

## FORMATION

### « Diriger aujourd'hui : de la parole aux gestes »

Ce programme de formation s'adresse à tous les dirigeants, cadres hiérarchiques dans tous les secteurs confondus, ayant besoin de partager et d'avancer sur des situations managériales complexes où ils sont mis en difficulté dans la gestion quotidienne du personnel.

L'enjeu de cette formation est de donner des clés de d'analyse et de compréhension des enjeux relatifs au management et au pilotage des ressources humaines.

#### **Cette formation propose un cycle de 5 jours autour des axes suivants :**

- Un axe théorique le matin à partir de situations concrètes
- Un axe pratique avec une mise en corps des apprentissages du matin avec une danseuse chorégraphe professionnelle

---

#### **Objectifs pédagogiques :**

- Appréhender le management dans sa complexité
- Appliquer dans sa pratique les apprentissages acquis
- Réfléchir et modifier ses propres comportements et attitudes managériales

#### **Publics visés :**

- Dirigeants d'entreprises ou d'associations
- Cadres intermédiaires d'entreprises ou d'associations
- Indépendants avec des personnels

#### **Coûts :**

- 1500 € par apprenant sur le site de GUINGAMP pour un cycle de 5 jours par an (groupe de 7 apprenants)

## Contenu pédagogique :

### I. THEMES POUVANT ÊTRE ABORDES :

- La gestion des conflits
- La prévention du harcèlement
- La conduite de changement
- Les styles de management
- Le positionnement du manager
- Etc.

### II. METHODE PROPOSEE :

#### □ **Un atelier le matin d'échange sur les pratiques :**

- Maîtriser les règles de droit
- Manager les salariés
- Conduire le changement dans les organisations en prenant en compte les enjeux relatifs à la GRH
- Prévenir le harcèlement et la souffrance au travail
- Veiller à la sécurité des salariés
- Désamorcer les tensions
- Instaurer un management motivant, bienveillant et sécurisant
- Gérer les conflits

#### □ **La mise en pratique chorégraphiée :**

- Mettre en corps les mots et théories échangées le matin
- Adopter en acte des comportements managériaux adaptés
- Faire tomber les tensions

## Modalités pédagogiques :

- Apports théoriques et réglementaires par le formateur
- Etudes de cas
- Analyse des pratiques
- Ateliers de mise en pratique chorégraphiée

## Evaluation du Module :

Elaboration de QCM

## Indicateurs de résultat :

- Taux de satisfaction des apprenants
- Taux de participation des apprenants
- Taux de meilleure gestion du stress par les apprenants

## Les formateurs :

Laurent CAMBON, diplômé en finances, en RH, en direction d'établissement social et médico-social, ancien DG d'association et maître de conférences en sciences de gestion à l'UPEC

Laurent.cambon@imade.fr

06 27 26 26 83

Marion LEVI, danseuse et chorégraphe professionnelle, directrice d'une troupe de danse, responsable d'un lieu de création artistique Le Rebond

## Calendrier prévisionnel :

Voir dates disponibles sur digiforma

## **Accessibilités numérique :**

En application de l'article 47 de la loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et du décret n° 2019-768 du 24 juillet 2019 ce document présente la politique d'IMADE CONSEILS en matière d'accessibilité numérique.

### **RESPONSABLE ACCESSIBILITE NUMERIQUE**

Pour veiller continuellement à l'accessibilité des contenus numériques, IMADE CONSEILS a nommé Alexi LE BRIS comme responsable de l'accessibilité numérique.

Celui-ci a pour missions :

- De veiller à la mise en place de processus pour l'accessibilité des contenus numériques ;
- De rendre compte au responsable de la formation des contenus et des services numériques, ainsi que de tout besoin d'amélioration ;
- De s'assurer que la sensibilisation aux exigences de l'accessibilité est encouragée dans l'établissement ;
- D'être l'interlocuteur premier sur tous les sujets d'accessibilité numérique.

