



A2CF

Accompagnement · Coach · Consultant · Formateur

CATALOGUE DE FORMATIONS

INTRA ENTREPRISE

— Édition 2026 —

Responsable de la qualité et des modalités de mise à jour :

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.*



A2CF — Éric PLANTADE, Consultant · Coach · Formateur

8 D rue des Mares — 50300 Avranches — 06 07 37 29 58

eric.plantade.formateur@orange.fr

SIRET 434 818 001 000 50 — APE 8559B — Qualiopi B04502 — Déclaration d'activité 25 50
01163 50



SOMMAIRE

Tarifs et conditions

FORM 01 — OPTIMISER LE MANAGEMENT ET LA COMMUNICATION

FORM 02 — COMMUNIQUER AVEC LES RELATIONS DIFFICILES

FORM 03 — EXERCER LE RÔLE DE MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

FORM 04 — DÉCOUVRIR SES PRÉFÉRENCES COMPORTEMENTALES ET SES VALEURS
POUR MIEUX COMMUNIQUER

FORM 05 — FLUIDIFIER ET FAVORISER LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

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

FORM 07 — LE B A BA DU MANAGEMENT

FORM 08 — Découvrir ses préférences comportementales DISC

FORM 09 — Découvrir ses VALEURS et ses FORCES MOTRICES

Conditions générales de vente



A2CF — Éric PLANTADE, Consultant · Coach · Formateur

8 D rue des Mares — 50300 Avranches — 06 07 37 29 58

eric.plantade.formateur@orange.fr

SIRET 434 818 001 000 50 — APE 8559B — Qualiopi B04502 — Déclaration d'activité 25 50
01163 50



TARIFS ET CONDITIONS

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

TARIF DES FORMATIONS : 1 400 € HT par jour de formation

(Activité de formation non assujettie à la TVA — article 261-4-4°-a du CGI)

Frais annexes refacturés sur justificatifs

- Déplacement : 0,55 € / km ou tarif SNCF 2^e classe
- Hébergement et petit-déjeuner suivant lieu et date, avec un maximum de 120 € par nuit
- Déjeuner et dîner avec un maximum de 20 € par repas
- Éventuellement parking, taxi ou location de véhicule

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



OPTIMISER LE MANAGEMENT ET LA COMMUNICATION

INTITULÉ DE LA FORMATION : **OPTIMISER LE MANAGEMENT ET LA COMMUNICATION**

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

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

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	- 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	- Identifier les profils comportementaux du DISC pour adapter son discours - Identifier les besoins individuels du collaborateur (trice) par la connaissance de ses valeurs - Motiver son collaborateur (trice) pour réduire le stress
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	Le DISC IMX Klax020 - Le DISC IMX Origine et vocation du DISC Exercice permettant de répondre aux études de cas Les VALEURS IMX Klax021 - Les VALEURS IMX Origine de nos valeurs - Motivation - Vocation Exercice permettant de renforcer la MOTIVATION ou de trouver sa VOCATION

	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
Modalités d'évaluation	• 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	• 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.

COMMUNIQUER AVEC LES RELATIONS DIFFICILES

INTITULÉ DE LA FORMATION : COMMUNIQUER AVEC LES RELATIONS DIFFICILES

FORMATEUR : [Éric PLANTADE](#) - **LIEU :** [sur le site de l'entreprise](#) - **DURÉE :** 5 jours - **NOMBRE DE PARTICIPANTS :** 8 stagiaires maximum

Date : [les horaires sont à définir avec l'entreprise](#), 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 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	• 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	• Identifier les différents canaux de communication • 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	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	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 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 JOUR 3 : Le triangle de Stéphan Karpman Apport pédagogique : Klax013 - Le Triangle de Karpman Déroulé : Présentation des 3 positions de vie qui amènent au jeu du conflit Exercice : identifier quel jeu est en train de se jouer entre les intervenants (préalablement briefés pour jouer un rôle précis) JOUR 4 : Process de communication selon Gregory BATESON Apport pédagogique : Klax015 - la communication selon Gregory BATESON Déroulé : cinématique et structure du langage d'une bonne communication Exercice : Accueillir un collaborateur en adoptant les 5 phases de la communication 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
Modalités d'évaluation	• 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	• 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.

EXERCER LE RÔLE DE MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

INTITULÉ DE LA FORMATION : **EXERCER LE RÔLE DE MAÎTRE D'APPRENTISSAGE**

FORMATEUR : [Éric PLANTADE](#) - **LIEU :** [sur le site de l'entreprise](#) - **DURÉE :** 5 jours - **NOMBRE DE PARTICIPANTS :** 8 stagiaires maximum

Date : [les horaires sont à définir avec l'entreprise](#), 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	• Bien situer le rôle de "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	• 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	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	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 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 "brainstorming" 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 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 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
Modalités d'évaluation	• 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	• 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.

