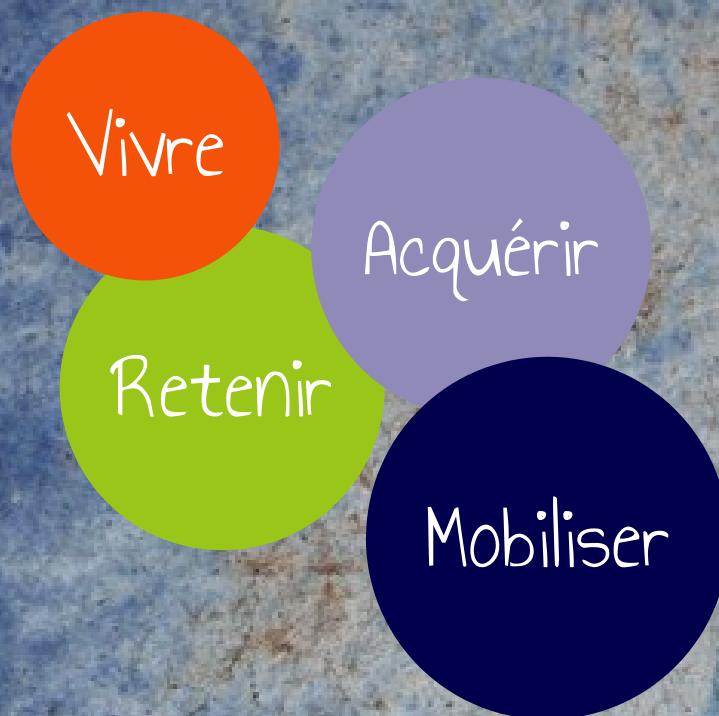




Formations

Approche par l'expérience des apprentissages
pour entreprendre par le sens



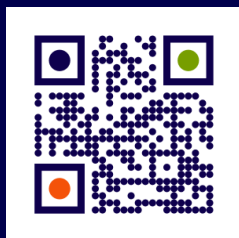
Parce que l'accompagnement du développement professionnel peut suivre plusieurs modalités, le Cabinet Dévelop N'co vous propose du **COACHING PROFESSIONNEL** et de la **FORMATION CONTINUE**.

" Grâce à la formation, j'ai pris conscience de mes modes de fonctionnement. Aujourd'hui, je confronte ma pratique, je peux l'analyser. Je donne du sens à ma fonction et ma posture. J'identifie où agir et j'ai décidé de changer avec mon plan d'action "

Isabelle



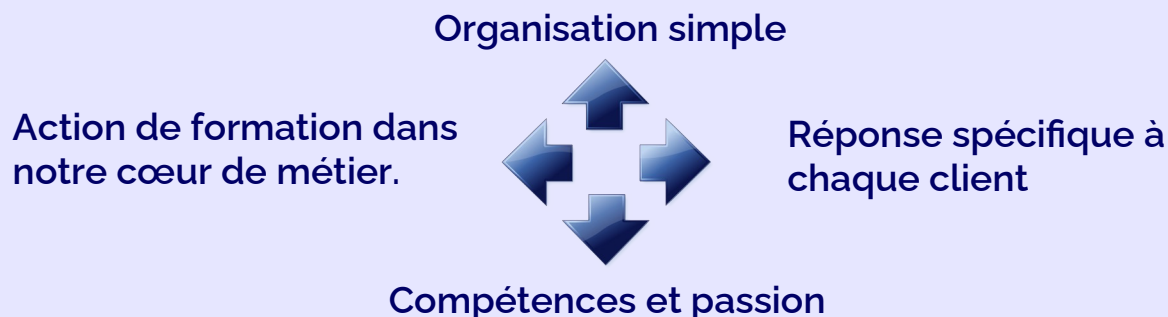
Catalogue Novembre 2021 – Version 03



Flashez pour visiter notre site internet.
Plus d'informations sur le Cabinet et ses propositions d'accompagnement.

www.developnco.com

Nous choisir



Formatrice Laurence Millet PhD physiopathologie humaine – 17 ans en poste de manager dans l'industrie pharmaceutique en R&D – Diplômée Coach & Team[®] – Certifiée ICS[®] Développer et sécuriser les parcours professionnels - Formée à l'Analyse Transactionnelle (AT) champs des organisations et à la Théorie Organisationnelle de Berne (TOB-Gilles Pélerin[®]) – Formée à l'Élément Humain de W. Schutz.



Pédagogie notre approche pédagogique met au centre des processus **l'Humain et le Vivant**, considérant le participant comme un apprenant par l'expérience vécue. Cette pédagogie se déroule en plusieurs temps : 1. Vivre une expérience, 2. Échanger et partager sur ce qui s'est déroulé et ce qui a été vécu, 3. Débriefer, ancrer et aller vers l'action, 4. Compléter par des apports théoriques et conceptuels.

Dans ces cycles, nous intégrons divers outils pédagogiques le plus souvent possible créatifs. Les neurosciences ont démontré le pouvoir du ludique et du jeu dans l'acquisition des apprentissages. À l'intérieur de cette approche "expérientielle", nous intégrons l'ensemble des méthodes actuelles de formation pour adulte :

- pédagogie active : au cœur de l'apprentissage par l'expérience
- pédagogie enrichie : travail en groupe de pair, en tutorat, notamment sur les plans d'actions
- pédagogie inversée : des lectures ou des vidéos en amont des formations
- pédagogie renversée : dans les processus d'intelligence collective déployés pendant les formations



Spécificité nous intervenons uniquement dans notre cœur de métier : l'accompagnement au développement professionnel. Nous partageons en direct avec vous notre expertise. Tout ce qui est vécu dans les formations est immédiatement déployable en milieu professionnel.



Qualité et suivi mesure de la qualité des formations par des évaluations à chaud et à froid auprès des participants. Une attestation de formation est fournie à l'issue des journées. Un bilan avec le prescripteur est réalisé en fin de parcours.

Méthodologie

Formation en présentiel

notre métier est la relation, nous modélisons par des formations en face à face, en groupe, où ce qui est vécu devient matière pédagogique.

Formation à distance

nous avons adapté nos processus et nos formats de formation pour répondre au besoin du distanciel. Les outils collaboratifs en ligne deviennent de précieuses ressources.

Modules thématiques

créer un parcours de formation personnalisé en choisissant vos modules, nous pouvons vous accompagner dans cette démarche. Ainsi, vous composez selon votre profil et vos objectifs.

Ingénierie de la formation

nos compétences, nos expériences nous permettent de travailler en amont la formation. Nous construisons, avec vous et pour vous, des formations optimisées face à vos enjeux, répondant à vos besoins spécifiques et à vos demandes

En pratique

Entretien de pré-formation

avec les postulants (tél, visio ou en face à face) pour assurer la pertinence de leur participation face à leurs propres objectifs.

Inscription et convocation

toute inscription sera formalisée par un devis signé, puis un contrat ou une convention de formation. Une convocation est envoyée au participant, précisant le lieu (un plan est annexé à la convocation), les horaires et autres informations logistiques utiles.

Accueil des participants

se fait dans le lieu retenu pour l'action de formation. Nous sommes vigilants aux aspects de convivialité, à la logistique (présence d'un parking pour le stationnement et/ou une desserte par les transports en commun si possible). Le repas du midi n'est pas inclus dans nos tarifs. Nous pouvons l'intégrer sur demande préalable au devis.

Taille des groupes

selon des dispositifs la taille du groupe est adaptée. Pour les formations courtes, les groupes peuvent aller jusqu'à 12 personnes.

