

01/01/2025

## **ACTION DE FORMATIONS PROFESSIONNELLES**

# **Catalogue général de formations 2025**

Vous trouverez également dans ce catalogue de formations :

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>1/ Présentation du catalogue général de formations</b>                | <b>p.2</b>  |
| <b>2/ L'organisme de formation</b>                                       | <b>p.3</b>  |
| <b>3/ Notre engagement qualité : Les 10 étapes de notre engagement</b>   | <b>p.4</b>  |
| <b>4/ Notre code déontologique</b>                                       | <b>p.7</b>  |
| <b>5/ La formatrice – CV</b>                                             | <b>p.9</b>  |
| <b>6/ Les 16 programmes de formation</b>                                 | <b>p.10</b> |
| • PR01 - S'affirmer dans son rôle du manager                             | p.10        |
| • PR02 - Mieux se connaître et mieux comprendre les autres grâce au MBTI | p.11        |
| • PR03 - Développer une communication positive                           | p.12        |
| • PR04 - L'écoute active                                                 | p.13        |
| • PR05 - La prise de parole en public                                    | p.14        |
| • PR06 - Conduire des réunions efficaces                                 | p.15        |
| • PR07 - Recruter efficacement                                           | p.16        |
| • PR08 - Conduire le changement                                          | p.17        |
| • PR09 - Optimiser ma gestion du temps                                   | p.18        |
| • PR10 - La délégation                                                   | p.19        |
| • PR11 - La motivation                                                   | p.20        |
| • PR12 - L'entretien professionnel                                       | p.21        |
| • PR13 - Le management inter-générationnel                               | p.22        |
| • PR14 - La gestion des conflits                                         | p.23        |
| • PR15 - Le parcours management 1                                        | p.24        |
| • PR16 - Le parcours management 2                                        | p.25        |
| • PR17 - Le parcours management 3                                        | p.26        |
| <b>7/ Le Règlement Intérieur</b>                                         | <b>p.27</b> |
| <b>8/ Les Conditions Générales de Ventes</b>                             | <b>p.32</b> |

## **CATALOGUE GENERAL DE FORMATIONS - 2025**

Voici les éléments qui figurent pour chaque action de formation :

- + Intitulé de la formation
- + Objectifs
- + Contenu et compétences développées
- + Méthodes pédagogiques
- + Contact
- + Effectif
- + Public concerné
- + Pre-requis
- + Date et lieu
- + Délai d'accès à la formation
- + Durée
- + Modalités de formation
- + Moyens pédagogiques
- + Moyens techniques
- + Evaluations et fin de formation
- + Sanction de la formation
- + Examen final
- + Accessibilité aux personnes handicapées
- + Tarifs

Précision : S'agissant de formations intra, les éléments sur les « lieu, dates, délais d'accès à la formation, tarifs » ne sont donc pas précisés ici. Ces actions de formation font l'objet de besoins spécifiques et donnent lieu à une élaboration pédagogique sur-mesure.

La structure est donc un prestataire d'action de formations professionnelles concourant au développement des compétences spécialisées dans le domaine du management et des relations humaines, dont voici les thèmes :

Voici la liste des intitulés d'actions de formation :

- PR01 - S'affirmer dans son rôle du manager
- PR02 - Mieux se connaître et mieux comprendre les autres grâce au MBTI
- PR03 - Développer une communication positive
- PR04 - L'écoute active
- PR05 - La prise de parole en public
- PR06 - Conduire des réunions efficaces
- PR07 - Recruter efficacement
- PR08 - Conduire le changement
- PR09 - Optimiser ma gestion du temps
- PR10 - La délégation
- PR11 - La motivation
- PR12 - L'entretien professionnel
- PR13 - Le management inter-générationnel
- PR14 - La gestion des conflits
- PR15 - Le parcours management 1
- PR16 - Le parcours management 2
- PR17 - Le parcours management 3

## **1/ Présentation de l'organisme Prestataire d'Actions de formations concourant au développement des Compétences – (O)PAC**

Créée en 2008, la structure de formation / conseil « Anita Favrel » contribue au développement des compétences des acteurs professionnels et à la performance des équipes via des missions de formations, de coaching, de conseil et médiation.

Je dispose d'expériences confirmées dans le domaine du management et des RH via des postes occupés en qualité de Responsable des Ressources Humaines, directrice d'un groupement d'employeurs et manager d'un service clients.

J'ai pour vocation d'accompagner les entreprises, de toute taille, tout type de structure et tout secteur d'activité, dans les domaines du management et des relations humaines.

Mes valeurs ? Bienveillance, attitude positive, confiance, proximité.

Formatrice et consultante confirmée, je propose une approche pédagogique active et positive.

## **2/ L'offre de formation « catalogue » - ci-jointe**

Notre offre est disponible sous différents formats :

- Sur le site internet : <https://www.anitafavrel.com>
- Sur papier : accessible par demande orale et/ou par mail
- Sur le réseau du Carif Oref (formations inter) :  
<https://www.formation.gref-bretagne.com/organisme-formation/anita-favrel/05056P>

Nos parcours formations sont conçus pour s'adapter à vos besoins.

## **3/ Les méthodes pédagogiques**

Notre volonté est de faire vivre **différentes techniques de la pédagogie active et positive** pour **enrichir les expériences** et **favoriser l'apprentissage** :

- Animation selon la pédagogie active : réflexions en sous-groupes – de nombreux exercices inter-actifs - jeux de rôle pédagogique et/ou mises en situation avec analyse et debriefing – auto-diagnostic via des questionnaires
- Des témoignages
- Echange de pratiques entre les participants et recherche de solutions individualisées et concrètes
- Un travail sur les cas pratiques des participants
- Dans le cadre d'un module sur plusieurs jours, un rappel des connaissances du jour précédent est formalisé en début de session pour permettre de consolider les connaissances En fin de journée de formation : incitation des stagiaires à s'engager sur un plan d'actions individuel, formalisé dans le support de formation ; tour de table pendant lequel chaque stagiaire précise les actions qu'il souhaite engager à l'issue de la journée de formation réalisée.

Ces formations conçues autour d'une **pédagogie active**, font appel à la **participation** des stagiaires. Elles s'appuient en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques en lien avec les **situations professionnelles des apprenants**.

Nous tâchons de minimiser les temps d'apprentissage théorique au profit d'un **maximum de pratique**. En effet, la grande majorité des stagiaires n'apprennent bien qu'en faisant eux-mêmes.

**Notre démarche est donc pragmatique, axée sur la pratique.**

## **ENGAGEMENT QUALITE**

En tant que prestataire d'actions concourant au développement des compétences mentionnées à l'article L.6351-1, nous nous engageons à satisfaire aux 7 critères qualité de la formation professionnelle mentionnés à l'article L.6316-1 :

1° Les conditions d'information du public sur les prestations proposées, les délais pour y accéder et les résultats obtenus

2° L'identification précise des objectifs des prestations proposées et l'adaptation de ces prestations aux publics bénéficiaires, lors de la conception des prestations

3° L'adaptation aux publics bénéficiaires des prestations et des modalités d'accueil, d'accompagnement, de suivi et d'évaluation mises en œuvre

4° L'adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement aux prestations mises en œuvre,

5° La qualification et le développement des connaissances et compétences des personnels chargés de mettre en œuvre les prestations

6° L'inscription et l'investissement du prestataire dans son environnement professionnel

7° Le recueil et la prise en compte des appréciations et des réclamations formulées par les parties prenantes aux prestations délivrées.

(O)PAC certifié **QUALIOPI** (06/20 – Certificat n°CPS RNCP 0192) & référencé Datadock (06/2017 – IDD 0021074)



La certification a été délivrée au titre  
de la catégorie d'action suivante :  
**Action de formation**

## **Les 10 étapes de notre charte qualité :**

### **1° Connaissance de votre situation et l'expression de vos besoins**

Nous vous accompagnons dans l'identification et l'expression de votre besoin de formation en portant une attention particulière à votre situation, l'origine de votre demande, vos contraintes, vos moyens, votre cadre de référence, vos attentes et les besoins des participants (dont leur poste, niveau d'expérience, difficultés rencontrées et attentes).

Nous mettons tout en œuvre pour avoir une connaissance fine de votre contexte.

Nous sommes vigilants à resituer avec vous la formation dans le processus de développement des compétences.

### **2° Reformulation écrite**

Dans un souci d'établir une relation de confiance, nous revalidons par écrit les éléments recueillis précédemment et élaborons notre proposition.

### **3° Validation de la proposition**

Nous communiquons directement avec vous sur l'offre rédigée en s'assurant d'une compréhension partagée.

Nous vérifions que les conditions de réussite sont réunies, nous facilitons la finalisation du cahier des charges ou de son équivalent et nous assurons de sa validation.

### **4° Préparation**

Nous construisons l'action par étapes progressives en élaborant un plan détaillé et séquencé de l'action de formation en cohérence avec les besoins des commanditaires et bénéficiaires.

Nous adaptons les contenus et modalités aux secteurs d'activités et situations des stagiaires que nous prenons ainsi en compte pour élaborer exercices, cas, illustrations adaptées et jeux de rôle pédagogiques et/ou mises en situation. Nous nous référons à des sources d'expert dans les domaines qui les concernent.

### **5° Réalisation**

Nous prenons le temps de nous assurer que l'offre et le plan détaillé sont connus, compris et correspondent aux attentes des acteurs concernés par l'action de formation.

Nous rappelons les engagements de confidentialité, de bienveillance partagées.

La clarification des messages, le recentrage vers les exigences du client, la rigueur de la mise en œuvre nous permettent de mener à bien l'action dans le respect du cahier des charges / demande.

Nous sommes vigilants à la posture d'accompagnement vers la réussite de l'action.

### **6° Vérification, mesures, évaluations**

En début de formation :

- Diagnostic des besoins/attentes des participants précisant : leur poste, connaissance/expérience du sujet, attentes formulées (via une prise de notes sur paperboard)
- Présentation orale : connaissance-inclusion
- Evaluation des acquis et connaissances de manière auto-formative par l'intermédiaire d'un test de positionnement

Pendant :

- Vérification régulière du bon avancement de l'action par des exercices pédagogiques
- En cours de formation, les participants seront invités à auto-évaluer leur progression à l'aide d'outils proposés par la formatrice (questionnaires, jeux...)

