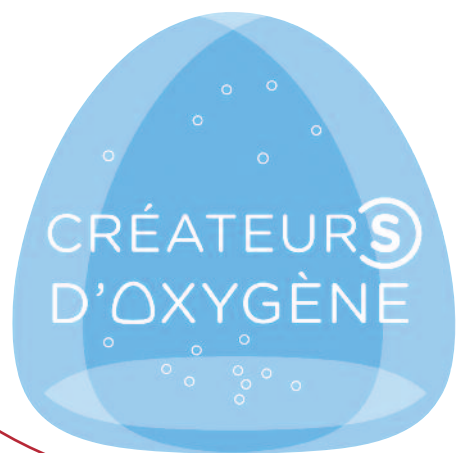


Catalogue Forums Formations 2014-15

Les 13, 14 et 15 novembre 2014

Les 26, 27 et 28 mars 2015



Diriger - **Pérenniser** - **Se construire** - **Rayonner**

**Le CJD, CréateurS d'Oxygène,
pour une économie au service de l'Homme.**



Alsace - Bourgogne-Franche-Comté
Champagne-Ardenne - Lorraine

Editorial

→ Depuis 1938, le CJD a pour ambition de contribuer à faire grandir le dirigeant et son entreprise.

Pour le CJD, c'est notamment par le **développement de la formation tant du chef d'entreprise que de ses collaborateurs**, que l'entreprise peut espérer une réelle pérennité dans un environnement qui évolue sans cesse.

Aussi, ce n'est pas un hasard si la formation constitue l'un des 5 piliers du mouvement, qui est aujourd'hui le plus ancien rassemblement de dirigeants d'entreprises en France.

Tu partages très certainement cette préoccupation, puisque tu as choisi de rejoindre le CJD.

Alors, **rejoins également les deux forums formation qui sont proposés chaque année, en automne et au printemps** et pour cette année JD 2014/2015, les 13, 14 et 15 novembre 2014 et les 26, 27 et 28 mars 2015.

Te sont proposées des formations tant techniques, que visant le développement personnel, réparties en quatre domaines :

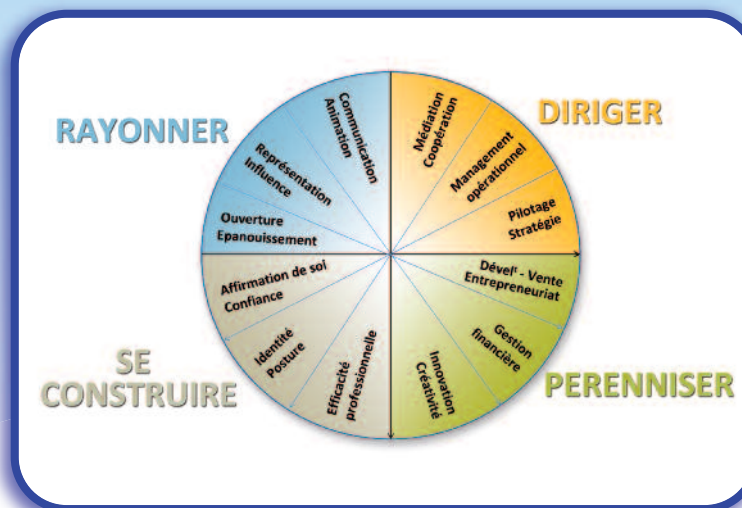
diriger, pérenniser, se construire, rayonner...

Jusqu'alors essentiellement orienté vers des formations d'une durée de deux jours et demi, du jeudi matin au samedi midi, le programme a été enrichi cette année, à titre expérimental, de formations plus courtes, d'une durée de seulement deux journées, du jeudi matin au vendredi soir.

Sur deux jours, il ne s'agit pas de formations raccourcies, "compactées", mais de stages dont le sujet a été spécialement choisi pour pouvoir être pleinement développé sur une durée plus brève.

Chaque forum, c'est aussi l'occasion d'une prise de recul pendant deux jours ou deux jours et demi, dans un cadre de vie agréable, où alternent les périodes studieuses, les pauses conviviales et les soirées festives.

Encore un moment fort de la vie du JD, avec la rencontre de membres d'autres sections, le partage d'expériences, toujours sources d'enrichissement.



Pour t'orienter parmi les formations proposées, le CJD a mis au point une véritable boussole, Archimède, que tu trouveras sur le site Hello CJD.

Si tu prends quelques minutes pour renseigner un court formulaire te concernant et visant ton entreprise, Archimède te permettra de tracer ton parcours de formation.

Le RFS de ta section est également là pour t'aider dans ton choix, n'hésite pas à le consulter.

Rappelons enfin que les formations sont ouvertes à tous les membres du CJD, mais également, sous certaines conditions, aux collaborateurs de JD. Ton RFS pourra utilement te renseigner à ce sujet.

La formation, au CJD, c'est l'affaire de tous et c'est encore une occasion de prendre la dimension du mouvement !

Alors réserve dès aujourd'hui les dates de ces deux forums 2014/2015 et inscris toi dès que possible, car certaines formations sont très prisées.

Dans l'attente de t'y retrouver,
L'équipe des RFR et RFS



Mode d'emploi Hello/Formation

Comment t'inscrire ?

Formation :

QUAND ? Votre RFS vous communiquera la date d'ouverture des inscriptions.
L'inscription n'étant définitive qu'après le règlement intégral, ton intérêt est de la formaliser au plus tôt afin de garantir ton choix.

Inscription en ligne : connecte-toi sur www.hello.cjd.net

- 1 - Connecte-toi par ton identifiant et mot de passe habituel du CJD (si tu ne les as pas, clique sur « Mot de passe oublié » sur la page d'accueil. Ils te seront automatiquement renvoyés sur ta boîte mail).
Si tu es un nouveau JD et que tu n'as pas encore tes codes clique sur « Nous contacter ».
 - 2 - Va dans l'onglet « La vie du mouvement » puis rubrique à gauche « Formation », puis « Se connecter à Migal ».
 - 3 - Clique sur « s'inscrire » pour connaître les formations à venir de ta région en sélectionnant la région « Alsace, Lorraine, Bourgogne Franche Comté, Champagne-Ardenne »
- 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 2^{ème} 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 ton aval sur ce deuxième choix.**
- Clique sur ENREGISTRER et VALIDER
- Choisis ton mode de paiement pour conclure l'inscription :
- par CB directement en ligne (le débit est immédiat)
 - ou par chèques : - le 1^{er} du montant de la formation à l'ordre d'ETAPE

- le second de 150 € à l'ordre du CJD (caution qui te sera restituée au forum)
à retourner accompagné de ton récapitulatif d'inscription reçu par mail via Migal à
Alexandra HUMMER - A2design - 69, rue Raymond Poincaré - 54000 NANCY.

Seule une inscription réglée sera prise en compte.

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

En cas de problème de connexion ou d'inscription, contacte ton RFS.

Une inscription est nominative et non cessible.

Inscrire un collaborateur

Suivre la même procédure, et indiquer ses coordonnées dans la case stagiaire.

Attention, leur inscription ne pourra être validée qu'un mois avant le forum ; les Jds restant prioritaires jusqu'à cette date.



1



2



3



Prise en charge financière de ta formation

Tu es salarié de ton entreprise

- Toutes les entreprises versent une participation à la formation continue auprès d'un OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé). Dans ce cadre, une prise en charge financière partielle ou totale des formations proposées par le CJD est possible.
- Sur les conditions de prise en charge, se renseigner auprès de ton OPCA.
- Sur ta demande de prise en charge, tu devras noter le nom et le numéro d'agrément de l'organisme de formation : SARL ETAPE - n°11753691875.
- Prends contact avec ton OPCA préalablement à ton inscription pour connaître les modalités de prise en charge.
- Si les formations CJD ne sont pas financées par ton OPCA, d'autres solutions sont possibles (Chambre des métiers...)

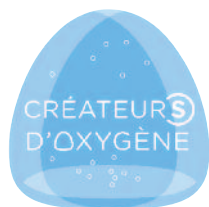
Tu es dirigeant non salarié

- Tu cotises auprès de l'URSSAF qui le reverse soit à l'AGEFICE soit au FIF PL en fonction de ton activité.
- Les tarifs sont annoncés nets (TTC), la TVA n'est donc pas récupérable.
- AGEFICE - 15 Rue de Rome - 75008 PARIS
Tél. : 01 40 08 01 54 - www.agefice.fr (Association de Gestion du Financement de la formation des Chefs d'Entreprise)
- FIF-PL - 35-37 Rue Vivienne - 75083 PARIS Cédex 02
Tél. : 01 55 80 50 00 - www.fifpl.fr (Fonds Interprofessionnel de Formation des Professionnels Libéraux)

Il appartient à l'entreprise du JD de se faire rembourser par son OPCA. Le CJD ne peut assurer l'avance de trésorerie.

Conditions financières en cas de désistement :

- Néant si le désistement intervient plus de 20 jours calendaires avant la formation.
- Annulation entre 20 et 7 jours avant le forum : retenue d'une caution de 150 €.
- Annulation à moins de 7 jours avant le forum : encaissement de la moitié des frais pédagogiques (caution restituée).
- Annulation le jour du forum : encaissement de la totalité des frais pédagogiques (caution restituée).
- Une inscription est nominative et non cessible.



La diversité par le handicap au sein du CJD



L'équipe des RFR et RFS a décidé cette année de prêter une attention toute particulière à l'intégration des JD'S et collaborateurs « *handicapés* » au sein des forums formation du CJD.

Pour cela, l'équipe a mis en place un « *réfèrent handicap* » pour améliorer le dispositif de dialogue et de prise en compte du handicap.

« Constitue un handicap, toute limitation d'activité ou restriction de participation à la vie en société subie dans son environnement par une personne en raison d'une altération substantielle, durable ou définitive d'une ou plusieurs fonctions physiques, sensorielles, mentales, cognitives ou psychiques, d'un poly-handicap ou d'un trouble de santé invalidant. »

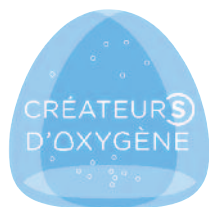
La mission du « *réfèrent handicap* » est d'être à ton écoute et de trouver avec toi les meilleures solutions pour une bonne intégration dans nos forums.

C'est aussi l'occasion d'initier le dialogue et l'échange sur ce thème.

N'hésite pas à le contacter au plus tôt pour échanger et pour lui signaler ton handicap, un trouble de santé (temporaire ou permanent) ou tout simplement une gêne particulière (auditive,...).

« On s'habitue à ses infirmités, le plus difficile est d'y habituer les autres. » Sophie d'Houdetot

Réfèrent Handicap :
Fabrice BOURCET - PDS Mâcon
Tél. : 06 09 99 37 59
Fabrice.bourcet@praesus.com



Forum : Mode d'emploi

LA FORMATION AU CJD :

« De la qualité de la formation du JD dépend la qualité de son parcours... »

Les formations parcours

Valeurs et performances, Acteurs JD, Apprendre à Apprendre, Visa (ex CRAC) : ces formations rythment la vie du JD au sein du mouvement de son entrée à ses prises de responsabilités dans les bureaux des sections. Animées bénévolement par des JD confirmés, elles sont un passage obligé. Les coûts indiqués correspondent à la prise en charge des frais des animateurs, de la logistique d'organisation et d'animation des forums. Ces cycles ne rentrent pas dans le cadre du plan de formation de ton entreprise.

Les autres formations

Assurées par des prestataires extérieurs, elles ont été validées par le CJD au regard de leur qualité, de leur adéquation avec les valeurs portées par notre mouvement et de leur pertinence au regard de vos fonctions de dirigeant.

Tous les prestataires ont un numéro d'agrément formation ; ces stages rentrent dans le cadre du plan de formation de l'entreprise et peuvent être pris en charge par ton FAF.

Le parcours Copernic

Cette école du dirigeant-entrepreneur, accessible après 2 années de CJD, s'articule autour de 5 modules (complexité, diversité, compétences, médiation et vision d'avenir), sur une durée de 24 à 36 mois, qui font suite au SAS d'entrée.

Ces modules innovants alternent avec des mises en situation entre JD lors des forums formation, et des exercices pratiques d'inter-coaching en entreprise.