Support de formation

Un support de cours est remis à chaque participant. Selon les formations, le support de cours peut être fourni en version papier (écopassable) ou dématérialisée.

L'accompagnement

TOUT AU LONG DE LA FORMATION

Un accompagnement personnalisé avant, pendant et après la formation car c'est notre cœur de métier. C'est aussi mettre le participant en situation de réussite pour sa formation et pour son projet professionnel. Pour nous, un moyen d'exercer l'amélioration continue pour nos actions de formation.

AVANT la formation



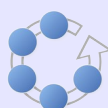
Un échange téléphonique ou en face à face pour valider la cohérence et la pertinence des choix de formation. Les besoins spécifiques peuvent être exprimés pour les personnes en situation de handicap.

Nous vous présentons les modules et planifions avec vous.



Entretien tripartite si nécessaire (salarié - employeur - Dévelop N'co) pour valider les options retenus par rapport aux objectifs attendus.

Un bilan-positionnement d'entrée peut être réalisé avant le démarrage de la formation.



Création d'un parcours individualisé grâce à une offre de formation en module.

Adaptation des modules à vos besoins pour créer des formations qui vous correspondent et répondent à votre contexte.

PENDANT la formation



Évaluation des actions de formations.

Évaluation en fin de module des acquis des participants.



Vérification de la pertinence et de la cohérence de la formation par rapport aux attentes du participant.

Réunion tripartite si nécessaire (salarié - employeur - Dévelop N'co) pour envisager des ajustement dans le parcours.



Approfondissements possible par des lectures, des vidéos proposées sur certaines thématiques.

APRÈS la formation



Un bilan-positionnement de sortie est réalisé à la fin du parcours de formation.

Une évaluation plusieurs semaines après la fin de la formation est effectuée pour évaluer le déploiement opérationnel des apprentissages.



Enfin, nous procédons à une enquête de satisfaction auprès nos clients et des financeurs, à la fin du projet de formation. Les résultats de ces enquêtes participent à notre amélioration continue pour toujours mieux répondre aux besoins de nos clients.

Les formations

VOTRE DEMANDE

A LA CARTE : choisir ses modules, composer son parcours

PARCOURS DE FORMATION : investir dans la durée

Les grands domaines de formation à découvrir dans notre catalogue

Développement personnel professionnel

Créativité

Management

Communication

Organisation

Vous trouverez les **fiches programmes** correspondantes dans les pages suivantes.

Les actions de formation peuvent s'envisager **individuellement**.

Vous pouvez également constituer **un groupe** de personnes au sein de votre entreprise qui auraient bénéfice à suivre l'action de formation dite en « INTRA ».



Envisager aussi

LA FORMATION SUR MESURE

des modules et des parcours
ajustés à vos besoins

CONSTRUISONS ENSEMBLE

LA FORMATION QUI VOUS RESSEMBLE

Les modules à la carte

SUIVRE 1, 2, 3... MODULES, COMPOSEZ VOTRE PARCOURS

SE CONNAÎTRE SOI-MÊME

Objectifs de la formation

- Prendre du recul sur soi
- Identifier vos modes de fonctionnement
- Développer vos enveloppes identitaires

Thèmes du programme

- Identité personnelle et professionnelle
- Enveloppes identitaires
- Rôles de vie

✂ COSOI

🕒 2J

★ 1260 € HT

LA CONFIANCE

Objectifs de la formation

- Retrouver la confiance en soi
- Identifier les appuis de la confiance
- Construire son projet de demain

Thèmes du programme

- La ou les reconnaissance(s)
- L'image de soi
- Les piliers de la confiance

✂ CONF

🕒 2J

★ 1260 € HT

LES ÉMOTIONS AU TRAVAIL

Objectifs de la formation

- Identifier les émotions
- Distinguer réaction et action
- Développer son empathie

Thèmes du programme

- Les émotions de bases
- L'information de l'émotion
- La transformation positive

✂ EMOTI

🕒 3J

★ 1890 € HT

BOOSTER MA CRÉATIVITÉ

Objectifs de la formation

- Oser être créatif
- Identifier vos leviers créatifs
- Stimuler votre créativité
- Acquérir le processus créatif

Thèmes du programme

- Le challenge créatif
- Les freins et les boosters créatifs
- La production et le tri des idées

✂ BCREA

🕒 2J

★ 1460 € HT

ANIMER UNE SÉANCE CRÉATIVE

Objectifs de la formation

- Pratiquer les étapes du processus créatif
- Initier le travail créatif
- Utiliser les outils créatifs adaptés
- Animer une réunion créative

Thèmes du programme

- Les phases du processus créatif
- Les conditions de réussite
- Des outils pour chacune des étapes
- La préparation d'une séance

✂ ACREA

🕒 2J

★ 1460 € HT

LE MIND MAPPING OU ÉCRIRE AUTREMENT

Objectifs de la formation

- Créer une carte heuristique issue de la technique Mind Mapping de T. Buzan
- Utiliser une carte mentale dans des situations professionnelles concrètes

Thèmes du programme

- Les étapes de constructions
- Les 10 règles d'or
- Les pièges de la carte mentale

✂ MCREA

🕒 2J

★ 1460 € HT

MÉTHODES DE RÉOLUTION DE PROBLÈMES

Objectifs de la formation

- Animer un groupe de travail
- Pratiquer une démarche de résolution de problèmes
- Intégrer des outils pour optimiser le travail du groupe

Thèmes du programme

- Les intentions de la résolutions de problèmes
- La structuration du travail de groupe
- L'usage des bons outils
- L'amélioration continue

✂ RCREA

🕒 2J

★ 1320 € HT

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Objectifs de la formation

- Clarifier les rôles et missions du manager
- Affirmer les compétences du manager
- Employer une communication impliquante
- Développer sa posture de manager

Thèmes du programme

- Les enjeux du manager
- Les qualités et les compétences du manager
- Les feed-back et la reconnaissance
- Les tensions dans une équipe

✂ FXMAN

🕒 (2j+1j) 3J

★ 1820 € HT

LE MANAGEMENT EN GESTION DE PROJET

Objectifs de la formation

- Revisiter la gestion de projet
- Expérimenter la place de chef de projet
- Intégrer des outils pour optimiser le travail de l'équipe projet
- Développer sa posture de chef d'orchestre

Thèmes du programme

- Le vocabulaire de la gestion de projet
- La place et les rôles du chef de projet
- Les compétences du chef de projet
- Les outils de la gestion de projet

✂ MANPR

🕒 2J

★ 1320 € HT

LE MANAGER-COACH

Objectifs de la formation

- Revisiter la place du manager
- Expérimenter les outils du manager coach
- Déployer une nouvelle posture.