A la fin de la formation :

- Plan d'actions individuel dans lequel le stagiaire indique :
  - Les connaissances qu'il a retenues
  - Les actions qu'il souhaite mener (transférabilité des acquis en situation professionnelle)
  - Puis tour de table
- Evaluation des acquis et connaissances de manière auto-formative par l'intermédiaire d'un test de positionnement + par la formatrice en fin de formation
- L'attestation individuelle de fin de formation – Evaluation des acquis
- Feuille émargement
- Questionnaire d'évaluation de la formation par le participant
- Questionnaire satisfaction par le commanditaire

- Ces 2 questionnaires d'évaluation permettent de mesurer le résultat de l'action de formation, de mesurer l'atteinte des objectifs, d'évaluer la prise en compte des besoins et de perfectionner les futures prestations

Après :

- Echanges et retours d'expériences (si cela a été validé au préalable)

### **7° Debriefing et évolutions post-action**

- Analyse de pratiques, analyse du déroulement de l'action passée
- Mise à jour et amélioration pour faire évoluer les pratiques
- Perfectionnement par des lectures, des échanges avec les professionnels, des formations..(cf maintien des compétences)

### **8° Evaluation de la qualité de la formation**

L'évaluation de la qualité de la formation s'effectue via :

Les participants :

- Evaluations à chaud par les participants
- Evaluations à froid :
  - Formations inter-entreprises : un questionnaire d'évaluation à froid est remis à chaque apprenant en fin de formation et à retourner deux mois après la formation
  - Formations intra entreprises : à la demande du commanditaire

Le commanditaire :

- Enquête de satisfaction auprès du commanditaire à l'issue du parcours de formation évaluant les items suivants :
  - Prise en compte des besoins de l'entreprise
  - Atteinte de(s) objectif(s) fixé(s)
  - Pédagogie et méthodes de travail
  - Prise en compte des besoins des participants
  - Qualité de la documentation – supports formations
  - Qualité et rigueur administrative dans la transmission des documents à l'entreprise (émargements, attestations fin de formation, évaluations à chaud etc.....)
  - Evaluation générale

La formatrice :

- Auto-analyse de chaque formation

- Les financeurs :

- Enquête de satisfaction par les financeurs

### **Voici le bilan annuel 2024 :**

- Evaluation à chaud des participants : 97 %.
  - Qualité de l'animation et pédagogie: 98 %
  - Satisfaction - Formations inter management & MBTI : 94 %
  - Taux de satisfaction des entreprises : 96 %
- Ces données sont visibles sur le site internet. <https://www.anitafavrel.com>
- Taux de retours des enquêtes satisfaction (participants & entreprises) : visible sur le site internet : <https://www.anitafavrel.com>

### **9° Litiges et réclamations**

Pour toute réclamation, vous pouvez me contacter par mail : [contact@anitafavrel.com](mailto:contact@anitafavrel.com)  
et/ou par téléphone : 06.67.64.10.15.

### **10° Maintenance des compétences**

En appartenant à des réseaux professionnels dans le domaine de la formation professionnelle, dans mes domaines d'intervention, j'évolue dans un domaine qui m'amène à enrichir mes pratiques de façon régulière et sous différentes formes :

- Suivre l'activité, ma veille et mettre à jour régulièrement mes connaissances
- Confronter et analyser mes pratiques par l'enrichissement et la participation à des :
  - Formations de façon régulière depuis 2008 (qualifiantes et continues)
  - Conférences - Lectures et des ressources d'experts via internet
  - Abonnements à des lettres d'actualités, Abonnements à des magazines
  - Adhésions à des organisations

M13-v1-31/03/20

## **CODE DE DEONTOLOGIE**

En tant que membre du SYCFI (syndicat des consultants formateurs indépendants), je m'engage à

### **TITRE I : ETHIQUE PROFESSIONNELLE**

Art. 1 : Exercer son activité en appliquant les principes généraux de l'éthique professionnelle :  
respect de la personne humaine,  
indépendance de jugement et d'action, honnêteté, neutralité, respect de la confidentialité professionnelle.

Art.2 : Communiquer cette charte à toute personne en faisant la demande.

### **TITRE II : RELATIONS AVEC LES CLIENTS**

Art.3 : Analyser les besoins, préciser clairement l'objectif à atteindre et décrire le process ou l'ingénierie pédagogique.

Art.4 : Etablir un contrat ou une convention préalablement à toute action, précisant clairement la prestation et la rémunération prévues, ainsi que les conditions d'intervention en cas de sous-traitance ou co-traitance.

Art.5 : S'engager à faire valoir les travaux et coûts spécifiques à la préparation.

Art.6 : S'engager dans les limites de ses compétences et de sa disponibilité.

Art.7 : Assumer sa responsabilité personnelle, celle de ses collaborateurs et partenaires selon les contrats et conventions définis.

Art.8 : Respecter intégralement les engagements pris.

Art.9 : Donner des renseignements exacts sur sa formation et ses compétences professionnelles spécifiques.

Art.10 : Mettre en oeuvre toutes ses compétences quels que soient l'action, le client, les bénéficiaires et le prix.

Art.11 : Exercer son action dans l'intérêt commun du client et des bénéficiaires des actions, en mettant en oeuvre les moyens nécessaires pour atteindre les objectifs contractualisés.

Art.12 : Informer rapidement son client ou son commanditaire de tout élément risquant de nuire à l'atteinte des objectifs ou au bon déroulement des actions.

Art.13 : Rester neutre par rapport aux jeux d'influence chez son client et n'exprimer aucun jugement sur son client auprès des bénéficiaires des actions.

Art.14 : Respecter la confidentialité des informations concernant son client.

Art.15 : Respecter la culture de l'organisation cliente.

### **TITRE III : RELATIONS AVEC LES BENEFICIAIRES DES ACTIONS DE FORMATION ET/OU DE CONSEIL**

Art.16 : Inscrire ses actions dans une démarche de développement de la personne.

Art.17 : Respecter la personnalité de chacun et s'interdire toute forme de discrimination.

Art.18 : Garantir aux bénéficiaires des actions la confidentialité absolue sur leurs paroles ou

comportement, sauf s'ils présentent des risques majeurs.

Art.19 : Entretenir avec les bénéficiaires des actions des relations empreintes de correction, droiture et neutralité.

Art.20 : S'interdire tout abus d'autorité ou de pouvoir lié à sa position et ne pas subordonner l'intérêt de ses clients à ses propres intérêts.

Art.21 : Ne pas outrepasser son rôle et se garder de toute dérive d'ordre psychologique ou à prétention thérapeutique.

Art.22 : S'interdire tout prosélytisme, approche sectaire et manipulation mentale.

#### **TITRE IV : RELATIONS AVEC LA PROFESSION**

Art.23 : Contribuer par son comportement et la qualité de ses actions à renforcer l'image de la profession.

Art.24 : Se doter des moyens nécessaires à son professionnalisme et au développement de ses compétences

Art.25 : S'associer à l'amélioration des compétences des membres du SYCFI par son engagement personnel.

Art.26 : Connaître et appliquer les règles en vigueur dans sa profession.

Art.27 : Se garder de tout propos désobligeant envers un confrère auprès des clients.

Art.28 : S'interdire toute concurrence déloyale ou captation de client présenté ou pressenti par un collègue.

Art.29 : Faire connaître et respecter les principes du présent code de déontologie.

Art.30 : Respecter les décisions de l'Assemblée Générale du SYCFI.

Art.31 : En cas de litige entre confrères ou avec un client, rechercher d'abord une solution amiable. En cas de besoin solliciter l'arbitrage du SYCFI

#### **TITRE V : RESPECT DES LOIS**

Art.32 : Connaître et appliquer les lois et règlements et, en particulier, la partie VI du Code du Travail pour les actions de Formation Professionnelle Continue et se tenir informé de leur évolution.

Art.33 : Etre en règle par rapport à toute obligation légale et fiscale.

Art.34 : N'accepter aucune rémunération illicite.

Art.35 : Citer ses sources et respecter la propriété intellectuelle.

Anita FAVREL  
CONSEIL RESSOURCES HUMAINES  
RECRUTEMENT-FORMATION  
Le 18/09/2017 - 22:40:00 JEUENNEVAL  
ANITA FAVREL



MAJ : 13/09/2025

## **Formatrice – Coach consultante – Recrutement – Médiation** (depuis juillet 2008)

- **Formations** (intra et inter) : Management, Communication positive, Animation de réunions, Ecoute active, Prise de parole en public, Motivation, Gestion du temps, Délégation, Gestion des conflits, Le changement, Entretien professionnel, Management inter-générationnel, Découverte des différents types de personnalité (MBTI)..
- **Coaching individuel** : Séances individuelles – accompagnement – mix coaching/formation
- **Coaching d'entreprise/Consultante** : Audit RH, diagnostic, organisation, prise en main d'un nouveau poste, support au management / à la direction / entretiens individuels auprès des équipes...
- **Recrutement** : partiel ou complet – Tout poste - Qualifiée pour des questionnaires de personnalité
- **Médiation**

## **Responsable RH – Ceva Santé Animale – site pharmaceutique industriel – 4 ans**



- Mise en place de la politique RH du groupe : GPEC, référentiel métiers et référentiel compétences
- Conseil aux cadres et responsables d'équipes dans leur fonction managériale
- Recrutements – Entretiens individuels – Formation - Procédures
- Management d'une équipe (paie, gestion administrative, IJSS, CP, formation...)
- Relations avec les IRP - Négociation avec les sociétés intérimaires - Feedback au siège social

## **Directrice d'un Groupement d'Employeurs – 6 ans :**

Création et développement : (temps plein puis temps partiel)



### Salariés :

- Développement RH : Recrutement, formation, Entretiens individuels annuels
- Parcours de progrès - Gestion d'un centre de profit

### Entreprises :

- Animation des réunions du conseil d'administration
- Recherche de nouvelles entreprises – Missions d'accompagnements RH et recrutements dans les entreprises adhérentes - Communication externe

Stage de 6 mois au service RH d'une entreprise industrielle de 720 personnes - Mémoire de DESS sur la GPEC

## **Formations :**

- DESS (master 2) en Gestion des Ressources Humaines, IGR- IAE (Rennes) (2000-2001)
- Formation de formateurs (24 jours - 2008) - Formation en pédagogie active (2020)
- Coach professionnel, diplôme reconnu RNCP, Cabinet Osiris Conseil (2011-2014)
- Certifications en psychologie / questionnaires de personnalité : MBTI - 16PF5 – HEXA3D/ IRMR – DISC
- Diplôme de médiateur en entreprise (2015-2016 - Institut Français de la Médiation – Paris)

- Membre de la Société Française des Médiateurs (Paris)
- Membre de l'Association Française et Francophone de Psychologie Positive
- Membre du SYCFI (Syndicat des Consultants Formateurs)

**Formations continues** : Management - Gestion des conflits – Gestion des comportements difficiles - GPEC – Génération Y - PNL - Ecoute active - Psychologie positive (Ecole du Positif – Rennes) - Jeux d'intelligence émotionnelle - CNV (communication non violente) – MBTI (approfondissement-conduite des équipes) etc....