Les bonnes pratiques !

Durant le forum, tu veilleras à respecter les horaires de formation, à éteindre ton téléphone portable, et à être le plus disponible possible à ta formation.

Règle du jeu

Les cycles sont ouverts à tous les JD d'Alsace, Bourgogne/Franche-Comté, Lorraine et Champagne-Ardenne. Les formations sont également accessibles aux conjoints, collaborateurs et JD d'autres régions dans la limite des places disponibles, sachant que leur inscription ne pourra être validée qu'un mois avant le forum ; les JDs restant prioritaires jusqu'à cette date.

INSCRIPTION

« Elle se fait via Hello puis Migal (voir détail page 3). Inscris toi dans ta formation « 1^{er} choix » et indique celle que tu souhaites en second choix au cas où la première serait complète. Tu peux payer en ligne ou par chèque. Imprime la confirmation reçue via Migal accompagnée de ton :

- chèque de règlement à l'ordre d'ETAPE si tu n'as pas payé en ligne
- ton chèque de caution de 150 euros ttc à l'ordre du CJD Lorraine. Celui-ci te sera restitué au forum.
- et adresse le tout à : A2 design - RER CJD Lorraine - 69, rue Raymond Poincaré - 54000 Nancy

Ton inscription ne sera définitivement prise en compte qu'à réception de ces éléments.

Confirmation d'inscription

Un mois avant le début du forum, tu recevras par courriel ta confirmation d'inscription accompagnée de ta convention. Au cas où la formation choisie en premier choix n'est pas accessible, ton RFS validera au préalable ton inscription à la formation de ton deuxième choix.

Annulation

L'équipe formation se réserve le droit d'annuler un stage si le nombre minimum de participants requis n'est pas atteint.

Coût

La transparence est de rigueur ! Le montant de ton règlement correspond à :

- 1) base coût pédagogique global
- 2) + frais du formateur (déplacement, hébergement, restauration, etc.)
- 3) / par 8 stagiaires
- 4) + frais généraux d'organisation correspondants à :
 - frais d'animation
 - frais de communication (plaquette PDF)
 - location des salles de formations - pauses
 - déplacements RFR - RFS
 - frais de fonctionnement ETAPE
 - et autres

Les formations qui acceptent moins de 8 stagiaires (mais pas au-dessous de 5) ne seront viables que si d'autres stages se remplissent à plus de 8 stagiaires. Nous pouvons trouver un équilibre, mais ce risque est à prévoir. Alors, la décision de maintenir une formation sera prise par l'équipe formation.

Hébergement

Comme pour les forums précédents, chaque JD se charge de sa réservation (hébergement - restauration).

Attention, une semaine avant le forum, les chambres qui ne sont pas officiellement réservées seront libérées.

Pour optimiser les chambres, et limiter l'hébergement sur d'autres hôtels de proximité, nous t'invitons à réserver en chambre double avec un(e) autre JD.

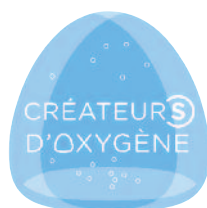
Administratif

Convention : elle est établie par ETAPE.

Prise en charge : si tu souhaites bénéficier d'une prise en charge par ton FAF, contacte ton OPCA dès ton inscription. Nous n'acceptons pas les subrogations de paiement par l'OPCA. Toi ou ton entreprise paie la formation et se fait éventuellement rembourser par son OPCA. Contacte ton OPCA dès ton inscription pour faire le dossier de prise en charge de ta formation.

Encaissement : il sera effectif après le forum si paiement par chèque ou à jour de paiement +30 si par CB.

Justificatifs : avant la formation, dès ton inscription, tu recevras la convention de formation et le programme détaillé. Un exemplaire de la convention est à retourner signé à ETAPE, le reste sera utile pour ton dossier de prise en charge auprès de ton OPCA. Après la formation, tu recevras par courriel une facture acquittée et une copie de la feuille d'émargement.



Sommaire Formations

Forum Formations N°1 Novembre 2014 - La Bresse

DIRIGER :

Comprendre et résoudre les conflits par le théâtre	NOUVEAUTÉ	13
L'entreprise dont vous êtes le héros (Il était une fois un héros, nommé Super Dirigeant !)	RÉSERVÉ AUX JD NOUVEAUTÉ	14

RAYONNER :

Prise de parole en public		15
Ecoute active 1		16
Les pouvoirs de l'écriture	NOUVEAUTÉ	17
Elevator Pitch : impacter, influencer pour savoir convaincre	NOUVEAUTÉ	18

PÉRENNISER :

Gestion financière 2	NOUVEAUTÉ	19
Objectif vendre		20
Construire son business model autrement (Modèle CANVAS)	RÉSERVÉ AUX JD NOUVEAUTÉ	21

SE CONSTRUIRE :

Ennéagramme 1		22
Valoriser son image	RÉSERVÉ AUX JD	23
Poker management	RÉSERVÉ AUX JD	24
Lâcher prise pour rebondir		25

PARCOURS JD :

VISA		26
Apprendre à apprendre		27

Forum Formations N°2 Mars 2015 - Lieu à définir

DIRIGER :

Jeu de Go		29
Comment libérer et mobiliser toute son énergie pour diriger (Pouvoir et puissance du leadership)		30
Conduire un changement avec rigueur et humanité	NOUVEAUTÉ	31
La tempsdinite vous guette ! (Une bonne dose de Décidanol et d'Actionamyl pour redonner du sens au temps)	NOUVEAUTÉ	32

RAYONNER :

Ecoute active 2	NOUVEAUTÉ	33
Etre acteur de sa communication		34

PÉRENNISER :

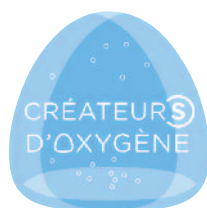
Gérer la crise : quels outils juridiques ?	RÉSERVÉ AUX JD NOUVEAUTÉ	35
Construire son projet professionnel et personnel	RÉSERVÉ AUX JD NOUVEAUTÉ	36

SE CONSTRUIRE :

Ennéagramme 2		37
Analyse transactionnelle		38
Manager avec assertivité		39
Poker management	RÉSERVÉ AUX JD	40
Se libérer du perfectionnisme pour atteindre l'excellence	NOUVEAUTÉ	41

PARCOURS JD :

VISA		42
Apprendre à apprendre		43





Forum Formations N°1 : Novembre 2014 - La Bresse

Du jeudi 13 au samedi 15 novembre 2014

1
Forum
Novembre 2014
La Bresse



Hébergement

Hôtel "Les Vallées"
31 rue Paul Claudel
88250 LA BRESSE

Tél : 03 29 25 41 39

Fax : 03 29 25 64 38

Courriel : hotel.lesvallees@labellemontagne.com



Prix indicatifs des forfaits séminaires :

FORFAIT 2.5 JOURS EN SOLO :

Chambre single séminaire complet 2.5 jours (salle de réunion + 2 nuits, 4 repas, 5 pauses + accueil) : 279 €

FORFAIT 2.5 JOURS EN DUO :

Chambre double séminaire complet 2.5 jours (salle de réunion + 2 nuits, 4 repas, 5 pauses + accueil) : 239 €

FORFAIT 2 JOURS EN SOLO :

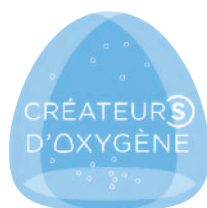
Chambre single séminaire 2 jours (salle de réunion + 1 nuit, 3 repas, 4 pauses, accueil) : 197 €

FORFAIT 2 JOURS EN DUO :

Chambre double séminaire 2 jours (salle de réunion + 1 nuit, 3 repas, 4 pauses, accueil) : 177 €

FORFAIT RESTAURATION :

Uniquement restauration et pauses (salle de réunion + 2 déjeuners, 5 pauses + accueil) : 99 €



Organisme de Formation ETAPE : N° d'agrément 11.75.36.91.875 / N° de TVA intracommunautaire : FR.00.784.321.820. - 19, avenue George V - 75008 PARIS

Tél. : 01 53 23 92 50 - Fax : 01 53 23 92 30 - www.cjd.net - ccamara@cjd.net

Forum Formations N°1 : Novembre 2014 - La Bresse

Du jeudi 13 au samedi 15 novembre 2014

SYNTHÈSE

DIRIGER :

Comprendre et résoudre les conflits par le théâtre

du jeudi 9h00 au vendredi 18h30

Hervé DUBOURJAL - Coût pédagogique : 576 € TTC à l'ordre d'Étape

NOUVEAUTÉ

L'entreprise dont vous êtes le héros

(Il était une fois un héros, nommé Super Dirigeant !)

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Bruno BOLLE-REDAT - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

NOUVEAUTÉ

RÉSERVÉ AUX JD

RAYONNER :

Prise de parole en public

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Frédéric CATELAIN - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

Ecoute active 1

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Yves SCHERPEREEL - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

Les pouvoirs de l'écriture

du jeudi 9h00 au vendredi 18h30

Laurent DEUTSCH - Coût pédagogique : 576 € TTC à l'ordre d'Étape

NOUVEAUTÉ

Elevator Pitch : impacter, influencer pour savoir convaincre

du jeudi 9h00 au vendredi 18h30

Rhannon MCMILLAN - Coût pédagogique : 576 € TTC à l'ordre d'Étape

NOUVEAUTÉ

PÉRENNISER :

Gestion financière 2

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Bruno PASCAL - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

NOUVEAUTÉ

Objectif vendre

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Jean-Michel FAIVRE - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

Construire son business model autrement

(Modèle CANVAS)

du jeudi 9h00 au vendredi 18h30

Peter KEATES - Coût pédagogique : 576 € TTC à l'ordre d'Étape

NOUVEAUTÉ

RÉSERVÉ AUX JD

SE CONSTRUIRE :

Ennéagramme 1

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Agnès NAULEAU - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

Valoriser son image

du jeudi 9h00 au vendredi 18h30

Elisabeth TRICOT - Coût pédagogique : 576 € TTC à l'ordre d'Étape

RÉSERVÉ AUX JD

Poker management

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Richard ABAD - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

RÉSERVÉ AUX JD

Lâcher prise pour rebondir

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Nicole HANESSE - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

PARCOURS JD :

VISA

du jeudi 9h00 au vendredi 18h30

Coût pédagogique : 100 € TTC à l'ordre du CJD Lorraine (non soumis à la TVA)

Apprendre à apprendre

du jeudi 9h00 au vendredi 18h30

Coût pédagogique : 100 € TTC à l'ordre du CJD Lorraine (non soumis à la TVA)

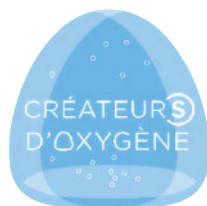


Les clips vidéo de présentation de certaines formations sont disponibles en te connectant avec tes codes CJD National à

<http://www.hello.cjd.net/>

> onglet formation > se connecter à Migal

> onglet vidéos.