Thèmes du programme

- Les principes du coaching
- Les outils du coach pour un manager
- Le changement de posture

✂ MANCO

🕒 (2j +1j) 3J

★ 1820 € HT

LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

Objectifs de la formation

- Se connaître pour communiquer
- Adapter sa communication
- Renforcer la coopération
- Développer une communication vraie

Thèmes du programme

- Le diagnostic du potentiel de communication
- La communication avec l'équipe et la hiérarchie
- La qualité de la relation dans la communication

⌘ COMIN

🕒 2j

★ 1320 € HT

CONDUIRE DES RÉUNIONS EFFICACES

Objectifs de la formation

- Préparer une réunion
- Identifier les rôles de l'animateur
- Générer la participation du groupe
- Accompagner les différents types de comportements

Thèmes du programme

- Les étapes clés de la préparation
- Les 3 rôles de l'animateur
- Les techniques d'animation

⌘ CREFF

🕒 2j

★ 1260 € HT

PRISE DE PAROLE À L'ORAL

Objectifs de la formation

- Identifier les "acteurs" de la communication
- Découvrir sa voix
- Apprendre avec le trac
- Développer sa présence

Thèmes du programme

- La voix, un instrument
- Le trac, un ami
- Les techniques, des aides

⌘ PORAL

🕒 2j

★ 1260 € HT

GESTION DU STRESS

Objectifs de la formation

- Apprendre à faire face au quotidien
- Expérimenter des outils pour prendre du recul
- Intégrer une nouvelle posture face au stress

Thèmes du programme

- Les mécanismes du stress
- Les auto-diagnostics
- Une stratégie durable

⌘ GESTR

🕒 2j

★ 1260 € HT

GESTION DU TEMPS

p21

Objectifs de la formation

- Définir et hiérarchiser les priorités
- Savoir organiser son temps
- Intégrer un nouveau mode de fonctionnement adapté et durable.

Thèmes du programme

- Les auto-diagnostics
- Les priorités et les choix
- L'agenda et l'anticipation
- La relation et les autres

⌘ GETPS

🕒 2j

★ 1260 € HT

CONSTRUISEZ ICI VOTRE MENU IDÉAL



1. Mon Objectif de progression

Nom du module _____

Nb de jours _____

coût € _____

2. Mon Objectif de progression

Nom du module _____

Nb de jours _____

coût € _____

3. Mon Objectif de progression

Nom du module _____

Nb de jours _____

coût € _____

VOTRE MENU FINAL

Nb de jours TOT : _____

Coût TOT : _____ €

ÉCRIRE ICI VOS COMMENTAIRES

Préparer votre réussite

CLARIFIER VOTRE DEMANDE

Vos objectifs professionnels _____

Vos axes de progressions _____

Concrètement, que souhaitez-vous voir évoluer dans votre pratique ? _____

De quoi avez-vous besoin pour cela ? _____

Le menu choisi répond-il à vos besoins ? OUI NON

Si non, qu'est-ce qui doit être clarifié ? Avec qui ? _____

Se connaître soi-même

Revenir vers soi pour mieux aller vers les autres

Référence : COSOI

Nov 2021 - V 03



Pour Qui Toute personne désirant développer son relationnel à partir d'elle-même

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Aucun pré-requis
Volontariat pour tirer profit de la formation car elle nécessite une forte implication personnelle et la volonté de changement

Durée 2 jours
(14h en présentiel)

Objectifs

- Prendre du recul sur soi
- Identifier vos modes de fonctionnement
- Développer vos enveloppes identitaires

Thèmes

- Identité personnelle et professionnelle
- Enveloppes identitaires
- Rôles de vie

Programme

- **Définir le chemin de soi vers soi (½j)**
Se présenter autrement.
Construire son portrait.
Discerner les étapes de sa construction .
- **Identifier ses fonctionnements(½j)**
 - communication.
 - relationnel.
 - managérial.Choisir de ne pas juger.
- **Agir sur soi (½j)**
Identifier les rôles dans sa vie.
Découvrir les enveloppes identitaires.
Bâtir l'image de soi.
Expérimenter « qui je suis vraiment ».
- **Définir une nouvelle manière d'être en relation (½j)**
Prendre conscience des impacts de l'authenticité.
Décider de changer durablement.
Planifier le premier pas .

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Créativité
- Support avec exercices et apports.
- Expérimentation individuelle et collective.
- Mises en situation
- Débriefing des mises en situations.
- Établir un plan d'action.

Évaluation des acquis

Toute au long de la formation.
Présentation finale (10 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence COSOI	2 jours (14h en présentiel)	1 260,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise Pour 6 personnes maximum
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	Sur mesure

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

contact@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

La confiance

Renouer avec la confiance, être présent

Référence : CONF1

Nov 2021 - V 03



Pour Qui Toute personne souhaitant (re)prendre confiance

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Aucun pré-requis
Volontariat pour tirer profit de la formation car elle nécessite une forte implication personnelle et la volonté de changement

Durée 2 jours
(14h en présentiel)

Objectifs

- Retrouver la confiance en soi
- Identifier les appuis de la confiance
- Construire son projet de demain

Thèmes

- La ou les reconnaissance(s)
- L'image de soi
- Les piliers de la confiance

Programme

- **Savoir si j'ai confiance en moi (½j)**
Définir la confiance
Décrire sa relation à la confiance
Découvrir qui je suis
- **Expérimenter pour avoir confiance (½j)**
Définir les clés de la confiance
Choisir de réussir
Décider d'aller vers l'autre
Construire un amour de soi sain
- **Agir sur soi (½j)**
Définir l'image de soi
Accorder son image et soi
Bâtir l'image de soi.
- **Être en relation avec les autres (½j)**
Prendre conscience des impacts de sa présence.
Décider de sa place.
Planifier le premier pas pour demain.

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Créativité
- Support avec exercices et apports.
- Expérimentation individuelle et collective.
- Mises en situation
- Débriefing des mises en situations.
- Établir un plan d'action.

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence CONF1	2 jours (14h en présentiel)	1 260,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise Pour 6 personnes maximum
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	Sur mesure

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

contact@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

Les émotions au travail

Développer son intelligence émotionnelle

Référence : EMOTI

Nov 2021 - V 03



Pour Qui	Toute personne souhaitant développer l'usage des émotions dans le cadre professionnel	Niveau	Les fondamentaux
Prérequis	Aucun pré-requis Volontariat pour tirer profit de la formation car elle nécessite une forte implication personnelle	Durée	3 jours (21h en présentiel)

Objectifs

- Identifier les émotions
- Distinguer réaction et action
- Développer son empathie

Thèmes

- Les émotions de bases
- L'information de l'émotion
- La transformation positive

Programme

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">• Identifier les émotions
Définir les émotions
Décrire les émotions de bases
Distinguer les émotions en soi• Relier les émotions et la communication
Différencier réaction et action
Traduire le langage des émotions
Expérimenter l'expression des émotions | <ul style="list-style-type: none">• Développer l'empathie
Choisir l'accueil des émotions
Pratiquer la transformation positive des émotions
Éviter les jugements et critiques
Pratiquer l'écoute de soi et de l'autre <p><i>(chaque item du programme est traversant sur les 3 jours)</i></p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Expérimentation individuelle et collective.
- Mises en situation.
- Débriefing des mises en situations.