## **Autres expériences : Responsable Administration des Ventes - France et Export – 10 ans :**

*Ovipac – filiale groupes Cana et Coopagri Bretagne* : Management d'une équipe d'assistantes commerciales - relations clients  
*EPI Bretagne - filiale du groupe agro-alimentaire Coopagri Bretagne - Ovifrance*  
Gestion commandes, crédits documentaires, relations clients étrangers, mission aux Pays Bas

## **Formations :**

1985 – 1989 : **Universitaire – Linguistique (anglais – allemand – italien)** - (UCO – Angers)  
Maîtrise anglais – Licence – Deug - CCI franco-britannique – italien commercial

**PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR01 v1- 10/02/20)  
**Intitulé de la formation : S’AFFIRMER DANS SON ROLE DE MANAGER**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>-Effectif</b> : de 1 à 8 personnes</p> <p><b>-Public concerné</b> : managers, futurs managers, toute personne souhaitant améliorer ses compétences en management</p> <p><b>-Pre-requis</b> : aucun</p> <p><b>-Dates et lieu</b> :<br/>intra : modalités fixées avec l’entreprise</p> <p><b>-Délai d’accès à la formation</b> :<br/>intra : modalités fixées avec l’entreprise</p> <p><b>-Durée</b> : 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)</p> <p><b>-Modalités de formation</b> : 100 % présentiel</p> <p><b>-Moyens pédagogiques</b> :<br/>Un support formation + ressources documentaires (cours imprimés et/ou numérisés)</p> <p><b>-Moyens techniques</b> : je dispose d’un vidéoprojecteur, ordinateur, video.<br/>Intra : L’entreprise met à disposition un paperboard</p> <p><b>-Evaluations &amp; fin de formation</b> :<br/>-L’évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.<br/>-Questionnaire d’évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant<br/>-Enquête satisfaction auprès du commanditaire<br/>-Feuille d’émargement par demi-journée de présence</p> <p><b>-Sanction de la formation</b> :<br/>Attestation individuelle de formation</p> <p><b>-Examen final</b> : non applicable</p> <p><b>-Accessibilité aux personnes handicapées</b> :<br/>-L’OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d’accessibilité aux personnes handicapées s’il est en charge de la location de la salle. Si vous avez besoin d’aménagement spécifique, merci de nous contacter.</p> <p><b>-Tarifs</b> : nous consulter (intra)</p> | <p><b><u>1/ OBJECTIFS :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clarifier les missions d’un manager et les comportements à adopter</li> <li>- Identifier les 3 modes de management et les adapter aux situations</li> <li>- Apprendre à mener un entretien de recadrage selon une méthodologie</li> </ul> <p><b><u>2/ PROGRAMME – Compétences développées :</u></b></p> <p><b>Identifier son rôle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Place et rôle du manager/ de mon rôle dans l’entreprise ?</li> <li>- Quel est mon profil de manager ? (Les 3 modes de management) selon la socio-dynamique (<i>questionnaire</i>)</li> <li>- Les avantages et inconvénients des 3 modes de management - A quels moments les utiliser ?</li> <li>- Adapter le mode de management selon la situation/ le salarié</li> </ul> <p><b>Recadrer dans une dynamique de progrès :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser et comprendre les différentes étapes dans l’entretien de recadrage</li> <li>- S’approprier la méthodologie de l’entretien de recadrage, dans un état d’esprit de bienveillance et d’exigence</li> <li>- Recadrer dans une dynamique de progrès et permettre au salarié de progresser (cas pratiques)</li> </ul> <p><b><u>3/ METHODES PEDAGOGIQUES :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une pédagogie positive qui s’appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l’apprenant pour les renforcer</li> <li>- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants</li> <li>- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..</li> <li>- Plan d’actions individualisé</li> </ul> <p><b>Contact : Anita Favrel</b>, formatrice consultante, coach depuis 2008<br/>       Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14<br/>       N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z<br/>       Déclaration d’activité enregistrée sous le n° 53 22 08234 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l’état.<br/>       Contact : <a href="mailto:contact@anitafavrel.com">contact@anitafavrel.com</a> – portable : 06.67.64.10.15<br/> <a href="https://www.anitafavrel.com">https://www.anitafavrel.com</a></p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR02 v2-26/06/2021 – ajout site internet)  
**Intitulé de la formation : Mieux se connaître et mieux comprendre les autres grâce au MBTI**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>-Effectif</b> : de 5 à 10 personnes</p> <p><b>-Public concerné</b> : toute personne souhaitant développer ses connaissances des différents types de personnalité</p> <p><b>-Pre-requis</b> : aucun</p> <p><b>-Dates et lieu</b> :<br/>Intra : modalités à fixer avec l'entreprise<br/>Inter : Hôtel des Caps - ZI - 22400 Lamballe (un plan d'accès peut être transmis, sur demande)<br/>Et dates sur le site internet : <a href="https://www.anitafavrel.com">https://www.anitafavrel.com</a></p> <p><b>-Délai d'accès à la formation</b> :<br/>Intra : modalités fixées avec l'entreprise<br/>Inter : 3 semaines avant le début de la formation</p> <p><b>-Durée</b> : 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)</p> <p><b>-Modalités de formation</b> : 100 % présentiel</p> <p><b>-Moyens pédagogiques</b> :<br/>Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)</p> <p><b>-Moyens techniques</b> : je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.<br/>Intra : L'entreprise met à disposition un paperboard</p> <p><b>-Evaluations &amp; fin de formation</b> :<br/>-L'évaluation des acquis réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.<br/>-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid<br/>-Enquête satisfaction auprès du commanditaire<br/>-Feuille d'émargement par demi-journée de présence</p> <p><b>-Sanction de la formation</b> :<br/>Attestation individuelle de formation</p> <p><b>-Examen final</b> : non applicable</p> <p><b>-Accessibilité aux personnes handicapées</b> :<br/>-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle. Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.</p> <p><b>-Tarifs</b> :<br/>Intra : nous consulter<br/>Inter : prix consultables sur le site internet : <a href="https://www.anitafavrel.com">https://www.anitafavrel.com</a></p> | <p><b><u>1/ OBJECTIFS :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mieux se connaître en identifiant son profil de personnalité</li> <li>- Clarifier les 4 dimensions du MBTI dans la détermination des profils de personnalité</li> <li>- Développer une plus grande connaissance de soi pour mieux manager et communiquer</li> </ul> <p><b><u>2/ PROGRAMME – Compétences développées :</u></b><br/><b>La méthode MBTI :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Découvrir l'outil MBTI selon le modèle de pensée</li> <li>- Appréhender la notion de préférence</li> </ul> <p><b>Découvrir son profil de personnalité :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyse et mise en œuvre des 4 dimensions de 3 manières différentes (auto-positionnement, résultats du questionnaire, jeux inter-actifs)             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1/Orientation de l'énergie</li> <li>- 2/Recueil d'information</li> <li>- 3/Prise de décision</li> <li>- 4/Style de vie, rapport au temps, style d'organisation</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Les bénéfices de la connaissance des types de personnalité :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Améliorer nos relations inter-personnelles</li> <li>- Utiliser les différences de manière complémentaire et non opposée</li> <li>- Développer la cohésion d'équipe</li> <li>- Adapter notre style de management et de communication en fonction des différents types de personnalité</li> <li>- Etablir des liens entre profils de personnalité et la vente</li> </ul> <p>Les bonnes pratiques</p> <p><b><u>3/ METHODES PEDAGOGIQUES :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer</li> <li>- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants</li> <li>- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..</li> <li>- Plan d'actions individualisé</li> </ul> <p><b>Contact : Anita Favrel</b>, formatrice consultante, coach depuis 2008<br/>Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14<br/>N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z<br/>Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 082 34 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.<br/>Contact : <a href="mailto:contact@anitafavrel.com">contact@anitafavrel.com</a> – portable : 06.67.64.10.15 - <a href="https://www.anitafavrel.com">https://www.anitafavrel.com</a></p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR03 v1- 10/02/20)  
**Intitulé de la formation : DEVELOPPER UNE COMMUNICATION POSITIVE**

**-Effectif :** de 1 à 8 personnes

**-Public concerné :** managers, futurs managers, toute personne souhaitant améliorer ses compétences en communication positive

**-Pre-requis :** aucun

**-Dates et lieu :**  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

**-Délai d'accès à la formation :**  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

**-Durée :** 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)

**-Modalités de formation :** 100 % présentiel

**-Moyens pédagogiques :**  
Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)

**-Moyens techniques :** je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.  
Intra : L'entreprise met à disposition un paperboard

**-Evaluations & fin de formation :**  
-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.  
-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant  
-Enquête satisfaction auprès du commanditaire  
-Feuille d'émargement par demi-journée de présence

**-Sanction de la formation :**  
Attestation individuelle de formation

**-Examen final :** non applicable

**Accessibilité aux personnes handicapées :**  
-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle.  
Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.

**-Tarifs :** nous consulter (intra)

**1/ OBJECTIFS :**

- Identifier les notions de base en communication
- Clarifier ses points forts et axes de progrès dans la communication à autrui
- Apprendre à développer la qualité de son écoute

**2/ PROGRAMME – Compétences développées :**

**Clarifier les notions en communication**

- Communiquer : de quoi parle-t-on ?
- Quelles sont les qualités requises pour développer une communication positive ?
- Quels sont les freins/ obstacles à une communication de qualité ?

**Les bases d'une communication inter-personnelle réussie :**

- Pourquoi est-ce parfois difficile de se comprendre ? – les filtres de perception / le cadre de références
- Comprendre l'impact de ses mots sur autrui (jeu des phrases négatives)
- Faire la différence entre faits - opinions - sentiments
- Développer la qualité de son écoute (jeux sur l'écoute)
- Mener un entretien avec un salarié avec des perceptions différentes.

**Etablir avec mon interlocuteur une communication de qualité**

- Les conditions d'une communication managériale positive : l'écoute et l'existence (*questionnaire auto-positionnement pour réfléchir à ses propres comportements*) – Comment faire preuve d'assertivité sans écraser l'autre ?

- Les bonnes pratiques

**3/ METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer
- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants
- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesses des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..
- Plan d'actions individualisé

**Contact : Anita Favrel**, formatrice consultante, coach depuis 2008

Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14

N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 08234 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Contact : [contact@anitifavrel.com](mailto:contact@anitifavrel.com) – portable : 06.67.64.10.15 -

<https://www.anitifavrel.com>

## **PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR04 v1- 10/02/20)

### **Intitulé de la formation : L'ECOUTE ACTIVE**

-**Effectif** : de 1 à 8 personnes

-**Public concerné** : managers, futurs managers, toute personne souhaitant améliorer sa posture en écoute active

-**Pre-requis** : aucun

-**Dates et lieu** :  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

-**Délai d'accès à la formation** :  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

-**Durée** : 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)

-**Modalités de formation** : 100 % présentiel

-**Moyens pédagogiques** :  
Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)

-**Moyens techniques** : je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.  
Intra : L'entreprise met à disposition un paperboard

-**Evaluations & fin de formation** :  
-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.  
-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant  
-Enquête satisfaction auprès du commanditaire  
-Feuille d'émargement par demi-journée de présence

-**Sanction de la formation** :  
Attestation individuelle de formation

-**Examen final** : non applicable

-**Accessibilité aux personnes handicapées** :  
-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle.  
Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.

