

FORMATION INTER CSE

CASSIS (13)

Nuitée du 1^{er} + 2 – 3 – 4 juin 27



THEMATIQUE PROPOSEE

**OPTIMISER VOTRE PRESENCE VERBALE ET NON VERBALE
LORS DE VOS REUNIONS CSE**

1^{er} juin 27

- Arrivée des participants en fin d'après midi
- Repas libre
- Nuitée en chambre single

2 juin 27

- **07h30** - Petit déjeuner
- **09h00** - Mise à disposition d'un salon privé équipé
- **10h30** - Pause, café - thé - jus d'orange
- **12h30** - Déjeuner 3 plats – eaux – café
- **14h00** - Mise à disposition d'un salon privé équipé
- **15h30** - Pause, café - thé - jus d'orange
- **17h30** - Fin de la réunion
- **19h30** - Apéritif de bienvenue
- **20h00** - Dîner 3 plats – eaux - café
- Nuitée en chambre single

Le 3 juin 27

- Petit déjeuner
- **09h00** - Mise à disposition d'un salon privé
- **10h00** - Pause, café - thé - jus d'orange
- **12h30** - Déjeuner 3 plats – eaux – café
- **14h00 – APRES MIDI LIBRE**
- **Visite des calanques de cassis en bateau**
(Sous réserve des conditions météo)
- **20h00** – Dîner 3 plats – eaux - café
- Nuitée en chambre single



FORMATIONS CSE et SSCT

Le 4 juin 27

- Petit déjeuner
- **08h30** - Mise à disposition d'un salon privé
- **10h00** - Pause, café - thé - jus d'orange
- **12h00** – Déjeuner 3 plats – eaux – café
- **14h00** – Départ

Non inclus dans la prestation : Les transports – les boissons supplémentaires, les extras...

OPTIMISER VOTRE PRESENCE VERBALE ET NON VERBALE LORS DE VOS REUNIONS CSE

« *Dis-moi comment tu parles et je te dirai qui tu es !* » telle pourrait être la loi de la communication non-verbale. Dès lors que nous parlons notre corps, nos gestes, nos expressions faciales traduisent notre message, sa sincérité comme ce qu'il cache. La compréhension du langage du corps conjointement à celui des mots est une valeur ajoutée en terme d'efficacité de communication.

Les réunions CSE sont souvent l'occasion d'échanges où les postures comme les discours se doivent d'être bien maîtrisés pour installer une parole convaincante par la force de l'argumentation/contre-argumentation autant que par l'attitude. Il s'agit en définitive d'équilibrer la pertinence du discours avec sa présence corporelle aux autres.

Cette formation propose d'acquérir une compréhension et une maîtrise des langages dits « corporels » et assurer ainsi sa propre efficacité d'orateur et d'influenceur.

1. À L'ISSUE DE LA FORMATION, LE STAGIAIRE SERA CAPABLE DE :

- Pouvoir identifier chez autrui les gestes, les mouvements et les « silences » corporels dans toute situation de communication.
- Accorder son discours à ses propres comportements non-verbaux
- Trouver l'unité corps-discours
- Maîtriser les effets d'influence verbale et les techniques de conviction par la puissance de sa parole et de son attitude

2. LA MÉTHODE ET LE DÉROULEMENT

La première partie, théorique, permet d'analyser les significations principales de tel comportement non-verbal et les techniques de persuasion verbale.

La deuxième partie est une ***mise en situation sous forme d'exercices pratiques et de mises en situation individualisées/collectives*** via média-training : études de cas, prise de parole avec focus sur l'expression non-verbale, expression d'un message par la seule présence corporelle, prises de parole avec effets d'argumentation et de contre-argumentation.



FORMATIONS CSE et SSCT

3. LE CONTENU

L'expression incontournable de notre corps

- La Loi des « 7-38-55 »
- Qu'est-ce qui communique chez moi à mon insu ?
- Equilibrer le discours et le paraître

Les « trois sphères » communicantes

- La tête
- Les mains
- Les mouvements corporels

Comment regarder l'autre et parler en stratégie ?