DECOUVRIR SES PREFERENCES COMPORTEMENTALES ET SES VALEURS POUR MIEUX COMMUNIQUER

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

FORMATEUR : [Éric PLANTADE](#) - **LIEU :** [sur le site de l'entreprise](#) - **DURÉE :** 1 jour - **NOMBRE DE PARTICIPANTS :** 8 stagiaires maximum

Date : [les horaires sont à définir avec l'entreprise](#), 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	• Apprendre à observer les principaux types de comportements d'autrui et connaître le vôtre • 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	• Identifier les différents canaux de communication • 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	Acte 1 : Le DISC IMX Book - Le DISC IMX Origine et vocation du DISC Exercice permettant de répondre aux études de cas

	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 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
Modalités d'évaluation	• 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	• 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.

FLUIDIFIER ET FAVORISER LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

INTITULÉ DE LA FORMATION : FLUIDIFIER ET FAVORISER LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

FORMATEUR : [Éric PLANTADE](#) - **LIEU :** [sur le site de l'entreprise](#) - **DURÉE :** 1 jour - **NOMBRE DE PARTICIPANTS :** 8 stagiaires maximum

Date : [les horaires sont à définir avec l'entreprise](#), 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	• 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	• Identifier les profils comportementaux du DISC pour adapter son discours • Identifier les besoins individuels 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	Le DISC IMX Klax020 - Le DISC IMX Origine et vocation du DISC Exercice permettant de répondre aux études de cas Les VALEURS IMX Klax021 - Les VALEURS IMX Origine de nos valeurs - Motivation - Vocation

	Exercice permettant de renforcer la MOTIVATION ou de trouver sa VOCATION 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
Modalités d'évaluation	• 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	• 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.

OPTIMISER LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE POUR MIEUX MANAGER AU QUOTIDIEN

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

FORMATEUR : [Éric PLANTADE](#) - **LIEU :** [sur le site de l'entreprise](#) - **DURÉE :** 1 jour - **NOMBRE DE PARTICIPANTS :** 8 stagiaires maximum

Date : [les horaires sont à définir avec l'entreprise](#), 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	- 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	- Identifier les profils comportementaux du DISC pour adapter son discours - Identifier les besoins individuels du collaborateur (trice) par la connaissance de ses valeurs - Motiver son collaborateur (trice) pour réduire le stress
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	Le DISC IMX Klax020 - Le DISC IMX Origine et vocation du DISC Exercice permettant de répondre aux études de cas Les VALEURS IMX Klax021 - Les VALEURS IMX Origine de nos valeurs - Motivation - Vocation

	Exercice permettant de renforcer la MOTIVATION ou de trouver sa VOCATION 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
Modalités d'évaluation	• 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	• 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.

LE B A BA DU MANAGEMENT

INTITULÉ DE LA FORMATION : LE B A BA DU MANAGEMENT

FORMATEUR : [Éric PLANTADE](#) - **LIEU :** [sur le site de l'entreprise](#) - **DURÉE :** 1 jour - **NOMBRE DE PARTICIPANTS :** 8 stagiaires maximum

Date : [les horaires sont à définir avec l'entreprise](#), 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 aux salariés de l'entreprise 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	• 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	• Identifier les différents canaux de communication • 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	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 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 Susciter 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 Les compétences émotionnelles Apport pédagogique : identifier et gérer ses émotions Déroulé : comprendre le mécanisme des émotions pour mieux les gérer Exercice et Retour d'expériences 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
Modalités d'évaluation	• 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	• 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.

Découvrir ses préférences comportementales DISC

INTITULÉ DE LA FORMATION : Découvrir ses préférences comportementales DISC

FORMATEUR : Éric PLANTADE - **LIEU :** sur le site de l'entreprise - **DURÉE :** 1/2 Journée -

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 8 stagiaires maximum

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

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 sur 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.



A2CF — Éric PLANTADE, Consultant · Coach · Formateur

8 D rue des Mares — 50300 Avranches — 06 07 37 29 58

eric.plantade.formateur@orange.fr

SIRET 434 818 001 000 50 — APE 8559B — Qualiopi B04502 — Déclaration d'activité 25 50
01163 50



Découvrir ses VALEURS et ses FORCES MOTRICES

INTITULÉ DE LA FORMATION : Découvrir ses VALEURS et ses FORCES MOTRICES

FORMATEUR : Éric PLANTADE - **LIEU :** sur le site de l'entreprise - **DURÉE :** 1/2 Journée -

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 8 stagiaires maximum

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

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.



A2CF — Éric PLANTADE, Consultant · Coach · Formateur

8 D rue des Mares — 50300 Avranches — 06 07 37 29 58

eric.plantade.formateur@orange.fr

SIRET 434 818 001 000 50 — APE 8559B — Qualiopi B04502 — Déclaration d'activité 25 50
01163 50



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.

PRIX, 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, à l'ordre de : « ÉRIC 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 OPCO

Si le client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCO 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'OPCO 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'OPCO 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 DE COMPÉTENCE

Tous litiges qui ne pourraient pas être réglés à l'amiable seront de la compétence exclusive du Tribunal de commerce de Coutances quel que soit le siège ou la résidence du client, nonobstant 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 :

Éric PLANTADE — 8 D rue des Mares — 50300 AVRANCHES



A2CF — Éric PLANTADE, Consultant · Coach · Formateur

8 D rue des Mares — 50300 Avranches — 06 07 37 29 58

eric.plantade.formateur@orange.fr

SIRET 434 818 001 000 50 — APE 8559B — Qualiopi B04502 — Déclaration d'activité 25 50
01163 50