-**Tarifs** : nous consulter (intra)

#### **1/ OBJECTIFS :**

- Apprendre à développer la qualité de son écoute
- Savoir utiliser les techniques de reformulation
- Utiliser les bases de la CNV pour développer une communication qualitative

#### **2/ PROGRAMME – Compétences développées :**

##### **L'Ecoute active :**

- Quelles différences entre « écouter » et « entendre » ? L'écoute active selon C. Rogers
- Quelles attitudes adopter pour être en posture d'écoute ? Quels impacts sur mon interlocuteur ? Les 6 postures selon Porter
- Mon écoute répond-elle à tous les critères ?
- Découvrir les 12 postures de « non-écoute »

##### **La reformulation :**

- S'approprier les techniques de reformulation pour développer une communication de qualité

##### **La communication non-violente / bienveillante (CNV) :**

- Découvrir les bases de la communication non-violente
- Clarifier et mettre en pratique les 4 étapes du processus de la CNV : observations/ sentiments /besoins/ /demandes
- L'écoute empathique

##### **La psychologie positive :**

- L'impact de la psychologie positive dans les relations de travail
- Les bonnes pratiques

#### **3/ METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer
- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants
- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..
- Plan d'actions individualisé

**Contact : Anita Favrel**, formatrice consultante, coach depuis 2008

Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14

N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 08234 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Contact : [contact@anitifavrel.com](mailto:contact@anitifavrel.com) – portable : 06.67.64.10.15 -

<https://www.anitifavrel.com>

**PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR05 v1- 10/02/20)  
**Intitulé de la formation : PRISE DE PAROLE EN PUBLIC**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>-<b>Effectif</b> : de 1 à 8 personnes</p> <p>-<b>Public concerné</b> : managers, futurs managers, toute personne souhaitant s'améliorer dans la prise de parole en public</p> <p>-<b>Pre-requis</b> : aucun</p> <p>-<b>Dates et lieu</b> :<br/>intra : modalités fixées avec l'entreprise</p> <p>-<b>Délai d'accès à la formation</b> :<br/>intra : modalités fixées avec l'entreprise</p> <p>-<b>Durée</b> : 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)</p> <p>-<b>Modalités de formation</b> : 100 % présentiel</p> <p>-<b>Moyens pédagogiques</b> :<br/>Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)</p> <p>-<b>Moyens techniques</b> : je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.<br/>Intra : L'entreprise met à disposition un paperboard</p> <p>-<b>Evaluations &amp; fin de formation</b> :<br/>-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.<br/>-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant<br/>-Enquête satisfaction auprès du commanditaire<br/>-Feuille d'émargement par demi-journée de présence</p> <p>-<b>Sanction de la formation</b> :<br/>Attestation individuelle de formation</p> <p>-<b>Examen final</b> : non applicable</p> <p>-<b>Accessibilité aux personnes handicapées</b> :<br/>-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle.<br/>Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.</p> <p>-<b>Tarifs</b> : nous consulter (intra)</p> | <p><b><u>1/ OBJECTIFS :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier ses points forts et axes de progrès</li> <li>- Acquérir des techniques d'expression qui facilitent la prise de parole en public</li> <li>- Développer son potentiel en communication et gagner en assurance</li> </ul> <p><b><u>2/ PROGRAMME – Compétences développées :</u></b></p> <p><b>Identifier son profil d'orateur :</b><br/>Quel type d'orateur ? Identifier ses points forts et ses axes de progrès</p> <p><b>Préparer la forme :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le non-verbal : voix et gestes – L'impact du regard</li> <li>- La prononciation</li> <li>- Analyser les phénomènes du trac (les manifestations physiques, les causes, les trucs contre le trac)</li> </ul> <p><b>Préparer le fond :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trouver des idées et les organiser</li> <li>- Apprendre à structurer son exposé – l'argumentation</li> </ul> <p><b>Développer son potentiel en communication orale :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- A partir de « mini exposés », développer ses capacités à prendre la parole en public</li> <li>- Les 18 points d'analyse d'une communication orale réussie</li> </ul> <p>Les bonnes pratiques</p> <p><b><u>3/ METHODES PEDAGOGIQUES :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer</li> <li>- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants</li> <li>- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..</li> <li>- Plan d'actions individualisé</li> </ul> <p><b>Contact : Anita Favrel</b>, formatrice consultante, coach depuis 2008<br/>       Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14<br/>       N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z<br/>       Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 08234 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.<br/>       Contact <a href="mailto:contact@anitafavrel.com">contact@anitafavrel.com</a> – portable : 06.67.64.10.15 - <a href="https://www.anitafavrel.com">https://www.anitafavrel.com</a></p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR06 v1- 10/02/20)  
**Intitulé de la formation : CONDUIRE DES REUNIONS EFFICACES**

-**Effectif** : de 1 à 8 personnes

-**Public concerné** : managers, futurs managers, toute personne souhaitant améliorer ses compétences en animation de réunion

-**Pre-requis** : aucun

-**Dates et lieu** :  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

-**Délai d'accès à la formation** :  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

-**Durée** : 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)

-**Modalités de formation** : 100 % présentiel

-**Moyens pédagogiques** :  
Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)

-**Moyens techniques** : je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.  
Intra : L'entreprise met à disposition un paperboard

-**Evaluations & fin de formation** :  
-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.  
-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant  
-Enquête satisfaction auprès du commanditaire  
-Feuille d'émargement par demi-journée de présence

-**Sanction de la formation** :  
Attestation individuelle de formation

-**Examen final** : non applicable

-**Accessibilité aux personnes handicapées** :  
-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle.  
Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.

-**Tarifs** : nous consulter (intra)

**1/ OBJECTIFS :**

- Définir les objectifs d'une réunion en s'appuyant sur le TOP
- Découvrir différentes méthodes d'animation
- Apprendre à animer la réunion de manière interactive et efficace en identifiant plusieurs types de comportements dans un groupe

**2/ PROGRAMME – Compétences développées :**

**Définir les types de réunions :**

- Découvrir les différents types de réunions

**Préparer la réunion :**

- Comment passer de la « réunionite » à la réunion efficace ?

**Définir les objectifs de la réunion :**

- Mettre en œuvre le TOP (thème / objectif / plan)  
Les étapes clés d'une réunion bien conduite (préparation, conduite, conclusion)

**Animer le groupe**

- Choisir le mode d'animation adapté (méthode des post-it, brainstorming, brainwriting, en sous-groupes..)
- Les différents comportements lors d'une réunion – les outils pour faire participer – méthodologie pour mener la réunion - *Cas pratique d'une réunion* (tous les stagiaires jouent)
- Préparer le Compte-rendu (Quoi ? Qui ? Pour quand ? Comment ?..)  
Les bonnes pratiques

**3/ METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer
- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants
- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..
- Plan d'actions individualisé

**Contact : Anita Favrel**, formatrice consultante, coach depuis 2008  
Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14  
N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 08234 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.  
Contact : [contact@anitafavrel.com](mailto:contact@anitafavrel.com) – portable : 06.67.64.10.15 -  
<https://www.anitafavrel.com>

## **PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR07 v1- 10/02/20)

### **Intitulé de la formation : RECRUTER EFFICACEMENT**

**-Effectif :** de 1 à 8 personnes

**-Public concerné :** manager, futur manager, toute personne souhaitant développer ses compétences en recrutement

**-Pre-requis :** aucun

**-Dates et lieu :**  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

**-Délai d'accès à la formation :**  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

**-Durée :** 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)

**-Modalités de formation :** 100 % présentiel

**-Moyens pédagogiques :**  
Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)

**-Moyens techniques :** je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.  
Intra : L'entreprise met à disposition un paperboard

**-Evaluations & fin de formation :**  
-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.  
-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant  
-Enquête satisfaction auprès du commanditaire  
-Feuille d'émargement par demi-journée de présence

**-Sanction de la formation :**  
Attestation individuelle de formation

**-Examen final :** non applicable

**-Accessibilité aux personnes handicapées :**  
-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle.

Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.

**-Tarifs :** nous consulter (intra)

#### **1/ OBJECTIFS :**

- Mettre en place une démarche de recrutement méthodique
- Mener un entretien de recrutement en suivant la méthodologie
- Elargir ses connaissances dans l'intégration d'un nouveau collaborateur

#### **2/ PROGRAMME – Compétences développées :**

##### **Qualifier le besoin :**

- Exprimer le besoin (recrutement interne ou externe : quels avantages et risques ?)
- Etablir le profil de poste (exemple concret pendant la formation)

##### **Rechercher les candidats :**

- Rédiger une annonce et la rendre attractive - Comment recruter les métiers sous tensions ?
- Sourcing / recherche de candidats – quels supports ?
- Analyser les candidatures (avec des exemples de CV en lien avec le secteur d'activité des participants – confidentialité respectée)

##### **Les entretiens de recrutement :**

- L'intérêt d'un entretien téléphonique ? Quelles questions poser ?
- Mener un entretien en face-à-face
- Comment décrypter le candidat ? Comment analyser les différents profils de candidats - Savoir prendre des notes pertinentes

##### **Décider & intégrer :**

- Décider (comment prendre sa décision de façon objective ?)
- Intégrer (des conseils)
- Découvrir le rapport d'étonnement
- Valider la période d'essai
- Les bonnes pratiques

#### **3/ METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer
- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants
- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..
- Plan d'actions individualisé

**Contact : Anita Favrel**, formatrice consultante, coach depuis 2008

Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14

N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 082 34 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Contact : [contact@anitafavrel.com](mailto:contact@anitafavrel.com) – portable : 06.67.64.10.15 - <https://www.anitafavrel.com>

**PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR08 v1- 10/02/20)  
**Intitulé de la formation : CONDUIRE LE CHANGEMENT**

-Effectif : de 1 à 8 personnes

-Public concerné : manager, futur manager, toute personne souhaitant développer ses compétences dans la gestion du changement

-Pre-requis : aucun

-Dates et lieu :  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

-Délai d'accès à la formation :  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

-Durée : 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)

-Modalités de formation : 100 % présentiel

-Moyens pédagogiques :  
Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)

-Moyens techniques : je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.  
Intra : L'entreprise met à disposition un paperboard

-Evaluations & fin de formation :  
- L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.  
- Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant  
- Enquête satisfaction auprès du commanditaire  
- Feuille d'émargement par demi-journée de présence

-Sanction de la formation :  
Attestation individuelle de formation

-Examen final : non applicable

-Accessibilité aux personnes handicapées :  
- L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle.  
Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.

-Tarifs : nous consulter (intra)

**1/ OBJECTIFS :**

- Définir les types de changement
- Apprendre à identifier les comportements humains face au changement pour mieux les accompagner
- Apprendre à utiliser la communication, outil pour faciliter & intégrer le changement

**2/ PROGRAMME – Compétences développées :**

**Définir le changement / les types de changement :**

- Définir « changement » ? Se le représenter individuellement sous la forme d'un dessin
- S'agit-il d'un changement de type 1 ou 2 ?

**Les comportements humains face au changement :**

- Quelles sont les différentes étapes durant le changement ?
- S'approprier les réactions face au changement ? Quels comportements et quelles sont les phrases types prononcées à chaque étape ?

**Communiquer :**

- La communication pendant les phases de changement pour faciliter l'appropriation du changement
- Annoncer un changement au sein d'une équipe et faire face aux différents comportements (opposant / positif constructif / passif / hésitant etc...) – cas pratique d'une réunion pendant laquelle tous les stagiaires participent illustrant différents comportements. Et/ou annoncer le changement dans le cadre d'un entretien individuel (comment lever les blocages ?)

- Les bonnes pratiques

**3/ METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer
- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants
- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..
- Plan d'actions individualisé

**Contact : Anita Favrel**, formatrice consultante, coach depuis 2008

Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14

N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 082 34 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Contact : [contact@anitafavrel.com](mailto:contact@anitafavrel.com) – portable : 06.67.64.10.15 -

<https://www.anitafavrel.com>

**PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR09 v1- 10/02/20)  
**Intitulé de la formation : OPTIMISER MA GESTION DU TEMPS**

-Effectif : de 1 à 8 personnes

-Public concerné : manager, futur manager, toute personne souhaitant améliorer sa gestion du temps

-Pre-requis : aucun

-Dates et lieu :  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

-Délai d'accès à la formation :  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

-Durée : 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)

-Modalités de formation : 100 % présentiel

-Moyens pédagogiques :  
Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)

-Moyens techniques : je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.  
Intra : L'entreprise met à disposition un paperboard

-Evaluations & fin de formation :  
-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.  
-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant  
-Enquête satisfaction auprès du commanditaire  
-Feuille d'émargement par demi-journée de présence

-Sanction de la formation :  
Attestation individuelle de formation

-Examen final : non applicable

-Accessibilité aux personnes handicapées :  
-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle. Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.

