHÉANT, LES AVOIRS SONT REMBOURSÉS PAR A2CF APRÈS DEMANDE ÉCRITE DU CLIENT ACCOMPAGNÉE D'UN RIB ORIGINAL.

PÉNALITÉS DE RETARD

TOUTE SOMME NON PAYÉE À L'ÉCHÉANCE DONNERA LIEU AU PAIEMENT PAR LE CLIENT DE PÉNALITÉS DE RETARD FIXÉES À UNE FOIS ET DEMIE LE TAUX D'INTÉRÊT LÉGAL (C. COM. ART. 441-6 AL 3). CES PÉNALITÉS SONT EXIGIBLES DE PLEIN DROIT, DÈS RÉCEPTION DE L'AVIS INFORMANT LE CLIENT QU'ELLES ONT ÉTÉ PORTÉES À SON DÉBIT.

REFUS DE COMMANDE

DANS LE CAS OÙ UN CLIENT PASSERAIT UNE COMMANDE À LA SOCIÉTÉ A2CF, SANS AVOIR PROCÉDÉ AU PAIEMENT DE LA/LES COMMANDE/S PRÉCÉDENTE/S, A2CF POURRA COMMANDER ET DÉLIVRER LES FORMATIONS CONCERNÉES, SANS QUE LE CLIENT PUISSE PRÉTENDRE À UNE QUELCONQUE INDEMNITÉ, POUR QUELQUE RAISON QUE CE SOIT.

RENONCIATION

LE FAIT POUR LA SOCIÉTÉ A2CF DE NE PAS SE PRÉVALOIR À UN MOMENT DONNÉ DE L'UNE QUELCONQUE DES CLAUSES PRÉSENTES, NE PEUT VALOIR RENONCIATION À SE PRÉVALOIR ULTÉRIEUREMENT DE CES MÊMES CLAUSES.

LOI APPLICABLE

LES CONDITIONS GÉNÉRALES ET TOUS LES RAPPORTS ENTRE A2CF ET SES CLIENTS RELÈVENT DE LA LOI FRANÇAISE.

ATTRIBUTION DES COMPÉTENCES

TOUS LITIGES QUI NE POURRAIENT PAS ÊTRE RÉGLÉS À L'AMIABLE SERA DE LA COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE COUTANCES QUEL QUE SOIT LE SIÈGE OU LA RÉSIDENCE DU CLIENT, NONOBSANT PLURALITÉ DES DÉFENDEURS OU APPEL EN GARANTIE.

CETTE CLAUSE ATTRIBUTIVE DE COMPÉTENCE NE S'APPLIQUERA PAS AU CAS DE LITIGE AVEC UN CLIENT NON PROFESSIONNEL POUR LEQUEL LES RÈGLES LÉGALES DE COMPÉTENCES MATÉRIELLE ET GÉOGRAPHIQUE S'APPLIQUERONT.

LA PRÉSENTE CLAUSE EST STIPULÉE DANS L'INTÉRÊT DE LA SOCIÉTÉ A2CF QUI SE RÉSERVE LE DROIT D'Y RENONCER SI BON LUI SEMBLE.

ÉLECTION DE DOMICILE

L'ÉLECTION DE DOMICILE EST FAITE PAR A2CF À SON SIÈGE SOCIAL AU :

ERIC PLANTADE - 8D RUE DES MARES - 50300 AVRANCHES