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence EMOTI	3 jours (21h en présentiel)	1 890,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 7530 € HT	INTRA Entreprise Pour 10 personnes maximum
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou contact@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

Booster ma créativité

Libérer votre créativité

Référence : BCREA

Nov 2021 - V 03



Pour Qui - Toute personne souhaitant développer ses capacités créatives
- Les acteurs de l'innovation

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Aucun prérequis

Durée 2 jours
(14h en présentiel)

Objectifs

- Oser être créatif
- Identifier vos leviers créatifs
- Stimuler votre créativité
- Acquérir le processus créatif

Thèmes

- Le challenge créatif
- Les freins et les boosters créatifs
- La production et le tri des idées

Programme

- **Relever le challenge créatif**
Se présenter autrement
Créer votre avatar
Déchiffrer votre processus créatif
- **Se libérer pour être créatif**
Définir les 7 conseils créatifs
Voir plus grand, la bissonation et la sérendipité
Ridiculiser votre censeur intérieur
Planifier votre stratégie créative
- **Oser imaginer**
S'échauffer, un préalable
Analyser le problème
Produire des idées nouvelles
Transformer les idées en solution
Choisir la solution
- **Des outils créatifs**
Expérimenter pour chaque étape du processus créatif
(chaque item du programme est traversant sur les 2 jours)

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Mise en action et expérimentation.
- Débriefing des mises en situations.
- Des challenges créatifs à relever.
- Fournitures fournies.
- Guide de la créativité : les 7 conseils, les règles de la créativité et les outils expérimentés

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation : animer une séquence et relever le challenge créatif !
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence BCREA	2 jours (14h en présentiel)	1 460,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4450 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

contact@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

Animer une séance de créativité

Une nouvelle compétence pour votre créativité

Référence : ACREA

Nov 2021 - V 03



Pour Qui - Toute personne souhaitant animer des sessions de créativité et de recherches de nouvelles idées
- Les acteurs de l'innovation

Niveau Perfectionnement

Prérequis Avoir déjà participé à des séances de créativité
Pour valider votre inscription, vous devez vous engager sur la possession des pré-requis présentés ci-dessus. Une évaluation des pré-requis sera réalisée avant votre venue en formation

Durée 2 jours
(14h en présentiel)

Objectifs

- Pratiquer les étapes du processus créatif
- Initier le travail créatif
- Utiliser les outils créatifs adaptés
- Animer une réunion créative

Thèmes

- Les phases du processus créatif
- Les conditions de réussite
- Des outils pour chacune des étapes
- La préparation d'une séance

Programme

- **Identifier les grands concepts de la créativité (½j)**
Relever un challenge créatif
Repérer les 4 phases du processus créatif
Les conditions de la créativité
- **Se libérer pour être créatif (½j)**
Installer les règles de la créativité
Pratiquer les brise-glace et s'échauffer
Expérimenter les chemins de traverse pour penser autrement
Transformer le problème
- **Pratiquer les outils pour les différentes étapes (traversant sur les 2 jours)**
S'échauffer / Poser le problème / Produire des idées nouvelles / Trier et utiliser les idées
- **Animer des séances de créativité (1j)**
Préparer la séance
Créer les conditions de réussites
Choisir des acteurs
Permettre la coopération
Choisir les méthodes et outils ajustés
Faciliter la production, la relancer

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Mise en action et expérimentation.
- Débriefing des mises en situations.
- Des challenges créatifs à relever.
- Fournitures fournies.
- Guide de préparation d'une séance pour se mettre en action facilement et efficacement

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation : animer une séquence et relever le challenge créatif !
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence ACREA	2 jours (14h en présentiel)	1 460,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4450 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

contact@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

Le Mind Mapping ou écrire autrement

Les règles de l'art des cartes mentales

Référence : MCREA

Nov 2021 - V 03



Pour Qui - Toute personne désirant gagner en gestion, organisation, mémorisation, créativité, résolution de problème ou prise de note.

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Aucun prérequis

Durée 2 jours
(14h en présentiel)

Objectifs

- Créer une carte heuristique issue de la technique Mind Mapping de Tony Buzan
- Utiliser une carte mentale dans des situations professionnelles concrètes

Thèmes

- Les étapes de constructions
- Les 10 règles d'or
- Les pièges de la carte mentale

Programme

- **Définir le Mind Map (½j)**
Identifier les éléments constituant une carte mentale
Définir le rôle des éléments
L'utilité des cartes mentales
- **Construire une carte mentale (½j)**
Connaître les règles de construction
Suivre les étapes de construction
Créer votre propre carte heuristique
- **Pratiquer dans différentes situations (traversant sur les 2j)**
Prises de notes d'après un écrit
Prises de notes depuis une conférence
Compte-rendu de réunion
Organiser sa pensée
Planifier un rendez-vous
- **Vraies et fausses cartes heuristiques (½j)**
Repérer les éléments distinctifs
Nommer les différences
Choisir sa pratique en conscience

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en action et expérimentation.
- Débriefing des mises en situations.
- Fournitures fournies

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Création de cartes

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence MCREA	2 jours (14h en présentiel)	1 460,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4450 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou contact@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

Méthodes de résolution de problèmes

Structurer la démarche pour trouver des solutions efficaces

Référence : RCREA

Nov 2021 - V 03



Pour Qui Toute personne désirant animer une démarche d'amélioration

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Aucun prérequis

Durée 2 jours
(14h en présentiel)

Objectifs

- Animer un groupe de travail
- Pratiquer une démarche de résolution de problèmes
- Intégrer des outils pour optimiser le travail du groupe

Thèmes

- Les intentions de la résolution de problèmes
- La structuration du travail de groupe
- L'usage des bons outils
- L'amélioration continue

Programme

- **Organiser un groupe de travail (½j)**
Constituer un groupe efficace
Spécifier la méthodologie choisie
Structurer par le cadrage
Animer le groupe de travail
- **Définir la direction finale (½j)**
Délimiter le périmètre
Expliciter le problème avec des outils
Poser des objectifs clairs et savoir les mesurer
- **Identifier les sources (½j)**
Identifier les causes avec des outils adaptés
Classer les causes selon leur importance
Choisir les causes à traiter
- **Décider d'un plan d'action (½j)**
Trouver des solutions nouvelles
Choisir les solutions efficaces
Construire un plan d'action
Préparer le suivi

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation par une étude de cas personnelle
- Expérimentation ludique.
- Débriefing des mises en situations.
- Fournitures fournies

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Présentation finale de son cas (10min)
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence RCREA	2 jours (14h en présentiel)	1 320,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4030 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	Sur mesure

Nous contacter : **06 74 45 75 37** ou **contact@developnco.com**

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

Les fondamentaux du management

Développer son intelligence managériale

Référence : FXMAN

Nov 2021 - V 03



Pour Qui	Manager en prise de poste ou débutant, tout secteur d'activité	Niveau	Les fondamentaux
Prérequis	Être un futur manager ou déjà en position de manager Pour valider votre inscription, vous devez vous engager sur la possession des pré-requis présentés ci-dessus. Une évaluation des pré-requis sera réalisée avant votre venue en formation	Durée	3 jours (2j+1j) (21h en présentiel) 3 ^{ème} jour est un retour d'expérience

Objectifs

- Clarifier les rôles et les missions du manager
- Affirmer les compétences du manager
- Employer une communication impliquante
- Développer sa posture de manager

Thèmes

- Les enjeux du manager
- Les qualités et les compétences du manager
- Les feed-back et la reconnaissance
- Les tensions dans une équipe

Programme

- **Prendre conscience des enjeux du manager (½j)**
Identifier la réalité multiple du manager
Passer d'expert technique à expert managérial
Découvrir le management
- **Identifier les qualités et les compétences du manager (½j)**
Pratiquer l'intelligence collective en équipe
Distinguer le savoir-faire et le savoir-être du manager
S'approprier les différents rôles du manager
- **Accompagner l'équipe (½j)**
Adapter son style de management
Pratiquer une communication impliquante
Faire des retours constructifs
Identifier les obstacles
Créer les conditions de la motivation
Organiser la délégation
- **La posture de manager (½j)**
Gérer les tensions
Prendre des décisions
Favoriser la coopération

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en action collective.
- Expérimentation ludique.
- Débriefing des mises en situations.