-Tarifs : nous consulter (intra)

**1/ OBJECTIFS :**

- Analyser sa propre relation au temps
- Clarifier les 2 notions : urgence / importance et apprendre à utiliser la matrice de la gestion des priorités (Eisenhower)
- Apprendre à identifier les voleurs de temps et trouver des solutions

**2/ PROGRAMME – Compétences développées :**

**Ma perception du temps :**

- Découvrir la « boussole » et la « montre »
- L'expérience des cailloux

**Optimiser son organisation / prioriser :**

- Faire le diagnostic de sa propre gestion du temps
- L'impact de nos habitudes
- La tyrannie de l'urgence
- Optimiser son organisation
- Découvrir et mettre en application la « matrice de la gestion des priorités »
- Comment mettre en œuvre dans leur service / entreprise ?
- Mener un entretien avec un salarié désorganisé

**Chasser les voleurs de temps :**

- La chasse aux voleurs de temps / les chronophages
- De qui dépend-t-ils réellement ? Analyser nos pratiques
- Mettre en place des solutions

**Bilan :**

- Découvrir les 6 lois de la gestion du temps
- Les bonnes pratiques

**3/ METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer
- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants
- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..
- Plan d'actions individualisé

**Contact : Anita Favrel**, formatrice consultante, coach depuis 2008

Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14

N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 08234 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Contact : [contact@anitafavrel.com](mailto:contact@anitafavrel.com) – portable : 06.67.64.10.15 -

<https://www.anitafavrel.com>

## **PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR10 v1- 10/02/20)

### **Intitulé de la formation : LA DELEGATION**

-**Effectif** : de 1 à 8 personnes

-**Public concerné** : managers, futur managers, toute personne souhaitant développer ses compétences dans la délégation

-**Pre-requis** : aucun

-**Dates et lieu** :  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

-**Délai d'accès à la formation** :  
intra : modalités fixées avec l'entreprise

-**Durée** : 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)

-**Modalités de formation** : 100 % présentiel

-**Moyens pédagogiques** :  
Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)

-**Moyens techniques** : je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.  
Intra : L'entreprise met à disposition un paperboard

-**Evaluations & fin de formation** :  
-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.  
-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant  
-Enquête satisfaction auprès du commanditaire  
-Feuille d'émargement par demi-journée de présence

-**Sanction de la formation** :  
Attestation individuelle de formation

-**Examen final** : non applicable

-**Accessibilité aux personnes handicapées** :  
-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle. Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.

-**Tarifs** : nous consulter (intra)

#### **1/ OBJECTIFS :**

- Clarifier la notion de délégation pour cadrer le thème
- Mettre en œuvre des techniques de délégation efficace
- Identifier les freins possibles à la délégation
- Faire de l'entretien de délégation un moment fort de management
- Identifier les mécanismes de l'apprentissage

#### **2/ PROGRAMME – Compétences développées :**

##### **Clarifier la délégation**

- Que signifie "déléguer" - clarifier les définitions - Ce qui se délègue ou pas ?

##### **Quels sont les avantages & les freins à la délégation**

- Les avantages de la délégation ? Ce qui favorise la prise de responsabilités
- Les freins qui empêchent la délégation (signes observables, croyances limitantes, zone inavouable, peurs)

##### **Réussir son entretien de délégation :**

- Mise en œuvre concrète d'une délégation à partir de votre poste actuel
- Comment la mettre en œuvre efficacement ? Mener un entretien de délégation avec un salarié
- Assurer le suivi de la délégation (feedback)

##### **Former et transmettre :**

- Les comportements à adopter pour transmettre ses connaissances
- Former les collaborateurs en vue de développer leurs compétences
- Comprendre les mécanismes de l'apprentissage
- Les bonnes pratiques (les points clés pour développer la responsabilisation)

#### **3/ METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer
- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants
- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..
- Plan d'actions individualisé

**Contact : Anita Favrel**, formatrice consultante, coach depuis 2008

Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14

N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 08234 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Contact [contact@anitafavrel.com](mailto:contact@anitafavrel.com) – portable : 06.67.64.10.15 -

<https://www.anitafavrel.com>

**PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR11 v1- 10/02/20)

**Intitulé de la formation : LA MOTIVATION**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>-<u>Effectif</u> : de 1 à 8 personnes</p> <p>-<u>Public concerné</u> : managers, futurs managers, toute personne souhaitant améliorer ses compétences sur le thème de la motivation</p> <p>-<u>Pre-requis</u> : aucun</p> <p>-<u>Dates et lieu</u> :<br/>intra : modalités fixées avec l'entreprise</p> <p>-<u>Délai d'accès à la formation</u> :<br/>intra : modalités fixées avec l'entreprise</p> <p>-<u>Durée</u> : 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)</p> <p>-<u>Modalités de formation</u> : 100 % présentiel</p> <p>-<u>Moyens pédagogiques</u> :<br/>Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)</p> <p>-<u>Moyens techniques</u> : je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.<br/>Intra : L'entreprise met à disposition un paperboard</p> <p>-<u>Evaluations &amp; fin de formation</u> :<br/>-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.<br/>-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant<br/>-Enquête satisfaction auprès du commanditaire<br/>-Feuille d'émargement par demi-journée de présence</p> <p>-<u>Sanction de la formation</u> :<br/>Attestation individuelle de formation</p> <p>-<u>Examen final</u> : non applicable</p> <p>-<u>Accessibilité aux personnes handicapées</u> :<br/>-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle. Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.</p> <p>-<u>Tarifs</u> : nous consulter (intra)</p> | <p><b><u>1/ OBJECTIFS :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les mécanismes et leviers de la motivation</li> <li>- Savoir reconnaître les situations qui présentent des signes de « démotivation »</li> <li>- Développer ses connaissances dans la valorisation et ses impacts, source de motivation et reconnaissance</li> </ul> <p><b><u>2/ PROGRAMME – Compétences développées :</u></b></p> <p><b><u>La motivation :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les principaux courants théoriques sur le thème de la motivation</li> <li>- Clarifier le vocabulaire – définir et comprendre les mécanismes de la motivation</li> <li>- Quelles attitudes dénotent une démotivation chez un salarié</li> <li>- Comment mener un entretien avec un salarié démotivé ?</li> <li>- Personnellement, quels sont vos besoins pour être motivé</li> <li>- Réfléchir à ses propres comportements (réflexes relationnels et management, signes de reconnaissance) – questionnaire d'auto-analyse</li> </ul> <p><b><u>La valorisation :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprendre tous les « freins » qui empêcheraient la valorisation ?</li> <li>- Mener un entretien de « valorisation » auprès d'un salarié</li> <li>- Les apports de la valorisation et la reconnaissance</li> </ul> <p><b><u>La cohésion d'équipe :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le cas de survie dans le désert (en groupe)</li> <li>- Les bonnes pratiques</li> </ul> <p><b><u>3/ METHODES PEDAGOGIQUES :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer</li> <li>- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants</li> <li>- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..</li> <li>- Plan d'actions individualisé</li> </ul> <p><b><u>Contact : Anita Favrel</u></b>, formatrice consultante, coach depuis 2008<br/>       Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14<br/>       N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z<br/>       Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 08234 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.<br/>       Contact : <a href="mailto:contact@anitafavrel.com">contact@anitafavrel.com</a> – portable : 06.67.64.10.15 -<br/> <a href="https://www.anitafavrel.com">https://www.anitafavrel.com</a></p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR12 v1- 10/02/20)  
**Intitulé de la formation : L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>-<b>Effectif</b> : de 1 à 8 personnes</p> <p>-<b>Public concerné</b> : managers, futurs managers, toute personne souhaitant développer ses compétences sur le thème de l'entretien professionnel</p> <p>-<b>Pre-requis</b> : aucun</p> <p>-<b>Dates et lieu</b> :<br/>intra : modalités fixées avec l'entreprise</p> <p>-<b>Délai d'accès à la formation</b> :<br/>intra : modalités fixées avec l'entreprise</p> <p>-<b>Durée</b> : 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)</p> <p>-<b>Modalités de formation</b> : 100 % présentiel</p> <p>-<b>Moyens pédagogiques</b> :<br/>Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)</p> <p>-<b>Moyens techniques</b> : je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.<br/>Intra : L'entreprise met à disposition un paperboard</p> <p>-<b>Evaluations &amp; fin de formation</b> :<br/>-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.<br/>-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant<br/>-Enquête satisfaction auprès du commanditaire<br/>-Feuille d'émargement par demi-journée de présence</p> <p>-<b>Sanction de la formation</b> :<br/>Attestation individuelle de formation</p> <p>-<b>Examen final</b> : non applicable</p> <p>-<b>Accessibilité aux personnes handicapées</b> :<br/>-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle.<br/>Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.</p> <p>-<b>Tarifs</b> : nous consulter (intra)</p> | <p><b>1/ OBJECTIFS :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apprendre à mettre en place une démarche d'entretien professionnel en toute sérénité</li> <li>- Conduire l'entretien professionnel dans un état d'esprit de bienveillance et d'exigence, selon une base méthodologique</li> </ul> <p><b>2/ PROGRAMME – Compétences développées :</b></p> <p><b>Le cadre juridique :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Distinguer l'entretien professionnel de l'entretien d'évaluation</li> </ul> <p><b>Se préparer aux différentes étapes :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Etre dans un état d'esprit positif : Quel intérêt pour le manager ? Le collaborateur ? L'entreprise ?</li> <li>- Anticiper la mise en place des entretiens professionnels :             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Communiquer auprès des collaborateurs sur le sens et les objectifs de l'entretien professionnel</li> <li>- Adopter une attitude positive</li> </ul> </li> <li>- Appréhender les différentes étapes :             <ul style="list-style-type: none"> <li>- La qualité de la préparation</li> <li>- Le contenu de l'entretien professionnel</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Conduire l'entretien :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La conduite de l'entretien (trame fournie pendant la formation)</li> <li>- Conduire l'entretien tout en adoptant une posture de bienveillance et d'exigence</li> <li>- Favoriser les échanges par des techniques de communication (écoute, reformulation, synthèse, questions ouvertes)</li> <li>- Formaliser la prise de notes de façon rigoureuse et conforme aux échanges (cas pratiques)</li> </ul> <p>Les bonnes pratiques</p> <p><b>3/ METHODES PEDAGOGIQUES :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer</li> <li>- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants</li> <li>- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..</li> <li>- Plan d'actions individualisé</li> </ul> <p><b>Contact : Anita Favrel</b>, formatrice consultante, coach depuis 2008<br/>         Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14<br/>         N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z<br/>         Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 082 34 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.<br/>         Contact : <a href="mailto:contact@anitafavrel.com">contact@anitafavrel.com</a> – portable : 06.67.64.10.15 -<br/> <a href="https://www.anitafavrel.com">https://www.anitafavrel.com</a></p> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR13 v1- 10/02/20)