Forum Formations N°2 : Mars 2015 - Lieu à définir

Du jeudi 26 au samedi 28 mars 2015



Organisme de Formation ETAPE : N° d'agrément 11.75.36.91.875 / N° de TVA intracommunautaire : FR.00.784.321.820. - 19, avenue George V – 75008 PARIS
Tél. : 01 53 23 92 50 – Fax : 01 53 23 92 30 – www.cjd.net – ccamara@cjd.net

Forum Formations N°2 : Mars 2015 - Lieu à définir

Du jeudi 26 au samedi 28 mars 2015

SYNTHÈSE

DIRIGER :

Jeu de Go (Prendre de la hauteur dans son management stratégique)

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Bruno PASCAL - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

Comment libérer et mobiliser toute son énergie pour diriger (Pouvoir et puissance du leadership)

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Patrice FOSSET - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

Conduire un changement avec rigueur et humanité

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Alain HUMBERT - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

NOUVEAUTÉ

La tempsdinite vous guette ! (Une bonne dose de Décidanol et d'Actionamyl pour redonner du sens au temps)

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Bruno BOLLE-REDAT - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

NOUVEAUTÉ

RAYONNER :

Ecoute active 2

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Yves SCHERPEREEL - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

NOUVEAUTÉ

Etre acteur de sa communication

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Arnaud RIOU - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

PÉRENNISER :

Gérer la crise : quels outils juridiques ?

du jeudi 9h00 au vendredi 18h30

RÉSERVÉ AUX JD NOUVEAUTÉ

Mylène BOCHE - Coût pédagogique : 576 € TTC à l'ordre d'Étape

Construire son projet professionnel et personnel

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

RÉSERVÉ AUX JD NOUVEAUTÉ

Christian GARCIN - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

SE CONSTRUIRE :

Ennéagramme 2

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Agnès NAULEAU - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

Analyse transactionnelle

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Sylvie GERBAULT - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

Manager avec assertivité

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

Patricia NICOLAS - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

Poker management

du jeudi 9h00 au samedi 12h00

RÉSERVÉ AUX JD

Richard ABAD - Coût pédagogique : 684 € TTC à l'ordre d'Étape

Se libérer du perfectionnisme pour atteindre l'excellence

du jeudi 9h00 au vendredi 18h30

NOUVEAUTÉ

Nicolas HANESSE - Coût pédagogique : 576 € TTC à l'ordre d'Étape

PARCOURS JD :

VISA

du jeudi 9h00 au vendredi 18h30

Coût pédagogique : 100 € TTC à l'ordre du CJD Lorraine (non soumis à la TVA)

Apprendre à apprendre

du jeudi 9h00 au vendredi 18h30

Coût pédagogique : 100 € TTC à l'ordre du CJD Lorraine (non soumis à la TVA)

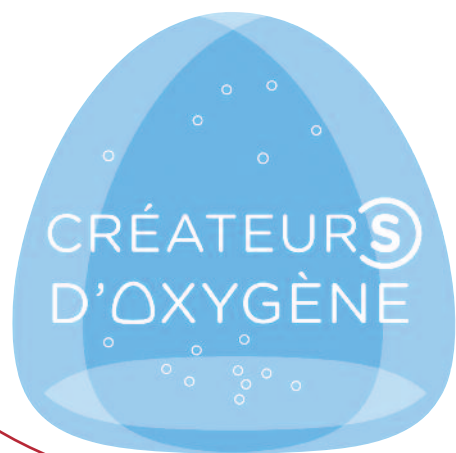


Les clips vidéo de présentation de certaines formations sont disponibles en te connectant avec tes codes CJD National à <http://www.hello.cjd.net/>
> onglet formation > se connecter à Migal
> onglet vidéos.

Catalogue Forums Formations

Les 13, 14 et 15 novembre 2014

La Bresse



Diriger - **Pérenniser** - **Se construire** - **Rayonner**

**Le CJD, CréateurS d'Oxygène,
pour une économie au service de l'Homme.**



Alsace - Bourgogne-Franche-Comté
Champagne-Ardenne - Lorraine

Comprendre et résoudre les conflits par le théâtre

NOUVEAUTÉ

Formateur :
Hervé DUBOURJAL

Cette formation s'adresse aux personnes qui souhaitent fluidifier les relations interpersonnelles dans l'entreprise, désamorcer les conflits et harmoniser comportements et attitudes.

Objectifs :

- Comprendre les conflits que vous rencontrez dans votre activité
- Comprendre comment les émotions permettent d'orienter les comportements
- Changer votre compréhension des conflits et faire émerger de nouvelles attitudes
- Expérimenter les moyens de sortir du cadre des conflits par l'expression

Contenu :

→ Première journée : Comprendre les conflits

Approche des fonctionnements émotionnels par les techniques d'expression théâtrales afin de : fortifier sa confiance en soi, adapter son langage corporel aux situations vécues, utiliser ses émotions pour convaincre. Contrôler sa voix, son regard, sa posture.

A partir de petits exercices sous forme de quizz, le formateur aide chaque participant à **distinguer les différents types de conflit** évoqués la veille, à repérer comment ils surviennent, de quoi ils sont faits. A chaque étape de la découverte d'un type de conflit, le formateur propose aux stagiaires de **jouer une saynète** dans laquelle apparaît le conflit repéré.

Les saynètes permettent d'intérioriser : Les différentes **attitudes** face aux conflits (fuite, attaque, manipulation, assertivité) et le **processus** du conflit (accumulation, anxiété, conflit intérieur, recherche de sens, reconnaissance du conflit, conflit déclaré).

→ Deuxième journée : Résoudre les conflits

En partant des saynètes jouées le matin, les participants font des propositions pour **désamorcer les conflits** en tenant compte de l'importance des **erreurs d'interprétation** des informations qui nous viennent de l'extérieur comme une des origines des conflits.

- des saynètes qui illustrent les **cinq besoins fondamentaux** (besoin matériel, de sécurité, d'appartenance, de reconnaissance, de réalisation) et montrent que nous entrons en conflit avec ceux qui contrarient, consciemment ou non, ces besoins.
- les **attitudes et comportements** qui permettent de résoudre les conflits (décrire précisément les faits, savoir formuler une demande, apprendre à exprimer ce que l'on ressent, relier son ressenti à un besoin, sortir du cadre du conflit, changer les bases du problème afin de faire émerger une nouvelle façon de voir les choses).

Pédagogie :

Cette formation adapte les techniques théâtrales aux besoins d'expression des stagiaires. Ces techniques permettent d'aider chacun à utiliser son potentiel créatif dans ses actions et discours professionnels avec maîtrise et ludisme.

Participants :

6 MINI. - 12 MAXI.

Formateur :

Hervé DUBOURJAL
Tél. : 06 13 53 04 94
Email : hervedubourjal@yahoo.fr

MAXI
3
collaborateurs
de JD

Durée
2 jours

Du jeudi 9 h au
vendredi 18 h 30

Prix
576 € TTC

1
Forum
Novembre 2014
La Bresse



L'entreprise dont vous êtes le héros

Réservé aux JD

NOUVEAUTÉ

Formateur :
Bruno BOLLE-REDDAT

Vous vous reconnaissez dans les situations suivantes,

- Je me sens obligé d'endosser le costume du Héros pour réussir
- J'ai le sentiment de devoir sauver mes collaborateurs (ou la terre entière !)
- Je dois faire face à mon scénario de vie qui se reproduit dans l'entreprise
- J'ai parfois l'étrange sensation d'avoir perdu mes pouvoirs magiques...
- J'ai l'impression que des schémas répétitifs se rejouent encore et encore

Contenu :

→ Il était une fois un héros nommé Super Dirigeant...

L'entreprise dont vous êtes le héros
Toutes les histoires commencent par "Il était une fois...".
Celle de votre entreprise se raconte, elle aussi, avec un Héros (vous), un début, des péripéties et une fin. Venez faire le lien entre votre rôle de dirigeant et les 12 étapes de développement du Héros selon la mythologie.

→ Les 12 étapes du voyage du Héros

1. Le prologue
2. L'appel à l'aventure
3. Le refus de l'appel
4. La rencontre avec le mentor
5. Le seuil du pouvoir
6. Le roi d'un jour
7. La rencontre avec la déesse
8. L'affrontement des ténèbres
9. Le poignard ou l'épée
10. Le retour à la lumière
11. La mort et résurrection
12. Le retour à l'élixir

Pédagogie :

Cette formation adapte les techniques théâtrales aux besoins d'expression des stagiaires. Ces techniques permettent d'aider chacun à utiliser son potentiel créatif dans ses actions et discours professionnels avec maîtrise et ludisme.

1
Forum
Novembre 2014
La Bresse

Participants :

6 MINI. - 8 MAXI.

Formateur :

Bruno BOLLE-REDDAT
Tél. : 0 954 55 90 24
Email : bbr@quintessence-coaching.com

**RÉSERVÉ
AUX JD**

Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC



Prise de Parole en Public

Maîtriser ses prises de parole en public

Formateur :
Frédéric CATELAIN

Objectifs :

- Maîtriser les techniques de l'expression qui permettent d'avoir le maximum d'impact sur son auditoire,
- Découvrir ses points forts et les points à améliorer,
- Se libérer des tensions physiques et des inhibitions psychologiques qui gênent la communication.
J'approvoise mon Trac,
- S'impliquer dans une relation positive avec les autres.

Les prérequis ou le public concerné :

- **Tous dirigeants ayant à :**
 - partager un message en public,
 - animer et souder son équipe,
 - convaincre ses interlocuteurs.

La progression pédagogique :

- **Dans un 1^{er} temps : je mets en pratique à travers des exercices variés (présentations, improvisations, lectures, discours spontanés ou préparés) :**
 - Les techniques d'expression orale et les différentes formes de prise de parole,
 - Les techniques d'écoute avec une approche corporelle basée sur :
 - la respiration,
 - la gestion du trac,
 - l'écoute active.

→ Dans un 2^{ème} temps :

- J'améliore l'efficacité de mes présentations,
- Je construis mieux mes messages,
- J'utilise mes atouts : voix, regard, implication et je suis confiant,
- Je gère mon impact personnel, j'harmonise mes énergies,
- Je retiens l'attention de l'auditoire, je fais passer mon message avec sérénité.

Les moyens pédagogiques :

- Exposés préparés ou improvisés,
- Enregistrement au magnétoscope fourni par l'animateur, la salle étant équipée d'un téléviseur,
- Observation et analyse sur forme et fond,
- Apports théoriques,
- Les exercices d'entraînement sont enregistrés sur DVD, remis à chacun à la fin du séminaire.

Participants :

8 MAXI.

Formateur :

Frédéric CATELAIN
Tél. : 01 34 87 25 52 - 06 15 26 30 37
Email : contact@farcy.com

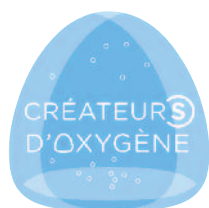
MAXI
2
collaborateurs
de JD

Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC

1
Forum
Novembre 2014
La Bresse



Ecoute active 1

Formateur :
Yves Scherpereel

Objectifs :

- Identifier et développer ses compétences d'écoute (théoriques et en lien à l'affirmation de soi),
- Découvrir une méthode pédagogique, technique et une philosophie relationnelle, celle de la psychologie humaniste (C. Rogers, TH. Gordon,...).

Axes de progrès :

- savoir identifier les attentes de ses interlocuteurs,
- savoir créer un climat de confiance favorable à l'échange,
- savoir écouter et reformuler,
- savoir se mettre en empathie avec son interlocuteur.

Contenu :

En autres, seront abordés les points suivants :

- la posture d'écoute, le non-verbal,
- qu'est-ce que l'écoute active ? Méthodes et philosophies de Carl Rogers et Thomas Gordon, l'approche centrée sur la personne,
- l'écoute, la centration sur le sujet, le silence, les freins à l'écoute active,
- le questionnement, l'exploration, questions ouvertes / fermées / inductrices,
- Le métamodèle (PNL),
- la reformulation, les niveaux de reformulation,
- les attitudes relationnelles dont l'empathie
- le message « je »,
- mises en situation d'accompagnement d'un problème lié à une situation professionnelle.

Pédagogie :

Le stage propose :

- une démarche essentiellement basée sur l'expérience de chacun et l'expérimentation pratique à partir de mises en situation,
- des apports théoriques en liens avec les situations explorées en exercice,
- une supervision de la part de l'intervenant et une intervision de la part des autres stagiaires lui permettant d'identifier les domaines de progrès et de progresser par la pratique d'exercices et jeux de rôles,
- enfin, un retour autour de ses atouts et fragilités quand il est face à l'autre en situation d'écoute (assertivité).

Les participants pourront ainsi se sentir efficaces et confiants dans leur pratique générale et notamment, faire face aux difficultés classiques de la conduite d'entretien.

