

Perspectives & Sens

CATALOGUE FORMATIONS

INTRODUCTION – HISTORIQUE

- Organisme de formation né en 2014 fondé par Michèle Alonso, ancienne dirigeante dans un groupe international, destiné plus particulièrement au développement des compétences des managers.
- Les formations sont dispensées en inter ou en intra-entreprises.
- Les modalités d'intervention tiennent compte des enjeux et contextes spécifiques de chaque organisation et des personnes concernées par le projet : formation-action, co-intervention sur site
- Les formations proposées peuvent faire l'objet d'un accompagnement financier.
- Le contenu, la durée, le calendrier sont adaptés à vos besoins. Un entretien vous permettra de mieux vous positionner.



CONSEIL ET FORMATION SUR MESURE

- **Diagnostic**
 - Je vous écoute et définis avec vous vos besoins et les perspectives d'amélioration
- **Mise en oeuvre**
 - Je déploie la formation prévue dans un parcours le plus proche de vos besoins
- **Evaluation**
 - J'évalue les résultats de l'action avec vous et reste à l'écoute de l'évolution de vos besoins

TARIFS DONNES A TITRE INDICATIF

- ***Boostez vos recrutements :***
275 € HT
- ***Management de proximité :***
550 € HT
- ***Management Leader :***
550 € HT

Edition du : 15-12-2016

Boostez vos recrutements

But de la formation : Le recrutement est l'objet de bien de questionnement quand il n'est pas l'objet de tracas et de soucis lors du processus voire une fois la personne embauchée. Un recrutement se prépare et comme pour bien des choses, plus le travail en amont est précis et détaillé, meilleur sera le résultat.

Objectifs pédagogiques

- Analyser et définir les besoins du poste
- Définir les pré-requis du profil ,
- Rédiger une description de poste adaptée
- Mener un entretien d'embauche et.... tester la motivation du candidat

Public

- **Responsable RH**
- **Manager C/H/R**
- **Chef d'entreprise TPE**

Durée

- **1 jour - 7h00 - 9h30 à 17h30**

Formateurs

- **Consultant formateur Michèle Alonso**

Moyens pédagogiques

- **Audit des forces et faiblesses**
- **Mises en situation et jeux de rôle**
- **Supports de cours**
- **Evaluation finale**

Sanction :

Attestation de formation

Prix : 275 € HT

Edition du : 15-12-2016

Boostez vos recrutements

Programme

Sommaire :

- Créer une annonce efficace
- Valoriser l'entretien **d'embauche**

Pédagogie :

- Pédagogie active et pratique
- Apports théoriques
- Réflexions en groupe
- Cas pratiques basés sur des recrutements à venir

La préparation

- Analyser les besoins en utilisant la méthode QQQCCP (se poser les bonnes questions et... y répondre)
- **Prise en compte du contexte et du système**
- Rédaction du profil de poste en fonction des tâches et des responsabilités
- Etablir le profil du candidat : capacités, comportements, attitudes, valeurs ...pour une pré-adéquation au poste/
- Rédaction de la description de poste

La Sélection :

- Tri des CV

L'entretien :

- Préparation de l'entretien : votre disposition et les questions à poser
- Pendant l'entretien : importance du langage non-verbal
- Tester la motivation : questions spécifiques en lien avec le travail de préparation du profil de poste

Le bilan

- Points forts/points faibles du candidat
- Choix

Management de proximité

But de la formation : Le management de proximité se caractérise par son aspect terrain ; proche de ses équipes. C'est aux managers de terrain qu'il revient de faire réaliser ou appliquer les objectifs..

