CARADYN

FORMATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES

FORMATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES

- Formations INTRA ou INTER
- Evénementiel : séminaires, échanges entre CE, journées à thème
- Autres prestations



FORMATIONS ET ECHANGES ENTRE CE

*HOTEL*** - ST RAPHAEL (84)*

du 13 au 15 JUIN 2012

(date limite d'inscription : 30 AVRIL 2012)

Le 13 juin 2012

après-midi

- Intégrer les outils de coaching dans l'action du CE

- Economie et finance : Ne soyez pas victime des décisions hasardeuses de votre direction.

Le 14 juin 2012

matin

- Affiner sa communication pour faire passer ses messages en souplesse

- Information / consultation du CE : Utiliser les leviers tactiques et juridiques pour mieux anticiper les difficultés.

après-midi

- Echanges entre CE

Le 15 juin 2012

matin

- La gestion du stress

- Délégation du CE au Conseil d'Administration et de l'Assemblée Générale : comment agir et participer efficacement à ces réunions?

INSCRIPTIONS LIMITEES !



DEROULEMENT DU SEJOUR





HOTEL LES ROCHES ROUGES***
90 Bd de la 36ème Division Texas - 83530 AGAY- SAINT RAPHAEL
www.roches-rouges.fr

Mercredi

- Accueil des participants* à 12 H 00
- Déjeuner
- Plenière (présentation de l'ensemble du séjour)
- Formation en fonction de votre choix
- Dîner

Jeudi

- Formations en fonction de votre choix
- Déjeuner
- Libre ou ludique
- Echanges entre CE et formateurs
- Dîner «surprise»

Vendredi

- Formations en fonction de votre choix
- Déjeuner
- Départ

**** Possibilité d'arriver la veille ou de rester le week-end (à votre charge) demande à adresser par mail à christine.berthon@caradyn.fr***



1 - THEME : Intégrer les outils de coaching dans l'action du CE

Module animé par Odile et Norbert

Parce que manager dans l'autorité n'est aujourd'hui plus une technique suffisante, le manager se voit doté d'un véritable rôle de coach. L'objectif de cette formation est de vous permettre d'intégrer les outils et la posture de coach dans votre mission de manager.

Objectifs pédagogiques

- Identifier son rôle de coach dans l'action du CE
- Intégrer des méthodes et outils issus des pratiques du coaching dans sa mission
- Accompagner le développement professionnel et personnel de ses collaborateurs
- Les engager sur les objectifs individuels ou collectifs

2 - THEME : Economie et finance - Ne soyez pas victime des décisions hasardeuses de votre direction

Module animé par Laurent

Objectifs pédagogiques

L'économie et la finance ne sont pas des thématiques si complexes quand on fait le choix de la clarté et de la pédagogie.

Comment se défaire de quelques idées reçues en quelques heures d'échanges ?

- Eviter de tomber dans les pièges du vocabulaire comptable
- Appréhender certains concepts clés de l'économie d'entreprise.
- Identifier les objectifs sous-jacents du discours de votre direction
- Identifier les enjeux potentiels, notamment s'agissant des risques sur l'emploi
- Savoir répondre aux phrases chocs de la direction



3 - THEME : Affiner sa communication pour faire passer ses messages en souplesse

Module animé par Odile et Norbert

L'objectif de cette formation est de vous permettre de comprendre les mécanismes de la communication efficace

Objectifs pédagogiques

- Analyser
- Optimiser son processus de communication
- L'adapter à son interlocuteur pour faire passer son message

4 - THEME : Information /consultation du CE : Utiliser les leviers tactiques et juridiques pour mieux anticiper les difficultés.

Module animé par Laurent

Consultations sur des réorganisations, fusions, externalisations de services, cessions d'actif, changement d'actionnaire… ou tout autre projet affectant la marche générale de l'entreprise, sachez identifier les leviers tactico-juridiques du CE. Comment créer un rapport de force plus favorable ?

Objectifs pédagogiques

- Savoir ce qu'est vraiment une consultation et comment elle devra être menée. Quels sont les documents obligatoires ?
- Appréhender certains concepts de l'économie d'entreprise, notamment s'agissant d'opération d'externalisation ou de changement d'actionnaire.
- Identifier les cas de recours aux experts du CE et du CHSCT
- Identifier les enjeux sociaux potentiels
- Savoir répondre tactiquement par une stratégie CE claire



5 - THEME : La gestion du stress

Module animé par Odile et Norbert

L'objectif de cette formation est de vous permettre de comprendre et de mieux gérer votre stress au quotidien et dans vos relations avec les autres.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les différentes formes de stress
- Comprendre leurs mécanismes
- Cerner les difficultés et identifier ses attitudes face au stress
- Acquérir des méthodes et réflexes durables pour mieux le réguler
- Améliorer sa communication : Le non verbal, le para verbal, le verbal
- Etablir une communication antistress : améliorer son écoute pour éviter l'escalade du stress
- Maitriser ses réactions physiques
- Réduire l'impact du stress sur soi : affirmer ses priorités, savoir dire non.

6 - THEME : Délégation du CE au Conseil d'Administration et de l'Assemblée Générale : comment agir et participer efficacement ces réunions ?