Participants :

6 MINI. - 12 MAXI.

Formateur :

Yves SCHERPEREEL
Tél. : 00 32 474 77 05 83
Email : y.scherpereel@honet.be

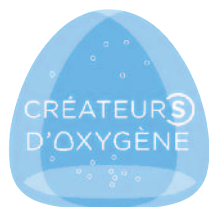


Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC

1
Forum
Novembre 2014
La Bresse



Les pouvoirs de l'écriture

NOUVEAUTÉ

Formateur :
Laurent DEUTSCH

Objectifs :

- **Ecrire avec plaisir, en mêlant rigueur, fantaisie et créativité**
- **Capter l'attention du lecteur en étant synthétique et précis**
- **Hiérarchiser et présenter ses idées, ses arguments, ses décisions en fonction de son objectif**
- **Comprendre et appliquer au quotidien les mécanismes de l'écriture journalistique**
- **S'entraîner aux écrits du quotidien (mails, courriers, propositions commerciales)**

Contenu :

- **1^{ère} demi-journée : « Ecriture créative » / Le plaisir des mots**
 - La première page d'un roman ; Exercice de synthèse à partir d'un morceau de bravoure de la littérature française ; Littérature et écrits professionnels : différences et similitudes ; Les règles de base de l'écrit professionnel : grille d'Hermann.
- **2^{ème} demi-journée : « Structurer ses idées »**
 - Mettre en forme ses idées en fonction de son objectif : 4 façons de structurer un paragraphe ; les mécanismes de l'écriture journalistique : titres, chapeau, angle de vue, inserts, illustrations et légendes ; écriture d'un article sur l'un des aspects de son entreprise.
- **3^{ème} demi-journée : « Vendre son travail à l'écrit »**
 - Faire naître et enrichir ses idées : brainstorming et constellation d'idées ; connaître des plans simples et applicables à de multiples situations (SPRI, FOR, QCG) ; écriture d'un document publicitaire et/ou d'un argumentaire commercial.

→ 4^{ème} demi-journée : « Les écrits du quotidien »

- Analyse des écrits individuels quotidiens (mails, courriers) ; entraînement express : écrire des mails en respectant certaines contraintes et dans un temps donné ; exercice de synthèse : chacun recevra une consigne particulière en fonction de ses besoins (écriture d'une proposition commerciale, d'un rapport de synthèse...). Echange et bilan.

Pédagogie :

- Méthode ludique.
- Travail à base de supports variés : textes littéraires, journaux, publicités.
- Beaucoup d'exercices pratiques et d'échanges.

PRE REQUIS : Venir avec certains de vos écrits (mails qui ont suscité des réactions que vous n'attendiez pas, documents divers sur lesquels vous aimeriez avoir un avis extérieur...)

Participants :

6 MINI. - 12 MAXI.

Formateur :

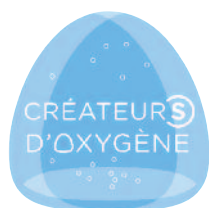
Laurent DEUTSCH
Tél. : 01 40 30 25 71
Email : ldeutsch@arthemon.com

MAXI
4
collaborateurs
de JD

Durée
2 jours

Du jeudi 9 h au
vendredi 18 h 30

Prix
576 € TTC



Elevator Pitch : impacter, influencer pour savoir convaincre

NOUVEAUTÉ

Formateur :
Rhanno MCMILLAN

PUBLIC CONCERNE : Toutes personnes qui souhaitent développer leur communication orale pour avoir plus d'impact, pour mieux convaincre et motiver leurs interlocuteur(s) dans les contextes de prise de parole, entretiens avec client, prospects, partenaires, collaborateurs, presse, etc.

Objectifs :

- **Acquérir et développer des compétences pour présenter efficacement, avec dextérité et en toute confiance, vos idées, vos projets, votre société**
- **Mobiliser et capter son auditoire par une forte prestation Pitch en s'appuyant sur des messages clés concis et à fort impact**
- **Optimiser les techniques de persuasion pour traiter efficacement les objections et les argumentations secteurs**

Contenu :

- **1^{ère} demi-journée :**
« Construisez votre Pitch élévateur pour convaincre – bâtir des fondations solides. » Testez votre Pitch, définir le but précis, les actions et l'analyse des intérêts, des questions et des besoins de l'audience, construire d'une phraséologie convaincante pour les messages clés à convoier.
- **2^{ème} demi-journée :**
Structurer votre présentation pour un impact maximum, utiliser une argumentation solide et des techniques de persuasion pour soutenir votre propos et vos objectif(s), formulation de votre Pitch élévateur pour convaincre.
- **3^{ème} demi-journée :**
« Elaborez votre Pitch - créer votre histoire pour atteindre la prochaine étape. » Façonner les techniques d'ouverture pour

accrocher son public, rendre votre histoire fluide avec des transitions et des liens, projeter, moduler et adapter sa voix pour optimiser l'impact, valoriser son langage gestuel.

→ 4^{ème} demi-journée :

Dynamiser sa conclusion pour laisser une trace mémorable, apprendre comment optimiser son interaction avec ses slides (option), intégrer des astuces et éviter des pièges pour une présentation visuelle à fort impact Powerpoint (option).

Méthode pédagogique :

L'objectif de cet atelier est de vous aider à bâtir votre Pitch Elévateur qui reflète votre style individuel et celui de votre société. Un Pitch qui s'adapte facilement à vos contextes et à vos auditoires divers. Vous travaillerez votre Pitch à tous niveaux ; fond et forme.

Avec des techniques applicables immédiatement, des outils, des astuces et les pièges à éviter, ce séminaire repose sur une forte interactivité en se basant sur 20 % de théorie et 80 % de pratique. Les participants seront par ailleurs filmés tout au long du séminaire lors des nombreux exercices et simulations.

Participants :

6 MINI. - 10 MAXI.

Formateur :

Rhanno MCMILLAN

Tél. : 06 73 82 62 41

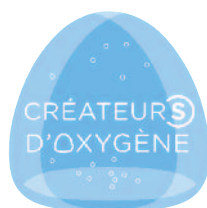
Email : rhannon.mcmillan@focus4communications.eu

MAXI
3
collaborateurs
de JD

Durée
2 jours

Du jeudi 9 h au
vendredi 18 h 30

Prix
576 € TTC



Gestion financière - Niveau 2

NOUVEAUTÉ

Formateur :
Bruno PASCAL

Objectifs :

- **Approfondir la pratique de la gestion financière dans sa fonction managériale**

Contenu :

- **Révision rapide du niveau 1**
 - Rappel des objectifs et fonctions du bilan et du compte de résultat
 - Rappel de la notion d'activité et de mouvements financiers
 - Révision des grandes masses régissant ces deux documents
 - Jeu : Quiz de révision
- **Le budget prévisionnel : approfondissement**
 - La collecte d'informations
 - Les choix stratégiques
 - Comment lier comptabilité et analyse avec un minimum de redondance
 - Les différentes hypothèses
 - Aller jusqu'à la réalisation d'un budget
- **Le calcul du point mort**
- **La comptabilité analytique**
 - Son positionnement, ses objectifs, son approche efficace
 - La notion de famille, d'unités d'œuvre, les critères d'affectation : directe, indirecte
 - La répartition des frais généraux
- **Le plan de financement**
 - Son objectif - Les grandes masses utilisées dans le bilan
 - Les critères retenus par le banquier
 - Les modes d'investissement : achat, crédit bail, location

→ Le plan de trésorerie

- Comment aborder un plan de trésorerie
- Quels éléments sont nécessaires pour le mettre en place
- Plan de trésorerie et bilan prévisionnel

→ Ateliers pratiques

- Pratique de décodage rapide des éléments clés de deux ou trois bilans et comptes de résultat selon l'activité
- **Application concrète pour chaque participant sur ses problématiques propres**

Pédagogie :

→ Des fichiers préparatoires seront fournis environ un mois avant le module 2 pour :

- collecter les informations nécessaires au sein de l'entreprise
- réfléchir et poser les premiers pronostics d'évolution souhaités par les participants pour leurs entreprises

Plusieurs mini-logiciels développés sur Excel seront fournis aux participants à l'issue de la formation.

Participants :

6 MINI. - 12 MAXI.

Formateur :

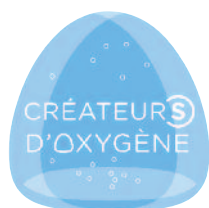
Bruno PASCAL
Tél. : 06 08 91 32 32
Email : bf.pascal@gmail.com

**MAXI
2**
collaborateurs
de JD

Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC



Objectif vendre

Formateur :
Jean-Michel FAIVRE

Objectifs :

- Elle a pour objectif d'améliorer l'efficacité et les performances commerciales de chaque participant. Il s'agit d'acquérir les bases théoriques fondamentales, ainsi que les outils et les comportements pratiques, afin de mieux gérer ses relations clients, mieux comprendre les besoins et attentes de ses clients et, enfin, de mieux développer la vente des produits et services proposés aux prospects et/ou clients de l'entreprise.

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- Définir un objectif précis à chaque entretien de prospection ou de clientèle,
- Se préparer mentalement pour réussir le premier contact, en sachant se différencier pour un meilleur impact,
- Maîtriser la conduite de leurs entretiens commerciaux afin de découvrir les besoins et attentes de leurs clients et d'identifier leurs motivations,
- Argumenter et vendre les avantages des produits et services de leur entreprise,
- Négocier les conditions commerciales et conduire leur client à la décision d'achat.

Programme :

→ Se préparer

- Comment choisir les orientations de son action commerciale, cibler et sélectionner ses prospects, ou les clients à relancer. - Prendre un rendez-vous par téléphone : les formules « facilitantes » et les mots à éviter.
- Définir précisément l'objectif de son entretien.

→ Réussir le premier contact

- « **Nous n'aurons jamais une seconde chance de donner une bonne première impression** ». - Créer rapidement un climat de confiance, favorable à l'échange. Outils travaillés : La Synchronisation, la Règle des 4 x 20. - Se différencier pour réussir la présentation de son entreprise.

Savoir poser le cadre de son entretien, afin de transmettre efficacement l'image de son entreprise.

→ Connaître : Découvrir le client et ses motivations

- Savoir conduire un entretien structuré, écouter et poser les "bonnes" questions. Outil : le modèle S.C.O.R.E. - Recueillir des informations précises et les critères de motivation d'achat du client. Outils : la boussole du langage et le S.O.N.C.A.S. - Communiquer "sur la même longueur d'onde" que leur client, pour mieux comprendre son mode de fonctionnement. Outil : les MétaProgrammes.

→ Convaincre : La vente des avantages

- Argumenter dans le système dominant de son client, selon ses critères de motivations. Outils : les prédicats. - Mettre en valeur les avantages de son offre, selon les motivations de son client, en passant de sa propre logique à celle du client. - Développer la vente additionnelle. - Traiter et recadrer efficacement les objections : identifier les vraies et les fausses objections, puis utiliser l'objection de son client à son avantage. Outil : le recadrage.

→ Conclure

- Savoir négocier les prix, les délais de ses prestations. - Gérer le stress de la conclusion, pour conduire à la décision avec élégance. Outil : l'Ancre relationnel.

Pédagogie :

- Implication des participants sur des cas concrets, applications pratiques, jeux de rôles.

Participants :

6 MINI. - 10 MAXI.

Formateur :

Jean-Michel FAIVRE
Tél. : 04 91 39 97 25
Email : jm-faivre@pro-forma.biz

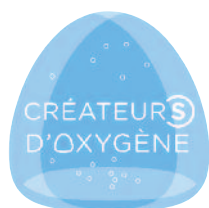


Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC





Le business model autrement

NOUVEAUTÉ

(Modèle CANVAS)

Réservé aux JD

Formateur :
Peter KEATS

1
Forum
Novembre 2014
La Bresse

Objectifs :

- Apporter une meilleure compréhension de ce qu'est un Business Model
- Comprendre le fonctionnement du Business Model Canvas d'Alexander Osterwalder
- Donner les clés de l'innovation de business models aux participants
- Permettre aux participants de travailler sur de nombreux cas dans différents secteurs

Contenu :

- **1^{ère} demi-journée :**
Introduction autour de l'innovation de Business Models. Utilisation du Business Model Canvas comme langage commun. Ateliers d'études en groupe de nombreux Business Models dans différents secteurs (industrie, Internet et technologie, développement durable, PME, restaurant, etc). Les épicentres de l'innovation (matin et après-midi).
- **2^{ème} demi-journée :**
Les typologies de Business Models. Les questions à se poser pour favoriser la création de Business Models. Outils utilisés durant cette journée : Business Model Canvas, Blue Ocean Strategy (4 actions framework, Competitive Framework)
- **3^{ème} demi-journée :**
Cette journée (3^{ème} demi-journée et 4^{ème} demi-journée) sera entièrement consacrée à la création d'une proposition de valeur jusqu'à la création d'un Business Model et se fera par groupe. Plusieurs cas de participants (3 à 4 cas maximum) seront étudiés en parallèle par les différents groupes. Le but étant de réfléchir à l'amélioration d'un business model existant ou créer un nouveau Business Model tout en appliquant les outils étudiés. Gamestorming : introduction à l'approche design thinking et

aux tests. Comment créer une proposition de valeur adaptée à ses différents segments de marchés. Travail en groupe sur plusieurs Business Models de participants, (en fonction du nombre de participants 3 à 4 cas pourront être étudiés et travaillés au maximum).