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Élaborer son plan d'action final (15 min)
Quiz en fin de formation (30min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence FXMAN	3 jours (2j+1j) (21h en présentiel) 3 ^{ème} jour est un retour d'expérience	1 820,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 7250 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	Sur mesure

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

contact@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

Le management en gestion de projet

La posture du chef d'orchestre du projet

Référence : MANPR
Nov 2021 - V 03



Pour Qui	toute personne désirant manager des projets	Niveau	Les fondamentaux
Prérequis	Être futur chef de projet ou être déjà gestionnaire de projet Pour valider votre inscription, vous devez vous engager sur la possession des pré-requis présentés ci-dessus. Une évaluation des pré-requis sera réalisée avant votre venue en formation	Durée	2 jours (14h en présentiel)

Objectifs

- Revisiter la gestion de projet
- Expérimenter la place de chef de projet
- Intégrer des outils pour optimiser le travail de l'équipe projet
- Développer sa posture de chef d'orchestre

Thèmes

- Le vocabulaire de la gestion de projet
- La place et les rôles du chef de projet
- Les compétences du chef de projet
- Les outils de la gestion de projet

Programme

- **Décrire un projet (½j)**
Définir un projet
Discerner les étapes du projet
Repérer les livrables, les rôles et les acteurs
- **Manager un projet (½j)**
Vivre la complexité d'un projet
Déterminer des objectifs
Expérimenter l'Organigramme des Tâches
Organiser l'équipe projet
Distinguer les conditions du succès
- **Piloter un projet (½j)**
Identifier les parties prenantes et les relations à établir
Adapter son style de management
Contrôler et suivre avec pertinence
Reporter les bonnes informations
- **Clôturer un projet (½j)**
Animer la réunion bilan
Réaliser un Retour d'Expérience
Accompagner l'équipe à tourner la page

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation par une étude de cas pratique
- Expérimentation ludique.
- Débriefing des mises en situations.

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence MANPR	2 jours (14h en présentiel)	1 320,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4030 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter : **06 74 45 75 37** ou **contact@developnco.com**

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

Le manager-coach

Faire évoluer sa posture de manager

Référence : MANCO
Nov 2021 - V 03



Pour Qui toute personne souhaitant changer son approche managériale

Niveau Perfectionnement

Prérequis Être en situation managériale
Pour valider votre inscription, vous devez vous engager sur la possession des pré-requis présentés ci-dessus. Une évaluation des pré-requis sera réalisée avant votre venue en formation

Durée 3 jours
(2j+1j)
(21h en présentiel)
3^{ème} jour est un retour d'expérience

Objectifs

- Revisiter la place du manager
- Expérimenter les outils du manager coach
- Déployer une nouvelle posture

Thèmes

- Les principes du coaching
- Les outils du coach pour un manager
- Le changement de posture

Programme

- **Définir la posture de coach (½j)**
Distinguer les différences entre manager et coach
Discerner les principes du coaching
Repérer les changements à effectuer dans sa posture
- **Décrire les outils du coach utiles au manager (½j)**
 - dans la communication
 - dans la relation
 - dans la posture
- **Utiliser les outils du coaching (½j)**
Expérimenter en groupe
Observer les impacts des outils chez le manager et le collaborateur
Identifier les subtilités d'utilisation
- **Établir son plan de changement (½j)**
Prendre conscience du chemin à parcourir, auto-coaching
Décider de changer, auto-coaching
Planifier le premier pas

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation pour chaque outils.
- Expérimentation en groupe.
- Débriefing des mises en situations.

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation : tenir compte des feed-back
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence MANCO	3 jours (2j+1j) (21h en présentiel) 3ème jour est un retour d'expérience	1 820,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 7250 € HT	INTRA Entreprise Pour 8 personnes maximum
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter : 06 74 45 75 37 ou contact@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

La communication interpersonnelle

La communication, un levier d'efficacité dans un groupe

Référence : COMIN
Nov 2021 - V 03



Pour Qui toute personne souhaitant développer des relations efficaces en interne et en externe

Niveau Perfectionnement

Prérequis Être dans une équipe
Communiquer à l'interne ou à l'externe de l'entreprise
Pour valider votre inscription, vous devez vous engager sur la possession des pré-requis présentés ci-dessus. Une évaluation des pré-requis sera réalisée avant votre venue en formation

Durée 2 jours
(14h en présentiel)

Objectifs

- Se connaître pour communiquer
- Adapter sa communication
- Renforcer la coopération
- Développer une communication vraie

Thèmes

- Le diagnostic du potentiel de communication
- La communication avec l'équipe et la hiérarchie
- La qualité de la relation dans la communication

Programme

- **Réaliser son diagnostic (½j)**
Identifier son style de communication
Repérer son niveau d'écoute et d'assertivité
Distinguer faits, opinions et sentiments
- **Favoriser la communication (½j)**
Installer des attitudes constructives
Pratiquer le feed-back
Expérimenter l'écoute active et la reformulation
Agir avec assertivité
- **La communication à double sens (½j)**
Partager les informations
Alerter de manière ajustée
Identifier les obstacles
- **La qualité de la communication (½j)**
Préparer sa communication
Prendre soin de la relation
Dire en vérité et en sincérité
Pratiquer les strokes

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation - Jeux de rôles.
- Expérimentation ludique.
- Débriefing des mises en situations.

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence COMIN	2 jours (14h en présentiel)	1 320,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4030 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	Sur mesure

Nous contacter : 06 74 45 75 37 ou contact@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.
Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

Conduire des réunions efficaces

Déployer la communication opérationnelle

Référence : CREFF

Nov 2021 - V 03



Pour Qui Participants et organisateurs de réunion de travail

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Aucun prérequis

Durée 2 jours
(14h en présentiel)

Objectifs

- Préparer une réunion
- Identifier les rôles de l'animateur
- Générer la participation du groupe
- Accompagner les différents types de comportement

Thèmes

- Les étapes clés de la préparation
- Les 3 rôles de l'animateur
- Les techniques d'animation

Programme

- **Préparer une réunion efficace (½j)**
Repérer les typologies de réunion
Pratiquer avec méthode votre préparation
Identifier l'importance de la logistique
Choisir les participants
- **Animer une réunion efficace (½j)**
Définir les 3 rôles de l'animateur
Revisiter le démarrage d'une réunion
Retracer les phases d'une réunion
- **Les techniques d'animation (½j)**
Déchiffrer l'organisation spatiale
Pratiquer la présence physique
Travailler sa voix
- **Impliquer les participants (½j)**
Positionner les phases et les rôles
Identifier les types de comportement
Résoudre les perturbations

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en action et expérimentation.
- Débriefing des mises en situations.

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence CREFF	2 jours (14h en présentiel)	1 260,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

contact@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

Prise de parole à l'oral

Développer son aisance oratoire

Référence : PORAL
Nov 2021 - V 03



Pour Qui Toute personne désirant gagner en aisance dans ses prises de parole devant un public

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Aucun prérequis

Durée 2 jours
(14h en présentiel)

Objectifs

- Identifier les acteurs de la communication
- Découvrir sa voix
- Apprendre avec le trac
- Développer sa présence

Thèmes

- La voix, un instrument
- Le trac, un ami
- Les techniques, des aides

Programme

- **Identifier les acteurs de la communication (½j)**
Définir le schéma de la communication orale
Les différentes parts de la communication
Décrire la communication non-verbale
- **Apprivoiser la peur (½j)**
Identifier son émotion
Accueillir son émotion
Transformer son émotion
- **Découvrir sa voix (½j)**
Définir le « système voix »
Expérimenter avec toutes ses voix
Travailler sa voix
- **Développer son impact (½j)**
Définir sa stratégie
Construire son discours
Raconter une histoire
Faire participer le public

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation.
- Expérimentations ludiques.
- Débriefing des mises en situations.