**Intitulé de la formation : MANAGER UNE EQUIPE INTER-GENERATIONNELLE**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>-Effectif :</b> de 1 à 8 personnes</p> <p><b>-Public concerné :</b> managers, futurs managers, toute personne souhaitant développer ses connaissances / compétences sur le thème du management inter-générationnel</p> <p><b>-Pre-requis :</b> aucun</p> <p><b>-Dates et lieu :</b><br/>intra : modalités fixées avec l'entreprise</p> <p><b>-Délai d'accès à la formation :</b><br/>intra : modalités fixées avec l'entreprise</p> <p><b>-Durée :</b> 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)</p> <p><b>-Modalités de formation :</b> 100 % présentiel</p> <p><b>-Moyens pédagogiques :</b><br/>Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)</p> <p><b>-Moyens techniques :</b> je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.<br/>Intra : L'entreprise met à disposition un paperboard</p> <p><b>-Evaluations &amp; fin de formation :</b><br/>-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.<br/>-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant<br/>-Enquête satisfaction auprès du commanditaire<br/>-Feuille d'émargement par demi-journée de présence</p> <p><b>-Sanction de la formation :</b><br/>Attestation individuelle de formation</p> <p><b>-Examen final :</b> non applicable</p> <p><b>-Accessibilité aux personnes handicapées :</b><br/>-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle. Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.</p> <p><b>-Tarifs :</b> nous consulter (intra)</p> | <p><b><u>1/ OBJECTIFS :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les différentes générations qui se côtoient dans les entreprises</li> <li>- Développer ses connaissances quant aux spécificités de chaque génération</li> <li>- Clarifier les principales attentes des jeunes générations (Y,Z)</li> </ul> <p><b><u>2/ PROGRAMME – Compétences développées :</u></b></p> <p><b>Clarifier les notions :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Appréhender les enjeux de l'inter-générationnel</li> <li>- Définition d'une génération</li> </ul> <p><b>Comprendre les caractéristiques de chaque génération :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Décrire ce qui a marqué les différentes générations – leurs réactions possibles dans le monde professionnel (BB, X, Y, Z, alpha)</li> <li>- Quelle est votre perception spontanée des seniors et de la jeune génération ?</li> <li>- Zoom sur la génération Y/Z – A quoi sont-ils sensibles ? Quelle est leur relation au travail, à l'autorité, leurs attentes dans l'entreprise ?</li> </ul> <p><b>Mettre en place un management adapté :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La « jeune génération » : Comment recruter, intégrer, former, manager ?</li> <li>- Construire une image employeur</li> </ul> <p><b>Améliorer la coopération inter-générationnelle :</b><br/>Comment collaborer sereinement tous ensemble ?</p> <p>Les bonnes pratiques</p> <p><b><u>3/ METHODES PEDAGOGIQUES :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer</li> <li>- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants</li> <li>- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..</li> <li>- Plan d'actions individualisé</li> </ul> <p><b>Contact : Anita Favrel</b>, formatrice consultante, coach depuis 2008<br/>       Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14<br/>       N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z<br/>       Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 082 34 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.<br/>       Contact : <a href="mailto:contact@anitafavrel.com">contact@anitafavrel.com</a> – portable : 06.67.64.10.15 -<br/> <a href="https://www.anitafavrel.com">https://www.anitafavrel.com</a></p> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR14 v1- 10/02/20)  
**Intitulé de la formation : LA GESTION DES CONFLITS**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>-<b>Effectif</b> : de 1 à 8 personnes</p> <p>-<b>Public concerné</b> : manager, futur manager, toute personne souhaitant développer ses compétences dans la gestion de conflits</p> <p>-<b>Pre-requis</b> : aucun</p> <p>-<b>Dates et lieu</b> :<br/>intra : modalités fixées avec l'entreprise</p> <p>-<b>Délai d'accès à la formation</b> :<br/>intra : modalités fixées avec l'entreprise</p> <p>-<b>Durée</b> : 1 j, soit 7h00 (9h/12h30-13h30/17h)</p> <p>-<b>Modalités de formation</b> : 100 % présentiel</p> <p>-<b>Moyens pédagogiques</b> :<br/>Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)</p> <p>-<b>Moyens techniques</b> : je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.<br/>Intra : L'entreprise met à disposition un paperboard</p> <p>-<b>Evaluations &amp; fin de formation</b> :<br/>-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.<br/>-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant<br/>-Enquête satisfaction auprès du commanditaire<br/>-Feuille d'émargement par demi-journée de présence</p> <p>-<b>Sanction de la formation</b> :<br/>Attestation individuelle de formation</p> <p>-<b>Examen final</b> : non applicable</p> <p>-<b>Accessibilité aux personnes handicapées</b> :<br/>-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle.<br/>Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.</p> <p>-<b>Tarifs</b> : nous consulter (intra)</p> | <p><b><u>1/ OBJECTIFS :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les principales sources de conflit</li> <li>- Comprendre le fonctionnement du conflit et ses différentes étapes</li> <li>- S'approprier des méthodes pour désamorcer le conflit et permettre de le résoudre sereinement</li> </ul> <p><b><u>2/ PROGRAMME – Compétences développées :</u></b></p> <p><b>Savoir appréhender la définition et la typologie des conflits :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définir conflit et problème – Clarifier les différences entre les 2</li> <li>- Identifier les différents types de conflits ?</li> </ul> <p><b>Les causes – l'escalade dans un conflit</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprendre et analyser les principales causes de conflits</li> <li>- Découvrir les phases de l'escalade du conflit inter-personnel pour mieux réagir</li> <li>- La dimension émotionnelle dans le conflit</li> </ul> <p><b>Les méthodes pour désamorcer :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- S'approprier différentes méthodes pour résoudre un conflit : la méthode DESC, la carte de régulation, la médiation, la CNV (<i>mise en pratique avec la carte de régulation et/ou CNV</i>)</li> <li>- Mener un entretien entre 2 salariés en situation de conflit - Quelle posture adopter ? (cas pratique – analyse – debriefing)</li> <li>- Les comportements adaptés en situation conflictuelle</li> </ul> <p>- Les bonnes pratiques</p> <p><b><u>3/ METHODES PEDAGOGIQUES :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer</li> <li>- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants</li> <li>- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..</li> <li>- Plan d'actions individualisé</li> </ul> <p><b>Contact : Anita Favrel</b>, formatrice consultante, coach depuis 2008<br/>       Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14<br/>       N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z<br/>       Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 082 34 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.<br/>       Contact : <a href="mailto:contact@anitafavrel.com">contact@anitafavrel.com</a> – portable : 06.67.64.10.15 -<br/> <a href="https://www.anitafavrel.com">https://www.anitafavrel.com</a></p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## **PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR15 v1- 01/01/21)

### **Intitulé de la formation : Parcours management 1**

**-Effectif :** de 4 à 8 personnes

**-Public concerné :** futurs managers et/ou managers confirmés – Toute personne souhaitant développer ses compétences et connaissances dans le management des équipes.

**-Pre-requis :** aucun

**-Dates et lieu :**

Intra : modalités à fixer avec l'entreprise

Inter : Hôtel des Caps - ZI - 22400 Lamballe

(un plan d'accès peut être transmis, sur demande)

Et dates sur le site internet :

<https://www.anitafavrel.com>

**-Délai d'accès à la formation :**

inter : 3 semaines avant le début de la formation

**-Durée :** 5 j, soit 35h00 (9h/12h30-13h30/17h)

**-Modalités de formation :** 100 % présentiel

**-Moyens pédagogiques :**

Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)

**-Moyens techniques :** je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.

**-Evaluations & fin de formation :**

-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.

-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant

-Enquête satisfaction auprès du commanditaire

-Feuille d'émargement par demi-journée de présence

**-Sanction de la formation :**

Attestation individuelle de formation

**-Examen final :** non applicable

**-Accessibilité aux personnes handicapées :**

-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle. Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.

**-Tarifs :**

Intra : nous consulter

Inter : prix consultables sur le site internet :

<https://www.anitafavrel.com>

### **1/ OBJECTIFS :**

- Comprendre les fondamentaux théoriques, méthodologiques et pratiques du management
- Apprendre à utiliser les techniques de management & se sentir plus en confiance
- S'entraîner pour être plus performant

### **2/ PROGRAMME – Compétences développées :**

#### **Jour 1 : Développer une communication positive**

- Clarifier les notions en communication
- Une communication inter-personnelle réussie
- Etablir avec mon interlocuteur une communication de qualité
- Recadrer dans une dynamique de progrès

#### **Jour 2 : Pratiquer un recrutement efficace**

- Qualifier le besoin
- Rechercher les candidats
- Les entretiens de recrutement
- Décider & intégrer

#### **Jour 3 : Conduire les entretiens professionnels**

- Le cadre juridique
- Se préparer aux différentes étapes
- Conduire l'entretien

#### **Jour 4 : Gérer et désamorcer les conflits**

- Savoir appréhender la définition et la typologie des conflits
- Les causes – l'escalade dans les conflits
- Les méthodes pour désamorcer

#### **Jour 5 : Développer la motivation des équipes**

- La motivation
- La démotivation
- La valorisation
- La cohésion d'équipe

Bilan du parcours management

### **3/ METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer
- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants
- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..
- Plan d'actions individualisé

**Contact : Anita Favrel**, formatrice consultante, coach depuis 2008

Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14

N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 082 34 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Contact : [contact@anitafavrel.com](mailto:contact@anitafavrel.com) – portable : 06.67.64.10.15 -

<https://www.anitafavrel.com>

## **PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR16 v1- 01/01/21)

### **Intitulé de la formation : Parcours management 2**

**-Effectif :** de 4 à 8 personnes

**-Public concerné :** futurs managers et/ou managers confirmés – Toute personne souhaitant développer ses compétences et connaissances dans le management des équipes.

**-Pre-requis :** aucun

**-Dates et lieu :**

Intra : modalités à fixer avec l'entreprise

Inter : Hôtel des Caps - ZI - 22400 Lamballe  
(un plan d'accès peut être transmis, sur demande)

Et dates sur le site internet :

<https://www.anitafavrel.com>

**-Délai d'accès à la formation :**

inter : 3 semaines avant le début de la formation

**-Durée :** 5 j, soit 35h00 (9h/12h30-13h30/17h)

**-Modalités de formation :** 100 % présentiel

**-Moyens pédagogiques :**

Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)

**-Moyens techniques :** je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.

**-Evaluations & fin de formation :**

-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.

-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant

-Enquête satisfaction auprès du commanditaire

-Feuille d'émargement par demi-journée de présence

**-Sanction de la formation :**

Attestation individuelle de formation

**-Examen final :** non applicable

**-Accessibilité aux personnes handicapées :**

-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle. Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.