Objectifs pédagogiques

- Identifier son rôle et ses responsabilités de manager
- Se positionner en tant que manager face aux situations et individus,
- Impliquer et accompagner les collaborateurs au quotidien
- Gérer les situations délicates

Public

- Manager
- Chef d'équipe
- Chef d'entreprise TPE

Durée

- 2 jours - 14h00 - 9h30 à 17h30

Formateurs

- Consultant formateur Michèle Alonso

Moyens pédagogiques

- Audit des forces et faiblesses
- Mises en situation et jeux de rôle
- Supports de cours
- Evaluation finale

Sanction :

Attestation de formation

Prix : 550 € HT

Edition du : 15-12-2016

Management de proximité

Programme

Sommaire :

- Le rôle et les missions du manager
- Communiquer efficacement
- Savoir planifier et responsabiliser les équipes
- Motiver ses collaborateurs, les souder et les mobiliser
- Anticiper et gérer les conflits

Pédagogie :

- Pédagogie active et pratique
- Apports théoriques
- Réflexions en groupe
- Auto diagnostic
- Cas pratiques

Jour 1

- **Le rôle et les missions du manager**
 - Définir son rôle
 - Connaitre les contraintes et les limites du pouvoir
 - Identifier son style de management
 - Adapter son style situations et collaborateurs
- **Connaitre et savoir motiver ses collaborateurs**
 - Connaitre les compétences de son équipe (fiche de poste- CV- tableau de compétences)
 - Analyse et étude de poste
 - Processus d'intégration de nouvel arrivant

- Les 4 principes de motivation
- Identifier les besoins et les sources de motivation
- **Savoir planifier et responsabiliser ses équipes**
 - Analyser son temps. Définir ses priorités.
 - Organiser des réunions
 - Fixer des objectifs réalistes (outils SMART)

JOUR 2

- **Communiquer efficacement**
 - Les 3 outils de la communication et règle des 4 C
 - L'assertivité au service d'une meilleure communication
- **Anticiper et gérer les conflits**
 - Identifier les sources possibles de conflits.
 - Adopter les bonnes attitudes.
 - Déterminer les étapes de résolution de conflits.
 - Négocier les solutions

Management Leader

But de la formation : Le manager leader maîtrise sa communication. Il développe sa vision systémique de l'entreprise pour fixer ses objectifs et les décliner auprès de ses équipes.

Objectifs pédagogiques

- Développer une communication claire à l'égard de ses équipes,
- Fixer des objectifs clairs et mesurables à ses équipes pour une meilleure adhésion
- Se positionner en tant que manager dans une visions systémique

Public

- Manager membre de comité de direction
- Chef d'entreprise TPE

Durée

- 2 jours - 14h00 - 9h30 à 17h30

Formateurs

- Consultant formateur Michèle Alonso

Moyens pédagogiques

- Audit des forces et faiblesses
- Mises en situation et jeux de rôle
- Supports de cours
- Evaluation finale

Sanction :

Attestation de formation

Prix : 550 € HT

Edition du : 15-12-2016

Management Leader

Programme

Sommaire :

- Développer une communication active
- Développer sa posture de leader

Pédagogie :

- Pédagogie active et pratique
- Apports théoriques
- Réflexions en groupe
- Auto diagnostic
- Cas pratiques

Jour 1

- **La communication**
- Rôle de la communication dans le management
- Développer ses compétences en communication verbale et non verbale
- Savoir trier l'information
- Développer ses compétences d'écoute pour apprendre de ses équipes
- Cadrer pour mieux communiquer
- Les pièges à éviter
- Mise en pratique des techniques de communication selon différentes situations

JOUR 2

Les objectifs

- Définir des objectifs clairs, mesurables et quantifiables avec 7 questions
- Communiquer ses objectifs en utilisant le cadrage de la communication

Le management systémique

- Définir le système de l'entreprise
- Clarifier son rôle et sa position dans une version systémique
- Solutionner les problèmes en version systémique
- Mise en pratique

LEADERSHIP & CHEVAL

But de la formation : Assoir sa position de leader pour faire adhérer les équipes ou l'entreprise à l'atteinte d'objectifs communs et à la vision de l'entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les modes de fonctionnement d'un groupe et développer sa cohésion
- Communiquer de façon efficace avec ses collaborateurs
- Développer/optimiser son assertivité et son leadership
- Gérer les situations délicates

Public

- Comité de direction
- Chef d'entreprise
- Comité de pilotage

Durée

- 1 ou 2 jours - 14h00 - 9h30 à 17h30

Formateurs

- Consultant formateur Michèle Alonso plus un deuxième intervenant

Moyens pédagogiques

- Audit des forces et faiblesses
- Mises en situation et jeux de rôle
- Livret participant

Sanction :

Attestation de formation

Prix : Sur devis de 5 à 12 participants. Location des chevaux en sus.