→ 4^{ème} demi-journée :

Pourquoi et comment tester ses hypothèses de Business Model ? Outils utilisés durant cette journée : Empathy Map, Customer Value Proposition Map, Business Model Canvas, approche LeanStartup/Customer Development.

Méthode pédagogique :

Lors de l'Atelier-Formation nous mettons en avant une participation active et la mise en pratique directe des concepts en alternant : des présentations générales, des questionnements par groupes, pitch du Business Model travaillé par chaque équipe, une pratique systématique des outils utilisant des études de cas comme support, le travail visuel (Business Model Canvas grand format accroché au mur, post-it etc), des expériences collaboratives de découverte de concepts clés.

Participants :

6 MINI. - 12 MAXI.

Formateur :

Peter KEATS

Tél. : 06 24 39 32 21

Email : peter.keates@elton-pickford.com

**RÉSERVÉ
AUX JD**

**Durée
2 jours**

**Du jeudi 9 h au
vendredi 18 h 30**

**Prix
576 € TTC**

Ennéagramme - Module 1

Formateur :
Agnès NAULEAU

Connaissance de soi, découverte de l'autre...

Un programme de formation pour se connaître vraiment sans complaisance ni dévalorisation.

Objectifs :

- Découvrir nos partenaires et leur logique interne, quelles sont les principales motivations de leur comportement,
- Comment se motiver et motiver notre équipe,
- Comprendre comment les autres nous perçoivent,
- Libérer notre créativité et notre leadership par la compréhension de nos peurs et de nos réactions...
- Prendre conscience de nos fonctionnements souvent régis par des automatismes ou des habitudes,
- Apprendre à détourner nos mécanismes destructeurs,
- Créer dans un groupe, dans un service, un climat favorisant la compréhension, la tolérance, la créativité, l'efficacité,
- Comprendre ce qui est possible, pour nous, pour l'autre,
- Savoir quoi demander, à qui, et comment,
- Cesser d'espérer l'impossible, et tenter d'en finir avec nos mécanismes mutuels de déception.

- La sagesse : certains autres sont vraiment différents, et n'ont pas été mis sur terre pour nous pourrir la vie...
- L'intuition : nous augmentons très rapidement la compréhension de nos partenaires, de nos enfants, et nous pouvons anticiper très facilement leur comportement.
- L'Ennéagramme sans contredire les apports de la psychologie met à notre disposition une approche intuitive, mystérieuse, rapide et surprenante de l'être humain et de ses talents.

Méthode pédagogique très participative :

Exposés, exercices, démonstrations, dynamique de développement personnel sans induction émotionnelle inutile.

Conditions requises pour participer :

Curiosité de soi, sur les autres et un peu... d'humour.

Contenu :

L'Ennéagramme est une typologie très ancienne, constituée de 9 types fondamentaux basés sur 9 constructions subjectives et inconscientes de la réalité. Dès la petite enfance notre personnalité se développe à partir d'une vision spécifique du monde enracinée dans 9 peurs principales et 9 mécanismes de défense. Chacun des 9 types de l'Ennéagramme définit la vérité profonde de l'être à laquelle correspondent des pensées, des émotions et une manière de vivre son corps.

Les grandes surprises de l'apprentissage de l'Ennéagramme :

- La pertinence : on se reconnaît très vite dans un des types, et parfois on reconnaît encore plus vite les autres.
- La compassion : nous ne sommes pas seuls à être et à penser ainsi...

Participants :

6 MINI. - 14 MAXI.

Formateur :

Agnès NAULEAU

Tél. : 04 50 46 49 33 - 06 81 87 26 23

Email : agnes@agnesnauleau.com



Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC



Valoriser son identité et son image de Dirigeant

Réservé aux JD

Formateur :
Elisabeth TRICOT

En tant que dirigeant vous êtes l'ambassadeur de votre entreprise auprès de vos clients, partenaires et collaborateurs. Une image maîtrisée et cohérente est un véritable atout pour développer son charisme et ses talents de communication.

PUBLIC CONCERNE : Toute personne désireuse de réfléchir sur l'optimisation de leur image et de travailler sur la cohérence entre leur personnalité, leur fonction, leur entreprise avec leur communication.

Objectifs :

→ Redéfinir son identité personnelle et professionnelle, mettre en valeur sa singularité positive

- Mettre en cohérence son identité avec l'image perçue
- Développer sa crédibilité et son charisme grâce à son image personnelle et à sa communication non verbale
- Construire un univers de marque personnel impactant et différenciant

Programme pédagogique :

→ 1^{ère} demi-journée : Introduction – identité personnelle et professionnelle

- Jeu du miroir étape 1 : comment les autres me perçoivent
- Introduction sur l'image et l'impact du verbal, du vocal et du visuel dans la communication
- Définir le message à transmettre à son interlocuteur : mon identité personnelle et mon identité d'entreprise, ma singularité positive

→ 2^{ème} demi-journée : cohérence image voulue / image perçue

- Jeu du miroir étape 2 : mon image voulue est-elle en cohérence avec mon image perçue
- Réflexion sur les forces et axes de progrès et définition des objectifs individuels
- Le langage de l'image, présentation de l'outil « Les symboliques de communication »

→ 3^{ème} demi-journée : Mettre en valeur ses atouts et son identité

- Mise en pratique des symboliques de communication : symbolique dominante pour mon identité personnelle et de mon identité d'entreprise
- Cohérence de mon image personnelle : couleurs, vêtements, lunettes...
- Cohérence de ma posture et de ma gestuelle : jeux de communication

→ 4^{ème} demi-journée : Les outils de branding du dirigeant

- Le choix de sa photo : conseils et pièges à éviter
- La présence numérique : quels médias sociaux choisir, mettre en place une vieille, nettoyer les données personnelles
- Cultiver le sens du détail pour un univers de marque cohérent : emails, téléphone, voiture, lieu de travail...

Méthode pédagogique :

Apports théoriques, atelier miroir, exercices de posture, mise en situation.

Participants :

6 MINI. - 10 MAXI.

Formateur :

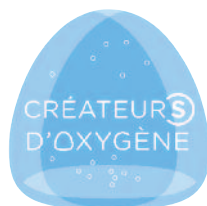
Elisabeth TRICOT
La Boîte à images
Tél. : 06 23 00 17 53
Email : elisabeth@laboiteaimage.fr

**RÉSERVÉ
AUX JD**

Durée
2 jours

Du jeudi 9 h au
vendredi 18 h 30

Prix
576 € TTC



Poker Management

Réservé aux JD

Formateur :
Richard ABAD

Gérez les risques et maîtrisez les enjeux avec le Poker Management®

Objectifs :

- **En temps de crise, allez-vous attendre, miser, vous coucher, ou relancer....**

Le jeu du poker (version Texas Hold'em) est une formidable métaphore de la vie de l'entreprise...

- **Autour d'une véritable table de Poker, un coach professionnel**

- vous propose d'explorer vos stratégies et vos comportements de décideur,
- fait émerger vos ressources et vos freins cachés,
- vous accompagne à expérimenter de nouvelles stratégies, de nouveaux comportements.

Contenu :

- Accueil des participants, présentations, objectifs et règles,
- Chaque participant se fixe des objectifs de progrès liés aux thèmes suivants : élaboration d'une stratégie, prise de risque, gestion du stress, faire face aux enjeux, prise de décision, oser l'engagement face au hasard...,
- Présentation des règles du poker et apprentissage du jeu,
- Alternance de jeu (limit, puis no limit) et de temps d'analyse des comportements (coaching),
- Les représentations, les ressources et les freins, la dissonance cognitive des traders...
- Recherche de nouvelles ressources, de nouvelles façons de penser et d'agir,
- Expérimentation des changements à partir des temps de coaching et validation des acquis,
- Débriefing et évaluation de la formation.

Public :

Dirigeant, gérant, responsable d'unité ou d'agence, manager, DRH
Attention : le Groupe accueillera 8 personnes maximum.

Il n'est absolument pas nécessaire de savoir jouer au poker pour participer.

L'apprentissage des règles du jeu fait partie du processus de coaching.

Méthode pédagogique :

Alternance de parties de poker, de temps d'échanges, de temps de coaching. Vous ferez en permanence des liens entre les étapes du jeu, votre façon de jouer, la vie de l'entreprise et vos comportements. C'est à la fois ludique et très professionnel.

Participants :

6 à 8 MAXI.

Formateur :

Richard ABAD

Tél. : 03 80 52 11 22 - 06 86 96 30 44

Email : richard.abad@coheliance.com

**RÉSERVÉ
AUX JD**

**Durée
2,5 jours**

**Du jeudi 9 h au
samedi 12 h**

**Prix
684 € TTC**

1
Forum
Novembre 2014
La Bresse





Lâcher prise pour rebondir

Formateur :
Nicole HANESSE

Objectifs :

- A l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable d'avoir une plus grande maîtrise de soi, de devenir plus observateur et moins réactif.

Contenu :

→ Méthode

- Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative associant des échanges pratiques et théoriques,
- Elle sera ponctuée d'exercices pratiques et d'auto-évaluation,
- Des fiches seront remises à chaque participant.

Programme :

1^{ère} partie :

- Point 1 : Définitions,
- Point 2 : Comment lâcher prise de façon concrète ?
- Point 3 : Le contrôle - La maîtrise

2^{ème} partie :

- Point 1 : Aborder avec sérénité les difficultés de la vie,
- Point 2 : Technique complète pour lâcher prise,
- Point 3 : Où et comment utiliser cette technique ?

3^{ème} partie :

- Point 1 : Pratique intensive,
- Point 2 : Se contrôler - Se résigner ou lâcher prise ?
- Point 3 : Guider et se laisser guider

Participants :

8 MINI. - 12 MAXI.

Formateur :

Nicole HANESSE
Tél. : 03 87 32 95 91
Email : nicole.hanesse@numericable.fr



Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC

1
Forum
Novembre 2014
La Bresse

VISA pour la réunion (ex CRAC)

Objectifs :

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

Contenu :

- 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 débriefer
- Exercices
- Téléconférences de suivi

Pédagogie :

- 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 à la conduite de réunion.

1
Forum
Novembre 2014
La Bresse



Participants :

6 MINI. - 10 MAXI.

MAXI
2
collaborateurs
de JD

Durée
2 jours

Du jeudi 9 h au
vendredi 18 h 30

Prix
100 € TTC



Apprendre à apprendre

Présentation :

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.

Objectifs :

- 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

Contenu :

- 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

Pédagogie :

- 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.

1
Forum
Novembre 2014
La Bresse



Participants :

6 MINI. - 12 MAXI.



Durée
2 jours

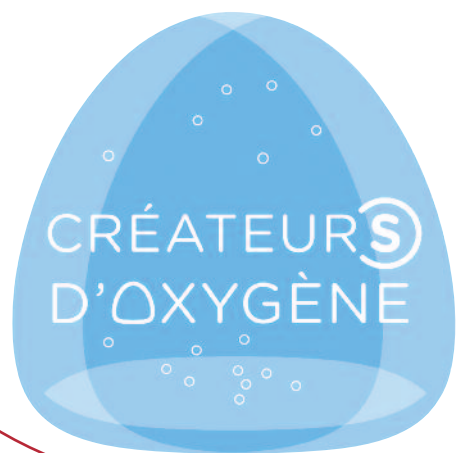
Du jeudi 9 h au
vendredi 18 h 30

Prix
100 € TTC



Catalogue Forums Formations

Les 26, 27 et 28 mars 2015



Diriger - **Pérenniser** - **Se construire** - **Rayonner**

**Le CJD, CréateurS d'Oxygène,
pour une économie au service de l'Homme.**



Alsace - Lorraine
Bourgogne-Franche-Comté

Jeu de go

Prendre de la hauteur dans son management stratégique à partir du jeu de GO

Public :

- Cadres et dirigeants

Objectifs :

- Renforcer sa vision stratégique et tactique,
- Acquérir un modèle original pour aborder la complexité, être consistant et cohérent dans l'action,
- Pouvoir se ménager des degrés de liberté.