**-Tarifs :**

Intra : nous consulter

Inter : prix consultables sur le site internet :

<https://www.anitafavrel.com>

#### **1/ OBJECTIFS :**

- Comprendre les fondamentaux théoriques, méthodologiques et pratiques du management
- Apprendre à utiliser les techniques de management & se sentir plus en confiance
- S'entraîner pour être plus performant

#### **2/ PROGRAMME – Compétences développées :**

##### **Jour 1 : Développer son rôle de manager**

- Identifier son rôle et les modes de management
- S'affirmer en qualité de manager
- Management & leadership
- Manager à distance

##### **Jour 2 : La prise de parole en public (1.5 jour)**

- Identifier son profil d'orateur
- Préparer le fond & la forme
- Développer son aisance à l'oral

##### **Jour 3 : Le management inter-générationnel (0.5 jour)**

- Comprendre les caractéristiques de chaque génération
- Mettre en place un management adapté
- Améliorer la coopération inter-générationnelle

##### **Jour 4 : La gestion du temps**

- Le temps & moi
- Optimiser son organisation
- Les voleurs de temps
- Les lois de la gestion du temps

##### **Jour 5 : La délégation**

- Clarifier la délégation
- Les avantages et les freins à la délégation
- Réussir l'entretien de délégation
- Former & transmettre – les différentes étapes

Bilan du parcours management

#### **3/ METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer
- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants
- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..
- Plan d'actions individualisé

**Contact : Anita Favrel**, formatrice consultante, coach depuis 2008

Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14

N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 082 34 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Contact : [contact@anitafavrel.com](mailto:contact@anitafavrel.com) – portable : 06.67.64.10.15 -

<https://www.anitafavrel.com>

**PROGRAMME DE FORMATION** (Référence : PR17)  
**Intitulé de la formation : Parcours management 3**

**-Effectif :** de 4 à 8 personnes

**-Public concerné :** futurs managers et/ou managers confirmés – Toute personne souhaitant développer ses compétences et connaissances dans le management des équipes.

**-Pre-requis :** aucun

**-Dates et lieu :**

Intra : modalités à fixer avec l'entreprise

Inter : Hôtel des Caps - ZI - 22400 Lamballe  
(un plan d'accès peut être transmis, sur demande)

Et dates sur le site internet :

<https://www.anitafavrel.com>

**-Délai d'accès à la formation :**

inter : 3 semaines avant le début de la formation

**-Durée :** 5 j, soit 35h00 (9h/12h30-13h30/17h)

**-Modalités de formation :** 100 % présentiel

**-Moyens pédagogiques :**

Un support formation + ressources documentaires transmises (cours imprimés et/ou numérisés)

**-Moyens techniques :** je dispose d'un vidéoprojecteur, ordinateur, video.

**-Evaluations & fin de formation :**

-L'évaluation des acquis est réalisée par auto-positionnement en début et fin de formation + Tout au long de la formation au travers de cas pratiques, diagnostics et exercices.

-Questionnaire d'évaluation à chaud et/ou à froid auprès du participant

-Enquête satisfaction auprès du commanditaire

-Feuille d'émargement par demi-journée de présence

**-Sanction de la formation :**

Attestation individuelle de formation

**-Examen final :** non applicable

**-Accessibilité aux personnes handicapées :**

-L'OPAC met à disposition des locaux répondant aux normes ERP et d'accessibilité aux personnes handicapées s'il est en charge de la location de la salle. Si vous avez besoin d'aménagement spécifique, merci de nous contacter.

**-Tarifs :**

Intra : nous consulter

Inter : prix consultables sur le site internet :

<https://www.anitafavrel.com>

**1/ OBJECTIFS :**

- Comprendre les fondamentaux théoriques, méthodologiques et pratiques du management
- Apprendre à utiliser les techniques de management & se sentir plus en confiance
- S'entraîner pour être plus performant

**2/ PROGRAMME – Compétences développées :**

**Jour 1 : la communication non-violente – le pouvoir de la confiance**

- CNV – les bases théoriques
- CNV – la girafe et le chacal
- CNV – gestion des objections et des conflits
- Le pouvoir de la confiance

**Jour 2 : L'écoute active – la communication non-verbale – savoir dire non**

- L'écoute active
- La communication non-verbale
- Savoir dire non

**Jour 3 : L'animation de réunions**

- Définir les types de réunions
- Préparer la réunion
- Définir les objectifs de la réunion
- Animer le groupe

**Jour 4 : Le changement**

- Définir le changement – les types de changement
- Les comportements humains face au changement
- Communiquer

**Jour 5 : La gestion de la relation clients**

- Clarifier les types de clients
- La qualité de la prestation ou des produits attendus par le client
- La communication positive envers les clients
- Les clients insatisfaits

Bilan du parcours management

**3/ METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Une pédagogie positive qui s'appuie sur les travaux de la psychologie positive et met en avant les points forts de l'apprenant pour les renforcer
- Une approche pragmatique centrée sur les situations des participants
- Alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques, richesse des partages via des échanges en sous-groupes, jeux interactifs, questionnaires..
- Plan d'actions individualisé

**Contact : Anita Favrel**, formatrice consultante, coach depuis 2008

Le Méseret – 22400 Hénansal – SIRET : 504 460 221 000 14

N° TVA intra communautaire : FR 504460221 – Code APE : 7022Z

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 082 34 22 auprès du préfet de région Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Contact : [contact@anitafavrel.com](mailto:contact@anitafavrel.com) – portable : 06.67.64.10.15 -

<https://www.anitafavrel.com>

M11-v2-5/08/2021

Consultable sur le site internet : <https://www.anitafavrel.com>

## **REGLEMENT INTERIEUR**

### **1- PREAMBULE**

L'OPAC « Anita Favrel » est un organisme de formation professionnelle.

Domiciliée « Le Méseret – 22400 Hénansal » et enregistré sous le n° de déclaration d'activité 53 22 082 34 22

Auprès du préfet de la région Bretagne – Siret : 504 460 221 000 14 – Code APE : 7022Z

Le présent règlement intérieur a pour vocation de préciser certaines dispositions s'appliquant à tous les inscrits et participants aux différents stages organisés par l'organisme « Anita Favrel » dans le but de permettre un fonctionnement régulier des formations proposées.

Définitions :

- L'OPAC « Anita Favrel » sera dénommé ci-après « l'organisme de formation »
- Les personnes suivant le stage seront dénommées ci-après « les stagiaires »
- Anita Favrel – gérante, sera ci-après dénommée « responsable de l'organisme de formation ».

### **2- DISPOSITIONS GENERALES**

#### **Article 1**

Conformément aux articles L.6352-3 et suivants et R.6352-1 et suivant du Code du Travail, le présent Règlement intérieur a pour objets de définir les règles générales et permanentes, de préciser la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité ainsi que les règles relatives à la discipline, notamment les sanctions applicables aux stagiaires et les droits de ceux-ci en cas de sanction.

Ce règlement précise également les modalités selon lesquelles est assurée, pour les stages d'une durée supérieure à cinq cents heures, la représentation des stagiaires.

### **3- CHAMP D'APPLICATION**

#### **Article 2 : Personnes concernées :**

Le présent règlement s'applique à tous les stagiaires inscrits à une session dispensée par l'organisme de formation et ce, pour toute la durée de la formation suivie.

Chaque stagiaire est considéré comme ayant accepté les termes du présent règlement lorsqu'il suit une formation dispensée par l'organisme de formation et accepte que des mesures soient prises à son égard en cas d'inobservation de ce dernier.

#### **Article 3 : Lieu de la formation**

La formation aura lieu dans des locaux extérieurs. Les dispositions du présent règlement sont applicables dans tout local ou espace accessoire de l'entreprise qui reçoit la formation

#### **4-HYGIENE et SECURITE**

##### **Article 4 : Règles générales**

Chaque stagiaire doit veiller à sa sécurité personnelle et à celle des autres en respectant les consignes générales et particulières de sécurité et d'hygiène en vigueur sur le lieu de formation.

Toutefois, conformément à l'article R.6352-1 du Code du travail, lorsque la formation se déroule dans une entreprise ou un établissement déjà doté d'un règlement intérieur, les mesures de santé et de sécurité applicables aux stagiaires sont celles de ce dernier règlement.

##### **Article 5 : Boissons alcoolisées**

Il est interdit aux stagiaires de pénétrer ou de séjourner dans l'établissement en état d'ivresse ainsi que d'y introduire et distribuer des boissons alcoolisées.

##### **Article 6 : Interdiction de fumer**

En application du décret n°2006-1386 du 15 novembre 2006 fixant les conditions d'application de l'interdiction de fumer dans les lieux affectés à un usage collectif, il est interdit de fumer dans les locaux.

##### **Article 7 : Lieux de restauration**

Les lieux de restauration seront indiqués en début de formation. Si une salle d'entreprise est mise à disposition pour prendre le repas, le règlement intérieur du lieu de restauration s'applique au temps des repas.

##### **Article 8 : Consignes incendie**

Conformément aux articles R.4227-28 du Code du Travail, les consignes incendie et notamment un plan de localisation des extincteurs et des issues de secours sont affichés dans les locaux de formation mis à disposition par l'entreprise.

##### **Article 9 : Accident**

Tout accident ou incident survenu à l'occasion ou en cours de formation doit être immédiatement déclaré par le stagiaire accidenté ou les personnes témoins de l'accident, au responsable de l'organisme de formation.

Conformément à l'article R.6342-3 du Code du Travail, l'accident survenu au stagiaire pendant qu'il se trouve dans l'organisme de formation ou pendant qu'il s'y rend ou en revient, fait l'objet d'une déclaration par le responsable du centre de formation auprès de la caisse de la sécurité sociale.

#### **5- DISCIPLINE**

##### **Article 10 : Tenue et comportement**

Les stagiaires sont invités à se présenter au lieu de la formation en tenue décente et à avoir un comportement correct à l'égard de toute personne présente dans l'organisme.

##### **Article 11 : Horaires de stage**

Les horaires de stage sont fixés par l'organisme de formation et portés à la connaissance des stagiaires soit par la convocation adressée par voie électronique, soit à l'occasion de la remise aux stagiaires du programme de formation, les stagiaires sont tenus de respecter ces horaires.

L'organisme de formation se réserve, dans les limites imposées par des dispositions en vigueur, le droit de modifier les horaires de stage en fonction des nécessités du service. Les stagiaires doivent se conformer aux modifications apportées par l'organisme de formation aux horaires d'organisation du stage.

En cas d'absence ou de retard au stage, il est indispensable pour le stagiaire d'en avertir le formateur, le responsable de l'organisme de formation ou le secrétariat de l'organisme de formation.

Lorsque les stagiaires sont des salariés en formation dans le cadre du plan de formation, l'organisme doit informer préalablement l'entreprise de ces absences. Toute absence ou retard non justifié par des circonstances particulières constitue une faute passible de sanctions disciplinaires.

En outre, pour les stagiaires demandeurs d'emploi rémunérés par la Région ou un autre organisme, les absences non justifiées entraîneront, en application de l'article R.6341-45 du Code du travail, une retenue de rémunération proportionnelle à la durée des dites absences.

Par ailleurs, une fiche de présence doit être signée par le stagiaire et le formateur pour chaque demi-journée.

#### Article 12 : Accès au lieu de formation

Sauf autorisation expresse de l'organisme de formation, les stagiaires ayant accès au lieu de formation pour suivre leur stage ne peuvent :

- Y entrer ou y demeurer à d'autres fins
- Faciliter l'introduction de tierces personnes à l'organisme.

#### Article 13 : Usage du matériel

Chaque stagiaire a l'obligation de conserver en bon état le matériel qui lui est confié en vue de sa formation/ Les stagiaires sont tenus d'utiliser le matériel conformément à son objet.

L'utilisation du matériel à d'autres fins, notamment personnelles, est interdite, sauf pour le matériel mis à disposition à cet effet.

A la fin du stage, le stagiaire est tenu de restituer tout matériel et document en sa possession appartenant à l'organisme de formation, sauf les documents pédagogiques distribués en cours de formation.