### **ACTION DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION**

Pour répondre au besoin de sensibilisation et de formation des membres d'IMADE CONSEILS, un plan de formation sera déroulé sur les trois prochaines années. Ces formations seront réalisées selon la méthode la plus appropriée pour répondre aux spécificités de la formation, soit par des dispositifs à distance synchrones ou asynchrones, soit par des dispositifs en présentiel.

### **GUIDE DES BONNES PRATIQUES**

Pour que la prise en compte de l'accessibilité dans la fabrication des contenus et la mise en place des services numériques deviennent des éléments de la qualité, chaque pôle intégrera les bonnes pratiques de l'accessibilité adaptées à ses contenus et outils. Cette adaptation sera issue des expériences faites lors de nos formations.

# CONDITIONS GENERALES DE VENTES

---

## Désignation :

La société IMADE-CONSEILS désigne un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est situé au 9 rue Eva Kotchever 75018 Paris.

IMADE-CONSEILS met en place et dispense des formations inter et intra entreprises, à Place du Champ au Roy à GUINGAMP (22200), et sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat

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

- Client : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation auprès de la société IMADE-CONSEILS
- Stagiaire : la personne physique qui participe à une formation.
- CGV : les conditions générales de vente, détaillées ci-dessous.
- OPCO : les opérateurs de compétence agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

## Objet et champ d'application :

Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par la société IMADE-CONSEILS pour le compte d'un client. Toute commande de formation 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.

## Devis et attestations :

Pour chaque formation, la société IMADE CONSEILS s'engage à fournir un devis au client. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord ».

Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre la société IMADE-CONSEILS, l'OPCO ou le client.

À la demande du client, une attestation de présence ou de fin de formation, ainsi que des feuilles d'émargement peuvent lui être fournies.

## Prix et modalités de paiement :

Les prix des formations sont indiqués en euros toutes taxes incluses. Le paiement est à effectuer après exécution de la prestation, à réception de la facture, au comptant. Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque. Dans des situations exceptionnelles, il peut être procédé à un paiement échelonné. En tout état de cause, ses modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la formation. IMADE-CONSEILS n'applique pas la TVA sur les formations dans le cadre de la formation professionnelle.

## Prise en charge :

Si le client bénéficie d'un financement par un OPCO, il doit faire une demande de prise en charge avant le début de la prestation. Le client est tenu de fournir l'accord de financement lors de l'inscription. Dans le cas où la société IMADE-CONSEILS ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, l'intégralité des coûts de formation sera facturée au client.

## Conditions de report et d'annulation d'une formation :

L'annulation d'une séance de formation est possible, à condition de le faire au moins 10 jours calendaires avant le jour et l'heure du début de la formation. Toute annulation doit faire l'objet d'une notification par e-mail à l'adresse [laurent.cambon@imade.fr](mailto:laurent.cambon@imade.fr). En cas d'annulation entre 4 et 10 jours ouvrables avant la date de la formation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation, à hauteur de 10% du coût total initial de la formation. En cas d'annulation moins de 3 jours ouvrables avant le début de la formation, une pénalité d'annulation correspondant à 50% du coût total initial sera facturée au client.

La demande de report de sa participation à une formation peut être effectuée par le client, à condition d'adresser une demande écrite à l'organisme de formation dans un délai de 10 jours avant la date de la formation.

En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeure, la société IMADE-CONSEILS ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients. Ces derniers seront informés par mail.

## Programme des formations :

S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra modifier les contenus des formations suivant l'actualité, la dynamique de groupe, ou le niveau des participants. Les contenus des programmes figurant sur les fiches de présentation ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.

## Propriété intellectuelle et droits 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. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.



## **Informatique et liberté :**

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la société IMADE-CONSEILS sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.

La société IMADE-CONSEILS s'engage à appliquer les mesures administratives, physiques et techniques appropriées pour préserver la sécurité, la confidentialité et l'intégrité des données du client. Elle s'interdit de divulguer les données du client, sauf en cas de contrainte légale.

## **Loi applicable et attribution de référence :**

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre la société IMADE-CONSEILS et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant les tribunaux de Paris.