Contenu :

A partir du célèbre ouvrage du général chinois Sun Tsé, à partir du jeu de GO, de sa philosophie et de quelques unes de ses stratégies majeures, les points suivants sont abordés :

- Se représenter simplement la complexité,
- Changer de cadre d'analyse stratégique et définir son nouveau « terrain de jeu »,
- Faire que chacune de nos décisions ouvrent de nouveaux espaces,
- Privilégier les liens sociaux, avoir des valeurs partagées,
- Savoir abandonner les causes perdues et garder l'initiative,
- Prendre de la hauteur, sortir de l'enfermement,
- Se ménager des degrés de libertés en toutes circonstances.

Pédagogie :

- Approche pédagogique ludique, basée sur la mise en situation et la pratique du jeu de go,
- Application sur une situation concrète que chaque participant présente et choisit de faire évoluer.

Cette formation ne nécessite pas la connaissance préalable des règles du jeu de go mais peut devenir un moyen d'avoir envie d'y jouer ensuite.

Formateur :
Bruno PASCAL

2
Forum
Mars 2015



Participants :

6 MINI. - 12 MAXI.

Formateur :

Bruno PASCAL
Tél. : 04 91 55 04 41 - 06 08 91 32 32
Email : bf.pascal@gmail.com



Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC



Comment libérer et mobiliser toute son énergie pour diriger

Pouvoir et puissance du leadership

Objectifs :

Cette session vous permettra d'affirmer votre leadership au quotidien en vous appuyant sur les 5 ressources clés d'un manager. Vous pourrez identifier vos ressources disponibles, remobiliser les ressources « endormies », trouver votre cohérence et mobiliser votre énergie et votre plein potentiel dans l'exercice de vos responsabilités,

Ce stage est profondément ludique et décapant.

Vous repartirez :

- avec une « cartographie » originale de votre potentiel de managérial.
- avec des pistes d'amélioration concrètes et efficaces.

Nous utilisons la « cour du roi » comme métaphore du manager face à son équipe

Contenu :

- Leadership : définition et application,
- Caractéristiques du Pouvoir et de la Puissance du leadership,
- Les faiblesses du leadership : comment les identifier, quelles conséquences sur l'équipe,
- Un peu d'histoire : la cour du Roi,
- Présentation des 5 archétypes clés : le Guerrier, le Bâisseur, le Sage, l'artiste et le Roi,
- Faire son Autodiagnostic avec le jeu de la cour du Roi,
- Quelques bases scientifiques,
- Comment développer la pleine puissance de votre leadership
 - Organiser, gérer, bâtir, analyser : ou, quand, comment, avec qui....

- Conquérir, défendre, explorer :
- Ecouter, observer, prendre du recul et de la hauteur :
- Créer, embellir, célébrer,
- Intégrer, réunir, fédérer, mobiliser.....
- Comment identifier et lever les freins à votre plein potentiel,
- Comment trouver votre axe, votre équilibre et votre puissance intérieure,
- Une approche « systémique » pour comprendre les « jeux d'acteurs » dans une équipe et limiter les conflits.

Pédagogie :

Quelques apports théoriques et scientifiques, nombreux exercices pour contacter et mobiliser les 5 ressources. Utilisation de la métaphore de la « cour du roi » pour mettre en scène les archétypes. Applications concrètes aux situations managériales.

Participants :

6 MINI. - 12 MAXI.

Formateur :

Patrice FOSSET
Tél. : 06 86 96 30 44
Email : patrice@coheliance.com

MAXI
2
collaborateurs
de JD

Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC

2
Forum
Mars 2015



Conduire un changement avec rigueur et humanité

NOUVEAUTÉ

Formateur :
Alain HUMBERT

2
Forum
Mars 2015

Objectifs :

- Ma stratégie est claire, comment m'assurer que l'entreprise me suive dans sa mise en oeuvre ?
- Pour restructurer un atelier ou un service, faut-il concerter tous les collaborateurs ?
- Je souhaite mettre en place un management par objectifs, comment obtenir l'adhésion des salariés ?
- Ce changement de logiciel va bouleverser les habitudes, à quelle vitesse avancer ?
- Je dois mettre en place un système de TQM. Qui est susceptible de résister ?
- Nous allons intégrer des locaux neufs, je ne comprends pas pourquoi les salariés se plaignent.
- La compétitivité nous impose de produire toute nouvelle commande en moins de cinq jours.
- Comment surmonter le scepticisme des partenaires sociaux ?

- Créer la structure de pilotage
- Répertorier les bénéfices attendus
- Partager la vision de l'avenir
- Préparer le plan de communication
- Accompagner les salariés
- Prévenir et surmonter les principales causes de résistance
- Renforcer l'encadrement intermédiaire
- Choisir les indicateurs de réussite
- Entretenir la capacité de changer sur la durée

Vous pilotez votre projet en bénéficiant d'un accompagnement sécurisant. A nos côtés, vous vous appropriez la méthodologie de préparation et de conduite d'un projet de changement. Ensemble, nous conduisons chacune des étapes clés et validons les livrables tels que : la cartographie des parties prenantes, le plan de concertation, la liste des bénéfices, la vision, le plan de communication, le plan de formation.

Public concerné :

- Les dirigeants ou managers qui s'approprient à piloter des projets susceptibles de modifier l'organisation humaine, les méthodes de travail, les services ou produits vendus ou tout autre élément qui impacte le quotidien des salariés, ont besoin de compétences techniques et humaines pour réussir leur projet.

Contenu :

- Comprendre les conséquences du changement mal géré
- Identifier la Typologie de changement et le rythme approprié
- Diagnostiquer l'aptitude de changement de sa structure
- Identifier les dimensions de l'organisation impactées
- Cartographier les parties prenantes

Participants :

6 MINI. - 12 MAXI.

Formateur :

Alain HUMBERT

Tél. : 06 86 46 33 89

Email : a.humbert@crono-concept.com

MAXI
4
collaborateurs
de JD

Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC



La tempsdinite vous guette ?!

Une bonne dose de Décidanol et d'Actionamyl pour redonner du sens au temps

NOUVEAUTÉ

Formateur :
Bruno BOLLE-REDDAT

Vous êtes dans la situation suivante :

- Votre boîte de réception est surchargée d'emails non traités
- Vous quittez le bureau souvent après 19 heures
- Vous avez le sentiment de travailler dans l'urgence
- Votre degré de stress ne cesse d'augmenter
- Vous ramenez des dossiers le week-end à la maison
- Vous n'avez plus assez de temps pour faire ce que vous avez à faire
- Vous êtes très souvent dérangé dans votre travail
- Le lundi matin commence le dimanche soir...

Pédagogie :

- Mode et voie d'administration :
 - Atelier interactif en 1 seule prise collective (en groupe thérapeutique). Chirurgie déambulatoire, rééducation sur place, radiographie.

2
Forum
Mars 2015

Contenu :

- **Composition :**
 - Autoderisionethanol 80 mg
 - Paracétamotscompréhensif 100 mg
 - Decidanol 65 mg
 - Actionamyl 500 mg
- **Posologie :**
 - 7 prises par jour et par adulte
- **Indications thérapeutiques :**
 - Tempsdinite
 - Chronophagie
 - Lifophilie
 - Ouïte aiguë
 - Réunionite chronique, surmenage, stress

Participants :

6 MINI. - 10 MAXI.

Formateur :

Bruno BOLLE-REDDAT
Tél. : 0 954 55 90 24
Email : bbr@quintessence-coaching.com

MAXI
3
collaborateurs
de JD

Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC



Ecoute active 2

NOUVEAUTÉ

Formateur :
Yves Scherpereel

Pré-requis avoir fait le niveau 1

Objectifs :

- Renforcer ses compétences d'écoute par un entraînement intensif
- Expérimenter l'écoute active dans la résolution de problème et l'accompagnement managérial quotidien
- Développer sa capacité de méta-communication et de régulation

Contenu :

- Bref rappel des concepts et mise en perspective des expériences rencontrées
- Les obstacles à la relation, les freins à l'écoute
- Notion de méta-communication et de régulation émotionnelle
- Le renforcement positif et l'autonomie
- Les étapes de clarification d'un problème
- Les étapes de mise en place de solutions efficaces

Axes de progrès :

- Savoir accueillir toute situation par une écoute ajustée
- Savoir utiliser la méta-communication
- Savoir clarifier une situation problème
- Savoir accompagner la mise en place de solutions efficaces

Les participants pourront ainsi se sentir efficaces et confiants dans leur pratique générale et notamment, faire face aux difficultés classiques de la conduite d'entretien.

Méthode pédagogique :

Le stage propose une pédagogie active de type

« apprendre en faisant » :

- Une démarche essentiellement basée sur l'expérience de chacun et l'expérimentation pratique à partir de mises en situation et de temps de régulation quotidien
- De brefs apports autour de la théorie
- Une supervision de la part de l'intervenant et des échanges avec les autres stagiaires permettant d'identifier les domaines de progrès en situation d'écoute

2
Forum
Mars 2015

Participants :

6 MINI. - 10 MAXI.

Formateur :

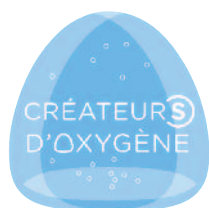
Yves SCHERPEREEL
Tél. : 00 32 474 77 05 83
Email : contact@ballemagique.be

MAXI
4
collaborateurs
de JD

Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC



Être acteur de sa communication

Formateur :
Arnaud RIOU

2
Forum
Mars 2015

Développement personnel :

Pour transmettre vos idées, il ne suffit pas de bien connaître votre sujet. Il faut aussi être lucide et conscient de l'image que vous reflétez.

Pour communiquer, convaincre, informer avec efficacité, il vous faudra développer confiance et estime de vous. Vous devrez être crédible et authentique dans votre expression, à l'aise dans toutes les sphères émotionnelles de la relation.

A une période où l'entreprise est à nouveau à la recherche de sens, d'éthique et de relations humaines, c'est sur ce savoir-être que s'échafaudera le savoir-faire des hommes et des femmes de demain.

Objectifs :

- Prenez conscience de votre image,
- Réussissez à transmettre vos messages en toutes circonstances, en vous appuyant sur la puissance de votre authenticité,
- Développez la confiance en vous,
- Acquérez une communication claire, positive, transparente.

Contenu pédagogique :

→ Soyez percutants dans vos propos :

Développez votre spontanéité et votre charisme dans toutes vos interventions orales - Conscientisez votre image - Acquérez les fondamentaux de l'art oratoire - Argumentez de façon convaincante - Décodez les attitudes qui parlent - Sachez mieux percevoir votre public - Développez votre empathie et votre authenticité.

→ Transmettez vos messages en toutes circonstances :

Faites circuler les informations quotidiennes à vos collaborateurs et vos partenaires à vos visiteurs et clients - Assurez-vous d'avoir été compris - Sachez répondre aux questions, aux sollicitations - Sachez vous positionner dans toutes les relations hiérarchiques - Soyez efficace dans les rencontres brèves - Sachez négocier dans les moments sensibles - Sachez communiquer avec les personnalités difficiles - Développez un savoir-être qui repose sur l'éthique et la transparence - Rumeurs, hostilités, tensions, désaccords, manipulations - Sachez désamorcer les situations de crise de vos entreprises - Sachez stimuler vos collaborateurs - Sachez vous positionner - savoir dire oui, savoir dire non - Savoir déléguer - Désamorcer la communication qui repose sur la critique et le reproche - Développez la conscience et la vigilance comportementale - Développez une énergie harmonieuse pour réguler le stress et éviter le burnout.