Edition du : 15-12-2016

SAS PERSPECTIVES & SENS au capital de 3000 € – 2 allée des Fougères - 40230 Tosse - Siret 804024405 00017 - TVA FR34804924405 - APE 7022Z - Déclaration d'activité 72 40 01185 40

LEADERSHIP & CHEVAL

Programme

Sommaire :

- Adopter la posture efficace du manager
- Comprendre et pratiquer la communication non verbale
- Atteindre des objectifs communs
- Savoir motiver ses collaborateurs
- Souder et mobiliser son équipe : capacité d'entraînement

Pédagogie :

- Pédagogie active et pratique : exercices de travail au sol avec le cheval, cheval en main ou en liberté dans un espace clos
- Apports théoriques sur le lien cheval et leadership
- Réflexions en groupe
- Debriefing après chaque exercice et transpositions aux situations vécues en entreprise.

Jour

- **La posture du manager (exercice en individuel)**
- Développer son sens de l'observation : globale vs détaillée

➤ Gérer la nouveauté au contact du cheval

➤ Initier le changement et l'accompagner

➤ Identifier son style de management

➤ Adapter son style situations et collaborateurs

▪ La communication non-verbale

➤ Développer son sens de l'observation : globale vs détaillée

➤ Savoir se synchroniser à son interlocuteur

➤ Gérer le niveau de stress

▪ Atteinte d'objectifs communs (exercices en groupe)

➤ Savoir se positionner dans l'équipe

➤ Savoir se projeter dans le futur

➤ Savoir fixer des objectifs réalistes

➤ Motiver ses collaborateurs dans l'atteinte d'un objectif commun

• Note : ce programme peut s'associer à un programme de formation sur le leadership

CONDITIONS GENERALES DE VENTES

Designation : La société Perspectives & Sens au travers de sa marque Côté –Coaching est un organisme de formation professionnelle multisectoriel. Son siège social est fixé au 2 allée des Fougères 40230 Tosse. Côté-Coaching conçoit, développe et dispense des formations inter et intra-entreprises dans le Sud Landes et sur tout le territoire national, seule ou en partenariat.

Dans les paragraphes qui suivent, il est convenu de désigner par :

- **Client** : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation auprès de **Perspectives & Sens** .
- **Stagiaire** : la personne physique qui participe à une formation.
- **Formations inter-entreprises** : les formations inscrites au catalogue de **Perspectives & Sens** et qui regroupent des stagiaires issues de différentes structures.
- **Formations intra-entreprises** : les formations conçues sur mesure par Perspectives & Sens pour le compte d'un client.
- **CGV** : les conditions générales de vente, détaillées ci-dessous.
- **OPCA** : les organismes paritaires collecteurs agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

Edition du : 15-12-2016

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Objet

Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à l'ensemble des prestations de formation engagées par **Perspectives & Sens** pour le compte d'un **Client**.

Le fait de s'inscrire ou de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du **Client** aux présentes conditions générales de vente

Les présentes conditions générales de vente prévalent sur tout autre document du **Client**, et en particulier sur toutes les conditions générales d'achat du **Client**.

Conditions financières, règlements et modalités de paiement

Tous les prix sont indiqués en euros et hors taxes. Ils doivent être majorés de la TVA au taux en vigueur.

Le règlement du prix de la formation est à effectuer à l'issue de la formation, à réception de facture, au comptant, sans escompte à l'ordre de **Perspectives & Sens** . En cas de parcours long, des facturations intermédiaires peuvent être engagées.

Toute somme non payée à échéance entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable, l'application de pénalités d'un montant égal à une fois et demie le taux d'intérêt légal. **Perspectives & Sens** aura la faculté d'obtenir le règlement par voie contentieuse aux frais du **Client** sans préjudice des autres dommages et intérêts qui pourraient être dus à **Perspectives & Sens** . En cas de règlement par l'**OPCA** dont dépend le **Client**, il appartient au **Client** d'effectuer sa demande de prise en charge avant le début de la formation. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription et sur l'exemplaire du devis que le **Client** retourne dûment renseigné, daté, tamponné, signé et revêtu de la mention "Bon pour accord" à **Perspectives & Sens** . En cas de prise en charge partielle par l'**OPCA**, la différence sera directement facturée par **Perspectives & Sens** au **Client**.

