**Convention de formation**

**(Article L. 6353-2 et R. 6353-1 du code du travail)**

Les contractants

**Organisme de formation représenté par Juliette Vignes, Gérante**

**JV,**

14 boulevard Littré,

78600 Le Mesnil le Roi

Déclaration enregistrée sous le numéro 11 78 82195 78 auprès de la préfecture de la région Ile de France

Numéro SIREN : 791 802 077 00010

**et l’entreprise bénéficiaire représentée par xxx, Fonction**

**Adresse**

1. Object, nature, durée et effectif de la formation:

**Intitulé action de formation**: Les 3 clés du leadership personnel pour optimiser ses relations interpersonnelles : 1)l’intention, 2)l’ouverture et 3) l’écoute active pour développer son assertivité et son leadership personnel

Effectif : 1 personne

Groupe constitué et fixe sur 3 jours distants, maximum 7 participants. Cette formation extensive permet de capitaliser sur les acquis, mener des partages de pratiques et développer les compétences d’Intervision des participants.

**Dates** :

* 26 septembre de 9h30 à 18h dont 1 heure de pause pour le déjeuner soit 7,5 heures de formation
* 14 novembre de 9h30 à 18h dont 1 heure de pause pour le déjeuner soit 7,5 heures de formation
* 16 décembre de 9h30 à 18h dont 1 heure de pause pour le déjeuner soit 7,5 heures de formation
* Un entretien téléphonique individuel d’1h dans le mois suivant la formation

TOTAL HEURES DE FORMATION : 23h30

**Lieu de formation pour les 3 jours** : Viroflay, près de la gare Viroflay Rive Gauche

**Effectif**: xxx

1. Prix de la formation

Les coûts de la formation objet de la présente convention sont de XXXX euros HT seront facturés TTC.

Les factures seront adressées à XXXX selon l’échéancier de paiement communiqué et à l’issue de la réalisation de la prestation.

**Tarifs**:

* Entreprise de plus de 10 salariés pour 3 jours de formation + 1h de coaching téléphonique : 1750 euros HT.
* Entreprise de moins de 9 salariés ou indépendant pour 3 jours de formation + 1h de coaching téléphonique : 1100 euros HT.

1. Engagement de participation à l’action :

Le bénéficiaire s’engage à assurer la présence de M XXX aux dates et lieux prévus ci-dessus.

1. Moyens pédagogiques et techniques

La formation se déroulera en 3 jours, chaque jour articulant pour une meilleure appropriation :

1. Des apports théoriques
2. Des mises en situation et jeux de rôle à partir des cas réels des participants
3. Des feedback collectifs
4. Un plan d’action individuel «  Croissance professionnelle »
5. Programme de la formation :

**Journée 1 : 2 axes majeurs du leadership, 1) Intention/choix/détermination d’une part, et 2) ouverture d’autre part**

* **Intention, choix et détermination**: clarifier son intention, opérer des choix, assumer ses responsabilités dans la durée. Les qualités du leader explorées ici sont la confiance en soi, la capacité à se déterminer et à déterminer un chemin pour ses collaborateurs.
* Apports théoriques et exemples
* Réflexions individuelles à partir de situations passées, clarification de ses intentions pour les situations à vénir, choix et décisions
* Partage avec le groupe
* **Ouverture, conscience de soi et capacité à se dire**: développer son niveau de conscience – ressentis, intelligence émotionnelle, pensées parasites, tensions corporelles - , développer sa capacité à dire de manière pertinente et efficace. Les qualités explorées ici sont celles de l’ouverture, de l’intelligence émotionnelle et de l’humilité pour développer ses compétences interpersonnelles.
* Apports théoriques
* Préparation des jeux de rôle à partir des situations apportées et réelles pour chaque participant : décodage collectif des situations à partir des outils présentés
* Mise en situation à partir des situations apportées par les participants, chaque participant étant une fois au moins impliqué dans un jeu de rôle à titre d’acteur principal
* Debriefing collectif, ce feedback est l’occasion pour les participants de développer leur niveau de conscience (ce qui se passe ici et maintenant pour chacun d’eux) et de dévoiler ce qui est pertinent et efficace dans la situation présente.
* Synthèse et plan d’action individuel