Participants :

8 MINI. - 10 MAXI.

Formateur :

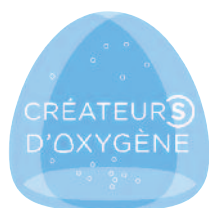
Arnaud RIOU
Tél./fax : 09 622 03 752 - Mobile 06 64 74 75 84
Email : stages@riou-communication.com

MAXI
2
collaborateurs
de JD

Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC



Gérer en temps de crise Aspects juridiques

Réservé aux JD

NOUVEAUTÉ

Formateur :
Mylène BOCHÉ

2
Forum
Mars 2015

Objectifs :

Appréhender les aspects essentiels du droit des entreprises en difficulté sous un angle pratique

Connaître les bons réflexes à adopter pour diriger en temps de crise : Savoir identifier les difficultés de l'entreprise. Connaître et mettre en oeuvre les outils juridiques de prévention des difficultés. Faire face à un partenaire en crise, connaître les notions clé du rachat d'entreprise "à la barre" - Comprendre les procédures collectives. Maîtriser les notions clés de la responsabilité en cas de crise.

Public concerné :

Dirigeants d'entreprises, responsables de directions juridiques, financières et des RH et responsable projet en charge de gérer une problématique de gestion de crise.

Contenu :

→ Savoir identifier les difficultés

- Réflexions autour de la notion de droit des entreprises en difficulté (Retours d'expérience ; Questionnement : Qu'est-ce que le droit des entreprises en difficulté ? Pourquoi est-il important pour le dirigeant de connaître les notions clés en la matière ?)
- Savoir identifier les difficultés (signaux d'alerte et notion de cessation des paiements)
- Quand faut-il se tourner vers le tribunal ?

→ Connaître les outils juridiques de prévention des difficultés

- Un mode consensuel et confidentiel de restructuration de dette
- Le mandat ad hoc, cadre souple et attractif de restructuration
- Pourquoi solliciter une procédure de conciliation ?
- Intérêt pour le créancier, mise en oeuvre des garanties

→ Comprendre le cadre judiciaire de la restructuration

- La sauvegarde, une procédure collective de prévention
- La procédure de redressement judiciaire
- La procédure de liquidation judiciaire
- Aspects sociaux (licenciements simplifiés, intervention des AGS)
- Faire face à l'ouverture d'une procédure collective en tant que créancier

→ Appréhender les contours de la responsabilité

- Principaux cas de mise en oeuvre de la responsabilité des dirigeants : éléments théoriques et exemples pratiques
- Administrateurs passifs, sociétés mères et dirigeants de faits
- Les recours salariaux (recours prud'homaux et délictuels)
- La responsabilité des créanciers
- Les nullités de la période suspecte

Pédagogie :

Exposés théoriques et pratiques. Ateliers pratiques (études de cas en groupes ou sous groupes), Animation séquentielle (brainstorming, échanges avec questions/réponses, jeux de rôles), Intervention de professionnels (témoignages d'un juge et d'un dirigeant d'entreprise par interview video)

Participants :

6 MINI. - 12 MAXI.

Formateur :

Mylène BOCHÉ

Tél. : 01 44 05 24 32

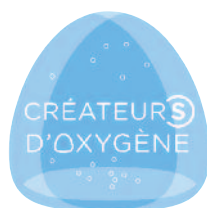
Email : mylene.boche@cliffordchance.com

RÉSERVÉ
AUX JD

Durée
2 jours

Du jeudi 9 h au
vendredi 18 h 30

Prix
576 € TTC



Construire son projet professionnel et personnel

Réservé aux JD

NOUVEAUTÉ

Formateur :
Christian GARCIN

2
Forum
Mars 2015

Objectifs :

- Avoir compris ses pratiques professionnelles, ses sources de plaisir et de déplaisir dans son métier de dirigeant.
- Avoir travaillé son système de fonctionnement personnel : ce qui fait réussir et ce qui fait échouer.
- Avoir écrit son projet personnel et professionnel associé pour être plus pro-actif et plus efficace au quotidien et se réaliser.

Objectifs opérationnels :

- Utiliser au mieux son potentiel de réussite.
- Réagir positivement devant les difficultés, obstacles ou échecs.
- Retrouver de la motivation en période de doute.

Objectifs pédagogiques :

- Savoir identifier ses points forts et points de progrès.
- Savoir déceler ses propres signes de démotivation.
- Savoir construire un plan d'actions en vue de la réalisation de son projet

Méthode pédagogique :

- Les participants décryptent un film, séquence par séquence avec pour chaque séquence :
- Introduction de la séquence par l'animateur
- Visualisation de la séquence
- Echange entre participants
- Travail individuel suite aux échanges
- Finalisation du travail en mode coaching avec un participant (le même au cours des 2 jours)
- Lors de la dernière séquence, chacun écrit son projet professionnel et personnel à 3 ans avec des Plans d'action sur 1 an

Participants :

6 MINI. - 12 MAXI.

Formateur :

Christian GARCIN
Tél. : 06 78 79 61 38
Email : christian.garcin@elusys.fr

**RÉSERVÉ
AUX JD**

Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC



Management par l'Ennéagramme

Niveau 2 (Condition : avoir fait Ennéagramme 1)

Formateur :
Agnès NAULEAU

2
Forum
Mars 2015

Public :

- Cadres et dirigeants

Objectifs :

- Mettre en application les découvertes du stage l'Ennéagramme 1,
- Comprendre les leviers et les peurs d'un individu,
- Comment se motiver et motiver notre équipe,
- Manager un projet avec l'Ennéagramme,
- Mieux communiquer en prenant en compte les attentes de chacun,
- Optimiser les problématiques relationnelles avec ses coéquipiers en développant son empathie,
- Créer dans un groupe, dans un service, un climat favorisant la compréhension, la tolérance, la créativité, l'efficacité,
- Savoir quoi demander, à qui, et comment.

Contenu :

- **Le climat au sein de l'équipe,**
- **Décrypter son équipe grâce à l'Ennéagramme,**
- **Evaluation des capacités d'un responsable de projet,**
- **La définition d'une stratégie adaptée.**

Pédagogie :

Exposés, exercices, démonstrations, travail en groupe et individuellement par pratique de jeux de rôle.
Méthode pédagogique très participative.

L'Ennéagramme sans contredire les apports de la psychologie met à notre disposition une approche intuitive, rapide et surprenante de l'être humain et de ses talents.

L'Ennéagramme est une typologie très ancienne, constituée de 9 types fondamentaux basés sur 9 constructions subjectives et inconscientes de la réalité. Notre personnalité se développe à partir d'une vision spécifique du monde enracinée dans 9 peurs principales et 9 mécanismes de défense.

Participants :

8 MINI. - 14 MAXI.

Formateur :

Agnès NAULEAU
Tél. : 04 50 46 49 33 - 06 81 87 26 23
Email : agnes@agnesnauleau.com

MAXI
3
collaborateurs
de JD

Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC





Analyse Transactionnelle

Ou Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant

Formateur :
Sylvie GERBAULT

Objectifs :

- Découvrir et apprendre à utiliser une grille d'analyse de la communication.
- Comprendre ce qui se passe dans la communication, comment nous induisons et créons nous-mêmes notre système d'échange et de relation
- Etre capable, en fonction de la situation et de ses collaborateurs, de choisir la réaction appropriée pour augmenter l'efficacité de la relation
- Savoir faire des critiques constructives et des compliments
- Développer une affirmation de soi dans le respect fondamental des autres, de soi-même et de l'environnement

Contenu pédagogique :

- 1- Les 3 états du Moi : Parent, Adulte, Enfant**
 - les définir
 - les reconnaître
 - les utiliser à bon escient : les attitudes verbales et non verbales
 - savoir changer d'état du Moi
 - les ennuis du moi : imperméabilité, contamination, exclusion
- 2- Notre personnalité P.A.E. : l'égogramme ; L'énergie bien gérée et mal gérée dans noter PAE**
- 3- Les transactions parallèles, croisées, cachées, tangentielles et leurs conséquences sur la relation (conflit, entente, malaise...)**
- 4- Les positions de vie**
 - Connaître sa position préférée
 - Développer la relation gagnant-gagnant, et donc une communication constructive
 - Savoir l'utiliser dans les relations professionnelles

5- La structuration du temps

6- Les jeux psychologiques

- Le fonctionnement du triangle victime, sauveur, persécuteur
- Reconnaître et désamorcer les jeux psychologiques
- Identifier ses jeux préférés et son rôle de prédilection

7- Les signes de reconnaissance

- Connaître le poids des « strokes » conditionnels et inconditionnels, soit positifs, soit négatifs, ainsi que leur influence sur le développement de chacun
- Savoir les recevoir, les accepter, les demander et les donner

Pédagogie :

Grille d'analyse, jeux et exercices en sous groupes, mise en situations et jeux de rôle à partir de situations vécues proposées par les participants

Participants :

6 MINI. - 10 MAXI.

Formateur :

Sylvie GERBAULT
Tél. / Fax : 04 93 31 43 83
Email : Gerbaultsylvie@aol.com



Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC

2
Forum
Mars 2015

Manager avec assertivité

Formateur :
Patricia NICOLAS

Objectifs :

« **L'ASSERTIVITE ou AFFIRMATION DE SOI** outil précieux du Manager »

Cette formation a pour objectifs de permettre aux stagiaires de découvrir et comprendre leur propre façon de fonctionner afin de comprendre comment chacun influence le système, apprendre à repérer son mode de communication privilégié. Comment est-ce que je fonctionne le plus souvent ? Comment l'autre réagit ? Qu'est-ce qu'il me faudrait modifier pour une communication/relation plus efficace ? Comment est-ce que je fais concrètement ? Découvrir les quatre attitudes à notre disposition : Attaque, fuite, manipulation, assertivité, découvrir les bénéfices d'un comportement assertif, aider les stagiaires dans la mise en place d'attitudes assertives.

La finalité de cette formation, est d'apprendre à dire les choses en restant dans la bonne distance et en préservant la relation. L'assertivité sera utile lorsque nous avons une critique négative à faire et que nous ne voulons pas blesser notre interlocuteur, lorsque nous devons dire non sans culpabilité, lorsque nous avons à faire une demande claire et lorsque nous recevons une critique négative. L'affirmation de soi dans le respect de l'autre est essentielle lorsqu'on a une responsabilité d'encadrement.

Contenu :

- Les quatre attitudes à notre disposition : l'attaque, la fuite, la manipulation et l'assertivité.
- Comprendre comment notre personnalité s'est créée, pour mieux comprendre ce qui se joue dans la relation.
- Comprendre comment chacun d'entre nous influence le système, souvent à son insu.
- Les **Etats du moi**.
- Les **trois grandes lois de la communication : les Transactions**.
- Porter un regard sur les quatre **émotions de base : leur utilité, leur limite**.

- **Les Signes de reconnaissance : un des besoins fondamentaux de l'Etre Humain** : leur utilité, la mise en pratique.
- **L'assertivité au quotidien** ; Apprendre à : dire non, exprimer une critique, faire une demande, recevoir une critique.
- **Analyse de l'Egogramme** (test à remplir avant le stage) de chaque stagiaire permettant de regarder ses pistes de progrès relatifs à la communication dans l'entreprise.

Pédagogie :

Le processus de la formation s'appuie sur du SAVOIR, du SAVOIR-FAIRE et du SAVOIR-ETRE avec : Pédagogie active. Elaboration de contrat, règles de confidentialité et de bienveillance. Apports théoriques et conceptuels issus de l'Analyse Transactionnelle et de la Psychologie. Ces apports sont vivants et parfois ludiques. Réflexion individuelle et en groupe. Temps de parole permettant la prise en compte du stagiaire dans sa problématique et échanges favorisant la cohésion du groupe et l'entraide. Des exercices viendront étayer la théorie. Jeux de rôle sur la mise en place de comportements assertifs. Partage d'expérience et travail sur des cas concrets apportés par les stagiaires.

Participants :

6 MINI. - 10 MAXI.

Formateur :

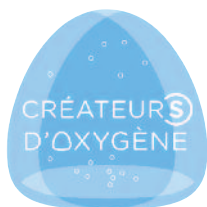
Patricia NICOLAS
Port. : 06 77 25 28 70
Email : patricia.nicolas38@free.fr

MAXI
2
collaborateurs
de JD

Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC



Poker Management

Réservé aux JD

 Formateur :
Richard ABAD

Gérez les risques et maîtrisez les enjeux avec le Poker Management®

Objectifs :

- **En temps de crise, allez-vous attendre, miser, vous coucher, ou relancer...**

Le jeu du poker (version Texas Hold'em) est une formidable métaphore de la vie de l'entreprise...