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation : présentations orales
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence PORAL	2 jours (14h en présentiel)	1 260,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter : **06 74 45 75 37** ou **contact@developnco.com**

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

Gestion du stress

Se ressourcer, prendre du recul et se remobiliser

Référence : GESTR
Nov 2021 - V 03



Pour Qui	Toute personne se sentant submergée par la pression au travail et souhaitant s'en protéger	Niveau	Les fondamentaux
Prérequis	Volontariat pour tirer profit de la formation car elle nécessite une forte implication personnelle	Durée	2 jours (14h en présentiel)

Objectifs

- Apprendre à faire face au quotidien
- Expérimenter des outils pour prendre du recul
- Intégrer une nouvelle posture face au stress

Thèmes

- Les mécanismes du stress
- Les auto-diagnostics
- Une stratégie durable

Programme

- **Définir le stress (½j)**
Réaliser son auto-diagnostic
Distinguer les étapes menant au stress
Discerner les facteurs de stress
Caractériser son stress
- **Tester les outils pour évacuer les tensions (½j) :**
 - physiques
 - mentales
 - émotionnellesApprendre à faire des pauses riches en ressources
- **Agir sur soi (½j)**
Identifier ses messages contraignants
Expliquer les réactions émotionnelles
Repérer les changements possibles
- **Définir une nouvelle manière de faire (½j)**
Prendre conscience des impacts du stress
Décider de changer durablement
Planifier son premier pas

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation pour chaque outils.
- Expérimentations.
- Débriefing des mises en situations.

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence GESTR	2 jours (14h en présentiel)	1 260,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise Pour 10 personnes maximum
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter : **06 74 45 75 37** ou **contact@developnco.com**

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

Gestion du Temps

Maîtriser son temps, gérer ses priorités

Référence : GETPS
Nov 2021 - V 03



Pour Qui Toute personne désirant améliorer durablement sa relation au temps

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Relevé son organisation temporelle quotidienne sur 1 à 2 semaines avant la formation
Pour valider votre inscription, vous devez vous engager sur la possession des pré-requis présentés ci-dessus. Une évaluation des pré-requis sera réalisée avant votre venue en formation

Durée 2 jours
(14h en présentiel)

Objectifs

- Définir et hiérarchiser les priorités
- Savoir organiser son temps
- Intégrer un nouveau mode de fonctionnement adapté et durable

Thèmes

- Les priorités et les choix
- Les auto-diagnostics
- L'agenda et l'anticipation
- La relation et les autres

Programme

- **Définir sa relation au temps (½j)**
Réaliser des auto-diagnostics sur :
 - l'organisation du temps
 - le cycle d'efficacité personnel
 - Les lois de la gestion du tempsDistinguer son axes de progrès principal
Discerner le contenant du contenu
- **Réaliser les projets importants (½j)**
Apprendre à définir des priorités et se fixer des objectifs clairs
Construire sa liste de tâches
Distinguer l'urgent de l'important pour agir efficacement
- **Employer la planification et faire des choix (½j)**
Utiliser les bons moyens
Placer les tâches dans l'agenda
Éviter les voleurs de temps
Apprendre à choisir
Savoir dire « Non »
Préserver la relation dans le groupe
- **Réussir la délégation et agir (½j)**
Définir la délégation
Distinguer les 5 étapes d'une délégation réussie
Définir les changements possibles
Manager le temps collectif

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation et expérimentations.
- Débriefing des mises en situations.

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Cas final, trouver les solutions (30min)
Élaborer son plan d'action final (15min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence GETPS	2 jours (14h en présentiel)	1 260,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise Pour 10 personnes maximum
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	Sur mesure

Nous contacter : 06 74 45 75 37 ou contact@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation.

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

S'inscrire à une formation

VOUS AVEZ CHOISI DE TRAVAILLER AVEC NOUS ... MERCI

Inscription à une Formation

Toute inscription vaut acceptation sans réserve des conditions générales de vente au verso

Formation

Titre* : _____

Référence* : _____

Date (1er jour): _____

Lieu : _____

Entreprise

Raison sociale* : _____

N° SIRET* : _____

Code NAF : _____

N° TVA intra* : _____

Adresse* : _____

Code postal* : _____

Ville* : _____

Bulletin d'inscription à reproduire (un par participant), à renvoyer à Dévelop N'co par le moyen qui vous convient, postale : 7 rue Clément Ader 31410 Lavernose-Lacasse
e-mail : contact@developnco.com
téléphone : 06 74 45 75 37

* mentions obligatoires

Le signataire déclare avoir pris connaissance de la nature, du programme et des objectifs de l'action de formation identifiée ci-dessus.

Fait le _____ à _____

Participant

M. Mme.

Nom* : _____

Prénom* : _____

Fonction* : _____

e-mail* : _____

Téléphone : _____

Mobile : _____

PSH adaptation demandée : _____

Responsable de l'inscription (si différent)

M. Mme.

Nom* : _____

Prénom* : _____

Fonction* : _____

e-mail* : _____

Téléphone : _____

Mobile : _____

Facturation

Établissement à facturer (si différent) ou OPCO : _____

Adresse de facturation (si différente)* : _____

Code postal* : _____ Ville* : _____

CACHET et SIGNATURE de L'ENTREPRISE

CACHET et SIGNATURE de Dévelop N'co

Conditions générales de vente Dévelop N'co®

Juin2021

Dévelop N'co se réserve la possibilité de modifier ou mettre à jour ses conditions générales à tout moment. Les conditions générales applicables au jour de la commande sont consultables sur le site www.developnco.com

1 Préambule

Dévelop N'co, SAS immatriculée au RCS de Toulouse 823 345 681, dont le siège social est situé 7 rue Clément Ader, 3140 Lavernose-Lacasse (ci-après « Dévelop N'co »). Dévelop N'co conçoit, développe, organise et dispense des formations professionnelles en présentiel inter et intra-entreprises, à Toulouse, en région Occitanie et sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat. Cette activité est enregistrée auprès de la DIRECCTE Occitanie sous le n° 76310878831 ; cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Dévelop N'co réalise également des accompagnements opérationnels aux entreprises qui peuvent prendre plusieurs formes : diagnostics, études, coaching, animation, facilitation ou toute autre forme utile à la prestation (cet ensemble de prestations Dévelop N'co étant ci-après dénommée « Offre de services »)

2 Objet

Les présentes conditions générales de vente (ci-après les "CGV") s'appliquent à toutes les Offres de services Dévelop N'co relatives à des inscriptions ou commandes passées auprès de Dévelop N'co par tout client, personne physique ou morale (ci-après "le Client"). Le fait de s'inscrire ou de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV. Le fait que Dévelop N'co ne se prévale pas à un moment donné de l'une quelconque des présentes CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement. Toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut prévaloir sur les présentes CGV, sauf acceptation écrite de Dévelop N'co, et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de son personnel, préposés et agents. Le Client reconnaît que, préalablement à toute inscription ou commande, il a bénéficié d'informations et de conseils suffisants de la part de Dévelop N'co, pour s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins. Tous autres documents de Dévelop N'co, tels que prospectus, catalogues, n'ont qu'une valeur indicative.

3 Accompagnement opérationnel

Tout accompagnement opérationnel fait l'objet d'une proposition commerciale et financière établie par Dévelop N'co. En cas d'acceptation par le Client, un acompte minimum de 20 % du coût total de la prestation sera versé par le Client. Pour la réalisation des missions d'accompagnement opérationnel, Dévelop N'co facture le temps des consultants-coachs consacré à la mission, soit en fonction d'un prix par jour d'intervention, soit au forfait. Les frais techniques et logistiques liés à l'exécution de la mission sont à la charge du Client et ne sont en aucun cas inclus dans les honoraires. Sauf indication contraire dans la proposition, ces frais sont facturés à leur prix coûtant augmenté de frais de gestion fixés forfaitairement à 10 %.