**Journée 2 : l’écoute active, creuset de relations interpersonnelles constructives et sincères**

* **Ecoute active**: créer les conditions de l’écoute active, découvrir la congruence entre son langage verbal et non verbal, découvrir et expérimenter les 4 outils de l’écoute active + ouverture ( réinvestissement journée 1)

1. Lever les résistances en installant les conditions de la collaboration
2. Adapter son cadre pour en faire un cadre aidant et non limitant dans la relation interpersonnelle
3. L’échelle d’inférence
4. Equilibre entre la posture « s’affirmer soi » et la posture « solliciter l ‘interlocuteur »

* Réinvestir l’ouverture de la journée 1
* Apports théoriques
* Partages de pratiques à partir des situations vécues entre les 2 journées
* Préparation des jeux de rôle
* Mises en situation
* Debriefing collectif pour utiliser les compétences d’ouverture et écoute active
* Plan d’action et d’engagement individuel

**Journée 3 : cartographier ses qualités de leadership pour optimiser ses relations interpersonnelles futures et construire son plan de croissance professionnelle**

* Identifier ses préférences individuelles : modèle ICO, préférences flexibles ou rigides ?
* Identifier ses points de vigilance, notamment ses rigidités potentielles et mécanismes de défense préférés  + ressources personnelles et physiques pour les dépasser
* Construire son projet de croissance professionnelle
  + Qualités à conserver
  + Qualités à développer
  + Qualités à restreindre
* Mettre en œuvre son propre style de leadership et Intervision dans le groupe
* Les postures mentales et physiques à développer
* Expérimentation d’un protocole d’Intervision entre les participants qu’ils pourront continuer entre eux

1. Moyens permettant d’apprécier les résultats de l’action

Chaque participant tient à jour un booklet personnel de ses apprentissages, prises de consciences, plan d’engagement.

Un point individuel téléphonique sous forme coaching individuel au cours du mois suivant la formation permet de faire un point, de réviser les enjeux le cas échéant pour maintenir la dynamique.

Ce point téléphonique passera en revue le plan de croissance professionnelle initialement déterminé par le participant pour évaluer l’atteinte de ses objectifs.

1. Dédommagement, réparation et dédit

**En cas de renoncement** par l’entreprise bénéficiaire ou par le participant à l’exécution de la présente convention dans un délai de 5 jours ouvrés avant la date de démarrage de chacun des 3 jours, objet de la présente convention, l’entreprise bénéficiaire xxxx s’engage au versement de la totalité de la somme de xxx euros HT à titre de dédommagement par jour annulé.

Si la demande d’annulation par l’entreprise ou le participant intervient dans un délai compris entre 10 jours ouvrés et 5 jours ouvrés avant la date de démarrage de chacun des jours de formation, l’entreprise bénéficiaire xxx s’engage au versement de 50% de la somme de la journée annulée au titre de dédommagement.

Cette somme n’est pas imputable sur l’obligation de participation au titre de la formation professionnelle continue de l’entreprise bénéficiaire et ne peut faire l’objet d’une demande de remboursement ou de prise en charge par l’xxxxx.

**En cas de réalisation partielle à partir du xxxx**, l’entreprise bénéficiaire xxx s’engage à verser la somme de xxx euros HT au titre de dédommagement à JV. Cette somme n’est pas imputable sur l’obligation de participation au titre de la formation professionnelle continue de l’entreprise bénéficiaire et ne peut faire l’objet d’une demande de remboursement ou de prise en charge par xxxx. Seul le prix de la prestation réalisée partiellement est facturé au titre de la formation professionnelle à xxxx.

Fait à Mesnil le Roi, le xxxxx 2016

L’entreprise bénéficiaire L’organisme de formation

Cachet : xxxxx LogoJV10%.jpg

Nom et qualité du signataire Nom et qualité du signataire

*La gérante, Juliette Vignes*

Signature : Signature :