- S'affirmer dans sa présence
- Contrôler son corps
- Étendre la pertinence du discours à l'expression non-verbale

Développer des techniques oratoires d'influence et de persuasion

- S'affirmer dans la maîtrise du verbe : soigner ses arguments et ses contre-arguments
- Articuler son discours sur le triptyque tonalité-gestes- regard
- Anticiper les objections et répondre aux questions-pièges

4. CETTE FORMATION S'ADRESSE

Élus du CSE voulant optimiser ses prises de parole pour influence et persuader

5. PRÉ-REQUIS

Aucun

Pour tout renseignement complémentaire, merci de nous contacter au 07 60 54 32 90

BON DE COMMANDE

NOM DU CSE : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ **Ville :** _____ **Mail**

: _____

N° de Portable : _____ **Nom et prénom du Contact :**

Adresse de facturation (si différente) : _____

INSCRIPTIONS	NOM	PRENOM	MAIL	TELEPHONE
1 ^{er} participant				
2 ^{ème} participant				
3 ^{ème} participant				
4 ^{ème} participant				
5 ^{ème} participant				
6 ^{ème} participant				
7 ^{ème} participant				
8 ^{ème} participant				
MONTANT NET 1 988 € X personnes				€

* sous réserve de disponibilité au jour de la signature

Conditions de réservation : Les inscriptions ne seront effectives qu'à réception par mail du bon de commande dûment daté, tamponné et signé ainsi que du règlement effectué par virement (voir RIB en PJ).

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

A:

Le :

Nom du signataire :

Qualité du signataire :

Cachet / signature

A retourner par mail à :

christine.berthon@caradyn.fr
Renseignements : 07 60 54 32 90

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

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.

Convention de formation : Un acompte de 50 % sera exigible avec le retour de la convention signée.

Le solde restera à devoir à réception de facture à l'issue de la formation.

Séminaire : les inscriptions ne seront effectives qu'à réception du bon de commande dûment daté, tamponné et signé. Un virement de 50 % devra être émis le jour de la signature du bon de commande, le solde devra nous parvenir impérativement 1 mois avant la date de début de la manifestation.

En cas de non-paiement du solde, l'acompte restera dû en dédommagement des frais occasionnés (résa hôtel, chambre, repas, salle etc..)

REGLEMENT

Le règlement des factures s'effectue : virement bancaire

RIB : BNP PARIBAS

IBAN : FR76 3000 4019 4300 0100 1995 459

BIC : BNPAFRPPXXX

CARADYN ou

RIB CREDIT AGRICOLE

IBAN : FR76 1910 6000 0843 6779 0249 476

BIC : AGRIFRPP891

CARADYN

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. 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 ou cas de force majeure (pandémie...). Dans ce cas, les stagiaires seront prévenus avant le début du stage et leur inscription sera automatiquement reportée à la session suivante.

ARTICLE 4 - 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. En cas d'absence du stagiaire, la prestation commandée sera facturée en totalité.

ARTICLE 5 - ANNULATION D'UN STAGE

CARADYN se réserve la possibilité d'annuler tout stage en cas de manque de participants de problème technique ou cas de force majeure (grève, pandémie, acte de puissance publique, hostilités, guerre, catastrophe naturelle, incendie, inondations, etc...). Conformément aux disponibilités de l'article 1134 du Code Civil, les parties devront mettre en œuvre tous leurs efforts pour prévenir ou réduire les effets d'un événement d'une inexécution du contrat causé par un événement de force majeure ; la partie désirant invoquer un événement de force majeure devra notifier immédiatement à l'autre partie le commencement et la fin de cet événement, sans quoi elle ne pourra être déchargée de sa responsabilité.

Dans ce cas, les stagiaires seront prévenus avant le début du stage et leur inscription sera automatiquement reportée à la session suivante.