4 Formation en présentiel

Vous disposez de la possibilité de vous inscrire par téléphone au 06 74 45 75 37, par mail à l'adresse contact@developnco.com, ou par courrier postal à l'adresse suivante : Dévelop N'co - Service Inscription 7 Rue Clément Ader 31410 Lavernose-Lacasse ou par tout autre canal indiqué sur les supports commerciaux.

L'inscription à une formation sera prise en compte à réception d'une confirmation écrite indiquant les éléments de la prestation, nous permettant d'établir une convention simplifiée de formation professionnelle. Celle-ci devra nous être retournée par tous moyens, signée et portant cachet commercial pour les professionnels.

4.1 Formations interentreprises

Il s'agit ici des formations inter-entreprises, longues ou courtes, disponibles au catalogue Dévelop N'co et dispensées dans les locaux choisis par Dévelop N'co.

Prix : Le règlement du prix de la formation est à effectuer, à l'inscription, comptant, sans escompte à l'ordre de Dévelop N'co SAS. Tous les prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur. Les repas ne sont pas compris dans le prix de la formation. De manière exceptionnelle Dévelop N'co peut organiser un moyen de restauration, dans ce cas cette prestation sera directement facturée au Client qui se chargera, le cas échéant, d'en obtenir le remboursement auprès de son OPCM.

Remplacement d'un participant : Dévelop N'co offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant, à tout moment, sans frais, sous réserve d'en informer par écrit Dévelop N'co et de lui transmettre les noms et coordonnées du ou des remplaçants au plus tard 36h avant la session de formation.

Nombre de participants à une session : Si le nombre de participants est insuffisant pour assurer le bon déroulement pédagogique de la session de formation, Dévelop N'co se réserve la possibilité d'ajourner ou d'annuler la formation au plus tard 10 jours ouvrés avant la date prévue et ce, sans indemnités.

4.2 Formations intra-entreprise

Il s'agit ici des formations intra-entreprise conçues sur mesure et exécutées dans les locaux du Client ou dans des locaux mis à disposition par le Client ou dans des locaux choisis par Dévelop N'co. **Report de date :** le report d'une session ne donne pas lieu à facturation des indemnités d'annulation sous la réserve d'un engagement écrit du client sur les nouvelles dates de réalisation. Les coûts de location de locaux seront à la charge du client.

Prix : Toute formation intra-entreprise fera préalablement l'objet d'une proposition commerciale et financière par Dévelop N'co. Sauf disposition contraire dans la proposition Dévelop N'co, un acompte minimum de 20 % du coût total de la formation sera versé par le Client.

5 Formation en distanciel

Dévelop N'co propose des formations en distanciel en modalité de visioconférence avec des outils adaptés (Zoom, Google Meet, Teams, etc.) et/ou en modalité de e-learning via une plateforme dédiée. Dévelop N'co accorde au client un droit d'accès au service de la plateforme e-learning au stagiaire et le droit d'accès au(x) module(s) concerné(s) dès son inscription en ligne. Le client renonce à son droit

de rétraction pour accès immédiat à la formation e-learning. Dévelop N'co ne pourra être tenu responsable si le stagiaire ne suit pas les modules en e-learning prévus.

6 Dispositions communes aux formations

6.1 Annulation des formations à l'initiative du Client

Les dates de formation en présentiel et en distanciel (hors e-learning) sont fixées d'un commun accord entre Dévelop N'co et le Client et sont bloquées de façon ferme. Pour être prise en compte, toute annulation doit être communiquée par écrit. En cas d'annulation tardive par le Client d'une session de formation planifiée en commun, reçue dans un délai supérieur à 1 mois avant le début de la formation (la date du premier jour de la formation ou du premier module pour un cycle), 50% du coût de la formation est dû ; dans un délai compris entre 1 mois et 2 semaines avant le début de la formation, 70 % du coût de la formation est dû ; dans un délai inférieur à 2 semaines avant le début de la formation, Dévelop N'co facture 100% des frais de stage à titre d'indemnités.

Toute formation à laquelle le participant ne s'est pas présenté ou n'a assisté que partiellement les frais de stage seront facturés à 100% à titre d'indemnités.

6.2 Documents contractuels

Une convention ou un contrat de formation professionnelle continue est établi pour chaque action de formation conformément au code du travail (articles L. 6353-1 et L. 6353-2 et articles L. 6353-3 à 6353-7). Ce document est adressé en deux exemplaires dont un est à retourner par le Client revêtu du cachet de l'entreprise pour les professionnels. L'attestation de participation est adressée après la formation. Une attestation de présence pour chaque partie est fournie, établie conformément aux émargements lors des sessions de formation.

6.3 Règlement par un OPCO

Il appartient au Client de réaliser la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCO dont il dépend. L'accord de financement de l'OPCO doit être signalé lors de l'inscription et stipulé sur l'exemplaire de la convention que le Client retourne signé à Dévelop N'co. Si la prise en charge de l'OPCO est partielle, la part non prise en charge sera directement facturée au Client par Dévelop N'co. Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne parvient pas à Dévelop N'co, au premier jour de la formation, Dévelop N'co se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client.

6.4 Tarifs - Paiement

Nos tarifs comprennent la formation, la documentation pédagogique remise pendant la formation, les fichiers électroniques mis à disposition le cas échéant. Les pauses-café sont offertes. Vous avez la possibilité de bénéficier de tarifs dégressifs en cas d'inscriptions à plusieurs formations ou de plusieurs participants contactez nous pour ce faire par téléphone au 06 74 45 75 37 ou par mail à l'adresse : contact@developnco.com. Le règlement du prix de la formation s'effectue par virement bancaire électronique :
◦ compte n° 30004 00339 00010 9198863 37
◦ IBAN FR76 3000 4003 3900 0101 9886 337
◦ BIC BNPAPFRPPXXX

Pour les achats en ligne, le paiement s'effectuera par l'intermédiaire de la plateforme digitale sécurisée (Stripe ou autres).

6.5 Droit de contrôle de Dévelop N'co

Dévelop N'co se réserve le droit de reporter la formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu de son programme ou de remplacer un animateur, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent. Dévelop N'co se réserve le droit, sans indemnité de quelque nature que ce soit : de refuser toute inscription ou accès à un Client qui ne serait pas à jour de ses paiements ou d'exclure tout participant qui aurait procédé à de fausses déclarations lors de l'inscription.

7 Dispositions valables à l'ensemble de l'offre de services Dévelop N'co

7.1 Modalités de passation des Commandes

La proposition commerciale et les prix indiqués dans la proposition financière (ou devis) par Dévelop N'co sont valables 2 mois à compter de leur envoi. L'offre de services est dite acceptée dès la réception par Dévelop N'co du devis signé ou d'un bon de commande signé par tout représentant dûment habilité du Client, dans le délai de 2 mois à compter de l'émission dudit devis. La signature du bon de commande et/ou l'accord sur devis implique la connaissance et l'acceptation irrévocable et sans réserve des présentes conditions.

7.2 Facturation - Règlement

Prix : Tous les prix sont exprimés en euros et hors taxes. Ils seront majorés de la TVA au taux en vigueur. Les frais de déplacement du (ou des) consultant(s)-coach(s) ou du (ou des) formateur(s) ainsi que les frais de location de salle sont facturés en sus.