CONDITIONS GENERALES DE VENTES

Si l'accord de prise en charge du **Client** ne parvient pas à **Perspectives & Sens** au plus tard un jour ouvrable avant le démarrage de la formation, **Perspectives & Sens** se réserve la possibilité de refuser l'entrée en formation du **Stagiaire** ou de facturer la totalité des frais de formation au **Client**.

Dans des situations exceptionnelles, il peut être procédé à un paiement échelonné. En tout état de cause, ses modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la formation.

Dédit et remplacement d'un participant

En cas de dédit signifié par le **Client** à **Perspectives & Sens** au moins 7 jours avant le démarrage de la formation, **Perspectives & Sens** offre au **Client** la possibilité :

- de repousser l'inscription du **stagiaire** à une formation ultérieure, dûment programmée

au catalogue de **Perspectives & Sens**, et après accord éventuel de l'**OPCA**, de remplacer le **stagiaire** empêché par un autre participant ayant le même profil et les mêmes besoins en formation, sous réserve de l'accord éventuel de l'**OPCA**.

Annulation, absence ou interruption d'une formation

Tout module commencé est du dans son intégralité et fera l'objet d'une facturation au **Client** par **Perspectives & Sens**. En cas d'absence, d'interruption ou d'annulation, la facturation de **Perspectives & Sens** distinguera le prix correspondant aux journées effectivement suivies par le **Stagiaire** et les sommes dues au titre des absences ou de l'interruption de la formation.

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Il est rappelé que les sommes dues par le **Client** à ce titre ne peuvent être imputées par le **Client** sur son obligation de participer à la formation professionnelle continue ni faire l'objet d'une demande de prise en charge par un **OPCA**.

Dans cette hypothèse, le **Client** s'engage à régler les sommes qui resteraient à sa charge directement à **Perspectives & Sens**.

D'autre part, en cas d'annulation de la formation par le **Client**, **Perspectives & Sens** se réserve le droit de facturer au **Client** des frais d'annulation calculés comme suit :

- si l'annulation intervient plus de 15 jours ouvrables avant le démarrage de la formation :

aucun frais d'annulation

- si l'annulation intervient entre 15 jours et 7 jours ouvrables avant le démarrage de la formation :

les frais d'annulation sont égaux à 50% du prix de la formation

- si l'annulation intervient moins de 7 jours ouvrables avant le

démarrage de la formation : les frais d'annulation sont égaux à 100 % du prix de la formation

Horaires et accueil

Sauf indication contraire portée sur la fiche de présentation de la formation et la convocation,

la durée quotidienne des formations est fixée à sept heures. Sauf indication contraire portée

sur la convocation, les formations se déroulent de : 09h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30 avec une pause en milieu de chaque demi-journée.

. Pour les formations qui se déroulent en extérieur, les lieux, adresse et horaires sont indiqués sur la convocation/

CONDITIONS GENERALES DE VENTES

Effectif et ajournement

Pour favoriser les meilleures conditions d'apprentissage, l'effectif de chaque formation est limité.

Cet effectif est déterminé, pour chaque formation, en fonction des objectifs et des méthodes pédagogiques.

Les inscriptions sont prises en compte dans leur ordre d'arrivée. L'émission d'un devis ne tient pas lieu d'inscription. Seuls les devis dûment renseignés datés, tamponnés, signés et revêtus de la mention "Bon pour accord", retournés à **Perspectives & Sens** ont valeur contractuelle. Une fois l'effectif atteint, les inscriptions sont closes. **Perspectives & Sens** peut alors proposer au **Stagiaire** de participer à une nouvelle session ou de figurer sur une liste d'attente.

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement d'une formation, **Perspectives & Sens** se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce sans indemnités.

Devis et attestation

Pour chaque action de formation, un devis est adressé en trois exemplaires par **Perspectives & Sens** au **Client**.

Deux exemplaires dûment renseignés, datés, tamponnés, signés et revêtus de la mention "Bon pour accord" doivent être retournés à **Perspectives & Sens** par tout moyen à la convenance du **Client** : courrier postal, mail.

Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre **Perspectives & Sens**, l'**OPCA** ou le **Client**.

A l'issue de la formation, **Perspectives & Sens** remet une attestation de formation au **Stagiaire**. Dans le cas d'une prise en charge partielle ou totale par un **OPCA**, **Perspectives & Sens** lui fait parvenir un exemplaire de cette attestation accompagné de la facture.

Une attestation de présence pour chaque **Stagiaire** peut être fournie au **Client**, à sa demande.

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Obligations et force majeure

Dans le cadre de ses prestations de formation, **Perspectives & Sens** est tenue à une obligation de moyen et non de résultat vis-à-vis de ses **Clients** ou de ses **Stagiaires**. **Perspectives & Sens** ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses **Clients** ou de ses **Stagiaires** en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement fortuit ou de force majeure.

Sont ici considérés comme cas fortuit ou de force majeure, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence : la maladie ou l'accident d'un intervenant ou d'un responsable pédagogique, les grèves ou conflits sociaux externes à, les désastres naturels, les incendies, l'interruption des télécommunications, de l'approvisionnement en énergie, ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de **Perspectives & Sens**.

Propriété intellectuelle et

copyright

L'ensemble des fiches de présentation, contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...), utilisés par **Perspectives & Sens** pour assurer les formations ou remis aux **Stagiaires** constituent des oeuvres originales et à ce titre sont protégées par la propriété intellectuelle et le copyright.

A ce titre, le **Client** et le **Stagiaire** s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès de **Perspectives & Sens**. Cette interdiction porte, en particulier, sur toute utilisation faite par le **Client** et le **Stagiaire** en vue de l'organisation ou l'animation de formations

CONDITIONS GENERALES DE VENTES

Descriptif et programme des formations

Les contenus des programmes, tels qu'ils figurent sur les fiches de présentation des formations sont fournis à titre indicatif. L'intervenant ou le responsable pédagogique se réserve le droit de les modifier en fonction de l'actualité, du niveau des participants ou de la dynamique du groupe.

Confidentialité et communication

Perspectives & Sens, le **Client** et le **Stagiaire** s'engagent à garder confidentiels les documents et les informations auxquels ils pourraient avoir accès au cours de la prestation de formation ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à l'inscription, notamment l'ensemble des éléments figurant dans la proposition transmise par **Perspectives & Sens** au **Client**. **Perspectives & Sens** s'engage à

ne pas communiquer à des tiers autres que les partenaires avec lesquels sont organisées les formations et aux **OPCA**, les informations transmises par le **Client** y compris les informations concernant les **Stagiaires**.

Cependant, le **Client** accepte d'être cité par **Perspectives & Sens** comme **Client** de ses formations. A cet effet, le **Client** autorise **Perspectives & Sens** à mentionner son nom ainsi qu'une description objective de la nature des prestations dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle, entretiens avec des tiers, rapports d'activité, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Protection et accès aux informations à caractère personnel.

Le **Client** s'engage à informer chaque **Stagiaire** que :

- des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées aux fins de suivi de la validation de la formation et d'amélioration de l'offre de **Perspectives & Sens** conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978, le **Stagiaire** dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel le concernant.

En particulier, **Perspectives & Sens** conservera les données liées au parcours et à l'évaluation des acquis du **Stagiaire**, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire à l'appréciation de la formation.

Enfin, **Perspectives & Sens** s'engage à effacer à l'issue des exercices toute image qui y aurait été prise par tout moyen vidéo lors de travaux pratiques ou de simulations.

Droit applicable et juridiction compétente

Les conditions générales détaillées dans le présent document sont régies par le droit français. En cas de litige survenant entre le **Client** et **Perspectives & Sens** à l'occasion de l'interprétation des présentes ou de l'exécution du contrat, il sera recherché une solution à l'amiable.

A défaut, les Tribunaux de Dax seront seuls compétents pour régler le litige.



Zone Formation

Mail : michele@cote-coaching.com

SAS Perspectives & Sens
Capital de 3000 €
Siret 804 924405 0017

Tel : 06 61 7 42 05

Déclaration d'activité n° 72
40 01185 40 auprès du
préfet Région Aquitaine