Module animé par Laurent

Cette formation doit vous permettre de vous préparer à aller en réunion du «conseil d'administration» aux «assemblées générales» auxquels le CE doit participer.

Objectifs pédagogiques

- Prendre conscience du droit qui permet au CE d'être présent à ces réunions stratégiques
- Connaître les documents abordés lors de ces réunions



- Bien identifier son rôle d'élu
- Répondre aux situations les plus fréquentes et prévoir certaines situations exceptionnelles
- Réaffirmer les bonnes pratiques



ATELIER D'ECHANGES ENTRE CE

Il s'agit de créer un véritable lieu d'échanges entre les Comités d'Entreprise.

Structurée autour de moments de rencontres et de convivialité, nous vous proposons d'exposer vos problèmatiques et de déclencher un débat orchestré par nos experts.



36 rue de Pacalaire – 38 170 SEYSSINET PARISET – T : 09 82 41 33 57 – P : 07 60 54 32 90 – Fax : 09 81 40 18 37
Siret 534 250 816 00012 – Code NAF : 7022 Z - www.caradyn.fr

CARADYN

FORMATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES

FORMATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES

- Formations INTRA ou INTER
- Evénementiel : séminaires, échanges entre CE, journées à thème
- Autres prestations



INSCRIPTION
VALANT
BON DE COMMANDE

Session du
13 au 15 juin 2012

ST RAPHAEL (84)

NOM DU COMITE D'ENTREPRISE :

Adresse :.....

Téléphone : .....Portable :.....Mail :.....

Code postal : ..... Ville : .....

Adresse de facturation : .....

.....

PARTICIPANTS NOMS	PRENOMS	TELEPHONE	MAIL	N° des 3 thèmes choisis	MONTANT	SUPPLEMENT CHAMBRE	TOTAL NET
				- - -			
				- - -			
				- - -			
				- - -			
				- - -			

Rappel des thèmes :

1er jour :	N° 1 - Intégrer les outils de coaching...	OU	N° 2 - Economie et finance : Ne soyez pas victime...
2ème jour :	N° 3 - Affiner sa communication...	OU	N° 4 - Information / consultation du CE ....
3ème jour :	N° 5 - Gestion du stress	OU	N° 6 - Délégation du CE au conseil d'administration...

TARIF 1 420 €* net / personne - Chambre simple : supplément de 100 € /personne

(règlement à joindre avec le bon de commande)

Conditions de réservation : Les inscriptions ne seront effectives qu'à réception du bon de commande dûment daté, tamponné et signé et du règlement.

*Le tarif est calculé sur la base d'une chambre double.

La signature de ce bon de commande entraîne l'acceptation des conditions générales de vente en annexe.

A : Le :

Nom du signataire :

Qualité du signataire :

Cachet / signature

A retourner à :

CARADYN - 36 rue de Pacalaire - 38 170 SEYSSINET PARISET

Téléphone : 09 82 41 33 57 - Fax : 09 81 40 18 37 - mail : christine.berthon@caradyn.fr - www.caradyn.fr

Siret : 53425081600012 - APE : 7022 Z



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

COMMANDE

Toute commande de formation suppose que le client accepte le contenu du stage qui lui a été communiqué.

CONVENTION DE FORMATION

Une convention de formation standard peut être adressée sur simple demande de la part du client.

CONVOCATIONS

CARADYN ne peut être tenue responsable de la non réception de la convocation quels qu'en soient le ou les destinataires chez le client, notamment en cas d'absence du ou des stagiaires à la formation. Dans le doute, il appartient au client de s'assurer de l'inscription de ses stagiaires et de leur présence à la formation.

PRIX ET CONDITIONS DE PAIEMENT

Nos prix sont établis en nets. La facture est adressée directement au client avant exécution de la prestation. Celle-ci peut être adressée directement à un organisme de gestion de ses fonds de formation sous réserve qu'un bon de commande de la part de cet organisme soit adressé à CARADYN avant le début de la prestation.

Cette disposition ne dispense pas le client d'adresser un bon de commande à CARADYN. En cas de non règlement par l'organisme de gestion des fonds de formation du client, quelle qu'en soit la cause, la facture devient exigible auprès du client. Tout stage commencé est considéré comme dû dans son intégralité

REGLEMENT

Le règlement des factures peut s'effectuer :

• par chèque

• par virement bancaire

RIB :

BNP PARIBAS

Etablissement 30004 - Code Guichet 01943

Compte 00010019954 -Clé RIB 59

ANNULATION, ABSENCE, REPORT D'INSCRIPTION

Toute annulation d'inscription doit être signalée par téléphone et confirmée par écrit.

Un remboursement ou un report seront possibles que si l'annulation nous parvient au moins 30 jours avant la date du stage. Passé ce délai, aucun remboursement ni report ne pourra être exigés.Pour les annulations à moins de 15 jours avant la date du stage les frais de réservation des chambres vous seront refacturées. En cas d'absence du stagiaire, la prestation commandée sera facturée en totalité.

ANNULATION D'UN STAGE

CARADYN se réserve la possibilité d'annuler tout stage en cas de manque de participants de problème technique et cas de force majeure. Dans ce cas, les stagiaires seront prévenus avant le début du stage et leur inscription automatiquement reportée à la session suivante.