Paiement : le paiement comptant doit être effectué par le Client, au plus tard dans un délai de 30 jours à compter de la date de la facture. Les règlements seront effectués aux conditions suivantes : par virement bancaire électronique (voir 5.4). Aucun escompte ne sera appliqué en cas de règlement avant l'échéance, sauf mention différente indiquée sur la facture. Toute somme non payée à échéance entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable, l'application de pénalités d'un montant égal à trois fois le taux d'intérêt légal. Conformément à l'article L. 441-6 du Code de commerce, tout paiement postérieur à la date d'exigibilité donnera lieu au paiement d'une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement. Dévelop N'co dispose de la faculté de suspendre le service jusqu'à complet paiement et obtenir le règlement par voie contentieuse aux frais du Client sans préjudice des autres dommages et intérêts qui pourraient être dus à Dévelop N'co.

7.3 Limitations de responsabilité de Dévelop N'co

Quel que soit le type de prestations, la responsabilité de Dévelop N'co est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client. La responsabilité de Dévelop N'co est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la prestation concernée. En aucun cas, la responsabilité de Dévelop N'co ne saurait être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de

données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

7.4. Force majeure

Dévelop N'co ne pourra être tenue responsable à l'égard du Client en cas de non-exécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant-coach ou d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux internes ou externes à Dévelop N'co, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des télécommunications, l'interruption de l'approvisionnement en énergie, interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de Dévelop N'co.

7.5 Confidentialité

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat, notamment l'ensemble des informations figurant dans la proposition commerciale et financière transmise par Dévelop N'co au Client. Dévelop N'co s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que ses partenaires liés à l'offre de services, les informations transmises par le Client, y compris les informations concernant les Utilisateurs.

7.6. Communication

Le Client accepte d'être cité par Dévelop N'co comme client de ses offres de services. Sous réserve du respect des dispositions de l'article 6.5, Dévelop N'co peut mentionner le nom du Client, son logo ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle notamment sur son site internet, entretiens avec des tiers, communications à son personnel, documents internes de gestion prévisionnelle, rapport annuel aux actionnaires, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigent.

7.7 Protection des données à caractère personnel

En tant que responsable du traitement du fichier de son personnel, le Client s'engage à informer chaque Utilisateur que des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées par Dévelop N'co aux fins de réalisation et de suivi de la mission et conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978, modifiée par la loi n° 2018-493 du 20 juin 2018 relative à la protection des données personnelles et du règlement européen du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, le client ou le stagiaire disposent d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation de portabilité, d'opposition aux données concernant, qu'à cette fin, une demande précisant l'identité et l'adresse électronique du requérant peut être adressée à Dévelop N'co à l'adresse contact@developnco.com

Le client peut recevoir des informations et offres promotionnelles de Dévelop N'co, s'il ne le souhaite pas il suffit de le notifier à l'adresse contact@developnco.com.

Les pages des sites gérés par Dévelop N'co collectent des cookies à des fins d'amélioration et de suivi statistique des sites. Le client peut désactiver cette fonction depuis son navigateur internet. Dévelop N'co conservera les données liées à l'évaluation des acquis par l'Utilisateur, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire légale répondant aux normes de la qualité en cours.

8 Propriété intellectuelle

Dévelop N'co est seule titulaire des droits de propriété intellectuelle de l'ensemble des ressources qu'elle propose à ses Clients. Dans le cadre du respect des droits de propriété intellectuelle attachés aux supports de formation ou autres ressources pédagogiques, quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale, ...) mis à la seule disposition des participants de la formation, le Client s'interdit de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations Dévelop N'co ou à des tiers, les dits supports et ressources pédagogiques sans l'autorisation expresse, préalable et écrite de Dévelop N'co ou de ses ayants droit. À cet effet, l'ensemble des contenus et supports pédagogiques demeurent la propriété exclusive de Dévelop N'co. Le client engage sa responsabilité sur le fondement des articles L. 122-4 et L. 335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle en cas de cession ou de communication des contenus non autorisés.

En tout état de cause, Dévelop N'co demeure propriétaire de ses outils, méthodes et savoir-faire développés antérieurement ou à l'occasion de l'exécution des prestations chez le Client.

9 Informatique et libertés

Conformément aux dispositions de la Loi n°2004-801 du 6 août 2004 modifiant la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 dite « Loi Informatique et Libertés », relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés ainsi que conformément au Règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, seules les informations à caractère personnelles strictement nécessaires au traitement de la mission vous sont demandées et transmises aux services de Dévelop N'co. Conformément aux dispositions en vigueur, Dévelop N'co vous informe que vous pouvez exercer vos droits d'accès, de rectification et d'opposition sur simple demande.

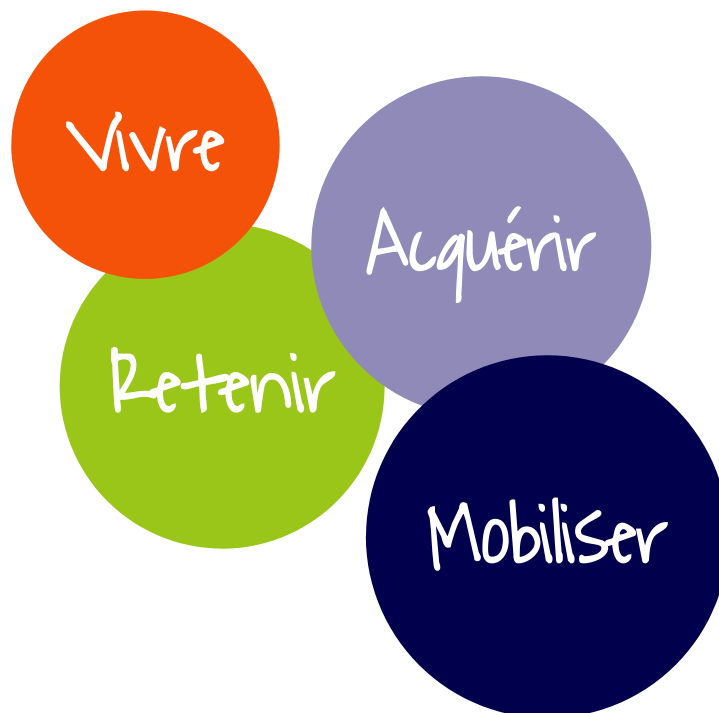
10 Droit applicable - Attribution de compétence

Les présentes conditions générales sont régies par le droit français. En cas de litige survenant entre le client et Dévelop N'co à l'occasion de l'exécution du contrat, les parties tenteront d'y mettre un terme amiablement. A défaut, le règlement sera du ressort du tribunal de commerce de Toulouse.

MERCI D'AVOIR CHOISI

Dévelop N'co

POUR VOUS ACCOMPAGNER
DANS VOTRE ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE
PAR LA FORMATION CONTINUE



Catalogue Novembre 2021 – Version 03

Dévelop N'co SAS / 7 rue Clément Ader / 31410 LAVERNOSE-LACASSE

Laurence MILLET / 06 74 45 75 37 / contact@developnco.com / www.developnco.com

SAS au capital de 5000€ - SIRET 823 345 681 00014 - APE 7022Z - RCS Toulouse 823 345 681 - TVA intra FR52 823345681

Numéro de déclaration d'activité 76310878831 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état



Le meilleur est en vous,
nous vous accompagnons
à le développer
par la formation et
le coaching professionnel

Contact@developnco.com
06 74 45 75 37