#### Article 14 : Enregistrements

Il est formellement interdit, sauf dérogation expresse, de la part des stagiaires d'enregistrer ou de filmer les sessions de formation.

#### Article 15 : Documentation pédagogique

La documentation pédagogique remise lors des sessions de formation est protégée au titre des droits d'auteur et ne peut être ré-utilisée autrement que pour un strict usage personnel.

#### Article 16 : Responsabilité de l'organisme en cas de vol ou endommagement de biens personnels des stagiaires

L'organisme de formation décline toute responsabilité en cas de perte, vol ou détérioration des objets personnels de toutes natures déposés par les stagiaires dans les salles ou locaux de la formation.

#### Article 17 : Sanctions

Tout manquement du stagiaire à l'une des dispositions du présent règlement intérieur pourra faire l'objet d'une sanction.

Constitue une sanction au sens de l'article R.6352-3 du Code du Travail toute mesure, autre que les autres observations verbales, prise par le responsable de l'organisme de formation ou son représentant, à la suite d'un agissement du stagiaire considéré par lui comme fautif, que cette mesure soit de nature à affecter immédiatement ou non la présence de l'intéressé dans le stage ou à mettre en cause la continuité de la formation qu'il reçoit.

Selon la gravité du manquement constaté, la sanction pourra consister :

- Soit un avertissement
- Soit en blâme
- Soit en une mesure d'exclusion définitive.

Les amendes ou autres sanctions pécuniaires sont interdites.

Le responsable de l'organisme de formation doit informer de la sanction prise :

- L'employeur, lorsque le stagiaire est un salarié bénéficiant d'un stage dans le cadre du plan de développement des compétences en entreprise
- L'employeur et l'organisme paritaire qui a pris à sa charge les dépenses de formation, lorsque le stagiaire est un salarié bénéficiant d'un stage dans le cadre d'un congé de formation
- Pôle Emploi et/ou le prescripteur.

#### Article 19 : Procédure disciplinaire

Article R.6352-4 : Aucune sanction ne peut être infligée au stagiaire sans que celui-ci ait été informé au préalable des griefs retenus contre lui.

Article R.6352-5 : Lorsque le responsable de l'organisme de formation ou son représentant envisage de prendre une sanction qui a une incidence, immédiate ou non, sur la présence d'un stagiaire dans une formation, il est procédé ainsi qu'il suit :

- Le responsable de l'organisme de formation ou son représentant convoque le stagiaire en lui indiquant l'objet de cette convocation
- Celle-ci précise la date, l'heure et le lieu de l'entretien. Elle est écrite et est adressée par lettre recommandée ou remise à l'intéressé contre décharge
- Au cours de l'entretien, le stagiaire peut se faire assister par une personne de son choix, stagiaire ou salarié de l'organisme de formation
- La convocation mentionnée à l'alinéa précédent fait état de cette faculté. Le responsable de l'organisme de formation ou son représentant indique le motif de la sanction envisagée et recueille les explications du stagiaire. Dans le cas où une exclusion définitive du stage est envisagée, une commission de discipline est constituée, où siègent des représentants des stagiaires.
- Elle est saisie par le responsable de l'organisme de formation ou son représentant après l'entretien susvisé et formule un avis sur la mesure d'exclusion envisagée.
- Le stagiaire est avisé de cette saisine. Il est entendu sur sa demande par la commission de discipline. Il peut, dans ce cas, assisté par une personne de son choix, stagiaire ou salarié de l'organisme. La commission de discipline transmet son avis au directeur de l'organisme dans le délai d'un jour franc après sa réunion.

#### Article R.6352-6

La sanction ne peut intervenir moins d'un jour franc ni plus de quinze jours après l'entretien ou, le cas échéant, après la transmission de l'avis de la commission de discipline. Elle fait l'objet d'une décision écrite et motivée, notifiée au stagiaire sous la forme d'une lettre qui lui est remise contre récépissé ou d'une lettre recommandée.

#### Article R.6352-7

Lorsque l'agissement a donné lieu à une mesure conservatoire d'exclusion temporaire à effet immédiat, aucune sanction définitive, relative à cet agissement, ne peut être prise sans que le stagiaire ait été informé au préalable des griefs retenus contre lui et éventuellement que la procédure écrite ci-dessus ait été respectée.

## **6- REPRESENTATION DES STAGIAIRES**

Conformément à l'article L.6352-4 du Code du Travail, l'élection de deux délégués (un titulaire et un suppléant) a lieu dans chacun des stages dont la durée dépasse cinq cents heures. Ces élections se déroulent pendant les heures de formation, au scrutin uninominal à deux tours, au plus tôt, vingt heures et au plus tard quarante heures après le début du stage, tel que prévu aux articles R.6352-9 et R.6352-10 du code du travail.

Les délégués font toute suggestion pour améliorer le déroulement des stages et les conditions de vie des stagiaires dans l'organisme de formation. Ils présentent toutes les réclamations individuelles ou collectives relatives à ces matières, aux conditions d'hygiène et de sécurité et à l'application du règlement intérieur. Tous les stagiaires sont électeurs et éligibles.

## **7- PUBLICITE ET DATE D'ENTREE EN VIGUEUR**

### **Article 20 : Publicité**

Le présent règlement est en vigueur depuis le 31/03/2020 et modifié le 5/08/2021.

Un exemplaire du présent règlement est disponible sur simple demande par courrier à l'organisme de formation et/ou par mail et directement consultable sur le site internet <https://www.anitafavrel.com>

### **Entrée en application**

Le présent règlement intérieur entre en application à compter du début de chaque nouvelle journée de formation.

L'article L.6353-8 du Code du Travail précise que « le règlement intérieur applicable aux stagiaires (et autres documents obligatoires) font l'objet de documents remis au stagiaire avant son inscription définitive et tout règlement de frais. Au-delà de cette obligation légale, il est toujours préférable de s'assurer que chacun est bien informé dès l'entrée en stage de ses droits et de ses obligations.

M12-v2-5/08/2021

Consultable sur le site internet : <https://www.anitafavrel.com>

## **Conditions Générales de Vente**

### **Objet et champ d'application**

Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation professionnelle continue, de prestations de conseil, coaching, effectuées par l'entreprise « Anita Favrel » pour le compte d'un client.

Toute commande de formation/prestation auprès de la société implique l'acceptation sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

### **Documents contractuels**

Pour chaque commande, l'entreprise « Anita Favrel » s'engage à fournir, selon la prestation, un devis et/ou une convention de formation au client. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord ».

Une inscription est définitivement validée lorsque le précédent document signé et un chèque d'acompte de 30 % reçus par nos services, notamment pour les formations inter-entreprises.

L'entreprise « Anita Favrel » convient avec le client des modalités de la mise en œuvre de la prestation, lieu, dates, horaires, organisation, préparation des supports de formation et tout autre sujet afférant à la prestation.

Concernant la formation professionnelle continue, à l'issue de la prestation, les documents suivants sont transmis au client : feuilles émargement, fiches évaluations, attestations de fin de formation, facturation.

Lorsque les émargements ou évaluations sont effectués sur le support du client, celui-ci s'engage à les communiquer au-préalable à l'entreprise « Anita Favrel ».

### **Prix et modalités de paiement**

Les prix des prestations (hors champ de la formation professionnelle continue) sont indiqués en euros hors taxes et sont à majorer de la TVA au taux en vigueur.

Les prix des prestations pour les actions de formation professionnelle continue ne sont pas assujettis à la TVA (selon l'article 261-4.4° du code général des impôts).

Le paiement est à effectuer après exécution de la prestation, à la réception de facture, au comptant. Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque.

Les frais annexes : location de salle, copies de la documentation, frais de déplacement, restauration et hébergement du formateur sont facturés en sus, sauf indication contraire précisé dans les documents contractuels.

En cas d'absence ou de retard de règlement, l'entreprise « Anita Favrel » se réserve le droit de suspendre ou refuser toute nouvelle commande jusqu'à apurement du compte. L'entreprise « Anita Favrel » pourra refuser de délivrer la formation/prestation concernée sans que le client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit, ni bénéficier d'un quelconque avoir ou remboursement.

### **Prise en charge par un OPCO**

En cas de règlement de la prestation pris en charge par l'OPCO dont il dépend, il appartient au client de : Faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer l'acceptation de sa demande

- Indiquer explicitement sur la convention de formation et de joindre à l'entreprise « Anita Favrel » une copie de l'accord de prise en charge
- S'assurer de la bonne fin du paiement de l'organisme qu'il aura désigné
- Le client est tenu de fournir l'accord de financement lors de l'inscription. Dans le cas où l'entreprise « Anita Favrel » ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCO au 1<sup>er</sup> jour de la formation, l'intégralité des coûts de formation sera facturée au client.
- En cas de non-paiement par l'organisme collecteur des frais de Formation, le client sera redevable de l'intégralité du prix de la formation

#### **Pénalités de retard**

En cas de retard de paiement, seront exigibles, conformément à l'article L441-6 du code du commerce, une indemnité calculée sur la base de trois fois le taux de l'intérêt légal en vigueur ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le client qu'elles ont été portées à son débit.

#### **Conditions de report et d'annulation d'une séance de formation/prestation**

L'annulation d'une séance de formation/ prestation est possible, à condition de le faire au moins 10 jours ouvrés avant le jour et l'heure prévus. Toute annulation doit faire l'objet d'une notification par e-mail à l'adresse suivante : [contact@anitafavrel.com](mailto:contact@anitafavrel.com)

- En cas d'annulation entre 4 et 10 jours ouvrés avant la date de la formation/prestation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation, à hauteur de 50% du coût total initial de la formation/prestation.
  - En cas d'annulation moins de 3 jours ouvrés avant le début de la formation/prestation, une pénalité d'annulation correspondant à 100 % du coût total initial sera facturée au client.
- En cas de subrogation, le client s'engage à régler les montants non pris en charge par l'OPCO.

#### **Cas de force majeure**

En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeure, tel que défini dans le code civil, l'entreprise « Anita Favrel » ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients. L'entreprise « Anita Favrel » informera le client, dans les meilleurs délais, de la survenance d'un tel événement.

#### **Garantie**

L'entreprise « Anita Favrel » est tenue, pour l'ensemble de ses prestations, à une obligation de moyens, à l'exclusion de toute obligation de résultats.

Le prestataire ne pourra, en aucun cas, être tenu pour responsable des conséquences par le client des documents fournis ainsi que des conseils associés, et de l'éventuel préjudice qui en résulterait pour le client.

#### **Propriété intellectuelle et droit d'auteur**

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Le client n'est donc pas propriétaire du contenu des cours préparés et dispensés par le formateur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord préalable de l'entreprise « Anita Favrel ». Le client s'engage donc à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents.

#### **Informatique et libertés**

Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le client à la société « Anita Favrel » en application et dans l'exécution des formations pourront être communiquées aux partenaires contractuels de la société « Anita Favrel » pour les seuls besoins desdits stages. Le client peut exercer son droit d'accès, de rectification et d'opposition conformément aux dispositions de la loi du 6 janvier 1978.

#### **Loi applicable et attribution de compétence**

Le contrat applicable aux prestations de l'entreprise « Anita Favrel » est régi par le droit français. Si une contestation ou un différend n'a pu être réglé à l'amiable, le tribunal de commerce de Saint-Brieuc est seul compétent pour régler le litige.

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53 22 08234 22 auprès du préfet de région Bretagne - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état