- **Autour d'une véritable table de Poker, un coach professionnel**

- vous propose d'explorer vos stratégies et vos comportements de décideur,
- fait émerger vos ressources et vos freins cachés,
- vous accompagne à expérimenter de nouvelles stratégies, de nouveaux comportements.

Contenu :

- Accueil des participants, présentations, objectifs et règles,
- Chaque participant se fixe des objectifs de progrès liés aux thèmes suivants : élaboration d'une stratégie, prise de risque, gestion du stress, faire face aux enjeux, prise de décision, oser l'engagement face au hasard...,
- Présentation des règles du poker et apprentissage du jeu,
- Alternance de jeu (limit, puis no limit) et de temps d'analyse des comportements (coaching),
- Les représentations, les ressources et les freins, la dissonance cognitive des traders...
- Recherche de nouvelles ressources, de nouvelles façons de penser et d'agir,
- Expérimentation des changements à partir des temps de coaching et validation des acquis,
- Débriefing et évaluation de la formation.

Public :

Dirigeant, gérant, responsable d'unité ou d'agence, manager, DRH
Attention : le Groupe accueillera 8 personnes maximum.

Il n'est absolument pas nécessaire de savoir jouer au poker pour participer.

L'apprentissage des règles du jeu fait partie du processus de coaching.

Méthode pédagogique :

Alternance de parties de poker, de temps d'échanges, de temps de coaching. Vous ferez en permanence des liens entre les étapes du jeu, votre façon de jouer, la vie de l'entreprise et vos comportements. C'est à la fois ludique et très professionnel.

Participants :

6 à 8 MAXI.

Formateur :

Richard ABAD
Tél. : 03 80 52 11 22 - 06 86 96 30 44
Email : richard.abad@coheliance.com

**RÉSERVÉ
AUX JD**

Durée
2,5 jours

Du jeudi 9 h au
samedi 12 h

Prix
684 € TTC

2
Forum
Mars 2015



Se libérer du perfectionnisme et atteindre l'excellence

NOUVEAUTÉ

Formateur :
Nicole HANESSE

2
Forum
Mars 2015

Publics concernés :

Cette formation s'adresse à toute personne qui désire garder les bons côtés du perfectionnisme sans subir les contraintes d'un idéal de perfection inatteignable.

Objectifs :

- Diminuer les conséquences négatives du « trop bien faire » comme l'anxiété, la fatigue, la procrastination, les problèmes de sommeil, les tendances au burn out...
- Découvrir la face invisible qui maintient dans le perfectionnisme pour s'en libérer
- Choisir une voie plus satisfaisante et viser des normes plus réalistes
- Sortir de l'insatisfaction chronique pour éprouver davantage de joie de vivre

Contenu :

- Evaluer son degré de perfectionnisme.
- Définir les critères et les conséquences du perfectionnisme.
- Poser les remèdes pour un mieux-être :
- Différencier le perfectionnisme sain de celui négatif ou pathologique
- Lâcher l'idéal de perfection pour le remplacer par la quête de l'excellence
- Disposer de repères montrant que l'on est sur la bonne voie

Méthode pédagogique :

- Apports théoriques
- Tests de connaissance de soi
- Exercices pratiques
- Travail en sous-groupes et moments d'échanges

Participants :

6 MINI. - 12 MAXI.

Formateur :

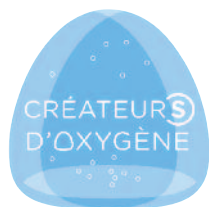
Nicole HANESSE
Tél. : 06 79 30 73 72
Email : nicole.hanesse@numericable.fr

MAXI
4
collaborateurs
de JD

Durée
2 jours

Du jeudi 9 h au
vendredi 18 h 30

Prix
576 € TTC



VISA pour la réunion (ex CRAC)

Objectifs :

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

Contenu :

- 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 débriefer
- Exercices
- Téléconférences de suivi

Pédagogie :

- 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 à la conduite de réunion.

2
Forum
Mars 2015



Participants :

6 MINI. - 10 MAXI.

MAXI
2
collaborateurs
de JD

Durée
2 jours

Du jeudi 9 h au
vendredi 18 h 30

Prix
100 € TTC



Apprendre à apprendre

Présentation :

- 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.

Objectifs :

- 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

Contenu :

- 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

Pédagogie :

- 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.

2
Forum
Mars 2015



Participants :

6 MINI. - 12 MAXI.



Durée
2 jours

Du jeudi 9 h au
vendredi 18 h 30

Prix
100 € TTC



Coordonnées des RFS de Lorraine, Alsace, Bourgogne, Franche-Comté et Champagne-Ardenne

Forums Formations de
Novembre 2014 et Mars 2015

RFR - RÉGION LORRAINE

Karine EBELMANN - RESEAU ENTREPRENDRE LORRAINE
1 Etang des Pretres - 88370 BELLEFONTAINE
Port. : 06 09 43 46 04
karine.ebelmann@orange.fr

Benoît FEDELI - AB2M
39 avenue Gambetta - 55000 BAR-LE-DUC
Port. : 06 63 33 25 00
benoitfedeli@orange.fr

RFR - RÉGION ALSACE

Bruno SITTLER - FOUR J'S DEVELOPMENT
TOOLS STRASBOURG
7 rue de Dublin - 67300 SCHILTIGHEIM
Port. : 06 45 83 36 78
bs@4js.com

RFR - RÉGION CHAMPAGNE-ARDENNE

Sébastien KIEFFER - KIEFFER MENUISERIE
13 rue de Thillois - 51370 ORMES
Tél. : 03 26 08 09 08 - Port. : 06 14 88 45 29
s.kieffer@kieffer-menuiserie.fr

RFR - RÉGION BOURGOGNE - FRANCHE-COMTÉ

Dominique CHARMOILLE - SARL CHARM'OSSATURE
ZA La Croix de Pierre
11 rue des Ruchottes - 25580 ETALANS
Tél. : 03 81 56 30 36 - Port. : 06 47 59 64 05
dominique.charmoille@charmossature.fr

RELAIS ETAPE RÉGION :

Alexandra HUMMER - A2DESIGN
69 rue Raymond Poincaré - 54000 NANCY
Tél. : 03 83 95 17 38 - Port. : 06 70 40 34 02
alexandra@a2design.fr

Section Bar-le-Duc / Saint-Dizier

Thibaut LHERMEY • EARL DE LA CHARPENTIERE
Ferme de la Grangette
55130 DEMANGE AUX EAUX
Tél. : 03 29 89 61 21 - Port. : 06 87 52 35 55
lhermey.thibaut@orange.fr

Section Epinal

Jean François SERRE • NORSKE SKOG GOLBEY
Route JC Pellerin - BP 109
88194 GOLBEY Cedex
Tél. : 03 29 68 53 50 - Port. : 06 81 20 39 65
jean-francois.serre@norskskog.com

Gérald ORIEL • SOCIÉTÉ FORESTIÈRE ORIEL
27 rue de la Gare
88430 CORCIEUX
Tél. : 03 29 52 77 77 - Port. : 06 82 46 92 56
gerald.oriel@scierie-oriel.fr

Section Metz

Stéphane ORDENER • IDENTIFIA
12b rue des Gravières
57685 AUGNY
Tél. : 03 87 38 90 90 - Port. : 06 17 98 27 00
s.ordener@identifia.com

Section Moselle-Est

Christophe SCHMITT • XYLOTECH
ZI route de Faulquemont
57740 LONGEVILLE-LES-ST-AVOLD
Tél. : 03 87 29 06 07 - Port. : 06 72 79 98 40
xylotech.christophe@wanadoo.fr

Section Nancy

Cédric NORMAND • SOCOTEC
84 quai Claude le Lorrain
54014 NANCY Cedex
Port. : 06 13 80 35 36
cedric.normand@socotec.com

Dominique ISLER • ASTUCES CONSEILS
Pôle d'activité du Centre mosellan
57340 MORHANGE
Port. : 06 83 80 83 05
di@astucesconseils.eu

Section Saint-Dié

Laurent MOUGENOT • VIVRECO
14 rue du Bois Menu
88700 XAFFEVIERS
Tél. : 03 29 38 64 66 - Port. : 06 88 79 49 26
laurent.mougenot@vivreco.fr

Section 3 Frontières

Rémi MERLEN • BIOMONITOR
7 lieu-dit « Les baraques »
54890 CHAMBLEY-BUSSIERES
Tél. : 03 82 33 97 99 - Port. : 06 64 87 93 17
remi.merlen@biomonitor.fr

Section Colmar

Cristina FLAIS
7 rue des Pommiers
68320 KUNHEIM
Port. : 06 36 40 81 07
cristina.flais@mac.com

Pascale SANCHEZ • Société ESCAL
6 rue de la Minoterie
67017 STRASBOURG
Port. fixe / pro : 06 45 38 37 53
pascale.sanchez@escal.fr

Section Mulhouse

Horacio MIRANDA de OLIVEIRA • KREAVIZIO
59 rue de Morschwiller
68460 LUTTERBACH
Port. : 06 07 68 73 23
contact@kreavizio.com

Section Strasbourg

Serge DE SANTIS • ALM Solutions
10 rue Jean Marie-Lehn
67560 ROSHEIM
Tél. : 03 88 48 66 35 - Port. : 06 22 07 88 89
s.desantis@groupe-hgh.com

Section Ardennes

Valérie GARDAN • AURVAL TRANSPORT
2b, avenue des martyrs de la résistance
08200 FLOING
Port. : 06 50 58 83 18

Section Marne

Marc BESANCENEZ • LYCÉE ST JEAN BAPTISTE DE LA SALLE
20 rue de Contrai - BP 474
51066 REIMS Cedex
Tél. : 03 26 77 17 00 - Port. : 06 27 00 60 15
m.besancenez@gmail.com

Section Aube

Sabine VAJOU PONSIN • Sarl VAL TERROIRS
3 bis rue de l'Eglise
10400 FONTENAY DE BOSSERY
Port. : 06 87 85 74 61
sabine.vajou@val-terroirs.fr

Section Besançon

Bertrand BAVEREL • SARL H3A2B
14 rue des Tilleuls
25480 PIREY
Port. : 06 14 35 25 17
bertrand.baverel@free.fr

Section Dijon

Angélique DA COSTA • CABINET ID. INVEST
21 rue du Faubourg Saint-Martin
21200 BEAUNE
Port. : 06 19 24 69 82
a.dacosta@idininvest.eu

Section Mâcon

Christophe LOISEAU • SOCIÉTÉ RLD
90 chemin du Moulin Neuf
01570 FEILLENS
Tél. : 03 85 36 18 18 - Port. : 06 70 79 73 01
christophe.loiseau@rld.fr

Section MBH

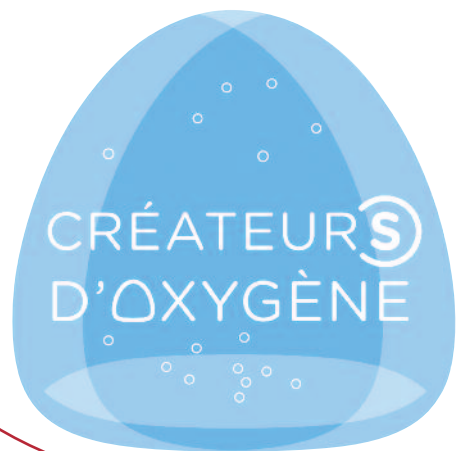
Lionel MORAND • SOCIÉTÉ CRISTEL
ZI des Moulins
25490 FESCHES LE CHATEL
Tél. : 03 81 96 18 94 - Port. : 06 64 30 12 72
lmorand@cristel.com

Section Auxerre

Elodie ROBIN • CABINET ELODIE ROBIN
18 Chemin de Saint Bris
89290 VINCELOTES
Tél. : 03 86 31 92 83 - Port. : 06 77 09 69 99
robin.elodie@yahoo.fr



Inscription en ligne : connecte-toi sur
www.hello.cjd.net



Diriger - **Pérenniser** - **Se construire** - **Rayonner**

**Le CJD, CréateurSd'Oxygène,
pour une économie au service de l'Homme.**



Alsace - Bourgogne-Franche-Comté
Champagne-Ardenne - Lorraine